

# 创新融资模式 支持科技小企业

## 招商银行济南分行千鹰展翼强势助力创新成长型企业发展结硕果

2012年9月,招商银行在济南山东会堂举行了盛大的“科技创新·千鹰展翼”山东金融资本对接会。白驹过隙,转眼时间已经过去一年,当年千鹰展翼活动中推出的种种优惠措施落到实处没有,有多少山东科技创新型企业得到了帮助?带着这些疑问,记者近期走进招商银行济南分行,采访了该行小企业部总经理张文辉。

□财金记者 程立龙

对于济南分行在千鹰展翼活动方面的工作成绩,张文辉总经理介绍,“千鹰展翼从推出到现在不到一年的时间,去年到现在济南分行累计客户达到了431家,今年上半年客户就增长了200多家,向其中293户企业提供授信超70亿元,授信覆盖率达到68%,可以说半年时间就完成了2013年全年任务。在招行全行系统里面也是名列前茅。”

谈到银行小企业贷款信息庞杂、过程冗长、产品不适应市场、客户需要这些行业性公共难题,张文辉总经理提及郑板桥的诗句:“删繁就简三秋树,领异标新二月花。”说这是从内、外部解决问题的两把钥匙。“删繁就简”是指银行内部要减少无效管理,打通科学化管理的通道;“领异标新”是在市场上要结合实际,加强对产品和流程的创新。

### “松开那张拉满的弓” 客户结构早做调整

谈到千鹰展翼活动在山东省内的不断发展,张总说,千鹰展翼意味着招商银行对科技型创新型小企业更多的关注和支持,支持这些中小企业是政府部门的号召,更是银行行业的主动选择。

山东省本身就是“大象经济”,传统的制造型大中型企业占据了全省经济总量相当大的比重,因此全省经济发展受经济周期影响比较大。而把资金投放大中型传统制造型企业的山东省银行业,其发展

与经济周期发展相关性自然就相当密切。说到这里,张总还以“拉弓放箭”打起了比方:一张弓弦已经拉满的弓箭,刚性十足而弹性缺乏,银行业也是如此,当把信贷全部投放到受经济周期影响较大的大中型传统制造型小企业上,经济处于上行周期时,银行业风险小、盈利多,日子比较好过;但是当传统制造业经济受到经济周期冲击时,处于顺周期的银行日子也就不好过,拉满的这张弓随时都有崩断的危险。

所以,根据千鹰展翼计划,在现代服务业,现代农业、文化传媒、生物医药等创新成长型行业中选择一些优质的小企业客户,就是增加银行弹性的重要出路,让银行有更多“腾挪”的余地,不至于一旦遇到经济下行周期,就让银行管理者“心里发虚”。

### 服务科技创新型小企业 “增值贷”让多方共赢

对于小企业而言,弱担保、低资产、轻抵押等问题直接影响企业融资成功与否,而且据统计,中国的小企业生命周期往往只有3.5年的时间,生命周期较短。就山东省而言,小企业多处于小制造、小粮油、小化工等传统行业。因此,山东乃至全国的小企业在融资方面,往往不受银行“待见”。

张文辉总经理说,贷款给小企业风险大,但是机会更大。不少小企业都处于事业爆发式发展的前期,行业和企业选择得当,迸发出来的价值空间往往会超出大家期待。对于评判小企业的贷款风险,千鹰展翼活

为大家指出了一条新的道路,从行业入手,从结构入手,重点支持新兴产业等科技创新型行业,尽量从系统上解决向小企业贷款的风险。

对于一些潜力比较大,但是由于种种原因获得贷款困难的科技创新型企业,招商银行还推出了独具特色的“增值贷”业务。该业务最大的特色就是PE等创投机构的引入。招商银行提供贷款方面的债权合作,PE机构提供股权方面的合作。

例如,位于潍坊市的某企业是高新技术企业,一直致力于节电节能等环保技术的研发和应用,拥有多项自主知识产权。如果仅以银行业传统模式对该企业进行评估,这家企业从招商银行进一步获得更多贷款困难不小,但是通过“增值贷”业务,招行济南分行引入了招银国际对该企业进行了股权投资,双方在股权方面进行的先期合作,而接下来招行济南分行对这家企业的贷款就从1500万提升到了3000万元。在分担企业风险的同时,招行凭借全业务的优势也能够更多分享企业增长带来的发展。类似的业务招行济南分行去年虽然仅操作了1单,但是今年上半年就完成了5单业务,而且计划全年将会完成14单此类业务。

不仅如此,招商银行还加大与各级科技机构、高新园区等方面的合作,做企业发展的助推器。在赞助了全国首届创新创业大赛之后,目前招商银行又独家赞助了全国第二届创新创业大赛,济南分行就积极参与到了本次比赛的山东赛区工作。通过这些活动,招

行与更多的科技创新型企业建立了联系。

### 调整流程理顺职能 有效管理提升效率

好的措施落到实处,好的产品推向企业,归根结底需要人来推动。早在去年,在总行的领导下,招行济南分行就调整部门机构,将“中小企业部”进一步细化,单独成立了“小企业部”,聚焦年销售额3亿元以下的企业,提供不超过3000万元的贷款授信。

对于部门调整,张文辉总经理再次强调了总行一直传达的科学管理理念,他表示,科学管理不是增加业务部门的麻烦和负担,而是把流程进行科学化梳理,提高有效管理,剔除无效管理。而小企业部的成立正是这个理念的最好体现。

“小企业部是一个综合职能部门,需要在市场推广和风险控制之间把握好分寸。”张文辉总经理如此评价小企业的定位。作为一个综合职能部门,小企业部集合了原来公司部、信管部、审批部等多个部门的角色,有负责产品推广的产品经理,有负责贷款审批的审贷官,还有负责前期协同和后期审查的风险经理,集多种职能于一个部门。“这样做,最大的好处是增加了市场和风险统一粘合度,既提高了贷款效率,又丰富了风险管控手段在市场上的应用”

在支行层面,招行济南分行指定了济南华龙路支行、烟台开发区支行、潍坊奎文支行作为“千鹰展翼”创新支行,重点面向国家级高新区,充分发挥“科技特色”的优势和示范作用,积极进行产品创新,给予个性化的考核政策,加大人员配置,探索支持科技企业融资的新兴业务模式,为科技型企业提供更加优质的服务。

万家基金微专栏  
“现金理财”篇 30

## 货币基金较高收益 或将延续

钱荒过后的7月和8月,在外汇占款负增长、月末效应、财税缴款、利率市场化、清查地方债务等因素影响下,流动性压力较大,资金利率重新走高,受益于此,货币基金整体高收益延续,这对投资者有不小吸引力。在金融机构提高备付及央行货币政策操作的共同影响下,货币市场的波动在逐渐趋缓。9月初市场的资金情况相比之前市场预期的好得多,货币基金持续的较高收益或将在9月得以延续。

货币基金以协议存款和短期融资券作为主要的配置对象,现在这两者的收益都处于比较高的水平,货基的投资回报率就会比较高。货币基金的管理短期内以资金拆放为主,这会维持比较高的流动性,投资回报也比较稳定、安全;当收益率上升到比较有吸引力的水平时,则应适度增加短期融资券的比例。

投资者应尽量选择运作历史较长、规模较大、有过往业绩支撑的货币基金。这类货基具有更强议价能力和抵御流动性冲击的能力,申购资金摊薄收益的影响小,也不必准备太高比例现金应付赎回,资金利用效率高,收益稳定性也更好。高收益继续吸引资金,规模的增长进一步提高议价能力促进收益提升,形成良性循环。万家货币基金7月以来一直保持每天的每万份收益在1.1元至1.2元,波动控制在非常小的区间内,收益的稳定使持有人有了相对更明确的预期,现金管理工具的特性展现得更加充分。

万家货币基金经理 唐俊杰

下一期:从自贸区概念看四季度主题投资方向

·2012年A类货币基金冠军·09、10、11年三届蝉联“金牛奖”

**万家货币**  
您的现金理财工具  
网上直销支持T+0快速赎回

数据来源: 银河证券、中国证监会  
基金有风险 投资需谨慎  
基金代码: 519508 客服热线: 400-888-0800

## 财富金秋 相伴共赢

# 齐鲁银行举办财富知识高端讲座

九月的泉城,硕果飘香,秋意正浓。为答谢广大客户多年来的关心、支持与厚爱,9月6日,齐鲁银行举办“财富金秋 相伴共赢”高端客户答谢会,聘请知名财富管理专家,为千余名高端客户献上了一场精彩纷呈的财富管理知识盛宴。

近年来,随着国内经济转型的加快,城市居民的钱包日益丰盈,网络、手机等信息科技技术渗透覆盖到日常生活方方面面,对金融投资的预期和交易渠道的多样化有了更多、更高的需求。齐鲁银行紧跟时代脉动,积极响应广大客户的金融服务需

求,推出了齐鲁卡自动理财、存款利率上浮、公益事业费用代缴代付、网上银行、手机银行、支付宝快捷支付等一系列惠民便民的产品和服务,涵盖了市民百姓生活的方方面面。近年来,针对高净值客户,相继推出了齐鲁贵宾卡、白金卡、专属定制理财等零售产品,客户规模不断扩大,品牌影响力持续提升,下一步,还将试水私人银行业务,与国际知名理财团队合作,让客户感受到专享的贴身金融管家服务。

据了解,齐鲁银行始终坚持以“中小企业伙伴银行”、“市民银行”为建设目标,将中小企业

尤其是小微企业和零售客户作为基础客户群,今年6月6日,齐鲁银行小微企业金融中心正式成立运行,专司100万元以下小微企业信贷金融服务,并针对济南地区服装、茶叶、水产等专业市场推出茶叶贷、服装贷等专门的信贷产品,为小微企业提供了个性化、特色化的金融服务,助力广大中小企业深耕泉城,发展壮大。拥有居民客户220余万户,办理84万户代收水费、电费9项公用事业费代缴及养老金代扣代发业务,年交易量达538万笔、116亿元,开立社保账户16万余户,为广市民提供了实实在

在的生活便利,积攒了坚实的客户基础和巨大的业务拓展潜力。

为提升长期综合竞争力,齐鲁银行将通过进一步加大对小微企业、个人、实体经济的支持力度,采取推进“深入社区、贴近市民、服务中小”的经营策略,实施向“便民型”、“社区型”银行的定位转型,致力成为社区居民的“金融管家”,填补社区金融服务空白。目前,该行已在段店、阳光新路两处社区密集地建立了金融便利店,营业时间延长到晚上9点,迈出了贴近社区、服务社区的第一步,下一步,将逐步开展各项社区金融服务,更好服务于居民生活所需。

## “最红星期五” 打造交行信用卡新形象

“今天是星期五,咱们一起去过‘最红星期五’吧!”近一段时间,每周的星期五成了不少刷卡族的节日,究其原因,是因为交通银行持续推出的“最红星期五”活动,因为覆盖范围广、优惠力度大而受到了刷卡族的热捧。交通银行信用卡有什么特色,下一步还会给刷卡族带来什么优惠?带着这些疑问,记者来到交通银行,采访了交通银行山东省分行个人金融业务部相关负责人。

“最红星期五,更是最省星期五。”这位负责人告诉记者,在

每个周五,无论驾车出行,还是超市购物,只要持交通银行信用卡在合作加油站或超市刷卡消费达指定金额,就可以享受刷卡金额5%的优惠。这项活动不仅备受刷卡族的青睐,而且也已经成为交行信用卡中心长期致力打造的一大特色营销品牌。

该负责人表示,交通银行信用卡本身具有优惠普享、额度提升快和境外优质服务等多重特色,目前在山东市场上发卡量位居各家银行第六,消费额位居各家银行第二,长期以来,交行信

用卡一直属于市场上第一集团。

在山东市场,除了最好常规的“最红星期五”活动外,交通银行还着力打造一些富有本地特色的刷卡活动。例如,7月至8月,交通银行在济南市玉函银座商城联合九家知名商家推出了“快乐周末——交行嘉年华”活动。在周五、周六和周日三天,持交行信用卡在这些商家购买相应的物品和服务,即可享受半价优惠。这项活动一经推出就收到了刷卡族的热捧,三天的刷卡量较平日激增两倍。下一步,交行信用卡还将联合更多的商

圈,推出更加优惠的刷卡活动,来回馈支持交行信用卡的持卡人。最后,这位负责人还向记者透露了“最红星期五”活动的最新“秘密”,10月25日,交行信用卡将在全国各城市推出新一期“超级最红星期五”!本次活动期间,持卡人在合作加油站点刷指定交行信用卡可享受加油消费50%刷卡金返还,每人获赠刷卡金最高不超过100元人民币。这一活动可谓是为众多头疼新增“加油预算”的车主送上了一份大大的“福利”。

(财金记者 程立龙)

## 你想持续稳定的 赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱?这是吴先生苦苦追寻的问题,吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店,一上午的时间,吴先生看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道,洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;同时,洗衣业又不像其他行业,必须先备货,储存在仓库,再销出去,卖不掉就要产生损失。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌后,吴先生最终选择了加盟国际知名洗衣连锁,山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为多家银行、保险公司和证券公司的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

咨询电话:4000-786-887、0531-86117788 网址: http://www.drola.com