



编辑/夏志梅 版式/许琴超 校对/汪军霞

金融活水精准“滴灌” 为小微企业解“燃眉之急”

■ 晚报记者 严涵 漫画 张利昌

近日,支持小微企业融资协调工作机制正式启动。国家金融监督管理总局和国家发展改革委牵头,区县、银行成立工作专班,产业政策、财税政策和金融政策协同发力……这一系列安排,凸显当前推动小微企业高质量发展的重要性。

遍布城乡、涵盖千行百业的小微企业,是经济运行的“毛细血管”、社会就业的“蓄水池”。10月12日,我市推出6方面26条具体举措,着力推动嘉兴在落实金融支持经济高质量发展中走在全省前列。举措中提到,要抓好中小微企业服务提能升级政策的落实,力争到2024年末,嘉兴全市普惠型小微企业贷款增速高于各项贷款增速,小微企业融资覆盖面超40%。

今年初以来,嘉兴银行业将更多金融活水注入小微企业,助力每一笔“小生意”,成就经济发展“大未来”。

“量体裁衣”,优化产品

“李经理,今天我们新厂房的产证出来了!”一天,客户褚先生的一则电话让工行桐乡支行客户经理小李放下手头的工作,立刻驱车赶往客户所在的羊绒制品企业。

原来,近期羊绒制品行情好转,褚先生对于今年“金九银十”羊毛衫市场旺季充满信心。眼下,原料价格也相对处于合理价位,褚先生打算采购大批量原材料备货,但随着厂房及设备自有资金的投入后,急需流动资金支持。

从企业准备建造新厂房开始,工行桐乡支行客户经理小李便积极维护客户关系,多次主动上门对接融资方案。此时此刻,客户的主动联系让小李立刻行动起来,拿出事先准备好的融资方案前往企业。

根据企业情况和当前需求,小李顺势向客户介绍工行“e企快贷”——作为工行为小微客户提供的抵押类线上融资产品,办理手续简单、审批流程短、利率低、贷款期限长、抵押物灵活等优势,能够高效助力小微企业、个体工商户解决融资难、融资慢、融资贵等难题。

一拍即合后,小李立刻进行抵押物评估,当天便开展了押品的现

场勘察及评估等流程。在多方配合及努力下,1000万元融资到位仅用了短短4天,客户褚先生表示对“工行速度”有了具象化的体验。

近年来,针对不同类型小微客户,工行桐乡支行为企业量身定制个性化金融服务方案,有针对性地推荐工行信贷产品更贴合企业实际需求,同时

“线上+线下”同发力,努力缩减流程,加快普惠贷款投放,高效给力的金融支持广受企业好评。下一步,该行结合

“新一代经营快贷”、批量集群等特色线上金融服务,持续加大金融资源投入,聚焦融资需求,不断提升服务实体经济质效,努力做好普惠金融大文章。

“授人以渔”,赋能发展

“授人以渔”,赋能发展

嘉兴海盐素有“铁海盐”之称,是国内紧固件产业的主要生产和出口基地之一,产业链聚集,在全国乃至全球享有知名度。

浙商中拓集团(浙江)新材料科技有限公司就是海盐一家紧固件生产制造的上下游企业。近年来,受外部市场环境的影响,企业面临下游企业采购量下降、应收账款不断增长等难题。而其下游的数百家小微紧固件制造企业,也因为体量小、缺少抵押物,面临着融资难的问题。

了解到企业困难和诉求后,中信银行嘉兴分行普惠金融部和海盐支行联合组成营销小组,多次拜访中拓新材料及其下游企业,积极推荐“经销e贷”产品,组织会谈沟通普惠金融解决方案。

据悉,“经销e贷”依托核心企业供应链交易场景,整合交易数据以及小微法人税务、工商、司法、征信等通用数据,构建大数据风控模型,为核心企业下游经销商提供全线上、纯信用、标准化的数据融资服务支持,可以同时解决核心企业与下

游企业的痛点、难点问题。

“授人以鱼,不如授人以渔”。中信银行嘉兴分行在帮扶中小微企业时,格外注重对于整个紧固件精工产业链条的梳理,这也是中信银行智慧的体现。

“我们企业体量小,没有抵押物,大多数银行不接受其他担保,没有钱也融不到资,无法扩大生产。中信银行的‘经销e贷’非常适合我们这种需要临时周转用钱的小企业,而且它是纯信用无抵押的,随借随还,手续都可以在线上完成,很方便,效率也很高。”此前测算出300万元的授信,短短几天就收到了款项,平均融资成本低于普通信用贷款,解决了我们企业目前最切实的需求,感谢中信银行的产品和服务。”多家下游企业负责人表示。

“经销e贷”推动了批量获客,带动一连串下游经销商在中信银行嘉兴分行首开账户。同时,巩固了银行与核心企业以及下游经销商的合作黏性,也为后续客户综合经营如结算、代发、零售业务等的开展打下了良好基础。

“以数为媒”,创新服务

为推进金融与数字深度融合,驱动小微供应链金融发展,台州银行创新推出了“生意圈”平台,围绕中小微企业自身的交易模式和特性,以商品线上交易为基础,集合银行融资服务、支付结算服务。

“生意圈·e购贷”便是“生意圈”平台其中一款专为上下游供应链打造的产品,为有采购融资需求的“生意圈”客户发放的在“生意圈”上采购向卖方支付款项时使用的供应链金融产品。近年来,台州银行嘉兴嘉善支行为核心企业信用增信,为上下游小微客户获得更高融资支持与更大融资优惠,供应链贷款客户总数74户,目前供应链贷款授信2685万元。

浙江某辉饲料有限公司位于嘉善县姚庄镇工业开发



区,主要销售鱼虾饲料,其下游客户为养殖户,主要分布于嘉兴、湖州、绍兴等地,是嘉善支行存量老客户。客户经理在贷后走访过程中了解到该企业有以下几个痛点:账款周期长、资金压力大、除去融资成本后企业利润微薄。

该支行在走访调研其下游客户时,发现下游客户也面临几个困难:鱼虾成长周期较长,在这期间需要不停采购饲料投喂,但这期间没有收入来源,如果赊欠饲料款,价格要比现金买贵不少,且赊欠金额有限。

在了解该运营模式后,嘉善支行作为第三方,提出了以“生意圈·e购贷”的模式解决系列问题,由核心企业某辉公司提供下游客户名单,支行进行逐户走访授信“e购贷”额

度,下游客户需采购饲料时可以通过“生意圈”平台进行下单,并使用“e购贷”支付,这样一来下游客户不仅有钱购买饲料了,还能通过该方式获得更大的利益,解决了水产品成长周期内的资金问题以及成本问题,核心企业某辉公司则收获了现金,加快了周转周期的同时也降低了企业的融资成本。该项目于今年3月敲定方案至今,核心企业已陆续介绍20余户下游客户,目前该项目已授信18户,金额485万元。

下一步,台州银行嘉兴分行将不断探索普惠金融新模式,助推地方经济高质量发展;进一步提升小微企业金融服务水平,为客户带来更加优质、便捷、安全的金融服务体验。