

截至目前,招行小微企业贷款今年新增超千亿元,暂时仍领跑股份行。而在“小微”策略方面,招行则将继续主打“深耕”牌,着力提高效率、降低成本。

激战小微市场 招行新增千亿领先

去年以来,在利率市场化和金融脱媒倒逼之下,不少国有大行、股份行纷纷开始“下沉”业务。2013 年,各家银行发力“小微”市场,比模式、比成本、比效率、比规模……可谓铆足了劲。

从半年报来看,股份行中则数招行和民生银行最为突出。截至上半年末,招行小微企业贷款余额为 2551.12 亿元,较年初增加 780.76 亿元,增长 44.02%。同期,民生银行小微贷款余额为 3860.25 亿元,较年初增加 690.74 亿元,增幅 21.79%。

记者近日获悉,截至目前,招行小微企业贷款今年新增超千亿元,暂时仍领跑股份行。而在“小微”策略方面,招行则将继续主打“深耕”牌,着力提高效率、降低成本。

主打“深耕”牌

对于目前竞争日趋激烈的“小微”市场,招行零售业务总监刘建军表示,对于招行而言,做好小微业务并不在于业务模式有多标新立异,而是不断优化现有模式,不断做细、做精、做到极致。

“招行把‘抓好小微企业深度经营’作为 2013 年零售业务的发展重点。”在他看来,这“深度经营”体现在两方面:一是能够提供小微企业或企业主需要的各种金融需求,包括信贷、结算、财务管理,包括企业经营管理的培训等;二是提高运营效率、降低成本。

据了解,招行整体小微贷款笔均 140 万元~150 万元,其中小微信用贷款单笔都在

100 万元以下,抵押贷款可至 200 万元~300 万元。而在此基础上,招行还将进一步“下沉”。

刘建军表示,把“小微”业务做精,招行还要继续往“下”做,例如单笔额度更低。“这并不意味着要容忍更多风险的发生,而是要有更好的风险技术去识别这些客户和风险。”

“往‘下’走的目的是可以获得更高的风险定价。”刘建军认为,“小微”市场竞争激烈,资信好的客户大家都在抢,“我们要考虑的是,那些资信不好的客户怎么把控他的风险,怎么获得更高的定价。”

据招行零售银行部总经理助理赵晓君介绍,招行的风险识别技术主要还是以“生意一卡通”评分卡为基础的风险管理技术策略。“要去分析客户坏账的原因、共同特点,通过数据统计优化风控标准,这是一个无止境的优化过程。”

信贷占比提升

随着各家银行小微业务的深入推进,抵押贷款占比下降的趋势明显。尤其是今年以来,不少银行都在力推小微信用贷款。

以招行为例,据刘建军介绍,上半年新增小微贷款中,抵押贷款占比为 80%左右。而一年前,招行的抵押贷款占比超过 95%,保证贷款有一些,信用贷款极少,“抵押贷款比例降低、信用贷款提升是战略安排。”

事实上,据不完全统计,目前不少银行都推出了针对小微企业的信用贷款产品。例如,



平安银行的新一贷、招行的信用贷、民生银行的畅易贷、广发银行的生意红、建行的善融贷、工行的小额便利贷等。

记者从各家银行了解到的情况显示,各家银行信用贷款的最高贷款额度为 50 万元~200 万元不等,放贷期限通常较短,主要满足企业经营资金周转需要。

一家股份行人士告诉记者,其实不少银行一直都有信用贷款产品,只是以前信用贷款大多集中在个人消费领域,而现在则越来越多运用在小微业务中,目标客户群也从公

司白领变成了小微企业主。

从招行来看,随着信用贷款比例的增加,招行小微贷款定价能力得到提高。其半年报显示,上半年新增小微贷款加权平均利率浮动比例为 32.61%,较 2012 年全年提高 3.20 个百分点。

据刘建军介绍,招行小微信用贷款的年化利率与同业相比还处于比较低的定价。“收益水平源自我们的低资金成本,招行的总体资金成本才 1.5%,这是我们的优势。”

(一财)

“鸟枪”换“炮”：北重 ERP 成功取代手工账

“魏主任,xx 零件在哪?现场没有了,是不是在车工那里?”

“这个件还有 50 件未入库,肯定在现场。我在 ERP 系统里查一下工序移动记录就知道移动到哪儿了。”

近来,由于北重集团 ERP 上线,该公司自控设备厂 602 车间副主任魏正义不必亲自去各个工序,只要打开自己的电脑,轻点鼠标,车间的一切信息都能一目了然。

2013 年 8 月 23 日,北重集团自控设备厂 602 车间通过三年的努力,终于鸟枪换炮,由 ERP 系统成功取代手工账,彻底告别了手工填写产品台账和生产报表的时代。车间产品收发台账、库房收发报表,生产进度、库存现有量等生产管理的基本信息和基础数据,均以 ERP 系统内的数据为准,实现了生产信息管理完全依托 ERP 系统的目标。然而,在此之前,魏正义想要获得一些生产和经营数字,远没有现在这么及时和简单。

逼上“梁山” 寻找突破口

“由于公司当前业务的迅速发展,目前手工管理方式已不能很好的满足生产经营形势的要求,自控设备厂必须上马 ERP 项目,全方位提升我们的管理水平。”北重集团自控设备厂生产副厂长刘江涛在接受记者采访时表

示。

管理水平和运营效率是一个企业长期的核心竞争力。基于此,自控设备厂将 ERP 系统建设作为当前信息化建设最重要的任务和提升管理水平的重要手段。

然而,随着公司近几年的快速发展,人员、物料、设备等方面也随之变化。同时,这也正是自控设备厂在管理方面的薄弱环节。

首先,库存不清且不能及时掌握。据统计,物料品种足有 62 种,共有 2927 件。手工操作方式,决定了库管员不能及时提供准确的数字,对仓库实际业务不能有效地进行跟踪和控制。也就是说,手工操作得再细致、认真,也难以做到数据的准确无误,做到万无一失;即使能够做到,付出的代价也会是相当大的,尤其是在时间上,也难以确保生产流程的需要。库管人员经常是为了各类表格的填写疲于奔命,而效果却不甚理想。

另一方面,从前的各项台账采用人工方式在 Excel 中处理,致使源数据不完整、不精确,处理起来十分繁琐,甚至有的数据不能自动生成,或生成的数据共享性不够。

这些无疑得使公司领导层无法及时、准确地了解和掌握到生产运营情况,更无法及时、准确地得到第一手资料。为此,决策者已经充分地意识到,对生产、物流等的数据统计、分析和运用是提升管理之道,并希望通过建立一套 ERP 系统来解决这些管理问题的

重要性。

“立即实施 ERP”,自控设备厂管理层一致表示。自控设备厂很快成为北重集团首批推进 ERP 建设的试点单位之一。

面对挑战 集智攻坚

ERP 建设是一项全新的充满挑战的工作,工作量十分繁重。加之 ERP 的整体联动性和闭环性决定了任何环节出问题都可能影响全局。

为此,自控设备厂 ERP 项目组做了大量的准备工作,以期为 ERP 建设铺平道路。首先解决了员工的畏难情绪。众所周知,ERP 系统实施周期长,过程复杂,需要公司各方面大力支持和配合。这就要求许多员工在做好本职工作的同时还要协助项目实施小组完成基础数据收集和录入等工作;此外员工的计算机应用水平不一,加之对系统操作不熟悉,畏难和抵触情绪难免滋生。为了 ERP 项目的顺利实施,自控设备厂把员工教育培训列为首要工作,并划分三个步骤:第一步帮助各级员工正确理解 ERP 的理念和作用;第二步强化系统原理培训,根据软件的原理和做法,具体应用到实际工作中去;第三步实际应用操作培训,施行“一对一”指导,让各级员工熟知系统的操作和使用。经过以上三个阶段的培

训,ERP 在自控设备厂已深入人心。

ERP 是“三分技术、七分管理和十二分数据”,由此可见数据,尤其是基础数据在 ERP 系统中的重要性,对数据的及时性和准确性提出了更高的要求。一个重要的数据出现错误,就可能在系统内成倍的复制错误。为保证数据的真实与可靠,北重集团网络公司从基础数据处理入手进行了艰苦的数据整理,并对系统中现有的数据进行整理,使基础数据收集整理工作得以高效率的进行。

企业管理的改善是一个循序渐进的过程,企业信息化也不是一劳永逸,是一个逐渐完善和发展的过程。“授人鱼不如授人以渔”,北重集团网络公司在实施过程中,不但帮助自控设备厂应用和实施 ERP 系统,还根据一线实际需要开发定制了“流动卡套打”、“军品收发台账”、“连续数报表”、“库房收发日报表”、“缺件表”等个性化功能。“ERP 系统好比一座房子,盖好了房子,要想住的舒服、便捷,我们还要为其添置屋内必要的生活设施”,网络公司宋杰为 ERP 的实施做了一个形象的比喻。

管理效率、流程规范、数据源头统一,一个个现代企业必备的词语都被 ERP 整合在一起。

北重集团自控设备厂成功甩掉手工账是 ERP 建设与现实融合的最好证明,其成功推行指日可待。

(赵亚男)

富氧空气净化器在圣光集团横空出世

■ 本报记者 李代广 陈天恩 通讯员 包方涛

随着工业的日益发展,环境的破坏也日趋严重,环境问题不断诱发,而人们的物质文化生活水平又不断提高,对于工作、居住环境和质量的要求也越来越高。圣光投资集团根

据社会需求,结合国内外先进技术,经过多年潜心研发,近日,独立研发出集制氧、空气净化、加湿功能为一体的革命性产品——富氧空气净化器。

他们采用先进的气体分离技术,使用物理方法(PSA 法)制氧,直接从空气中提取氧气,即制即用,新鲜自然、纯净安全,可有效改

善用脑过度的脑力劳动者,工作、生活环境供氧不足,生活节奏紧张的都市人,长途驾驶的司机,呼吸困难的孕妇,患有呼吸道、心血管、脑血管、血液病人及高原缺氧病症者等人

群因为缺氧引起的身体不适。通过补给氧气,能够改善人体的生理、生化内环境,促进代谢过程的良性循环,提高动脉血氧含量,改善组

织供氧状况以达到治疗疾病、缓解症状、促进康复和预防病变、增进健康。

圣光投资集团制氧机事业部总经理王国芳告诉记者,圣光富氧空气净化器,让消费者安坐家中,犹如置身在森林中,净享深呼吸,畅享新世界!

浦发银行郑州分行全力支持河南小微企业

■ 本报记者 李代广 通讯员 杨喆

浦发银行郑州分行自 2001 年成立以来,坚持“根植中原,服务河南”,以服务 and 推动地方经济增长、企业发展为己任,抓大不放小,全力支持小微企业,采取各种措施支持全省小微企业,结出了丰硕成果,小微企业业务快速发展。

服务特色——专营、专业、专享、专注

“专营”:浦发银行郑州分行全面实施小微企业模版化、批量化、专营化的市场企划和授信模式,搭建了小微企业专业的经营体系。

“标准化服务方式、高效化审批流程、便捷化操作模式,为河南全省小微企业提供了一站式、综合服务平台。”一位浦发银行郑州支行行长说。

“专业”:浦发银行郑州分行组建了高素质的小微企业服务专家队伍。针对小微企业授信业务具有贷款笔数多、金额小、运行成本偏高的特点,将风险管理分解为企划推进和授信审查,企划推进通过将风险前置,提前筛选企业;授信审查人员利用丰富的金融知识、业务经验和专业的服务理念,有效地将准入与授信审批结合起来,实现了贷款的专业化审批,极大提高了审批效率。

“专享”:浦发银行郑州分行针对小微企业规模小、抵押物品不足等特点,倾心打造了“中期抵押”贷款、“动产质押”融资、“应收账款保理”、“政府采购贷”、“联贷联保”融资、“1+N 供应链”融资组合授信、“法人按揭业务”、“网上自助贷”等一系列特色服务产品,专门服务于全省小微企业,最大程度上满足中小客户的多方面业务需求。

“专注”:浦发银行郑州分行秉承“责任引领未来”的企业社会责任感,给予小微企业资源配套和扶持,坚持信贷计划单列,实施小微企业业务的考核倾斜政策,在人力资源投入充足的资源配置。

坚持服务创新不停步

浦发银行郑州分行根据小微企业的共性和特定领域客户的特殊需求,推出了涵盖小微企业成长全流程、生产贸易全流程的系列金融服务方案和服务。

“浦发银行将继续全力支持全省小微企业发展,在支持小微企业发展上将立足于三个继续坚持:一是继续坚持资源投入;二是继续坚持服务创新;三是继续坚持流程优化。”某浦发银行郑州支行行长说道。

今后浦发银行郑州分行将通过打造专业化、集中化、流程化的小微企业全流程作业模式,建立小微企业信贷工厂,形成以小型微型企业为服务对象的流水线,解决目前最为迫切的小型微型企业授信流程工厂化运作需求。

防除近视眼照明灯具在奉化研制成功

一种既能防除中小学生近视眼,又能使光线更加柔和及节能环保的新颖格栅照明灯具最近在浙江奉化国盛仪表有限公司研制成功,并投入批量生产。产品远销美国、新加坡、东南亚市场后,深受消费者青睐。

这种新颖格栅照明灯,分为长方形(学校)和正方形(写字楼)两种,由奉化国盛仪表公司和复旦大学光源研究中心共同合作开发科研项目。该照明灯与目前市场上销售的灯具相比,有三点重大突破:一、防止眩光,使光线更加柔和,可有效防除近视眼;二、灯具内空气自由流动,有效提高散热率,增加荧光灯的使用寿命;三、该产品既经济实用,又节能环保,是目前最理想的照明灯具。

(记者 袁兴国 通讯员 董明儿)

市场将军的商战之道——汪海的 ABW 理论(五十一)

第三个战术:理论是龙头(11)

出:“战略家的任务不在于看清企业目前是什么样子,而在于看清企业将来会成为什么样子。”所谓“企业将来会成为什么样子”,就是指企业在三年之后、五年之后、十年之后,甚至更长时间之后会成为什么样子。

中国古代著名的军事家孙子也说:“用兵之道,以计为首。故上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。攻城之法为不得已。”也就是说,用兵打仗,先要定计。所以,用兵的上策是以谋略胜敌,其次是通过外交手段取胜,再次是使用武力战胜敌人,最下策是攻城。攻城是不得已而采用的办法。

汪海清醒地知道:要想做一个成功的企业家,就必须首先成为一个企业战略家,要

力求做到高瞻远瞩、胸有全局、着眼未来、以谋取胜。

那么,企业家怎样才能做到以谋取胜呢?

世界著名企业战略专家弗雷德里克·格卢克说得极好:“战略家要在所取信息的广度和深度之间作出某种权衡。他就像一只在捉兔子的鹰,鹰必须飞得足够高,才能以广阔的视野发现猎物,同时它又必须飞得足够低,以便看清细节,瞄准目标和进行攻击。不断地进行这种权衡正是战略家的任务,一种不可由他人代理的任务。”

汪海就像是这样一只“市场雄鹰”。所以,他总能在企业发展的关键时刻,高瞻远瞩,着眼未来,超前为企业制定出科学、正

确的发展战略,引领企业沿着正确的航道,向着远大的目标,从一个胜利走向另一个胜利。这就是战略制胜!

那么,汪海是怎样做到战略制胜呢?

其一,他有一个明确的企业定位。世界著名战略咨询大师杰克·特劳特指出:“定位是战略的核心。战略,就是如何让企业产品与众不同,形成核心竞争力。对受众而言,即是鲜明地建立品牌。”汪海给双星战略定位就是“做鞋”,用汪海的话讲,就是“一个做鞋匠”。在中国人的传统观念中,这个是最不值钱的买卖。

其二,他有一个明确的企业宗旨。现代管理学之父彼得·德鲁克指出:“规定企业的宗旨和使命是艰巨、痛苦并带有风险的。

但是,只有如此,才能使一个企业树立目标、制定战略、集中其资源并着手工作。只有如此,才能对一个企业进行管理而取得成功。”他还说:“要了解一个企业,必须首先知道它的宗旨,而宗旨是存在于企业自身之外的。事实上,因为工商企业是社会的细胞,其宗旨必然存在于社会之中。企业宗旨的唯一定义是:‘创造顾客’。经营宗旨如此独特,是造成一个企业或机构经营失败的唯一原因,也是最重要的原因。”

企业宗旨就是企业的纲领,是企业在社会大众面前树立的一面旗帜,是企业的最高灵魂和统帅。双星的宗旨就是“做好鞋”,既为人“做好鞋”,也为车“做好鞋”。



●首届全国优秀企业家汪海

■ 张秀玉

四、 专家点评

世界著名企业战略专家约翰·W·蒂兹指