

始终保持与民营企业的鱼水关系

——访工商银行山东省分行党委书记、行长付捷

当前，民营企业融资问题备受关注。中央和地方近期陆续召开民营企业座谈会，明确提出要解决民营企业融资难融资贵问题。作为民营企业融资的主渠道，商业银行扮演着至关重要的角色，通过银行业的主动作为，破解民营企业遇到的“融资高山”，对实现民营经济的高质量发展意义重大。

12月3日，围绕“银行支持民营经济发展”，记者对工商银行山东省分行党委书记、行长付捷进行了专访。



□ 本报记者 李铁

分类施策破解民企融资难题

记者：11月1日，中央召开民营经济座谈会强调，要毫不动摇地支持民营经济发展。请问，山东工行作为国有大行，在助力地方民营经济发展方面有哪些责任和担当？

付捷：打一个比喻，民营企业 and 银行就

是水 and 鱼的关系。民营企业是水，银行是鱼，鱼离不开水。工商银行过去没有离开过民营企业，现在，以后更不可能离开民营企业。当前的问题不是支持不支持民营企业发展，而是如何更好地、更有效率地、更高质量地支持民营企业发展。这既是落实中央和总行党委的要求，也是山东工行自身发展的内在要求和必然选择。

具体来看，在思想上，要进一步统一认识，对民营企业、国有企业一视同仁，关键是要公平；在资源配置上，对民营企业尤其是小微企业，要在信贷规模上、资金配置上、费用支持上，单独列示；在服务效率上，对大客户，省行、二级分行直营，对小微“下沉”，让真正接触民营企业的支行有信贷的决策权；在问责上，进一步细化问责管理办法，使“尽职免责”真正能够落地；在考核上，把对民营企业和对小微企业的考核纳入对二级分行的绩效考核当中，传导经营压力；在产品创新上，在贷款期限、产品上做进一步的创新，来满足民营企业的发展。

记者：针对山东的民营经济发展特点，您认为山东民营企业融资难融资贵主要体现在哪些方面？山东工行在破解这个难题方面做了哪些具体工作？

付捷：解决融资难融资贵问题不能泛泛而言，要搞清楚到底哪难哪贵，谁难谁贵，“难”和“贵”产生的原因是什么。我们把民营企业分成这四类分别去施策，有针对性地解决，才能更加有效。

第一类是优质民营企业，重点是提供多元化、高水平、投融资一体的金融服务；第二类企业经营比较正常，但流动性存在问题，主要帮助它优化负债结构，消除流动性的隐患；第三类是高科技民营企业，要创新信贷体制、创新产品，增加信贷人员的业务能力，帮助它们成长起来。第四类是技术落后、环保不达标的企业。要尊重市场化的原则，该淘汰淘汰，该关闭关闭。市场出清

了，银行才有更多的力量去支持优质民营企业发展。当然，对这些企业不能简单地抽贷压贷，要循序渐进，保证整个地区经济的平稳。

创新驱动提供全方位金融支持

记者：创新是引领发展的第一动力。请问山东工行在金融服务方面有哪些新举措来推动民营企业发展？

付捷：创新是银行发展的根本动力，也是解决民营企业发展的根本出路。工商银行的创新主要表现在几个方面：

第一，创新融资体系。一方面调整企业融资的期限，推出三年期的周转贷款；另一方面增加信用类、保证类的产品，解决民营企业融资难、没有抵押物的问题；第二，构建线上线下一体化的金融服务体系。在线下，所有二级分行都成立普惠金融事业部，成立了10家小微企业中心，提倡专营机构、专家治贷；在线上，构建小微企业融资平台，推出了“经营快贷”“网贷通”“线上供应链”三个比较受欢迎的产品。第三，重点支持科技型民营中小企业发展。通过调研、走访，我们优选了100家科技型民营企业，明年将跟这些企业签约加深合作，并为它们提供平价的贷款，实行基准利率，满足它们的金融服务需求。

“真、专、管、帮”平衡风险防控和业务发展关系

记者：当前，对民营企业支持力度的政策密集出台，让民营企业倍感振奋，但也出现了一些顾虑，担心一阵风。请问，在形成常态化的机制方面，山东工行有哪些做法？

付捷：这也是我们所担心的一个问题。民营企业与银行是水和鱼的关系，对民营企业的支持一定是长期的，不能搞运动，不能搞一阵风。第一，对民营企业发展的政策安

排，要符合银行商业化可持续的原则。关键要选择符合产业发展方向的、有核心竞争力的、环保达标的企业；如果这个企业是落后的，不管它是民营还是国营，该淘汰就得淘汰。

第二，从银行内部讲，要有体制机制的保障。首先是思想上要保持持续统一，民营企业就是我们的未来，是我们的衣食父母，这个道理要讲透。在此基础上，一是解决不愿贷的问题。在绩效考核当中，加大对民营企业、对小微企业发展的考核力度。二是解决不敢贷的问题。总行、省行正在梳理“尽职免责”的条例，把尽职定得明确、简单，便于操作，真正释放人员的积极性，减轻思想包袱。三是解决不会贷的问题。成立专业机构，安排专家、有丰富的信贷经验人员进行传帮带；并在平常加强培训，更深入走进市场、走进企业。

记者：支持民营经济发展是工行作为国有大行的责任、使命和担当。请问山东工行如何权衡支持民营经济和风险防控的关系？

付捷：风险不仅仅在支持民营企业中存在，它贯穿着银行整体经营过程。因为银行就是经营风险的机构，它永远面临着控制风险和这对矛盾的关系。

一是在“真”上下功夫。要杜绝道德风险，不能做假的业务，要有真实的材料，真实的业务背景；二是在“专”上下功夫。加大对民营和小微企业经营规律、商业模式、财务特点等方面的研究，实现专家治贷、专业治贷；三是在“管”上下功夫。我们正在建立系统内最好的非现场信贷监控中心，通过企业的资金流、交易数据来验证企业的真实性；四是在“帮”上下功夫。金融机构要和民营企业共同成长，为企业提供融资融智服务。对有困难的企业，一方面帮助它们重组负债结构，缓解暂时的流动性困难；另一方面发挥委员会作用，协调各方稳贷不抽贷，帮助企业渡过难关。

省住建厅与中行山东省分行签合作协议

□记者 李铁 报道
本报济南讯 11月28日，省住房和城乡建设厅与中国银行山东省分行在济南联合举办全面战略合作协议签约仪式。

双方将在住房资金管理、棚户区改造、住房租赁市场培育、特色小镇建设、美丽乡村建设、建筑企业“走出去”等方面开展深入合作。本次战略合作协议的签订，是双方践行支持实体经济高质量发展要求，助力山东省新旧动能转换重大工程加速推进的重要举措，也是双方顺应时代、强强联合、实现共赢的全新起点。

据了解，此次战略合作立足于支持实体经济高质量发展，通过搭建政银企三方业务交流合作平台，为省内优质建筑业企业提供特色融资服务，将有利助推住建领域新旧动能转换，助力全省新旧动能转换重大工程；服务于乡村振兴战略实施，通过双方在城市基础设施建设、特色小镇建设、美丽乡村建设等方面加强合作，将有助于提高城市建设水平、改善农村人居环境，为建设“美丽宜居新山东”作出更大贡献；着眼于保障和改善民生，通过双方在房地产市场、棚户区改造、住房租赁市场培育等方面开展深度合作，将有利于改善群众住房条件，进一步增强群众的获得感、幸福感。

中国人寿95519

蝉联最佳客户联络中心

□记者 李铁 报道
本报讯 近日，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿”）95519客户联络中心连续15年蝉联“中国最佳客户联络中心”称号，并荣获“中国客户联络中心最佳创新实践”等7个奖项。

据了解，近年来中国人寿95519不断以新科技赋能客户联络服务，重塑服务体系与运营模式，顺利通过了中国信息化推进联盟客户关系管理专业委员会和CCCS客户联络中心标准委员会的严格选拔和现场评审，获得系列奖项。中国人寿95519客户联络中心通过对客户服务管理革故鼎新、优化升级，赢得了社会和客户的广泛认可。

中国人寿95519荣获“2017-2018年度中国最佳客户联络中心奖”1个核心奖项，以及“2017-2018年度中国客户联络中心最佳创新实践奖、最佳服务体验奖、最佳智能解决方案奖”和“第29届奥林匹克运动会奥运观众呼叫中心十周年纪念日”4个团体奖项。另外，5名基层优秀客服代表凭借高品质服务荣获“中国客户联络中心最佳服务代表奖”。

瓜子二手车

严选直卖店落地济南

□记者 王新蕾 报道
本报济南讯 12月1日，瓜子二手车严选直卖店正式落地济南并举行开业庆典及新闻发布会。该店面积超1.5万平方米，能够同时展示380辆优质严选车，营业面积及展示车位数居山东七店之首。

传统二手车商普遍规模小，难以提供完整的二手车服务。瓜子二手车严选直卖店一店可同时承载二手车咨询体验、检测整备、交易过户、金融、保险、维修保养等服务需求，通过构建全方位、一站式的服务，重塑全新消费场景。

车好多集团COO雷雁群表示，消费新模式、新业态的涌现，正带给消费者更丰富的选择、更透明的服务，并催生了更理性的消费观。瓜子将以创新驱动产品服务与体验持续升级，大规模落地线下，以山东为例，瓜子二手车严选直卖店覆盖济南、青岛、烟台、淄博、潍坊、临沂、济宁等7个城市，营业面积总计近6.3万平方米，7城7店协同发力服务辐射全省。

德华安顾

送金融知识进校园

□记者 王新蕾 报道
本报济南讯 近日，首届（2018）山东省大学生金融知识进校园活动启动仪式在山东大学举行，100多名在校师生参与了活动。

德华安顾人寿保险有限公司是由山东省国有资产投资控股有限公司与德国安顾集团股份公司、德国安顾人寿保险股份有限公司共同出资组建的全国性寿险公司，该公司是德国安顾集团旗下最大的寿险公司，提供全面的养老金、职业失能险等产品和财富管理产品。

截至7月底，德华安顾人寿已在全国开设了3家分公司、18家中心支公司和65家营销服务部/支公司，机构网点覆盖山东、江苏两省21个市、86个区县。近年来，德华安顾人寿机构网络布局不断深化，多元渠道协同发展，保费规模快速增长。2013年、2014年、2015年、2016年、2017年分别实现规模保费214万元、3162万元、1.28亿元、3.64亿元、6.76亿元，年均复合增长率达45.4%。

宣讲对保险行业的发展现状进行了分析。2017年保险业实现原保险保费收入3.66万亿元，同比增长18.16%；保险业总资产16.75万亿元，同比增长10.8%，净增1.63万亿元。2017年保险资金运用余额14.92万亿元，较年初增长11.42%，与总资产增速大体一致。宣讲还提到了当前资管业务的发展趋势，未来定制化、特色化程度进一步提高，简单的通道业务和依托牌照优势“跑马圈地”的时代逐渐结束，资产管理机构主动管理能力和产品创新能力的重要性更加突出。在流动性管理和久期匹配上，保险资金存在一定的优势。

据介绍，截至2017年底，获得养老金养老保险基金投资管理资格的21家机构中，有6家保险机构入选。目前在企业年金市场最为核心的受托和投资领域，保险机构分别占75%和55%的市场份额。

□ 责任编辑 蔡明亮

2018年海洋经济发展论坛召开

□记者 李铁 报道
本报济南讯 为更好地集聚高端海洋创新资源，培育海洋经济发展新动力，真正把海洋作为高质量发展的战略要地，12月1日，以“全面深化改革下的经略海洋之路”为主题的2018年海洋经济发展论坛在济南举办。论坛由省海洋局、省发展改革委指导，国发智库研究院、山东产权交易中心主办，中国太平洋学会海洋经济创新发展分会、烟台海洋产权交易中心、山东国赢要素市场研究院共同承办。

论坛邀请政府、学界、业内等多名专家学者分别就海洋经济创新发展、海洋资源交易机制、全球海洋治理、海洋军民融合发展等四个议题进行了深入交流，旨在探讨加快海洋领域产权制度建设，完善海洋资源要素市场化配置，提升海洋经济发展质量，夯实海洋强国建设的重要支撑能力，积极参与全球海洋治理实践。

山东国赢要素市场研究院是山东产权旗下研究机构，以国家创新政策为导向，以中央及地方重大决策部署为指引，组建以产权研究领域的经济学家、高级教授、专家学者、业务骨干为核心的专家智库，开展要素市场相关业务研究和决策咨询服务，助力新旧动能转换和国企改革。

政府补贴60%，30万亩蒜薹、10.5万亩大蒜参加目标价格保险

兰陵5.8万户蒜农获赔1.43亿元

□记者 李铁 田茹

通讯员 崔广勤 报道

本报兰陵讯 记者日前从兰陵县府召开的大蒜、蒜薹目标价格保险理赔新闻发布会上获悉，今年省市县财政出资2000多万元为蒜农交了部分保险费，投保蒜薹、大蒜目标价格保险。因蒜薹、大蒜价格双双遭遇低谷，全县5.8万户参保农户获中国人寿财险等7家保险公司赔款1.43亿元。

近日，兰陵县庄坞镇向曙村村民侯宜庆赔款1.34万元。侯宜庆说，他种了16亩大蒜，今年蒜薹和大蒜价格一路走低，幸亏参加了蒜薹和大蒜目标价格保险。“16亩蒜薹和大蒜的保费共计2688元，我自己掏了1075元，政府替交了1613元的大头，共获得1.34万元的赔款，是自己交费12.5倍，基本覆盖了我这一季的全部生产成本，卖的大蒜净赚。政府替咱老百姓交‘保护费’，中国人寿财险提供保障，这真是天大的好事！”侯宜庆告诉记者。

大蒜是兰陵县农民增收的主导产业，受多种因素影响，大蒜市场起伏大，“蒜你狠”“蒜你贱”造成价格的剧烈波动，使

“蒜贱伤农”现象不断发生，蒜农增产不增收，种植信心受挫。兰陵县委副书记、县长孙伟介绍：“作为县政府今年办的民生实事之一，该保险以‘保基本、保价格、保供给’为目标，以‘政府引导、市场运作、自愿参与’为原则，政府给予60%的保费补贴，今年共有5.8万户的30万亩蒜薹、10.5万亩大蒜参加了目标价格保险。”

中国人寿财险兰陵支公司经理王磊说：“蒜薹、大蒜价格保险每亩保费各为84元，由三级财政补贴60%，这相当于政府为农民拿出了2000多万元的专项费。当蒜薹、大蒜实际平均销售价格低于目标价格时，将得到我们中国人寿财险等7家承保公司的相应赔偿。这一‘双保险’的举措，不仅稳定了农产品供给，而且稳定了农民收入，市场价格高于目标价格，农民收益有保障；市场价格低于目标价格，农民再生产能力强；不管丰歉，农户都敢种、想种。目前，我们公司承保的庄坞镇、金岭镇共2323万元赔款已通过网上转账形式，直赔到每个投保农户手中。”

“蒜薹、大蒜目标价格保险是乡村振兴

省联社15项措施助力民营企业发展，全省农商银行系统——

民营企业贷款余额达6491亿元

□记者 王新蕾
通讯员 李德品 宋冠男 报道

本报济南讯 近期以来，围绕缓解民营企业融资不足、融资难、融资慢、融资贵等问题，山东省农村信用社联合社（省联社）制定下发了《关于加大对民营企业信贷支持力度的通知》，采取15项措施助力民营企业发展；确定了“123456”工作思路，牢牢把握面向“三农”、面向小微企业、面向社区家庭的定位。截至目前，全省农商银行系统民营企业（含私人控股、集体控股、个体工商户和小微企业主）贷款余额达6491亿元，占各项贷款的56%。

据介绍，针对民营企业融资担保难问题，山东农商银行系统采取“政银保”“税融贷”“供应链”、优质资产抵押质押及实际控制人、主要股东和其家庭担保方式办理；针对民营企业资金需求急、频、快的特点，开展“免评估抵押贷”“循环贷”“分还续贷”“无还本续贷”等业务；针对经营规模小、财务制度不健全的融资瓶颈，推出

“家庭亲情贷”“微型企业主贷”等业务，实现信用制约由企业穿透至个人；针对新型农业经营主体融资需求实际，推广“家庭农场贷”“大棚贷”“订单农业贷”等产品；创新推广“信e贷”“薪e贷”“税融贷”“供应链贷”等线上产品，扩大信贷支持覆盖面。

全省农商银行积极开展民营企业“便捷获得信贷”活动，明确业务流程和各环节办结时限，推广独立审批人机制，提高贷款发放效率；根据民营企业生产、销售周期和行业特征，合理确定贷款期限、还款方式，避免贷款在同一时间集中到期而引发企业资金紧张；对于流动资金贷款到期后仍有融资需求的民营企业，提前开展贷款调查与评审，符合标准和条件的企业可依照程序办理续贷，支持正常经营企业融资周转“无缝衔接”；进一步增强服务意识，帮助民营企业解决实际困难，为民营企业客户提供融资、结算、代发工资、智e付、电子商务等一揽子金融服务，建立真诚互信的“亲”“清”合作关系。

围绕新能源汽车和智慧照明，从一百万元壮大到上亿元，再到新三板挂牌上市，位于烟台高新区的山东华鼎伟业能源科技股份有限公司后劲十足，“没有资金不可能抢占市场，更不可能做大。我们的发展，离不开烟台农商银行的支持。他们服务意识强，审批链条短，放款快，效率高，多次在关键时刻帮我们渡过难关。这次申请的流动资金保证贷款1000万元和50%保证金银行承兑汇票700万元，对我们帮助很大。”华鼎伟业副总经理张韶红说。

中德合资的烟台布鲁拜尔生物制药有限公司也对烟台农商行的服务感触颇深，“在企业规模扩大急需资金时，烟台农商银行全力帮助我们，审批程序非常快。”该公司财务部长包友河说，“我们的螺旋藻、深海鱼油等在德国市场占有率15%，在国外订单增多、采购资金短缺的情况下，几次向农商行申请100万元的订单融资贷款，最快三四天到账。”

“烟台农商银行将继续积极支持现代农业、品牌农业、产业链农业等新形态，加强对涉农个体工商户、农业龙头企业、生产基地的信贷支持，加快农户贷款产品和担保方式创新，举好服务‘三农’的大旗。”烟台农商银行行长王英成说。

全省农商银行系统把民营、小微企业作为信贷支持重点，确定了“三个高于、一个压降”的目标，即新增民营企业贷款占新增公司类贷款比例高于2/3，500万元以下小额贷款类贷款增速高于公司类贷款平均增速，民营企业贷款户数高于上年同期，逐步压降民营企业贷款综合成本。

目前，全省农商银行系统民营企业（含私人控股、集体控股、个体工商户和小微企业主）贷款余额达6491亿元，占公司类贷款的92.3%，占各项贷款的56%；今年新增民营企业贷款257.5亿元，占新增公司类贷款的70.7%；服务民营企业共23万户（其中企业3.2万户、个体工商户18.1万户，小微企业主1.71万户），较年初增加2.45万户。