

## 工行德州分行

## “精走细访”为企业注入金融活水

本报6月22日讯(通讯员宋开峰) 工商银行德州分行积极开展“进走访”活动,深入企业了解客户需求,着力提升服务实体经济质效,加大对实体经济稳增长、调结构、增效益的支持力度。今年1至5月全行累计“进走访”客户130户,制定服务方案30个,解决服务问题29个,累计投放公司贷款近50亿元,其中项目贷款投放超过7亿元,小微企业贷款近19亿元,办理融资需求授信近50亿元。

“通过实地走访,了解企业最新动态和实际需求,提供行之有效的服务方案,力促德州市重点项目建设 and 支柱企业提档升级是我们活动的基本出发点和落脚点。”工行德州分行党委书记、行长侯传和说。

## 落实“深对接”,倾力支持重点项目和协同示范区建设

“增提创”活动开展以来,工商银行常来我们公司走访调研,只要有资金需求,工商银行总会鼎力支持。”日前,山东华鲁恒升股份有限公司负责人对工商银行德州分行充满感激。去年10月该行牵头银团贷款,并向华鲁恒升发放首笔贷款1.8亿元支持建设年产50万吨乙二醇项目,截

至目前,已向该公司投放贷款3亿元,切实保证了企业项目建设需要。

为切实贯彻落实银监局《关于开展银行业金融机构负责人“进走访”活动的通知》要求,工行德州分行及时成立由分行行长挂帅的领导小组,精细制定了活动方案,拉出走访企业清单,由行领导带队,进企业、走项目、访园区,带着题目认真分别对辖内目标企业、项目进行了重点走访,努力实现“增强联动、提升服务、创立品牌”政银企三方共赢。

项目建设关乎民生。该行以进走访工作“增提创”主题活动为开端,深度对接,精准服务,切实为企业办实事,解实忧。主动与当地职能部门对接,将推进制造业转型升级作为服务实体经济发展的主要抓手,成立项目营销专家团队,建立完善项目资源储备库,持续加大对新材料制造、先进装备制造和绿色环保产业的信贷投放力度。还创新推出挂图督办制度,对重点跟进的企业和项目制定时间配档表,定期调度每个时间节点的进展情况,定期召开项目对接会,对确定的优质项目纳入挂图督办,确保项目及时跟进。在活动期间,成功批复了

10亿元,现储备意向项目30余个,贷款意向金额近53亿元。

对纳入“三航”计划的重点企业开通“绿色通道”,逐一对接,并在贷款期限、融资成本、担保方案等方面给予优惠,提供包括账户开立、结算理财、评级授信等一揽子服务;加强信息管理,实现项目储备库动态管理。对储备库中项目实施节点式管理,明确责任人,时间节点,工作措施,限时推动项目进程。成立项目服务团队,全程跟进项目推进进程,实现项目贷款良性发展。拓宽海外融资模式,利用工行强大的海外机构网络,以跨境人民币信用证、跨境人民币电汇收付等基础产品和风险参贷、跨境双向人民币资金池等创新产品支持优质企业走出国门,做大做强。

## 实施全服务,积极践行普惠金融

4月1日,工行德州分行为武城县发放“全面改薄”(全面改善贫困地区义务教育薄弱学校基本办学条件)项目贷款2.2亿元。“全面改薄”教育项目确定之初,为确保项目及时落地,该行领导带队,逐部门走访对接,第一时间制定融资方案,不到1个月即完成业务上报、审批到投放的全部环

节,确保了项目及时落地与实施。据统计,2016年以来,该行先后完成6个县(市、区)“大班额”“全面改薄”项目贷款投放,累计投放金额20亿元,有力支持了当地基础教育事业发展。

该行勇担社会责任,践行普惠金融,积极支持教育、卫生等民生项目建设,重点在公立学校建设、地下管廊建设、供水、供热、供气、棚户区改造等方面给予资金支持,不断提升城市基础设施建设水平。对德州市农业超级大棚项目、县域医院固定资产建设项目、河道治理项目等,也给予重点支持。

该行还及时加强与政府相关部门和各PPP项目参与方的联系,主动为德州民生设施等重大PPP项目提供综合化金融服务方案,截至目前已成功批复医院迁建PPP项目1个,贷款金额达4.5亿元,为德州民生设施建设提供有力支持。

## 帮扶全维度,精准把握小微企业金融需求

“小微企业是德州市经济发展中最有活力和最具潜力的企业群体。发展小微企业金融业务,既是商业银行服务实体经济、履行社会责任的基本体现,也是加快发展转型的战

略需要。”侯传和说。

为有效解决小微企业担保、抵押物不足等难题,该行积极创新融资担保方式,结合地方小微企业实际,悉心研究贷款担保方式,提高小微企业信贷政策制度综合运用水平,以推动创新业务发展为抓手,个性化的满足了小微企业金融服务需求。以小企业网贷通等小微特色金融产品为主,不断优化调整品种结构和担保结构。截至5月底,该行小企业网贷通余额近14亿元,网贷通户数达到近200户,均居全省前茅。

针对小微企业“短、频、急”的融资需求,工行德州分行坚持从服务小微企业客户的角度出发,积极开辟小微企业贷款“绿色通道”,提供从申请到用款的一站式服务,对小微企业信贷业务流程实施升级改造,实现评级、授信、押品评估和业务审批流程的“四合一”以及业务处理的规范化、标准化,有效满足了小微企业的融资需要。

针对科技型中小企业特点,充分依托工银瑞信基金平台,通过“融资+融智”模式,积极向券商推荐优质中小企业融资客户,丰富企业融资渠道。

## 德州农商银行发挥党建引领 播洒“及时雨” 夏播惠农情

为进一步发挥党建引领作用,麦收期间,德州农商银行赵宅分理处基层党员发挥带头模范作用,积极走进田间地头,向种粮大户和联合收割机车主宣传该行“智e购”、存款、贷款、电子银行等一体化业务,利用麦收期间加强与客户沟通交流,抢抓存款业务,并抓住有利时机,考察地方土特产商户入驻“智e购”商城工作,促进各项业务的稳健发展。(李涛)



## 平原农商银行

## 施策仓单质押 拓宽融资渠道

平原农商银行积极探索、创新担保方式,通过仓单质押担保,向小微企业发放贷款,较好地解决了小微企业融资担保难的问题,为小微企业的持续发展提供了资金保障。截至6月中旬,已为小微企业发放仓单质押贷款7.71亿元,通过营销中心和信息平台,累计获得有效客户2132人。

平原恒丰纺织科技有限公司是一家经营针织研发,纺织品、服装加工、销售等业务的企业,主要生产各种高档次、功能性、环保型新型纤维纱线及其混纺纱线等产品,年生产能力为7900吨,产品畅销长三角、珠三角等区域,并出口美、日、韩等国家,全国市场占有率约10%。今年初为扩大生产规模,公司投资4000余万元建设三期工程,计划新增4套自动化纱线纺织设备。4月

份三期工程初步投产。5月份由于公司与一建立长期业务合作的国有企业高管调离,企业总部对其进行离任审计,使得恒丰纺织有限公司的应收账款周期由原来的1个月临时延长为2个月,造成恒丰公司三期工程约有600万元的资金缺口,企业面临资金链断裂及供货逾期高额赔付的严重后果。为解突发事件之困,恒丰公司随即向农商银行提出短期流动资金贷款的申请。农商银行电话营销中心及时受理,公司部客户经理立即到企业调查,了解到该企业产成品及部分原材料较多,决定将该公司质量好、销售快的成品及部分原材料进行质押,在2个工作日就为恒丰公司办理了500万元存贷质押贷款,解决了企业的燃眉之急。农商银行的倾力支持,为恒丰公司的三期工

程建设、抗菌聚乳酸和莫代尔混纺40支纱线的研发注入了活力。新产品的研发成功,提高了产品附加值,增强了市场竞争力。

针对小微企业担保难、融资难的问题,平原农商银行重视金融产品创新,积极开展企业网格化、全覆盖摸底调研,在原有抵押、质押、担保的基础上,创新推出仓单质押等融资创新产品,拓宽了小微企业融资渠道。为更好地为小微企业服务,该行创新推出“电话营销中心”,搭建“E+P”(即电话系统设备+优秀客服员工)平台,推行“7\*24”线上受理制度,降低了企业融资成本。截至6月中旬,农商银行恒丰公司发放贷款4240万元,仅仓单质押贷款就为客户节约成本10多万元。

(张国水 王志)

## 老牛是怎么“牛”的

前不久,山东省武城县志远粮棉种植专业合作社理事长牛文忠又“牛”了一把:竟然在“省里的公司”——山东供销融资担保股份有限公司的担保下,从农行武城县支行获取50万元的贷款,一下子解决了购买小麦收割机械、玉米播种肥料的燃眉之急。

“农民种田我服务,农民打工我种田”,走进武城县志远粮棉种植专业合作社的办公区,墙上醒目的标语引起了农行武城县支行个贷走访人员的注意,定期对接与农忙季节走访已成为农行客户经理们的必修课。

临近麦收,合作社“带头人”牛文忠也逐渐忙碌起来,作为武城县劳动模范的老牛积极响应国家政策,购进先进农机具,与区域种粮大户签订农田种植托管协议,从而延长合作社服务链条,提供从种到收的专业化、规模化一条龙服务。农行武城县支行工作人员这次给老牛带来了一个好消息,在山东供销融资担保股份有限公司的积极支持下,老牛前期申请的50万元农村个人生产经营贷款已经可以放款了。

急收麦子慢收秋!今年老牛又托管了4000多亩的农田,总托管面积超

过3万亩。眼看收了麦子就要播种,可是购买肥料的资金仍未凑齐。正在老牛发愁的时候,农行的工作人员来到合作社走访,详细了解老牛经营情况后,工作人员表示可以为其提供信贷支持。对于抵押担保难的问题,农行工作人员建议老牛联系山东供销融资担保股份有限公司,看看能否由该担保公司提供担保。

原来,农行山东省分行与山东供销融资担保股份有限公司签订了合作协议,对于有融资需求的客户双方可以进行对接,满足条件的由山东供销融资担保股份有限公司提供担保,辖域农行提供信贷资金支持。

听到这里,老牛紧锁的眉头终于展开了,在农行武城县支行上下协调、积极争取下,山东供销融资担保公司经过实地调查为老牛出具了担保函,农行也很快走完了审批流程。

农行武城县支行行长范斌说,农行与山东供销融资担保公司合作的有益尝试,进一步拓宽了农行涉农贷款的担保渠道,进而为农行扩大金融助农惠农业务,实现经济效益与社会效益的统一创造了又一良好条件。

(王继涛 周加志 宫玉河)

一家“省里的公司”竟然肯为一个农民的合作社提供担保,一下子贷款50万元。请看: