

## 金融支持民营小微政策系列报道之五

中国进出口银行吉林省分行:

## 服务链上企业,深度参与汽车产业集群“上台阶”工程

汽车产业是我省最重要的支柱产业,一汽是吉林省经济的顶梁柱。2023年1月,省委、省政府作出重大决策:实施汽车产业集群“上台阶”工程。

一直以来,中国进出口银行吉林省分行立足

主责主业和政策性金融职能定位,全面落实党中央国务院、吉林省委省政府各项政策的决策部署,因地制宜服务吉林发展大局,服务构建新发展格局,坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨,推动汽车及零部件出口量稳质升,加快汽车产业国际布局,全力提升汽车产业国际竞争优势,促进吉林省汽车及零部件出口持续健康发展。

截至2023年末,进出口银行共发放汽车及零部件产业领域贷款合计66.18亿元,占当年贷款投放的25.66%。其中出口端,为我省汽车“上台阶”企业发放政策性优惠利率出口卖方信贷共计19.58亿元,支持企

业整车及零部件产品出口俄罗斯、日本、匈牙利、墨西哥等国家,进口端,发放低利率进口信贷31.60亿元,支持企业整车及核心零部件进口。此外,进出口银行吉林省分行支持了省内优质汽车“上台阶”企业,发放制造业转型升级贷款共计15亿元,支持企业生产经营。

进出口银行不断强化责任担当,通过优化内部流程,持续提高审批效率,流动资金类贷款一般5到10个工作日即可完成贷款审批发放工作,持续提升金融服务企业质效。2023年,在我省某独角兽企业提出新增融资需求后,了解到该信息后,进出口银行吉林省分行客户处室即刻开展贷前尽职调查,评审部门同期介入,贷前、贷中双轨并行,同步推进。最终,仅用5个工作日即完成2亿元贷款审批工作。

值得一提的是,2023年8月,进出口银行成功发放东北振兴主题金融债,深耕所在地域产业需求。该主题债是专项用于支持东北地区装备制造、外贸产业、基础设施建设等领域而特殊发行的专项债,具有利率低、审批快等特点。吉



中国进出口银行吉林省分行召开业务经营发展大会。



中国进出口银行吉林省分行与中国一汽集团座谈交流。

林省分行抢占先机,为省内重点汽车零部件企业审批1亿元低利率融资支持,进一步降低企业融资成本,助力企业做大做强。

如今,我省正深入实施汽车产业集群“上台阶”工程,它将载着吉林汽车产业高质量发

展的新希望纵横驰骋在万亿级产业规模的新赛道上。下一步,中国进出口银行吉林省分行将持续提升政策性金融服务的深度和力度,为吉林全面振兴取得新突破带来金融新动能。

工商银行吉林省分行:

## 着力提升金融服务质效 赋能汽车产业集群聚优成势

2023年,吉林省发布《吉林省政府关于实施汽车产业集群“上台阶”工程的意见》,提出到2025年,汽车产业规模达到万亿级,到2030年,全面建成世界级汽车先进制造业集群的战略目标。中国工商银行吉林省分行(以下简称“省工行”)深入贯彻落实省委、省政府关于汽车产业集群“上台阶”工程工作部署,将支持汽车产业集群发展作为金融服务实体经济的重要着力点,围绕以一汽集团为核心的汽车产业集群不断加强综合化金融服务,切实增加金融供给,持续提升金融服务质效,从资源保障、产品创新、服务效率等方面赋能省内汽车产业发展,助力产业链稳链固链强链,为我省汽车产业转型升级和高质量发展提供有力有效的金融支撑。



汽车零部件企业车间一角。

定期开展金融专项培训和服务推介,引导集群企业合理用好金融产品和服务,提升公司财务风险防范意识和防御能力。

## 勇创新,提升金融服务普惠性

省工行依托金融科技服务能力,坚持为汽车产业集群企业提供“融资+融智”的优势产品和专属服务。在融资产品上,工行具备完整的金融产品体系,针对企业转型升级,可提供设备购置贷款、技术提升支持贷款等专属产品。在授信上,对于优质汽车产业集群企业,根据已有信息及公开渠道收集的资料主动为其核定授信,提升企业融资便利性。在融资价格上,省工行获得工总行给予的自主定价授权,可为汽车产业集群企业提供最优惠的贷款价格。在办理效率上,为汽车产业集群企业开通服务绿色通道,更关注企业成长性,有效提升信贷可得性。在综合服务上,研发推出“工银聚融”服务品牌,既能为企业提供金融服务,也能满足司库建设、资金管理、业财融合等非金融服务需求,助力民营小微企业提升管理效能。

同时,创新推出一汽伙伴贷专属产品,基于汽车产业链上下游小微客户与一汽系龙头企业之间稳定的贸易关系,通过科技赋能、数据增信的方式,为上游小微客户提供高效便捷

的个性化融资服务,以数字金融赋能汽车制造业,助力汽车产业集群上游小微企业发展。

## 惠集群,加大汽车产业信贷投放

围绕我省“十四五”时期打造万亿级汽车产业目标,省工行结合汽车企业技术提升、产业链协同、项目建设、日常运营等多元化场景,将金融支持零部件生产、整车制造、汽车销售三大领域作为工作着力点,重点关注产业链民营小微企业融资需求,持续提升汽车产业集群信贷投放力度,提升金融服务水平。

围绕上游,深耕产业链条,对弱链、断链、缺链环节进行补齐。通过营运资金贷款、经营快贷、网络循环贷等金融产品积极满足汽车零部件及配件制造企业的融资需求。截至2月末,为省内100余户汽车产业链上游轮胎制造、汽车零部件生产企业投放贷款余额超20亿元,贷款利率处于省内银行同业最低水平,其中,为90余户小微企业提供贷款支持近3亿元。

围绕下游,积极开发体系化、全场景的数字供应链金融产品,增强下游经销商资金流动性和资金实力,帮助上游生产企业快速回笼车辆销售款,支持产业链企业发展壮大。一是降低经销商融资综合成本。在依法合规、风险可控的前提下,实施灵活的贷款定价方案,在承担融资衍生费用的同时降低LPR下调融资利率,降低经销商融资成本。二是提升业务办理效率。贷款申请、审批、放款、还款全流程线上处理,经销商贷款资金可于提出借款申请的当天实现发放。2023年以来累计为近300户汽车经销商投放贷款超290亿元。

下一步,省工行将持续加大对汽车产业的金融支持力度,为汽车产业集群提供高效优质的特色服务,助力汽车产业集群“上台阶”。

## 搭平台,提升金融服务可得性

2023年9月25日,由中国人民银行吉林省分行、吉林省工业和信息化厅联合举办、省工行承办的“金融赋能制造业助力吉林全面振兴”吉林省制造业政银企融资对接会,搭建了银企沟通对接桥梁,挖掘制造业领域尤其是汽车产业集群企业金融需求,促进产业链上、下游企业获得融资,其中7家汽车产业集群企业与合作银行进行签约,签约授信金额超20亿元,有效助力汽车产业发展。

## 跟动态,提升金融服务精准性

省工行建立并实施汽车产业集群企业名单管理制,结合集群企业承担的各类试点示范、攻关项目情况做好名单动态管理,定期摸排企业各类金融服务需求,建立服务台账,强化跟踪管理,为集群企业提供专属金融服务方案。

汽车产业是我省的支柱性产业,标志性的特色产业,也是浦发银行长春分行“促转型、谋发展”的重点特色业务。浦发银行长春分行自2012年开始开办汽车金融业务,是浦发银行系统内首家专业经营汽车金融业务的一级分行。业务开办13年期间,以“一家服务全国”模式累计为千余户汽车经销商企业提供融资服务,投放信贷资产超过2000亿元。

深入行业研究,强化政策精准扶持。浦发银行围绕民营企业重点领域,优化行业投向政策,进一步对各行各业进行深入研究,给予差异化政策支持。在行业投向的区域策略上,聚焦民营经济活跃和产业集聚的区域,重点研究企业经营诉求,差异化进行研究,并给予专项支持。浦发银行秉持“视图拓客服务”思维,将客群持续向上游零部件供应商、下游品牌经销商以及零售端汽车消费者延伸,形成“N+N+1+N+C”的汽车全产业链条金融服务体系。



浦发银行长春分行召开汽车金融工作会议。

浦发银行长春分行:

## 多渠道助力汽车产业高质量发展

创新融资产品,打造全链条服务体系。浦发银行基于一汽集团及其上下游的业务合作,在原有服务模式发布“e链汽融”系列产品,依托一汽集团链条全场景,涵盖服务内容从供应链融资、原材料采购、支付结算、供货质保,到核心企业资金管理、直间接融资,再到经销商库存融资、零配件融资,最终到达终端消费贷款等全流程定制化金融支持,实现流程最简化,效率最大化。

完善产品方案,创新供应链金融服务。浦发银行依托供应链场景,提供民营企业供应链订单融资、标准仓单质押授信业务等场景下的优质金融服务。支持民营企业在浦发银行开办商票在线贴现多级流转,积极推动供应链票据等新业务开展。优化完善中征平台模式供应链业务,为民营经济企业提供在线化、数字化、便捷化的产业链供应链金融服务。浦发银行还针对一汽丰田经销商,推广供应链法人账户透支作为结算工具和融资工具的叠加属性产品,额度在一次性审批通过后启用,经销商可在额度范围内自由支用及还款。随借随用的产品特点,收到了客户端的一致好评。

聚力普惠金融,加大对消费端投放力度。汽车产业消费端也是浦发银行近年重点支持环节。浦发银行通过浦发直客

贷款、创富优车贷、浦发易车贷、浦发行车包及信用卡分期等产品,从效率、价格两方面着手提升,让利消费市场,盘活市场流动性,促活消费者购买欲望,截至2023年12月末,全年新增汽车消费端投放28.65亿元,贷款余额达34.45亿元。

支持小微企业,提升优化金融产品。浦发银行不断丰富完善产品体系,针对小微企业类客户,只要满足“有纳税、有订单、有结算、有账款”等任一情况均可办理线上融资业务,并支持企业同时办理线上信用贷、福费廷、保理、贴现等多品种融资,相关产品可灵活组合,支持民营企业多层次、多类型的融资需求。

健全授信机制,主动对接企业续贷需求。浦发银行积极做好民营企业资金接续工作,通过公司网银、手机银行等多个渠道政策进行宣传,不盲目停贷、压贷、抽贷、断贷,减轻小微企业还款压力。针对个人经营性贷款,优化续贷服务,加快“一键续贷”等功能建设,强化系统数字化赋能,提升民营企业



汽车产业是吉林省工业体系的“压舱石”,也是当下吉林省工业生产稳步增长的缩影。2023年,吉林省启动实施汽车产业集群上台阶工程,推动奥迪一汽新能源汽车和众多新能源汽车重点配套项目落地,提升产业链、供应链本地配套率,加快整车、零部件、后市场“三位一体”的发展。招商银行长春分行确定汽车行业供应链业务的特色发展战略,以“抱石上山”的精神拓展汽车供应链业务,全力支持我省汽车产业高质量发展。

招商银行长春分行:

## 因您而变,打造汽车金融领域新优势

分行”发展战略的重要性,同时为未来经销商业务的持续增长奠定了坚实的基础。

对于汽车供应链上游,招商银行长春分行推出一汽大众的创新型融资方案,并将其命名为“账权池”,随着“账权池”业务不断推进,招商银行长春分行对汽车行业的认知越来越深入,在全行全国范围内成功复制至六大主机厂,“账权池”产品将信贷逻辑、网络技术、服务理念融会贯通,更好地满足了供应商全场景金融需求。

2021年开始,招商银行长春分行确定了汽车分行的战略发展方向。围绕汽车上下游产业链深耕汽车行业。推动实体经济高质量发展。

在汽车供应链上下游产品的推动下,招商银行长春分行逐步认识到产品方案与客户思维的差异。根据走访收集的供应商客户建议与反馈,长春分行逐步优化了对优质客户群体的差异化策略,丰富了基于融资支持的综合化解决方案,优化了多项产品细节,最终形成了以一汽集团为核心,上、中、下三

环领域综合化经营体系。截至2023年末,招商银行长春分行汽车“供应链”上下游累计放款金额为370亿元。

## 探索产品组合 创新业务组合模式

招商银行长春分行自2021年末与某汽车上游供应商进行大众“账权池”业务合作,首贷获批4000万元综合授信额度且额度使用率较高,首个授信周期内实现90笔业务提用,产品全部为自助贷款。合作期间,招商银行长春分行获得了客户高度评价,认为“账权池”产品方案实用度高、系统人性化,且工作人员服务专业到位。

2023年,伴随总行对于普惠及供应链金融的持续推动,产品方案不断完善、便利性不断提升,招商银行长春分行及时捕捉到了“通过弱确权供应链产品获取的综合授信额度”与

“综合授信额度项下可提用的强确权供应链产品”之间可以无缝结合,实现供应链融资的多层次延伸,随后立即沟通经营团队,分析判断该企业与招商银行长春分行合作黏性高且对供应商话语权较强,于是锁定“付款代理”替换“自助贷款”的方案思路,围绕付款代理降成本、不上征信、融资灵活等优势给出相应方案,立即取得了客户的初步认可,最终促成了大众“账权池”项下的首笔付款代理业务提用。实现了1+N+N+普惠的产品组合模式探索,为业务组合模式创新提供了宝贵经验,实现了普惠及供应链业务量质并举的高效共赢。

接下来,招商银行长春分行将积极通过科技金融力量,开发基于通用化的线上化自助审批、线上化放款供应链金融产品。努力满足企业需求为首要条件,积极为企业提供更多样化金融产品服务。努力为吉林省汽车产业高质量发展提供更为大力的支持,切实为吉林省汽车产业发展提供更为优质高效的优质金融服务,为吉林省经济发展作出更大贡献。

## 坚持创新驱动 打造差异化竞争优势

招商银行长春分行成立于2008年,自2010年开始与一汽奥迪、一汽大众、一汽红旗等主机厂开展供应链三方业务合作,总体合作上游供应商及下游经销商N端客户累计超500户,年度融资金额超过300亿元,合作稳定、前景良好。招商银行始终坚持以汽车行业专业化经营,紧跟行业变化趋势,通过深入汽车行业“供、产、销、消”等场景,以客户需求为中心,先后围绕上中下游推出“账权池”、库存融资、交付通、收银台等产品方案,不断升级优化汽车行业专属金融服务。

秉承着对汽车行业的理解,招商银行长春分行秉承“因您而变”的服务理念,长春分行经销商业务在14年来一直不断创新,从各方面来看均取得了显著的进步,无论是在客户数量、业务规模还是营收方面都有显著提升。充分说明坚持“汽车