

国有大银行抢做小生意

省工行营业部多措并举破解小企业融资难，支持实体经济发展

李克强总理近期多次强调商业银行“大生意要做，小生意也要做，这样才能立于不败之地。”“要想办法为小微企业、特别是新创业的科技型小微企业服务。”在济南考察时专门召开座谈会，关注小微企业融资难题。工行山东省分行近年来积极支持实体经济，扶持小微企业。7月29日，笔者来到工行山东省分行营业部高新区支行、长清区支行，且看国有大行如何抢做小生意，服务小企业。



工行长清区支行深入企业考察

务后，隐瞒了复查的事，立即做贷后调查并迅速完成调查报告。正是有一群这样的“拼命三郎”，扎扎实实做服务，在小企业中树立良好的口碑。

长清区支行的负责人也认为，虽然是国有大行，但要善于跟小企业交朋友。该支行的客户经理一大优势就是跟本地人熟悉，对客户知根知底，清楚企业实际控制人的为人做事风格，这在很大程度上能够有效控制信贷风险。

客户眼中的“行家” 真正与企业共成长

提起支持实体经济发展，工行长清区支行负责人说：“对我们来说支持实体经济发展已不是一个新话题，我们见证了好多小企业的成长。”对于每一家企业的情况，长清支行的工作人员都如数家珍。

济南某乳制品生产企业是工行长清支行的忠实客户，从最初产品面向普通市场到现在产品不断升级、部分产品面向高端市场的飞跃式发展，这其中与长清区支行的支持有着剪不断的情缘。提起乳产品生产，长清区支行的工作人员从奶牛饲养到牛奶选择再到生产设备，甚至营销渠道及策略，都非常熟悉。对此，长清区支行负责人说：“只有更好地了解客户才能更好地服务客户。了解了客户的情况，我们就知道客户什么时间需要资金”。“我们服务的涉农客户也较多，比如从事茶叶批发及生猪饲养的，这些客户的经营周期和季节性表现的更加明显，如茶行业就是一个抢抓时节的特殊行业，高档茶的收集期限是7-15天，这期间茶商面对的最严峻考验就是庞大的资金储备，我们的工作人员都会提前跟客户沟通，了解他们的需求。”长清区支行负责人告诉笔者。

长清区支行负责人认为，与企业共同成长，细节服务是关键。“好多小微企业主刚开始对银行产品并不了解，一提‘网贷通’，客户感觉不懂。我们的工作人员会耐心地为客户讲解，包括合同的签订、账户的管理、费用的收取，并反复为客户演示，现在客户使用起来都非常顺畅”。长清的一小微企业主告诉笔者：“我一次性与长清支行签订了循环借款合同，现在申请贷款、提款和归还非常流畅，长清支行对我们的支持力度也逐渐增大，工行的服务很到位”。

赵国陆

打造精英团队 拼命三郎赢得客户口碑

“取得任何业绩都离不开人的努力，特别是一个有战斗力的团队。”高新支行负责人举了一个例子，董亮是高新支行的一名普通客户经理，这个“八零后”来自部队，进入工行15年，他负责几十个小企业客户，有一次到一家木材经营商户做现场调查，正准备离开厂房时，突然来了一场急雨，看到所有工人忙着防汛，不顾自己严重的胃病，冲上前一起帮着扛沙袋。这家公司负责人没拦住，感动之余连声道谢：“你是来给我们办贷款的，还帮我们防汛！”

“你以诚相待，换来客户的信任，贷款到期都不好意思延期，想办法按时还。”此负责人说，在走访中，董亮负责的客户普遍反响比较好。常年加班加点，饮食作息不规律，董亮去年被诊断患有胃癌，手术后正常需要休养半年左右，他却三四个月之后就主动要求上岗，由于不能吃硬的、辣的、油的食物，自带保温饭盒，硬是把原来的老客户重新跑起来。前不久，他需要到医院复查，接到领导指派的任



工行高新区支行为汉峪金融项目工人现场办工资卡

例授信。这个客户及时获得了800万元资金，解了燃眉之急。”而且这种融资方式的成本要比担保贷款低。这也是工行系统内的第一笔信保融资贷款。

据介绍，以工行为例，光结算品种就达到2500个，融资方式包括保理、信用证、商品融资、信保融资、订单融资、发票融资、预付款融资、应付款融资等等，客户经理完全能够根据不同类型的小企业，挑选最佳解决方案。

供应链融资 找到突破小企业的金钥匙

由于小企业风险承受能力比较低，对银行来讲风险系数比较高，这是小企业贷款难的主要原因之一。目前企业80%是小企业，20%的大企业融资服务已经饱和，甚至有些过度。

工行山东省分行营业部把八成小企业列为重点服务对象。但银行经营的是风险，如何才能有效控制风险，同时为小企业解决融资难？供应链融资无疑是一个突破口。据介绍，传统的融资模式割裂地看待供应链上下游的各个企业，分别授信、分别管理。上下游企业规模不大，授信难度和风险都很大。供应链融资是依托核心企业，将供应链上下游看作一个整体，针对核心企业上下游长期合作的供应商、经销商提供融资服务。

以中建八局二公司为例，这家国企是工行高新支行的一个核心客户，上游供应商成百上千，涉及钢材、水泥、运输、设备等等。而且大部分是小企业，但只要交易对手是固定的，即为中建八局二公司供货，经确认后，进入供应链名单，也就是“挂链”，就能从工行获得贷款。别看单个的小企业势单力薄，可一旦“傍”上一家核心企业，就相当于进行了信用评级。

而对银行来说，大客户背后都蕴藏着丰富的中小客户资源，抓住了大客户的供应链融资需求，就很容易找到突破中小客户资源、融资方式和资产质量等问题的“金钥匙”。

持续“输氧供血” 昔日小企业如今成龙头

山东一家酒水运营商，最初属于标准的小企业。首次从工行高新支行贷款300万元，随着业务的发展和实际需求，如今融资规模达到了千万级别。背靠大树好乘凉，商贸类的企业得到资金上的扶持，等于没了后顾之忧。这家企业已经成为省内最大的酒水批发商之一，而且业务拓展到了北京等地，年销售额达数亿元。高新支行负责人表示：“我们一直积极扶持，这家民营小企业现在已经变成了中型企业。今年受大环境影响，业务有所下滑，鉴于良好的合作和信誉，我们不会抽贷。”

高新区一家知名民营企业，起初该公司以塑钢门窗为主业，规模和实力都还算是中小企业。大银行并没有嫌弃这个小伙伴，双方建立了良好的合作关系，从几百万元的贷款起步。此企业后来开始进军立体车库行业。一家民营企业进入一个全新的行业，发展前景一时也不明朗，风险不小。这种情况下，企业往往急需资金却遇到“融资难”，想从银行贷款并不容易。“我们认为实质风险重于形式风险，不能完全看数据。一个企业实际控制人的人品往往很关键，此企业的老板热衷于实体经济，值得信任。”在工行的大力扶持下，企业成功转型并迅速成为本地的行业龙头。如今部分业务转移到了德州禹城、济南长清等地，但始终与工行保持密切合作。

长清区支行的相关负责人告诉笔者，长清一企业原来是长清区五峰镇的一个乡镇企业，生产制造压力容器，工行从100万元贷款开始扶持，经过多年的发展，企业由小变大，年收入达到数亿元，具备研发生产核压力容器、LNG深冷槽罐设备等高精技术产品的能力。在最新一期项目中，从工行长清支行获得8000万资金支持，一期工程已于今年7月份顺利竣工投产。长清区支行负责人说：“光我们支行的客户，‘小转中’的企业就很多家。”

大行不嫌小伙伴

“偏爱”轻资产的高新企业

工行济南高新支行相关负责人介绍，他们九成以上的客户集中在济南高新区。最近三年服务小企业46户，累计发放贷款6.6亿元，涵盖了制造加工类、商贸流通类等各种类型的小企业。但高新技术企业普遍的特点是轻资产，可抵押的资产少，融资门槛相对高。

济南一家精密机械公司是台资企业，主要生产芯片模板等精密模具，从国外进口设备，台湾引进技术，这种技术型的企业资产规模小，多家银行考察之后均没有太大兴趣。工行作为国有大行认真分析了这家企业的特点，没有因为抵押资产少而嫌弃这个小伙伴，制定了融资方案，首次授信540万元，至今这家稳健成长的公司仍是工行独家支持。

济南一家生产汽车安全气囊气体发生器的企业，高新支行通过不断营销，去年开始建立全面的合作关系，除了信贷融资，代发工资、对公账户等等全部转移到工行。该支行在齐鲁软件园、高新区设立了两个网点，专门服务周边的高新技术企业，特别是小企业。

首笔信保融资

帮“三无”小企业解燃眉之急

很多小企业普遍存在抵押物不足、“担保难”的问题。很多小企业只知道急需资金，想从银行贷款，但不清楚应该选择哪种方式来获得贷款。事实上，银行的信贷产品多种多样，满足不同的融资需求。

济南一家石化企业在黄河北落地，用燃料油加工生产润滑油。老板倾尽所有资金，终于可以投产了。然而，在“最后一公里”卡壳了，万事俱备，没有资金购买原料了，对于生产型的企业来说，没原料就开不了工。公司负责人到多家银行贷款，都碰了软钉子。厂房是租来的，办不了抵押；企业刚起步，业绩也没有。

工行高新支行认真了解了这家小企业的实际困难后，积极寻求解决方案。高新支行负责人说：“在风险可控的前提下，尽最大努力让这家企业拿到急需的资金，及早投产赢利。研究了我们现有的各种信贷产品后，推荐了当时新推出的信保融资。即小企业在无抵押无担保无业绩的情况下，在保险公司投保信用保险，我们根据保额按一定比