

深耕供应链金融 打通融资难点

今年上半年,厦门建行累计投放网络供应链贷款50亿元,支持实体经济高质量发展

建现在 见未来

建行服务厦门经济社会发展系列报道之⑦

本组文通讯员 颜凌燕 康瑞
本报记者 苏丽娜
本组图/厦门建行 提供
今年上半年,厦门建行累计投放网络供应链贷款50亿元,惠及1000多家链条客户,助力“稳生产促发展”,其中96%为民营企业,85%为小微企业。这一串数字的背后,饱含着厦门建行积极贯彻市委市政府精神,专注于产业链、供应链“双链”发展,运用金融科技赋能,支持实体经济高质量发展的不懈努力;也是在人民银行厦门市中心支行等监管部门的指导下,积极响应22条金融支持经济发展措施,落实落细“五个应该、五个不准、五个必须”政策要求的体现。

A 一笔贷款 助力医院防疫

“作为民营医院,我们全力支持厦门疫情防控工作,医疗物资采购量大幅增大,支付需求增加。去年厦门发生本土疫情期间,不少工作人员居家办公,导致相关款项支付不太方便,大家都很着急。还好有厦门建行全流程在线的网络供应链产品给予及时帮助,并有建行专业团队提供远程支持,及时为我们化解了难题。”厦门某集团下属民营医院相关负责人说道。

据了解,受疫情影响,该医院当时有许多员工居家办公,企业正常的货款支付受阻,厦门建行客户经理得知情况后,及时为他们提供了网络供应链“e信通”产品。通过该平台,只需向上游医药公司在线签发“融信”,医药公司在线注册并申请融资后,款项即可实时到账。然而,居家办公的医药公司财务人员未将单位网银盾带回家中,加上此前医药公司更换统一社会信用代码证,与网银盾绑定的信息不一致,导致原本可以足不出户、在线轻松办理的业务,在具体操作时面临着新的困难。

为此,厦门建行立即组建了一支总分支行、跨机构联动的服务队伍,为客户协调整体的系统上线工作,支行人员上门收集信贷材料,技术人员在北京远程提供技术支持,厦门建行通过在线电话会议、远程遥控电脑等方式,促进本笔业务成功落地,为该医院做好防疫工作添砖加瓦。

据悉,厦门建行通过全流程线上服务,为该医院所在集团的20家医药子公司,共计42家上游药厂累计发放网络供应链贷款3亿元,用于支付货款、提前订货锁定价格等,助力实现足不出户、款项实时到账的在线办公。



厦门建行工作人员深入企业了解情况。

B 一套方案 巧解“三农”之痛



厦门建行工作人员走访企业,了解企业金融需求。

“我们是上市公司内部的采购和销售主体,若下游养猪场有饲料需求,便会就近向饲料厂采购,再销售给养猪场。由于养猪场资金回收较慢,上游采购除预付外,还需月结,一旦遇上集中采购量大时,资金周转就出现了一定缺口。”厦门某饲料生产、生猪养殖专业贸易公司负责人李总所谈及的问题,在同业中并非孤例。

长期以来,该公司一直面临上下游配套企业多且分散异地、配套企业自身资质难以获得银行贷款、配套企业交易多为集团内部关联交易、配套企业财务管理难度大等痛点。而为缓解日常资金压力,企业不但要寻找多方渠道,还要严格控制融资成本,更要符合上市公司平衡资产负债率等要求,影响了企业的健康、高速发展。

获悉客户情况后,厦门建行客户经理深入了解客户在采购、销售等环节的难点,结合集团集中采购单笔金额较大和关联交易较多的特点,为客户量

身定制了一套涉农场景网络供应链产品专属方案——“E信通(涉农场景)”,通过将银行授予该企业的授信额度拆分至下属分子公司,再由下属分子公司根据自身需求使用,有效解决集团内异地子公司的授信难题,帮助企业更好地进行财务管理,在有效防范资金风险的同时节约财务成本,达到为产业链条上的“堵点”企业提供“润滑剂”,为“断点”企业提供“连接器”的作用。

接下来,针对养猪场以农户为主的特点,厦门建行还把在线融资服务沿着产业链穿透到小微企业和C端农户,把金融“活水”沿着农业产业链条引流到农村,成为农户致富的“新农具”,从而进一步缓解企业的资金压力。

链接

建行“网络供应链”线上办融资快

该产品是建行利用互联网技术为客户打造的“全流程在线不落地操作,客户点点鼠标即可融资”网络金融服务平台,它基于核心企业信用及真实交易场景,为核心企业及其上下游链条中的小微企业提供以存货、订单、应收账款、预付款等为质押的低成本融资,有助于轻松化解整个供应链条“融资难”“融资贵”等困扰。

数据

50亿元:今年上半年,厦门建行累计投放网络供应链贷款50亿元。

1000家:今年上半年,厦门建行网络供应链贷款惠及1000多家链条企业,为去年同期的2.3倍。其中,96%为民营企业,85%为小微企业。

C

一流服务 精准“滴灌”小微企业

“我们拥有广泛的供应商群体,其中以小微企业居多,一开始与建行合作‘网络供应链’产品时,我们还有点思想包袱,担心单笔融资金额太小,可能有损企业形象,结果建行客户经理不但耐心地为每个供应商解答疑惑,还建立微信群‘一对一’服务,无论金额大小,均一视同仁。”我市某大型集团财务人员欣喜地说,“现在我们已经把‘E信通’作为主要支付结算工具,哪怕单笔融资10万元以下,都能通过全流程线上化操作,最快当天就能放款,实在太方便了。”

网络供应链是支持民营经济、发展普惠金融的重要抓手。据统计,截至目前,在厦门建行网络供应链链条客户中,96%为民营企业,85%为小微企业。借助网络供应链,金融“血液”输送至产业链末端,实现对实体经济的精准滴灌。

坚定信心 攻坚克难 稳经济 促发展

数据

●据厦门市鼓浪屿文化旅游发展中心提供的数据,6月19日至6月底,鼓浪屿免费接待游客合计147249人次,比去年同期(49304人次)增长198.66%。
●从客源地看,福建省游客最多,外省游客多来自江西、广东、河南、四川等地;从年龄段看,40岁以下游客为上岛主力,这也符合暑期学生和家庭出游预期。
●预计7月到8月,鼓浪屿日均接待游客量将达到1.6万人次,将接待游客99.2万人次。

免票优惠+暑期客流 鼓浪屿人气回升

近半个月上岛客流明显增多,家庭旅馆入住率稳步增长



轮渡中心厦鼓码头,候船大厅聚集了不少游客。

文/图 本报记者 蒙靖

最近,记者实地走访了解到,鼓浪屿旅游市场正在逐步回温。6月18日,我市8家收费国有A级景区面向全国实行免门票优惠。在本地优惠政策、暑期游兴起、跨省游政策调整等众多因素推动下,近期鼓浪屿客流量明显增多。

门票优惠吸引不少游客

近日,邮轮中心厦鼓码头的候船大厅内不少游客在有序候船。

“去鼓浪屿的船通常一个小时发两班,近期基本上每趟都能坐满。”厦门轮渡有限公司一名工作人员告诉记者,6月以来,鼓浪屿游客数量明显增多。

临近中午,鼓浪屿龙头路附近的蛋满灌、手工麻糍等本地传统小吃摊点吸引了不少游客。除了散客,还有不少身着统一服饰、头戴定制帽子的旅游团在此就餐休息。“今天带的团是从广州来的,在鼓浪屿有半天行程。接下来一周的档期也都满了。”本地导游游舒先生说,近期,来自外省的旅游团增量明显。6月10日以来,他先后带了来自江西、东北的旅游团到鼓浪屿观光。

“孩子刚中考结束,趁着免门票优惠,带家人来海边看看。”第一次来鼓浪屿旅游的江西旅客李女士说。据了解,除了热门景区免费开

放,厦门市还奖励旅行社组织游客来厦。对2022年7月至8月组织游客在厦旅游,并在限额以上宾馆过夜的旅行社,按照住宿每晚50元/间的标准给予奖励。

商铺探索多元盈利点

鼓浪屿家庭旅馆商家协会会长林聪海说,6月18日以来,岛上家庭旅馆的入住率稳步回升,相较于前几个月预估增长30%至40%,整体定价稳定。

“最近很少有空房,周末基本都是满房。”李家酒店负责人告诉记者,免票以来,日常入住率能达到8成以上。“5月份客人不多,6月以来每天有20多桌。”内厝澳附近一家餐厅的老板娘说。

为进一步吸引客流,不少岛上商铺开始探索多元盈利点,推出鼓浪屿主题游、深度游等新路线、新产品。为了吸引更多游客入住,家庭旅馆经营者整合餐饮、住宿等旅游资源,推出人文文艺、亲子游学等多款鼓浪屿深度游产品。

“近年来,岛上服务行业的经营理念正在发生变化。从最初主要依靠小岛自身流量吸引人,转变为如今更多的以特色活动及产品吸引人,先后推出了植物疗愈、音乐会、口述鼓浪屿历史、海边瑜伽等特色活动,带给游客多样的旅游体验。”林聪海说。

推动旅游援疆 增进两地交流

“闽疆情·闽昌行”昌吉州文化旅游推介会在厦举办

本报讯(记者 吴君宁 刘少敏)昨日,“闽疆情·闽昌行”2022年昌吉州文化旅游推介会在思明区文化馆举行,通过发布针对福建包机、专列的冬季旅游优惠政策、签署互送客源协议等,进一步加大旅游援疆力度,增进两地旅游交流合作。

本次会议上,昌吉州文旅局现场推介新疆首条跨地州旅游环线“环游天下——千里黄金线”。吉木萨尔县文旅局和天山天池景区、江布拉克景区也分别做了专题推介。同时,主办方发布了针对福建省发往昌吉州包机、专列的特殊奖励政策,符合条件的团队可获得每人200元—500元不等奖励。

据了解,昌吉旅游独具特色,拥有世界自然遗产“新疆天山”、世界

文化遗产“北庭故城”,以及600多处文物点和多个风景名胜。

昌吉州副州长、福建对口援疆前方指挥部副总指挥周小华说,本次推介会是福建产业援疆的重要抓手,有助于集聚各方力量,将昌吉州打造成为新疆的重要旅游目的地。厦门市文旅局局长黄碧珊说,两地丝路同源、山海交响,文化和旅游资源各具特色、优势互补,有巨大的合作空间。

会上,厦门、昌吉州两地文旅局以及新疆、福建两地旅行社分别签署旅游战略合作协议及游客互送合作协议。现场还为10位援疆干部代表颁发“昌吉州文旅公益宣传大使”证书。同时,吉木萨尔县发布了“天山马拉松”赛事。



低碳生活 保护环境·从低碳做起