

沱水腾浪催奋进 跃马芒碭第一峰

——中国银行永城支行支持地方经济发展侧记

核心提示

创新融资模式 “面粉通宝”横空面世

永城是全国百强县,以“黑白经济”著称,不光有闻名遐迩的黑色经济支柱产业——永煤、神火两大集团,更有一大批不断崛起的中小型面粉加工企业。永城于2005年被授予“中国面粉城”称号,面粉年加工能力30亿公斤,企业数量100余家,规模以上50家,2012年以来,永城市政府对面粉企业进行改制,逐步将157家面粉企业整合为五大面粉集团。

如何支持永城“白色经济”?中国银行永城支行不甘示弱。该行认真研究了企业经营特点,针对其季节性、资金占用量大等特点,决定在夏粮收购的关键时期给予贷款支持,并以此为契机,将该行业务在面粉行业全面展开。通过到面粉企业实地调研,结合企业需求,省行、商丘分行、永城支行三级联动营销,创造性地研发出针对面粉行业的金融创新业务品种——永城面粉行业“互助通宝”。

今年7月,经过进一步创新的产品“永城面粉通宝”的批量授信业务模式得到省行批复,有助于更好地支持当地面粉企业,满足融资需求。“永城面粉通宝”是指由永城面粉行业贷款联保协会向该行批量推荐优质中小企业,经中国银行永城支行准入后纳入“面粉重点中小企业池”,由永城面粉行业贷款联保协会对池内企业提供担保并出具担保总额10%的风险保证金进行质押担保,由借款人以自有小麦作货物质押并由河南恒信金融仓储有限公司提供保证式监管,该行对池内企业发放小麦收购贷款和流资周转贷款的批量授信的业务模式。

“永城的面粉行业大部分都在中行有贷款业务。”永城市面粉行业贷款联保协会会长李梅香告诉记者。她说,今年“永城面粉通宝”5亿元授信额度及时帮企业渡过了夏粮收购难关,为当地面粉企业降下了“及时雨”。

中国银行永城支行不仅给予企业资金支持,还为企业提供政策和市场信息,为企业改进经营管理的办法和发展意见,并为企业提供网银、代发薪、个人理财等延伸服务……作为面粉产业的守望者,中国银行永城支行提供的全方位综合服务成为企业的坚强后盾,助推了永城“白色经济”的稳定发展。

■文/图 商丘日报
记者 谢世杰 张雅静
通讯员 罗锋



郑玮玮在永城市三翔面粉有限公司了解面粉自动化生产情况



中国银行永城支行行长郑玮玮(右)走访金龙塑业有限公司生产车间

雪中送炭 与中小企业抱团取暖

“如何更好地服务地方经济发展,更好地服务中小企业,这是中国银行一直在想、在做的一件事。”中国银行永城支行行长郑玮玮如是说。该行在信贷上始终抓住“稳健经营”四个字,坚持与企业“同舟共济”,“对于优质企业客户,我们乐于锦上添花,以获得资金的最大效益化;对于因各种原因一时陷入困难的企业,只要其产品有市场、发展前景,我们更愿意雪中送炭,扶持企业渡过难关,与企业同发展共成长。这既是我们发展的基础,也是中国银行认真履行社会责任。”郑玮玮说。

身为永城市面粉行业贷款联保协会会长李梅香,同时也是河南金龙塑业有限公司董事长,金龙塑业是周边数省塑编行业的佼佼者,是面粉行业的配套企业,其产品除供应本地市场外,还远销全国十多个省市和地区。从2010年同中国银行永城支行合作伊始,金龙塑业不管是从

生产线、规模、产量等方面都实现翻番式增长,“没有银行的支持,企业就没法做大做强。”李梅香说,企业的流动资金就像自行车的链条一样,一旦流动资金断裂,企业将无法正常运转,金龙塑业包括机器运转、原料购买、库存、工资发放等在内的流动资金大概在2000万元左右,“多亏了中行的资金注入,我们企业才能实现长远发展。”提及中行的服务,李梅香赞不绝口——认真、廉洁、敬业、责任心强,是她给出的评价,也是面粉行业贷款联保协会其他会员单位的心声,“中行的服务态度一流,这在咱们行业协会是有口皆碑的。”李梅香如是说。

永城市三翔面粉有限公司是永城目前面粉加工业单线产量最大的生产线,也是全国面粉加工业工艺较先进的规范化面粉加工企业,董事长李万增本人是中国银行十多年的老客户,正是基于他长期以来在中行享受

到的优质服务,三翔面粉公司也发展为中行的忠实客户,从2010年至今,该公司已从中国银行永城支行累计贷款1亿多元。今年9月秋收时节,正值小麦腾仓出库给新收割的玉米、大豆,是小麦收购的关键时期,三翔面粉却因流动资金不足面临困境,“如果贷不上款,企业的资金链断裂,后果将不堪设想……”回想起来,李万增仍心有余悸,当时贷款材料提交上去之后,恰逢郑玮玮在南京参加培训,没法签字盖章,心急如焚的他只好给郑玮玮发短信询问。培训结束后,郑玮玮顾不上休息,第一时间赶回来签了字,及时为企业发放贷款500万元,解决了燃眉之急。时至今日,李万增仍然有道不完的感谢!

截至目前,中国银行永城支行各项存款余额达37亿多元,各项贷款余额达45.89亿元。近三年,仅中小企业贷款投放就累计超过5.2亿元,涉及企业50余户,极大地满足了中小企业的融资需求,一笔笔贷款为企业发展雪中送炭。

走出去营销 思路一改天地宽

把握机遇、积极营销,中国银行永城支行始终坚持走出去营销的策略,不光挖掘和培育了一批有潜力的中小企业,也成功叙做了河南省第一笔民营学校授信业务。

永城市小龙人教育集团是永城市民政局登记注册的民办非法人教学机构,也是当地最著名的教育集团,主要从事幼儿教育 and 基础教育教学。2013年7月,在财政局营销拆迁补偿款的过程中,偶遇到财政局申请教育补助资金的小龙人教育集团法人刘磊,在交谈中他了解到刘磊因扩大教育规模,有强烈的资金需求,且其已向多家银行提出贷款申请,但因行业

限制,均无法授信。

中国银行永城支行在了解了小龙人教育集团基本情况后,认为这是拓宽营销领域、扩大服务对象的具体体现,便第一时间安排业务发展部相关人员实地调查、分析、了解,认为可以尝试叙做该笔授信业务。该行信贷人员灵活把握授信政策,积极争取授信支持,多次与省、市行协调,最终在对项目充分调研的基础上提交了授信方案。由于客户为民办教育机构,为控制授信风险,该行为小龙人教育集团核定了分别由永城市永信中小企业投资担保有限公司和商丘城信中小企业投资担保有限公司是提供连带责任保证担保的2000万

元短期流动资金授信。该项目得到了批复,并及时发放了贷款,成功叙做了河南省第一笔民营学校授信业务。

曾经的努力和付出,结出了满枝硕果。展望未来,行长郑玮玮介绍说,下一步,中国银行河南省分行将和永城市政府签订全面战略合作协议,届时永城中行会从基础设施建设、社会事业项目建设、产业集聚区和新型农业产业化建设等方面全方位支持永城地方经济发展,持续提供有力的金融保障和高效的金融服务。中国银行永城支行将以崭新的姿态、火热的激情、实干的作风,为了“做当地最好的银行”的梦想凝聚力量,奋勇前行。