
探寻工行小微金融如何成为行业标杆

朱玲

扶持小微企业的政策号角嘹亮，作为“宇宙第一行”的工行，对小微企业的扶持力度也在不断加码，充当着融资“红娘”的角色，专业化分工、流水线作业和“一站式”服务成为工行小微金融的特色。

长沙作为“机械之都”，不仅集聚了中联重科、三一重工、山河智能等行业巨头的身影，而且一大批小微企业也入雨后春笋般纷纷驻扎于此。而作为“宇宙第一行”的工行，对小微企业的扶持力度也在不断加码。

截止 2016 年 6 月末，湖南工行小微金融贷款余额已达 441 . 14 亿元，占到全行各项贷款总额的 17 . 38 %。小微企业贷款新增额占到全行各项贷款新增额 25 % 以上，高于全行各项贷款的平均增速 16 . 28 个百分点，小微企业申贷获得率 97 . 27 %，圆满完成“三个不低于”管理要求，受到外部监管机构的表彰。

产业腾飞，工行充当融资“红娘”

近日，记者来到了位于长沙星沙泉塘镇的中国（长沙）工程机械交易展示中心。记者看到，1 号厂房、2 号厂房… … 鳞次栉比的厂房成为产业园区的一道风景线，挖掘机、重型货车等设备一字排开，整装待发。

工作人员向记者介绍，长沙经开区汇聚了中联重科、三一重工、山河智能、中铁重工、恒天九五、瑞龙重工、星邦重工等全球工程机械巨头，市场份额占全球的 7 . 2 %，占全国总量的 23 %。目前，中国（长沙）工程机械交易展示中心引进了 11 家工程机械公司，其中 6 家企业都办理了工行的标准厂房按揭贷款业务。

作为第一家入驻园区的公司，湖南三惠机械设备有限公司总经理龙志明向记者表示：“以前公司是打游击，现在开始走集约化之路。公司之前在长沙南站附近租用厂房，每年租金需要 150 万元，而且无法长远规划。现在，通过工行的标准厂房贷款买下厂房，每个月还款 16 . 6 万元，每年还款 200 万元，5 年就可以全部还清。你看，显然买比租划算多了。”

说到工行工作人员的办事效率，龙志明也是双手点赞：“工行充当了‘红娘’的角色，我对这个‘财神爷’怀有感恩之心。第一是态度严谨，第二是服务到位，第三是效率高。”

另一家湖南鸿辉科技有限公司董事长张成辉向记者介绍道：“我们公司主要生产移动式垃圾回收箱的零部件，属于小众行业，主要竞争对手是国外厂家。随着智能化城市的兴起，市场前景广阔。现在我们公司正处于业务上升期，资金需求量变大，今年年产值将达到 5000 万到 7000 万元之间。然而，巧妇难为无米之炊。以前公司贷款 500 万元需要一次性全部偿还，融资成本大。现在通过工行的‘网贷通’获得了 1200 万元的贷款额度，网上操作十分方便，随借随还，节约了财务成本，分次偿还几乎没有压力，公司得以平稳过渡。感谢工行为我们公司发展保驾护航。”

张成辉表示，自己曾在昆钢担任过管理层，而后又到深圳自主创业，现在公司的三位股东都是专家团队，比较注重研发。因为规范化管理和经营，流水充足，所以顺利获得了工行的流动资金贷款。

说到工行与该产业园区的合作之缘，工行长沙星沙支行公司二部主任熊伟感慨万千：“我记得当时是 2011 年 5 月 16 日，全球信启、资讯平台发布了《湖南泰宇投资发展有限公司中国（长沙）工程机械交易展示中心一期建设项目》。工行长沙星沙

支行行长、主管行长多次赴企业调查了解情况，并专门成立了厂房按揭贷款营销团队。通过调查分析认为，该项目地理位置十分优越，距离长沙市黄花国际机场、武广高铁、沪昆高铁只有 4 公里，距长沙火车站、客、货两运站及长沙新港均为 8 公里左右，可较大地降低入驻企业的采购与配送成本；该项目获得了长沙经开区管委会的大力支持，各项报批手续得到了管委会优先办理。并且，入驻企业大多是国内外知名工程机械品牌，产业集聚优势较为明显。最终通过多方努力，工行长沙星沙支行成功营销了该项目的标准厂房按揭贷款融资业务，累计发放贷款 5600 万元。”

工行湖南省分行小企业金融业务部负责人告诉记者：“截止 2016 年 6 月末，工行共对湖南省 52 个专业市场和产业园区实行重点倾斜，量身定做了个性化融资方案 37 个。”

他表示，工行基于客户细分、市场细分和客户贡献度因素，加快小微金融产品设计与开发。不断推出以普通贷款、票据贴现等为核心的通用融资产品；基于交易过程信息流、现金流开发的国内贸易融资系列产品；以及为小企业量身定做的网络循环贷、经营物业贷、标准厂房按揭、个人经营性贷款等特色产品等，形成了包含“各类企业通用融资产品”和“小企业专属融资产品”等两大类近 50 个融资产品的完整小微融资产品体系。

工行小微策略：政策保障，机制先行

小微企业是实体经济不可或缺的组成部分，然而小微企业也因“先天不足”而风险较高。尽管政策不断向小微企业倾斜，但是仍然出现不少小微企业喊“渴”的现象。扶持小微企业的政策号角嘹亮，湖南工行可谓是一枝独秀。

可以说，作为国有大行，工行的小微金融之路能够成功，绝非偶然。众所周知，小微企业融资难、融资贵是全世界的共同难题，湖南工行为破解这一瓶颈，鼓励辖属经营机构积极支持小微实体经济发展，首先建立了专项配套政策。

工行湖南省分行工作人员向记者介绍，在信贷资源配置上，工行每年为小微企业配置专项信贷规模，同时根据小微贷款计划完成情况，自动追加或扣减贷款规模。为确保已审批的贷款能及时发放，在贷款规模较紧张的时点，如月末、季末，由省分行设立小微贷款资金配置专项资金，优先保证小微贷款及时发放。

在资金价格上，工行为小微企业贷款提供优惠的内部资金转移价格，引导基层行发展小微企业信贷业务。对期末超额完成小微企业贷款进度计划的分行，对超额部分给予资金成本优惠。

工行还为小微企业专门设计了以定性评价和定量评价相结合的评级模型，主要依据企业营业收入和经营净现金流等研发了专用授信测算工具，探索制定了一整套独立的小微企业信贷管理制度，较好解决了贷款准入门槛高、授信额度不足等突出矛盾，有效缓解了因银企信息不对称带来的风险评估难题。

另外，上行在全行信贷业务管理系统中为小微企业打造了专享的信贷管理 IT 系统，并根据小微信贷业务特点设计差异化业务流程和专属管理功能模块。

有了好的政策，还需要一套科学合理的工作机制。为更好地适应小微企业贷款“短、小、频、急”的特点，湖南工行大力推进小微企业信贷业务的专业化分工和标准化作业，在湖南省信贷从业人员中，不断提高小微信贷专职人员的比重。

目前，湖南工行已在辖内十四个二级分行设立小微金融服务中心，负责一站式加工处理辖内的小微信贷业务，在全辖 157 个基层支行及 471 个营业网点设立专门的办事机构和选配工作人员，受理各类小微金融服务业务。

小微金融服务中心按照专业化分工、流水线作业的理念进行岗位设置和人员配备，形成不同岗位、不同层级机构之间的相互协作与制衡，提高对市场的响应速度和对客户的服务效率。

小微企业贷款审批流程上积极推广标准化的信贷调查审查模板，大力推进“评级、授信、押品评估和业务审批”流程的“四合一”。为小企业客户提供“一站式”服务，工行湖南省分行在授信审批部下设 3 个审查审批团队，优化小企业金融服务流程，加快贷款审批速度。

另外，湖南工行不断探索小微企业金融服务的新思路、新方法。为解决小微企业抵押物不足的难题，革新了担保保证方式，通过信用、“资金池保证+个人无限连带责任”、“资产保证+联保”等多种组合保证方式来破解小微企业抵押、担保的现实瓶颈。在流程设计上针对性地在企业信用评定、贷款担保方式、贷款定价、贷款审批、中间业务等方面实施差异化服务。在服务理念上，湖南工行从“一对一”散点式服务转变为“集群化”服务方式，对处于专业市场、集群、园区的小企业客户，按照不同产业集群内企业的经营特点“一市一策”、“一园一策”、“一链一策”专门设计相应的融资产品，制定个性化融资服务方案，对小微企业集群融资实行批量化服务、规模化发展。