

无锡工行：拥抱实体的“金融工匠”

金融为器，实体是魂。

作为“苏南模式”发祥地，无锡有许多当年的乡镇企业已成长为今日的民营巨头。它们的崛起，离不开现代金融的鼎力支持。无锡工行从 1984 年成立就开始扶持乡镇企业，在服务实体经济方面已探索了 30 多年，早已成为流淌在其血脉里的基因传承至今。围绕着如何更好地服务实体，无锡工行仍孜孜以求、不断钻研，以一种精益求精的工匠精神开发多样化的产品和服务，不断满足不同产业、企业的需求。

记者从中国工商银行无锡分行获悉，该行在 2019 年围绕无锡产业强市战略，大力支持实体经济贷款投放，交出了一张靓丽的成绩单：完成重大贷款新项目审批 45 个，审批金额超百亿元；做实做强普惠金融，服务小微企业，普惠贷款余额超 40 亿元。截至目前，人民币各项贷款余额超千亿。



大行担当，制造业贷款占比超 40%

产业强市号角声声。无锡市统计局、国家统计局无锡调查队日前公布，无锡地区 2019 上半年经济运行总体平稳，全市 GDP 实现 5962.51 亿元，同比增速 7.1%；工业经济加快动能转化，完成规模以上工业增加值 1811.14 亿元，同比增长 7.3%，工业投资同比增长 9.5%；5 亿元以上在建工业项目滚动累计 102 个、总投资 2611.8 亿元；制造业投资增速 18.3%，比去年同期提高 14.5 个百分点。

数据显示，我市金融机构对这一发展成绩提供了有力的供给保障支撑，信贷资金真正流向实体：无锡金融机构本外币贷款增速自上年 2 月触底以来呈增速提升态势

，6 月末增速达到近 28 个月新高，同比增长 9.9%。制造业贷款占比 25.8%，位列江苏全省第一。

作为大型国有商业银行，工商银行无锡分行在这一轮高歌猛进中扮演着先锋角色。积极响应无锡市政府“产业强市”决策部署，同时积极贯彻工行总省行大力发展省市重大项目以及“1+3”（基础产业、先进制造业、幸福产业、物联互联）信贷布局要求，大力推进全市重大产业项目加快发展，促进传统制造业提质增效、转型升级。持续实施制造业“千户工程”，重点突破先进制造业领域，大力支持幸福产业发展。据透露，无锡工行目前制造业贷款余额为 338

亿元，制造业贷款余额占该行对公企业融资总额比例稳定保持在 40% 以上，制造业贷款规模四大行占比为 26.7%，排名第一。

上马新的生产线、进行技术改造，这些对企业来说都是成长中至关重要的节点，需要持续、稳定的资金支持，而中长期项目融资成为支持企业“脱胎换骨”的“生命源泉”。

江阴某卫生医疗新材料公司主要经营卫生医疗新材料的研发、制造和销售。今年，该企业在江阴高新区产业园区内实施“采用非织造布复合技术生产卫生医疗产业用纺织品项目”，该项目将形成 3 条 SMM 生产线和 2 条水刺非织造布生产线，

年产 3.2 万吨医疗非织造布和 2 万吨卫生用非织造布的生产规模。在了解到这一情况后，无锡工行主动对接，为其办理的项目贷款金额 1.7 亿元，贷款期限 5 年。企业负责人表示：“太给力了，不用担心购买设备支出给企业经营带来压力，顺利完成技术升级，这笔贷款为我们企业赢得了关键的发展时机。”

据无锡工行有关负责人介绍，无锡工行近年来重点突出支持制造业高质量发展，聚焦新兴制造业、传统产业转型升级、军民融合、科技创新等重大项目，提高制造业企业技术改造、设备购置等中长期融资占比，提升发展产业链融资；重点投向 5G

产业链、高端装备制造、物联互联、高端医疗器械、生物医药等新兴制造业客户及产业链；做好传统制造业客户分类管理，支持转型升级优质客户。

此外，无锡工行已将幸福产业作为全行信贷经营转型的新引擎和重点拓展方向，在坚持政府主导、百姓期望、现金流可预期的原则下，紧密围绕总行“一县一医院、一市一景区、一行一高校”的营销战略，根据省分行“文旅当先、医教紧跟、体养突破、幸福江苏”的指导思想，扎实推进幸福产业全融资和全产品营销，着力提升人民幸福水平。对照辖内 4A 级（含）以上景区、医院、重点高校名单，集中精力进行对接服务。

普惠先锋，小微“获得感”显著增强

小微企业数量众多、融资需求及情况千差万别，容易存在服务的“空白点”。

今年，无锡工行响应银保监会号召，积极落地“百行进万企”活动，自 8 月启动活动至 9 月 15 日，已对无锡市 18000 多家小微企业完成第一轮问卷调研，了解融资需求。在下一阶段工作中，无锡工行将安排基层信贷人员上门走访对接其中的 1000 多家。“对于真实有效的融资需求，将尽力匹配金融产品和服务。”相关负责人表示，本次活动中，无锡工行正力争通过组织开展大排查大走访，广泛听取企业意见，打通金融服务小微企业的“最后一公里”，提供利率优惠的普惠贷款，切实增强小微企业的金融服务“获得感”。

据透露，部分小微企业已受益于“百行进万企”活动：某小微企业专注行业桌面云研发与应用，专业为全国教育、医疗、公检法、金融、政企行业部署各类桌面云系统，现已在全国落地数千项桌面云解决方案。但受限于企业的经营性质，企业名下固定资产并不充足，无法满足传统银行贷款的需要，得到的金融支持一直非常有限。趁着此次“百行进万企”的春风，该企业喜获 400 万元贷款授信，为下一阶段发展的底气足了几分。

无锡工行普惠金融部负责人表示，无锡工行从成立之初就开始扶持乡镇企业，在普惠金融领域已率先探索 30 多年。创新推出的各种特色产品，如雨露甘霖般普

助小微、惠及民生。去年 7 月工总行启动“e 商助梦计划”，以工银 e 支付收单服务为基础，针对小微商户的融资痛点，运用大数据技术全新打造的线上办理、实时授信、一键即贷、随借随还，降低小微企业融资的门槛和成本。

今年，无锡工行的小微特色产品“再添一员”。针对优质外向型出口企业，尤其中小企业，进一步加大了融资支持力度，推出了以专项资金为主担保的“苏贸贷”业务。

据介绍，工银“苏贸贷”主要服务于年出口量在 3000 万美元以下，营业收入 3 亿元以下，外管名录 A 类的中小外贸企业。此业务由省商务厅、省财政厅共同设

立的中小微外贸企业融资风险专项基金支持，同时引入政策性保险，满足线上线下提款、还款的全新融资产品，帮助中小外贸企业在无担保或弱担保的前提下，解决融资难，融资贵的问题。目前，中小企业在核定额度内，以信保增信，可办理本外币流动资金贷款和贸易融资，突破了传统模式下信保仅能办理国际贸易融资的局限性，且融资价格优惠。

无锡某服饰有限公司，2018 年出口量 178 万美元，全年营业收入 1709 万元，属于典型的优质中小企业。今年年初，该企业需要采购原材料进行生产备货，但由于今年采购计划较为集中，导致年初备货存在一定的资金压力。该行在

了解企业情况以后，向其介绍了“苏贸贷”产品，企业从担保方式、办理速度和融资价格等多方面考虑，选择了该行“苏贸贷”产品。在银企双方共同的配合下，该企业在提交资料后的一周时间内，获得了 100 万元贷款，融资成本为 4.35%，帮助企业解决了融资难题，得到了企业高度认可。

截至 2019 年 6 月，该行共为 15 家中小企业办理了 5030 万元“苏贸贷”业务，涉及纺织、机械、电子等多个行业。下一阶段，该行将总结上半年办理“苏贸贷”的工作经验，力争做到区域全覆盖，将产品惠及更多的中小企业，进而促进全市中小外贸企业的健康发展。

跨界携手，综合服务优势逐步显露

在经济新常态下，企业融资问题仍然突出，无锡分行转变思路和调整经营方式，通过投贷联动支持企业转型升级和创新创业。截至目前，无锡工行已成功与 NJYS 资本、无锡 JRTZ 基金、YD 资本 3 家基金公司合作对接以及通过理财直投等方式满足投放需求。

“银行服务的企业面广量大，而股权投资机构对企业所在行业研究更深。双方携手，实现优势互补，企业的融资需求能够得到更好的满足。”该行一名客户经理举例道。2018 年在工总行省行私人银行部与投资银行部的大力支持下，通过工银普拓 FOF 基金投资 YD 资本两单“PE+ 并购”市

场化子基金项目顺利落地。目前 YD 资本已投资了 4 个项目，该行积极关注 YD 资本投资的企业情况，为有需求的企业配套相应的金融服务。同时，也积极向 YD 资本推荐在该行有融资的优质客户，目前 YD 资本正对该行推荐的 3 户客户进行外围调查，形成互利共赢局面。

“除此以外，与对行业研究较为深入的基金互动，还可以锁定产业链上下游、生态圈体系内的资源。”该行在 2018 年下半年开始与无锡 JRTZ 基金对接，进行投贷联动，无锡 JRTZ 基金首次提供给工行 20 户已投客户，工行对该 20 户所投企业对其行业、规模等进行筛选，锁定了其中 12 户为目

标客户，通过客户经理与无锡 JRTZ 项目经理一对一联动的方式，由其项目经理向企业推荐后工行客户经理再进行逐一走访，至目前该行已完成 2 户授信共 1000 万元，已投放 1 户 500 万元，并储备 5 户客户。同时还针对 12 户目标客户的产业链上下游客户进行了联动营销，锁定目标客户 3 户。

据介绍，在考虑综合经营、全能型银行发展趋势的推动下，工行大力拓展投贷联动共同体机制。近年来，工行投行条线与工银国际、工银瑞投、工银租赁紧密合作，与 PE/VC 投资机构、担保公司、租赁公司、券商、基金、孵化器 etc 外部机构建立战略合作关系，积极争取各级政府和行业主管部门

的政策支持，形成了多维度的投贷联动产品体系。

为推动投贷联动模式健康快速发展，该行在总结已有经验的基础上，将建立一套完备的投贷联动制度体系来保证业务规范运作，并不断完善投贷联动的风险防控保障机制，以促进投贷联动的可持续发展。围绕前期已成功落地的模式，依靠“产业交易链”“平台合作”“政府支持”和“资产支持”四类金融服务场景，积极制定针对性强的营销服务方案，实现做大投贷合作客户规模，做强创新投贷联动产品，深耕中长期标准化合作模式。

相关负责人表示，下一步该行还在努

力成为促进产业交互发展、产融结合的枢纽，通过“资金 + 智力 + 信息”一体化的综合服务模式，进一步提高投贷联动服务的附加值。一方面，通过学习和实践建立产业深度研究与合作，在综合分析产业链的基础上，通过广泛的客户资源和网络，为中小企业提供上下游资源的对接，以金融服务为纽带，推动产业链资源整合，促进整个产业的长期稳定发展。另一方面，通过与各类投资机构、中介机构的合作，聚拢一批优秀的金融资本、产业资本，可以在企业不同发展阶段提供全流程、综合性的金融服务和信息服务，真正做到陪伴企业成长，支持实体产业发展，实现真正的产融结合。