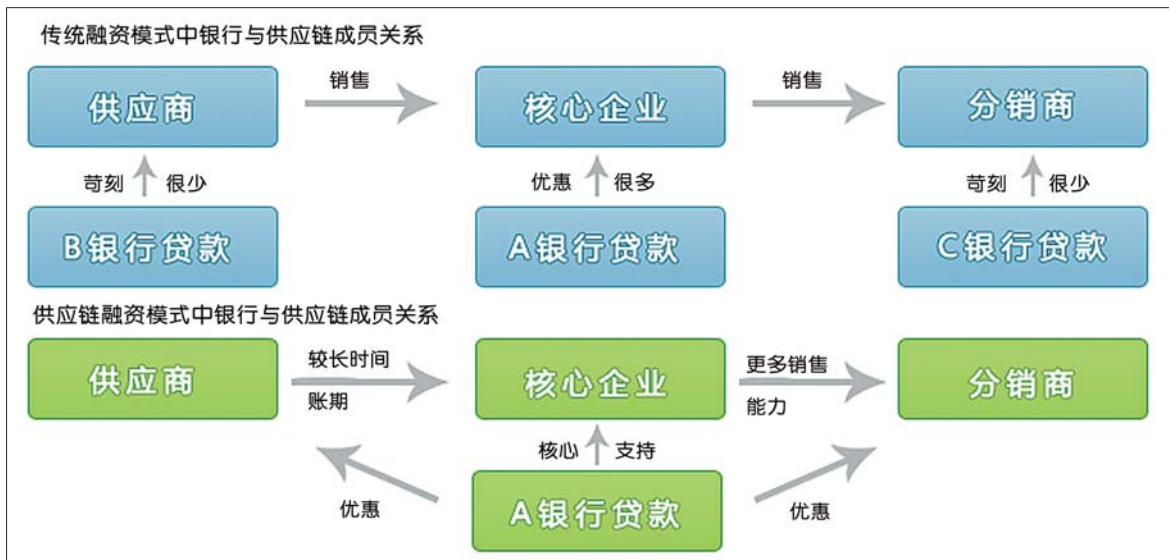




突破融资渠道为企业“舒筋活血”

工商银行滨州分行供应链融资取得良好开端

今年8月份出台的《山东省人民政府关于加快全省金融改革发展的若干意见》中提到,要稳步推进多种形式的社会融资,探索扩大抵(质)押物范围,拓宽信贷增长空间,推动银行业机构在严控风险前提下开展新型融资业务。今年以来,工商银行滨州分行通过突破融资渠道,将供应链融资切实运用到企业,为当地客户融资提供了新途径。



工商银行滨州分行共有14个支行,41个营业网点覆盖各区县。融资客户包括十余家上市公司,二十多个大型企业,八百多个中小企业。截至2013年11月末,该行各项贷款余额378亿元。今年下半年,第十二届“诚信滨州”银企合作促进会上,该行完成195亿元签约额,比去年增长6%,为滨州经济发展提供了强有力的资金支持。

对于企业来说,资金犹如人的血液般重要。近年来,受经济大环境影响,企业发展也遇到了前所未有的瓶颈。为切实解决好客户的资金难题,工商银行滨州分行开拓思路,敢于突破,将供应链融资广泛推介给客户,并取得了良好的效果。

据了解,供应链融资是选取在供应链中处于核心地位,具有较强上下游辐射能力、财务管理规范、现金流量充足、支付能力可靠的企业为核心企业,以核心企业为依托,在核心企业明确约定提供信用支持的前提

下结合供应链的商业运作和交易结算特点,为供应链客户提供表内外信贷支持。供应链融资解决了单个企业担保难的问题,是一种风险控制较低水平的金融服务。

为加快供应链融资业务的推进,工商银行滨州分行成立由分行行长任组长的供应链融资业务领导小组,组建10支营销团队,了解上下游客户及结算情况,对该行重点营销的20户客户逐户分析,短短一个月时间营销效果显著。截至目前,该行已为京博石化、渤海活塞、滨化集团等9户客户制定了供应链融资服务方案,与京博石化、渤海活塞、亚光毛巾等7户客户达成了供应链融资合作意向。

随着社会化生产方式的不断深入,市场竞争已经从单一客户之间的竞争转变为供应链与供应链之间的竞争。同一供应链内部各方相互依存,“一荣俱荣、一损俱损”;与此同时,对于以赊销为主要交易方式的“小而散”的供应商,很

难通过“传统”的信贷方式获得银行的资金支持,而资金短缺又会直接导致后续环节的停滞,甚至出现“断链”。维护所在供应链的生存,提高供应链资金运作的效力,降低供应链整体的管理成本,已经成为各方积极探索的一个重要课题,因此,“供应链融资”系列金融产品应运而生。

工商银行滨州分行公司业务部王飞经理介绍,供应链融资已经不是一个新概念了,但是在滨州来说,整个市场做的成功的例子还不多,今年下半年工行开始针对客户的需求逐渐推广该项业务,很多个体条件不符合融资的客户可以通过核心企业进行供应链融资,对于上下游企业来说,满足了他们的融资需求;对于银行来说,该模式又可以增加客户资源,降低融资风险,更好地为客户提供资金支持。

为提高全员对供应链融资业务在推动全行信贷结构持续优化、经营模式顺利转型中重要性的认识,提

升各层面市场营销、风险管理、专业技能和客户服务水平,更好地满足业务发展需要,工商银行滨州分行于11月2日举办供应链融资业务培训,邀请工商银行省行专业人员授课,并在现场对各支行疑难问题进行解答交流。

供应链融资以其独特的优势和较低的融资风险,已经开始受到滨州核心企业和上下游客户的认可,“链”多赢也将描绘出更加宏伟的蓝图!

延伸阅读: 供应链融资前景广阔

随着金融系统的不断改革和外资银行的加速进入,国内银行面临日益市场化的金融市场和日益同质化的金融产品,维系自己的核心客户和开拓新的客户,都需要银行不断创新,尤其是金融产品的创新。供应链金融产品依托核心企业,来开拓其上下游的中小企业。更重要的是,供应链金融产品针对的是中小企业市场,

将获取大量的中小企业存款、代收代付等多种中间业务。

随着中小企业不断发展,对资金的需求也在不断增加。在现有担保体系不够完善且融资成本较高的情况下,中小企业渴望金融机构能够开发一种产品,不需要太多的固定资产抵押,融资便捷且成本低,而供应链金融产品依托的是核心企业稳定的经营能力和良好的信誉,依托上下游合作伙伴的库存质押或应收账款质押,为合作伙伴提供融资,填补了目前金融产品的空白,预示着良好的发展前景。

伴随着品牌打造、技术创新、兼并和重组,越来越多的国内优秀企业在世界级供应链的分工中成为核心企业。以他们为核心的供应链的成长是国内企业不断发展壮大的必要前提,而有效的金融支持将促进和加速这些供应链的成长。

通讯员 韦鲁已 王飞

签约风采录



工商银行与京博控股进行供应链融资签约。



工商银行与滨州渤海活塞进行供应链融资签约。