

# 广发银行当好中小微企业的金融保姆

本报记者 张建军

中小微企业就像森林里的小花小草,阳光和氧气大部分被大树抢去的时候,它们只能奋力往上爬,以争取存活的阳光和氧气。而广发银行就像森林里的管理员,要为这些小花小草腾出足够的生长空间,让它们能够有秩序地生长。日前,广发银行行长利明献谈到支持和服务中小微企业发展时形象地说。

作为一家专注于服务中小企业的商业银行,广发银行新的五年发展战略规划(2011-2015)提出了建设“中国最高效中小企业的总体目标,并致力成为‘优质行业、优质客户’的主办银行、中小企业的战略伙伴,把金融服务贯穿到中小微企业成长的始终。

## 总体谋划

### 实现无缝对接

我们正在致力于通过为成长型中小微企业提供优质的“保姆式金融服务”,最终发展成为这些企业的核心银行。利明献说。

早在2011年12月举办的“携手广发、成长共赢”中小企业融资与发展群英会广州站活动中,广发银行就已推出了包括建设特色支行、小企业金融中心、配备专业团队、设立专项信贷额度、创新产品、提高贷款不良容忍度、构建快速审批流程等十项措施,以无缝对接支持和推动中小微企业发展。

利明献介绍说,截至2011年末,全行企业人民币一般贷款余额达887亿元,比年初增

加129亿元,增速超过17%,高于全行一般贷款增速0.6个百分点。2012年,广发银行新增对公贷款资源60%以上将投向中小企业,至2015年,全行中小企业贷款占全行对公贷款的比例力争提升至60%以上。

我们不断加快中小微企业营销体系及专营机构建设,力争为中小微企业播撒更多的阳光和水分。利明献告诉记者,广发银行在总行设立了中小企业金融部,负责牵头小企业服务的各项事宜,并陆续在北京、上海、广州、深圳等14家分行设立中小企业金融部,构建起全行中小微企业业务组织架构。

与此同时,广发银行还在机构设置上创新推出了“小企业金融中心”,截至目前,已设立50多家“小企业金融中心”,2012年计划再增设100家。至2013年,全行超过50%的分支机构将转型为中小企业特色支行。

而在小企业金融中心的人员配备上,目前,广发银行小企业金融中心配备了客户经理(含团长)210人、小企业业务营销管理人员71人、小企业业务风险管理人员76人,已初步具备了中心运营所必需的人力要求,有力确保了专业人做专业事。

### 创新产品

#### 浇灌融资雨露

在原材料和劳动力成本上涨、人民币升值等多重压力下,当前中小企业的经营面

临着重重困境。利明献认为,在我国现有的金融制度安排下,银行贷款是中小微企业的主要融资渠道。因此,商业银行加快中小微企业融资服务创新,加大对中小微企业的支持力度,是解决我国中小微企业融资难最直接有效的办法之一。

金融产品是企业融资服务的载体。近年来,广发银行在金融产品创新方面持续发力,继成功推出中小企业融资产品“好融通”之后,又于今年上半年相继推出了专门针对中小企业的快捷融资产品“快融通”和面向专业市场和行业协会内优质中小企业的“市场贷”等产品。

在零售业务领域,广发银行提出专业的团队、专业的产品为特定的人群提供专业服务的理念,加大对小微企业的金融资源倾斜力度,推进零售条线的相关产品研发。目前,广发银行已推出重点向个体工商户(含小微企业主)的“生意人”系列服务。

据悉,除创新以上产品外,广发银行还针对客户多样化的金融服务需求,通过运用多种授信担保方式和产品,为核心企业、专业市场、工业园区、电子交易平台内的集群客户提供供应链融资、现金管理、资产托管等综合金融服务方案,为广大中小微企业提供贴心、周到的金融服务。

要解决中小微企业融资难的成长烦恼,单靠金融产品创新是不够的。利明献指出,中小微企业自身存在着经营欠规范、抗风险能力弱等问题,因此,要规避银行放贷风险,同时也避免中小微企业因借贷坏账而陷入“债务泥潭”,银行在给中小微企业放贷时必须加强风险管控。

为此,广发银行在适当提高中小微企业金融业务风险容忍度的同时,积极建立起独特的中小微企业信贷风险管控模式。广发银行在总行成立了专门的中小微企业风险管理团队,并配套完善小企业金融业务调查、审查、贷后管理、风险分类、资产清收和快速核销等系列风控政策,开发了小企业金融业务监测系统,同时,充分借助IT技术,有效提升风险管理能力和效率。

此外,广发银行还创新实行中小微企业客户分层管理制度。针对中型企业客户,广发银行配套专业的行业客户经理和产品经理,设计“好融通”等系列标准化产品和专项解决方案。针对小微型企业客户,广发银行按照成本集约、专业经营、扁平高效的原则,

施行网点专营化、产品标准化、流程科学化、风控集中化等配套措施,有效保障了企业融资业务健康发展。

### 发挥能动性

#### 施加特色养分

广发银行鼓励各分行结合各地实际情况,有针对性地给予中小微企业更多的“特色成长养分”。广州市增城合峰纺织制衣厂董事长岳亮对此深有体会:广发银行广州分行结合针对中小企业的授信产品“好融通”,给予我们流动资金贷款额度500万元,解决了由于订单增加带来的流动资金不足的难题。同时,结合结算方式的改变,分行还给予我们500万元人民币出口T/T押汇额度,解决了我们提前收回货款的问题。

类似情况,也发生在了惠州分行。该分行积极走访惠州市发改局、经贸局、中小企业局、工商局、海关等经济主管部门,同时推出以企业现金流、物流为依托的商品、贸易等债权融资,重点推广动产(仓单)质押、提单质押、出口退税质押、账户托管等产品,瞄准惠州市中小微企业产业集群的发展需求。

此外,佛山分行下辖的顺德分行还促成了总行与顺德区政府在“星光工程”中的携手合作,并向该区近1000家“星光工程”小微型企业提供全方位的金融服务。据悉,今年1月顺德区以1号文形式出台了《促进小型微型企业健康发展(星光工程)实施方案》,提出将对从区内3万多家企业中遴选出的1000家优质成长型小微企业,在财税扶持、融资服务、技术创新、市场开拓、管理提升、发展载体、优化环境等7方面给予重点扶持。

顺德是一个以中小民营企业为主的城市,政府推出的“星光工程”全方位扶持小微企业发展,正好与广发银行建设“最高效的中小企业的战略目标高度一致”。广发银行中小企业金融部副总经理金晔告诉记者,双方在今年3月初签署了战略合作协议,共同发力把小微企业打造成一批细分行业的“隐形冠军”。

据了解,为扎实推进“星光工程”合作进程,广发银行将配套专项信贷资源,在未来三年实现不少于60亿元的信贷投放。同时,还将设置专项信贷审批授权,提高审批效率,就地解决小微企业500万元以内的融资需求,以有效缓解顺德区小微企业融资难问题。

## 图说

### 广发银行

2012年,广发银行新增对公贷款资源60%以上将投向中小型企业。  
至2015年,全行中小企业贷款占全行对公贷款的比例将力争提升至60%以上。  
制图:夏一

### 广发银行

在机构设置上创新推出了“小企业金融中心”,截至目前,已设立50多家“小企业金融中心”,2012年计划再增设100家。至2013年,全行超过50%的分支机构将转型为中小企业特色支行。  
制图:夏一

### 广发银行

针对小微型企业的客户,广发银行按照成本集约、专业经营、扁平高效的原则,施行网点专营化、产品标准化、流程科学化、风控集中化等配套措施,有效保障了企业融资业务健康发展。  
制图:夏一

### 广发银行

新的五年发展战略规划(2011-2015)提出了建设“中国最高效中小企业的银行”的总体目标,并致力成为“优质行业、优质客户”的主办银行、中小企业的战略伙伴”,把金融服务贯穿到中小微企业成长的始终。  
制图:夏一

本版编辑 牛瑾



广发银行信贷人员深入企业进行调研。



两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛

首届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛2011年10月28日在北京人民大会堂成功

举办,受到社会各界的高度关注,取得了多项共识,在海峡两岸及香港产生了积极效果和广泛影响。

第二届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛将以“掌握大中华圈投资贸易的开放契机”为主题,邀请两岸及香港政界人士、学者和企业家,深入探讨两岸及香港加强金融投资、贸易及通讯等方面合作的路径,共同打造两岸及香港工商界、学术界及政府有关部门参与的财经事务高层对话平台。

# 第二届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛

主题:掌握大中华圈投资贸易的开放契机

2012年6月29日·台北国际会议中心

主办单位:《经济日报》、台湾《经济日报》、《香港经济日报》

承办单位:台湾《经济日报》