

简化信贷流程提效率 长春农商行扶微助小提速

本报记者 郭建杭 北京报道

近期,吉林省工商联第十二次代表大会上公布的数据提到,2022年上半年,吉林省民营企业数量达到55.2万户,同比增长17.5%;个体工商户236.1万户,同比增长15.5%。

吉林省的小微企业正在以较

快的速度稳步增长。有关东北地区经济转型的专家指出,东北三省此前重工业发达,民营经济基础稍有薄弱但增速快,未来民营经济小微企业的增长空间大。

持续增长的小微企业在发展壮大过程中,会面临融资需求。如何解决他们的融资难、融资贵等问题,是吉林省区域银行的责任。

《中国经营报》记者了解到,长春农村商业银行股份有限公司(以下简称“长春农商行”)作为本地农商银行,扎根本土紧扣长春市经济发展脉搏,对于应该如何服务好本地的小微企业,实现支持本地产业发展,同时落实农商银行支小定位,是长春农商行最为关注的内容。

整合公共数据资源,优化信贷流程

2022年至今,长春农村商业银行助力小微企业融资5567户,累计发放贷款金额43.64亿元。

在普惠金融助企方面,长春农商行为提高普惠金融服务精准度,充分整合政府平台公共资源。

2022年年初,长春农商行在原有微贷工场基础上成立普惠金融部,普惠金融部成立后,积极探索业务模式,深度调研市场,与“吉企银通”(注:吉林省小微企业融资线上申报系统)平台建立业务合作。借助“吉企银通”平台推送的小微企业,由农商行客户经理专员在第一时间沟通对接,并给予企业合理建议,推荐适合产品。

中国人民银行发布的《吉林省金融运行报告(2022)》中指出,“吉企银通”有效缓解小微企业融资难问题。

2022年至今,长春农村商业银行助力小微企业融资5567户,累计发放贷款金额43.64亿元。

此外,在信贷流程方面,长春农商行从用户获得贷款的便捷性上考虑,打破此前的依赖客户经理单人操作模式,同时优化信贷流程,提高效率。

长春农商行方面告诉记者,对于小微企业的客户服务将加快实现从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变,突出“高风险、长流程,低风险、短流程”的理念。

对方进一步解释道,根据细分行业特色,缩短准入、审查、审批、出账等流程,真正做到以客户为中心进行产品设计和流程改造,尽可能精简环节,加快节奏,提高效率,进一步凸显农商行地方法人机构决策流程短、业务审批快的体制机制优势。

据记者了解,长春农商行“普惠金融部”作为普惠口径信贷业务的统筹管理部门,目前下设五个团队,集营销、调查、运营、风控、后勤保障等职能于一体,全面提高审批效率、运营效率及风险处置能力。

在优化信贷流程方面,普惠金融部的统筹作用还体现在打破客户经理单人全流程操作模式,以客户为中心将信贷流程按节点切割,分工协作,形成流水线模式的运转机制,实现普惠贷款当天申请当天

发放。

在普惠金融产品与用户的适配性上,则根据细分行业特色进行定制化产品,实现产品和产业的适配。

长春农商行方面告诉记者,在产品匹配方面,原有房e贷、微贷通、小微快贷等特色贷款产品直接对接企业客户,并根据客户实际需求,为客户选择匹配行较高的信贷产品,打造特色金融服务方案,助力企业稳健发展。

此外,对于融资贵的问题,长春农商行为贯彻落实减费让利政策,减轻企业负担,设立抵押登记和公证处办事处,对于借款用户的“短、频、急”的资金需求,还提供“借新还旧”贷款方式,并同担保公司合作,给予客户贴息扶持政策,切实降低客户融资成本。

对于服务小微,长春农商行方面认为,将通过不断探索业务模式,深耕行业细分领域,积极开展信贷工作,尽全力为中小企业提供有力的信贷资金金融支持。

由“单一”转向“链式”

长春农商行提供的数据显示,2022年初至今医药产业服务客户均为小微企业,小微贷款占比100%。

在普惠金融服务方面,除了用好大数据之外,还要打好组合拳;整合业务系统,围绕消费金融、产业链金融等提供多元化智能化金融服务。

长春农商行在用户服务上目前在逐步由单一企业向链群企业转变。

如以服务医药健康产业为例,针对医药健康产业集群,长春农商行方面表示,目前主要开展了以下工作:一是借助网格化服务走访企业对接相关企业。实现对医药健康产业集群的精准分类,推进产品、机制、流程的改革,通过对网格内客户走访全覆盖的方式,累计走访医药相关企业230余户。

二是借助“吉企银通”建立业务合作。借助“吉企银通”平台推送的小微企业专员逐户触达,在服务中实现了业务产品的改进升级,个性化地为客户量身定制信贷金融产品,致力于服务中小微企业,提高医药健康产业集群服务质效。

三是盘点存量医药企业产业链上下游,包括但不限于原料企业、生产企业、流通企业,尤其是在疫情期间贡献度较高的医院、物资保供企业等,主动沟通、联动服务,了解风险共性与企业的差异化诉求,全力保障防疫物



针对医药健康产业集群,长春农商行通过对网格内客户走访全覆盖的方式,累计走访医药相关企业230余户。
视觉中国/图

资供应。

长春农商行提供的数据显示,2022年初至今医药产业服务客户均为小微企业,小微贷款占比100%。

通过产业链开展普惠金融利于农商行下沉普惠金融服务,实现集群效应,加大对小微企业的信贷资金支持,树立企业形象;此外也有利于加快信贷市场开拓。

长春农商行方面表示,由于当前国家政策要求,各大行都更加重视普惠类贷款的市场占比,加上其品牌优势、成本优势、科技优势等,对地方性法人机构贷款冲击较大,服务链群企业更有助于把控整体风险水平,加快开拓信贷市场,提高小微企业客户客群覆盖面。

同时,服务产业链也有利于产品创新和服务升级。链群企业往往是一个地区的主导产业,与地方经济活力息息相关,农商行在业务发展的过程中,针对链群企业的风险水平和产业特点,掌握信息完整,可以很快地对市场

做出正确、快速反应,不断调整产品模式和服务模式来适应新的企业融资需求。

而对于带动产业发展来说,长春农商行认为,一是有利于畅通企业融资渠道。在主营产业的加持下,小微企业相对风险较低、个性化差异较小,银行加强产品和服务创新,有助于满足小微企业全方位、多层次的金融需求,拓展融资渠道。二是可以提供丰富的财政支持。产业的发展需要储备原材料、销售产品、扩大生产规模,金融服务链群企业有助于弥补传统流动资金贷款额度,而且通过上下游企业引入融资便利,自己的流动资金需求水平持续下降。三是有力提高经济效益和社会效益。借助金融服务链群企业的风控、管理模式的创新,链群内整体企业业务往来稳定,会表现出良好的规模经济。

长春农商行公布的数据显示,在普惠小微信贷方面,截至9月末,普惠小微贷款余额74.25亿元,贷款增速14.35%,贷款户数9446户,完成“两增”监管目标。

数据“架桥” 供应链金融科技跑出数字经济“加速度”

本报记者 郑瑜 北京报道

实体经济作为一国经济的立身之本,而金融作为其血脉,二者密切相连。

在经济由高速增长转向高质

以交易数据闭环让金融支持更加“靠前”

不同于第三产业,第二产业中的中小企业数字化程度仍然相对不高,在生产、运输等环节的数据采集率低,这意味着金融机构在面

对其授信与风险评估的挑战仍然不小。“在过去,中小企业获得银行授信的方式主要是通过核心企业确权。如果核心企业不确权,这部分中小企业是很难获得银行的融资的,而无论是从积极性还是从确权后资金占用的角度来看,核心企业确权的意愿往往相对不高。”上述行业人士说道。

而在将交易数据转化为信用,减少对核心企业与传统金融模式依赖方面,已经有供应链金融科技做出尝试。

“去年,我们服务了一家基建行业的核心企业。这家公司2021年的应收账款规模约2万亿元,这意味着在其供应链上下游有成千上万的中小微企业。这些中小微

“双链合一”打出普惠“纵深”

事实上,近年来,除了通过科技拓宽金融服务对实体经济中企业的覆盖面,供应链金融业务在赋能深度与渗透力上也在持续创新。

2017年,供应链金融科技解决方案提供商联易融科技集团(09959.HK)推出市场上首个基于区块链技术的多级流转平台——多级流转云,平台能够创建代表一级供应商对核心企业的应收账款的电子凭证,链属供应商可以以此来履行在供应链中的付款责任或向金融机构取得融资。

联易融相关负责人告诉记者,“联易融的核心企业客户中,家电龙头企业创维是一个典型案例。

量发展过程中,如何推动金融资源更广泛在产业领域有效配置也成为重要课题。

“除了头部企业,实体经济中还存在很多数字化水平较低的企业,不单单在生产方面科技利用率

企业是供应链中不可或缺的一环,但是金融机构出于风控成本以及数据不足等因素考虑,难以完全覆盖这部分中小微企业的融资需求。而我们的服务路径之一,则是先与供应链中的核心企业达成合作,再通过核心企业为上下游中小微企业提供资金支持,辐射上下游,比如基建工程的材料供应商、提供劳务服务的分包公司。与此同时,我们还会输出产业互联网解决方案。”盛业(06069.HK)合伙人兼首席战略官原野告诉记者。

原野表示,“这些中小企业与我们的核心企业从一开始达成合作意向,会签订合同、采购、发货、签收,再对账、开发票,最后完成回款。但其实,在最开始准备订单环节,这些中小微企业就已经需要资金投入,有了现金流的压力。而我们所做的事情就是希望通过前期的大数据分析和智能风控,多维

创维与联易融共同打造供应链金融科技解决方案,将自身的ERP系统与供应链金融科技平台进行对接,将所有的结算电子化、可视化,并迁移到区块链之上。在区块链供应链债权多级流转平台的帮助下,创维可以将其数字债权凭证,流转到最多第十一级供应商,实现数字化供应链管理。”

根据灼识咨询,在中国主要供应链金融科技解决方案提供商中,联易融率先应用区块链科技,提升供应链金融及支付的可追溯性和真实性。

2022年上半年,联易融多级流转云业务处理的供应链资产总量达到人民币266亿元,同比增长

低,在获得银行授信方面也存在着许多困难。”有行业人士告诉《中国经营报》记者。

而供应链金融科技平台的出现,正是始于传统产业数字化需求的涌现。

度验证这些中小微企业交易的真实性和合理性,然后在交易的各个环节提供更灵活和便捷的供应链数字金融解决方案,让中小企业可以在更前端的供应链环节中获得资金的支持,比如说订单期间、到货期间、对账期间、账单期间、发票期间。”

在原野看来,盛业在整个供应链的运作里,并没有改变买卖双方原有的模式,而是在上述所提及的节点,为客户匹配与所处阶段相适应的服务。“在基建行业,我们大面积铺设‘智慧工地’,从智能门闸、深基坑监测、塔吊监测、全景视频监控、电子地磅等设备中,实时监控和获取整个工地的施工进度、物料进出、人员动向。这与ERP(财务企业资源计划)系统不一样,ERP系统统计的数据在时效性上是相对滞后的,可能是以月报、季报、年报的形式呈现,无法直接应用于供应链金融,而可实时获取或

54.9%。核心企业客户数量在2022年上半年达到210家,包括当期新获取的客户77家。客户包括国机集团、东风汽车、紫金矿业等多家大型核心企业。

“当前公司以‘供应链+区块链’的‘双链合一’模式,帮助客户群中的缺乏技术开发与运营团队的实体企业与金融机构,进行数字化转型,推动创新业务落地。”上述负责人向记者透露。

根据联易融2022年上半年的业绩公告,其多级流转云资产处理总量的持续高增长,源于不断拓展行业覆盖,客户数量持续增加。依托供应链金融生态系统的网络效应,联易融持续增强在现

这些科技平台通过区块链、物联网等新兴技术,将业务信息化、数据化,实现了物流、信息流、资金流的“三流融合”,将资金引入实体,在实体企业与金融机构之间架起“可信数字化”桥梁。

随时调阅的称重数据、影像记录、验收单据、材料照片,可以让我们非常高效地了解到每一笔底层交易的真实性和合理性,而且减少人工操作的繁琐流程和出错概率。这种交易数据的对接,在效率上的提升是清晰可见的,以前我们的风控专家要到处‘飞’,去到施工现场完成尽调,用户也要填写和上传很多资料,现在都是线上化操作,效率大幅提升。客户可能只用一天甚至当天就可以获得审批。”

今年8月底盛业发布的2022年中期业绩公告显示,盛业在产业互联网板块保持增长态势。截至2022年6月30日,数字金融解决方案收入为3.02亿元人民币,同比增长51%。日均供应链资产余额约83亿元人民币,同比增长约52%。累计处理的供应链资产规模约1456亿元人民币,较去年同期增长27%。平台累计客户数量达11413家,较去年同期增长39%。

有客户供应链中的渗透,存量客户持续实现资产规模增长。联易融通过技术创新及持续迭代,不断为客户升级和改进解决方案,针对不同行业供应链属性特点,持续创新供应链场景及产品形态。例如拓展在供应链金融资产类型的场景创新,从应收账款融资进一步拓展至经销商融资、订单融资及供应链票据。现有产品形态上,联易融积极创新优化以满足客户定制化需求,以应收账款多级流转产品为例,在产品的基础上进一步丰富了包括应收账款质押融资、应收账款池融资及现金折扣类多元产品形态,令行业应用场景和范围更加完善。

城投发力基建投资 年内增速或冲10%

本报记者 石健 北京报道

随着今年以来专项债及保障基建等政策陆续出台,不少城投公司已实现营收增加。《中国经营报》记者在采访中了解到,以专项债拉动基建投资已经成为很多城投今年重点发力的重点方向。

自今年4月中央政治局会议提出“全面加强基础设施建设”“央行23条”等金融政策以来,以专项债为切口保项目落地、促城投发展已经在多地生根开花,既满足了城投平台的

促进营收增加

国家统计局发布的数据显示,今年1月至8月,基础设施投资同比增长8.3%,比1月至7月份加快0.9个百分点,增速连续4个月持续加快。前8个月,基础设施新开工项目个数达到5.2万个,比去年同期增加1.2万个,比1月至7月增加了7896个。

天风证券研究所固收首席分析师孙彬彬认为,基建作为政策抓手,在上半年始终维持较高增速。7月基建投资累计同比增长9.58%,延续了对经济稳增长的重要拉动作用。“从城投具体报表来看,城投无形资产科目保持较高增速,印证基建发力。无形资产科目中包括土地开发权、特许经营权、房屋使用权等分项,其中特许经营权占绝大部分。无形资产规模较大的城投平台为交通建设运营类平台,无形资产的增动能反映基建项目的支出情况。2022年上半年,无形资产总规模和同比增速均有提升,同比增加31.83%,保持高速增长。可以看出,上半年基建发力,城投平台保持了应有的投资规模及增长趋势,传统公益性业务仍是城投的主要发力点。”

而现代咨询研究院披露的

融资需求,又保障了城投的盈利点。稳增长,促基建已经成为城投行业不可或缺的经营思路之一。

对此,多位业内人士在接受记者采访时分析说,“上半年基建发力,城投平台保持了应有的投资规模及增长趋势,传统公益性业务仍是城投的主要发力点。同时,地方债尤其是专项债发行使用的进度靠前、支出范围有所拓宽,参与相关项目的城投企业融资状况或将边际改善。”

数据显示,在资产规模排名前100位的城投公司中,有58家城投公司实现了营业收入同比正增长,其中最大增幅为865.3%。公司营收增幅较大的原因,与公司参与的PPP项目进入运营期所带来的收入增加有关。

对此,有业内人士分析认为,“PPP即公共基础设施建设中的一种项目运行方式,这也反映出城投在基建方面有重点发力的迹象。”

数据还显示,城投公司2022年半年度总资产规模相较上一年度也呈扩张态势,有74家城投公司实现了资产规模正增长。其中,最大增幅达到33.31%,为西南地区的一家城投公司。一位正在进行平台整合的城投公司负责人告诉记者,“这家西南公司实现资产规模增加的主要原因是进行了城投平台整合,合并了辖区内的交通等投资公司,相应地增加了平台的长期应收账款以及在建工程等资产。平台整合有利于发挥城投集中力量办大事的效力,能够更好地发挥在基础设施建设方面的作用。”

下转 B8