

# 资本魔方

## 小商户热盼贷款服务更贴心

本报记者 王金强

### 难题 >> 资金经常出现缺口

不到30岁的马昕飞,是大学毕业后即创业的佼佼者。不过,他选择的创业之路,不是高新的电子技术,也不是流行的淘宝网,而是居家商品批发。

对于刚刚创业的年轻人来说,小本起步逐渐上位,是一个比较常规的选择。“我和我对象都靠干这个养活自己,自然把创业成本放在首要位置。”小马说,他选择落户东风东路的一家批发商城。

经过三四年坚持跑市场,小马在德州市各县市区建立了批发零售渠道,并成功地拿到了四、五个居家类商品在德州的总代理。然而,经过这几年积累,小马也有自己的瓶颈——到总公司拿货,拿货额度越高获得的返点越多,这时候资金缺口就成了大难题。



经济技术开发区的小商品集散市场。 本报记者 马志勇 摄

### 现状 >> 外来“和尚”成主角

像小马这样的小商户在批发商城内不在少数。“有时候,早几天拿到货,就差大发了。”搞婚礼用品批发的小李说,如果有那种提供快贷业务的银行就好了。

来自平安银行的赵峰正是看准了这里商户集中,对短期小额贷款需求集中的特点,来这里推广平安银行贷款和支付业务。

在商户看来,虽然平安银行并未落户德州,而且每次有业务都只能找这个人,但这

种小额快贷业务是他们亟需的,又不愿去民间小额贷款公司借款,于是没有落户德州的外地银行业务,成了受他们欢迎的“香饽饽”。

“为了让他们顺利贷款,我们把合同复印件、优秀商户证明、大学生创业证明材料都给翻出来了。”德百批发城的总经理陈世英说,传统的银行贷款速度慢,程序繁琐,不受批发商户欢迎,快速放款的小额贷款才是他们最想要的。

### 期盼 >> 望有个性化的贷款服务

“抢进货速度,抢进货量,抢的是利润,临沂的经验值得我们学习。”陈世英说,如果能在银行、商户、送货方三方建立起便捷快速的信用和支付体系,那商户们会更高兴。

以临沂为例,为满足批发市场个体经营户对货款交易快速、安全到账的需求,临沂当地的商业银行在各类批发市场布设了一款“电话式”的自助资金银行结算产品,

即“商付通”刷卡电话支付终端,同时实现语音电话与安全电子支付功能。

另外,临沂在批发商户小额贷款方面,也提供了更贴心的服务,这让德州的批发商户羡慕不已。

不过,好在近几年,越来越多的商业银行进驻德州,期待更多银行、小额贷款公司和民间资本管理公司,能为这些小商户提供个性化的贷款服务。

相关动态

### 构建高水平 中介服务体系

目前,德州已经明确科技金融创新推进产业发展的目标任务。将积极引进大中型商业银行、村镇银行,做大做强德州银行,支持农信社银行化改革。有序发展小额贷款公司、民间资本管理公司等民间融资组织,促进民间借贷阳光化、规范化。

主要发展以证券、期货交易为重点的资本市场,以知识产权、专利权、企业股权、企业产权、农村产权交易为重点的产权市场,以产业应用技术、高新技术交易为重点的技术市场。

大力引进、培育与国际接轨的会计、审计、法律、评估、评级、咨询、策划、代理、经纪等中介机构,推进政府公益服务与专业市场化服务有效结合的服务模式,构建专业化、高水平的中介服务体系。

本报记者 王金强

ICBC 中国工商银行

## 工行德州分行“私人定制” 力促小微企业发展

工行德州分行以服务地方经济发展为己任,坚持把小企业金融业务作为工作突破点,把创新作为做大小微企业市场的重要抓手。2009年在全市范围内率先挂牌成立了14家小企业专业支行、3家小企业金融业务中心,将服务触角延伸到基层网点。积极实施专设部门、专职团队、专业管理,拓宽渠道,延伸链条,切实为小微企业提供结算、理财、电子银行等立体化、综合化、一揽子金融服务。近年来,该行小企业贷款余额连续突破30亿、40亿和50亿大关,实现超常跨越发展。小微企业贷款余额、户数连续五年居全市同业四行占比首位,发挥了大型商业银

行主渠道引领作用,成为服务全市小微企业的主力银行。连续2年被山东银监局评为小企业授信先进单位。先后被工总行授予“信贷工作先进集体”;省工行授予“小企业金融业务先进集体”、“小企业金融业务创新先进集体”、“小企业金融业务特别贡献奖”。市政府“2012年度支持中小微企业发展先进金融机构”称号。小企业创新产品荣获山东省银协“服务三农十佳金融产品”。分行先后荣膺“山东省服务名牌”、“2013山东十大服务品牌”“省级文明单位”、“德州最具影响力银行”“德州十佳诚信企业”“德州最佳小企业服务机构”“德州最佳服务银行”等殊荣。连续多

年被德州市委市政府授予“支持地方经济发展先进单位”,受到党委政府以及社会各界广泛肯定和好评。

### 有的放矢,做实特色服务

该行以地方经济发展为导向,紧紧围绕全市产业体系建设,主动对接,细分市场,着力做大特色业务,重点加强对区域特色产业、专业市场以及已获国家级冠名的12个产业集群小微企业的批量式营销与投放,为众多产业集群、专业市场量身打造专属融资方案,较好的满足了企业服务需要。

### 拓宽思路,做大创新产品

小微企业融资难,难在抵押物少、无担保人等“担保难”问题。为打破担保瓶颈,拓宽小微企业融资渠道,该行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,创新推出应收账款、存货和其他物权质押、小微企业联保等多种新型担保方式。同时秉承“人无我有、人有我优”的首创精神,为小微企业专业打造出对应企业产、供、销各个经营环节的订单融资、应付款融资、供应链融资等国内贸易融资业务,推出顺应客户中长期融资需求的经



工行德州分行办公楼。



工行德州分行积极开展小微企业宣传活动。

营型物业贷、厂房按揭贷,以及符合产业集群、专业市场经营运作特点的联保联贷业务等各类融资新品,较好地解决了小微企业融资难问题,个性化的满足了小微企业金融服务需求。

### 优化流程,推行“保姆式”服务

该行针对小微企业客户的经营特点和融资需求,坚持从服务小微企业客户的角度出发,开辟了小微企业贷款“绿色通道”,提供从申请到用款的一站式服务,并按照“简化手续,加快投

放,提高效率”的原则,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,形成了独具特色的小微企业服务模式,有效适应了小微企业的融资特点。针对小微企业融资“短、频、小、急”的特点,推出小微企业“网贷通”等业务,使客户24小时都能通过网上银行远程自助申请、提款和归还贷款,有效降低了企业融资成本,获得了小微企业的一致好评。近年来,该行小企业网贷通业务规模持续位居全省前茅。