



中国银行全面服务岛城小微企业

中小企业是我国国民经济和社会发展的重要力量,而由于规模小、资产少、抗风险能力弱等原因使中小企业普遍面临融资难的问题。为有效破解小企业融资难题,中国银行山东省分行积极转变发展思路,将小企业业务作为信贷结构调整、支持实体经济发展的重点经营战略。从战略导向、资源保障、激励约束、授信政策、产品开发、渠道建设、风险防控等方面完善支持中小企业的相关制度措施,针对不同地区、不同行业、不同类型和不同规模的中小企业制定差异化发展策略,加大信贷投放力度。

近几年,该行创新小企业体制、机制,成立了中小企业专营机构——中小企业部;在深入研究区域经济特点的同时,充分发挥自身优势,积极探索出一条中小企业金融服务新路径,履行了一个国有大行的社会责任。截至2011年末,中国银行青岛地区中小企业贷款余额已达172亿元。

编辑:马瑞涛
组版:李飞

▷ 创立“中银信贷工厂”授信模式

为更好地服务中小企业,山东中行创立了“中银信贷工厂”。“中银信贷工厂”是根据中小企业客户融资“短、小、频、急”的特点设计,整合业务流程的集成创新模式,通过专业化分工和工厂

式、标准化、“流水线”运作,使贷款审批更加专业高效,审批周期从之前的2-3个月缩短至现在的3-5个工作日,使中小企业在短期内获得生产发展所需资金。“中银信贷工厂”这一全新模式,

实现了业务流程、组织架构、信贷政策、产品服务、管理模式以及服务渠道6个方面的创新。

在信贷工厂模式下,不仅贷款审批效率大大提高,审批平均只需要5天,而且优先保证了

中小企业的信贷额度,满足了中小企业贷款特点。依托模式的这些创新特点,该行有效破解了中小企业信用评价体系缺乏、担保机制落后、企业发展阶段资金需求大的融资困局,满

足企业授信需求,合理规避市场风险。山东中行中小企业部就像一个信贷工厂,所有的中小企业业务在这里采用简化、标准、端对端的工厂式“流水线”运作方式完成。

▷ 强化业务创新和产品创新

针对山东省是农业、工业、资源大省,小麦、棉花等农产品以及煤炭、钢材等资源产品产量均居全国前列的特点,中国银行山东省分行结合区域经济特点,加强产品创新,支持中小企业发展。通过做好产业集群、产品服务、授信流程、金融方案的分析、整合、创新与运用,提出破解中

小企业融资难的综合性方案。根据中小企业授信特征,在业务流程、产品服务和风险管理等方面开展业务创新。

该行结合小企业的需求和自身经营特点,采取灵活多样的抵押担保方式,创新推出独具特色的供应链融资和货押类融资、订单融资等融资产品。该

行还陆续开发了棉贷通宝、果蔬通宝、粮贷通宝、花生通宝、煤炭通宝、钢贷通宝、油贷通宝、车贷通宝等22款类货押融资类产品。趟出了一条服务中小微企业的新路子。

与此同时,为延伸产业链金融服务,中国银行山东省分行进一步开发了以“商承通达”、“银

承通达”为代表的“1+N”供应链融资产品,目前已成功支持了“青钢集团”和“赛轮股份”的上下游客户,丰富了中小企业融资产品。截至目前,中国银行在青岛地区先后针对花生、石墨、煤炭、粮食、钢铁、轮胎6大行业研发7款产品,产品项下累计实现投放金额1.86亿元,有效带动了

青岛相关产业的发展与壮大。

针对青岛商贸类企业集中等特点,中国银行山东省分行发挥国际结算业务、外汇资金业务优势,推出了“订单融资”产品。“订单融资”是根据订单进行的专项融资业务,这一业务大幅提高了外贸企业接受订单的能力。

▷ “花生通宝”破解涉农贷款难

“由于花生收购季节鲜明、变现能力强,每年到收购季节,我们加工企业往往面临短时间筹备大批收购资金的难题。通过花生质押的方式,中行给我们提供了及时有效的贷款服务,帮助我们解决了质押物有限、贷款难的问题。”

青岛佰味食品有限公司总经理李仕伟激动地说。在去年金秋时节,青岛东方果仁制品公司和青岛佰味食品公司第一次从中行山东省分行分别拿到了1000万元和2500万元的花生质押贷款。而李仕伟所说的花生质押贷款正是中国银行

山东省分行开发的一款以花生作为质押物获取贷款的金融产品“花生通宝”。

从“花生通宝”产品中受益的远远不止上面提到的这两家企业。莱西地区一直处于花生资源产地中心位置,当地花生加工业已高度产业化,大

大小的花生加工厂逾400家。然而花生加工企业在花生收购阶段普遍存在着流动资金短缺、融资困难现象。该行在了解客户需求的情况下,迅速研发了“花生通宝”产品,通过对花生加工企业收购的花生进行抵押,将其作为其履行

债务的担保方式,并委托第三方监管公司进行监管,有效解决了小微企业对收购花生资金需求时间短、资金量大、寻找担保难等一系列问题,对增加农户收入、提升产业专业化水平,加快区域经济发展起到有力的推动作用。

▷ 差异化服务提升综合服务水平

中国银行山东省分行从战略导向、资源保障、激励约束、授信政策、产品开发、渠道建设、风险防控等方面完善支持中小企业的相关制度措施,针对不同地区、不同行业、不同类型和不同规模的中小企业制定

差异化的服务策略,加大信贷投放力度。在省内设立权限齐备的中小企业部,并配置专人负责青岛地区的业务发展,在25家直属机构设立中小企业营销中心,在符合监管要求的前提下,引导基层网点开展中小企业业

务,建立专职人员专业营销与基层网点全员营销的立体化营销模式,持续扩大针对中小企业授信支持的行业和地域覆盖面。目前,中行青岛地区各级机构业务开办率达到100%。

在推进“中银信贷工厂”与

“农贷通宝”发展的同时,中国银行山东省分行在青岛地区还与众多知名品牌代理商开展了良好的授信合作,先后为Northface(诺斯菲斯)、Jack&Jones(杰克琼斯)、茅台、五粮液、米其林轮胎、鲜品屋、上海大众、中

银钻饰、得高地板等众多知名品牌的代理、经销商提供金融服务,并以此为基础加大对青岛商贸物流、生产加工等行业中小企业的授信支持,服务区城融通,助力地方经济发展。

(马瑞涛)

倾听岛城经济脉动 社财富与品位齐升
《青岛财富》 每周三与您相约

定位: 精选每周财经资讯,网罗专家独到见解,帮助市民、客户创造价值。
特色: 省报眼光,青岛特色,用财富的视角立足财经第一前沿,金融、保险、证券、基金等鲜活资讯、深度报道、专家言论尽在其中.....



订版电话 0532-68872800

13176870071 13361296288