



2011星光大道  
年度最具爱心企业

# 加快发展 用爱感动世界

## 招商银行合肥分行创新业务模式健康快速发展

### 服务中小企业 全力支持安徽经济发展

2011年是招商银行总行实行“二次转型”的第二年,坚持以“加快发展、重在创新、提高效率、防范风险、全面提升中小企业业务和综合收益”为指导,保障了中小企业业务的快速增长。

今年以来,招商银行对省内重点优势行业大力给予信贷支持,继续加大对

交通、煤炭、电力、有色金属等行业的投入。例如,今年招行先后向合肥京东方光电科技有限公司、合肥乐凯科技有限公司、赛维LDK太阳能高科技有限公司、阳光电源股份有限公司等高科技企业共计投资贷款8亿元,为合肥市光电产业战略作出了有益贡献。

2011年伊始,招商银行总行向合肥分行下达的自营贷款控制额度新增27亿元,在总行行长马蔚华的指示下,合肥分行将中小企业信贷业务发展作为重中之重。将信贷资源向中小企业倾斜,在有限的额度内保证中小企业业务优先投放,全面完成总行下达的工作计划。

### 推进金融创新 进一步优化产品

由于受到宏观调控影响,招商银行合肥分行今年贷款的直接投放与去年同期相比是略有下降的,但相应的却加大了金融创新的力度,多渠道为企业提供更多信贷替代产品,帮助企业多方面获取资金。

一方面,招行合肥分行为降低企业

固定资产投资成本,向企业提供融资租赁款项2亿元;另一方面,为支持省内大型国有企业(如皖能、高速集团、淮北矿业等)发行中期票据296亿元,发行短期融资券5亿元。

安徽省“十二五”规划明确提出,要发展先进制造业,我省中部崛起的

宏伟蓝图必然离不开制造业的长远发展。在今后的一段时间内,招商银行合肥分行积极响应省政府的号召,围绕制造业的产业链进一步优化产品,在产业优化创新升级方面,服务于工业企业,加快形成核心关键技术和提升规模水平。

### 强化升级 多渠道融通资金

2011年以来,招商银行合肥分行加大了金融创新力度,多渠道为企业提供更多信贷替代产品,较好地弥补了一般性贷款规模受限的不足。

通过积极开拓以中期票据、短期融

资券、融资租赁为主的各项创新业务,实现资产规模过400亿,贷款规模达300亿,不良贷款率不到1%,发展至今已拥有20家同城支行,40个自助银行网点的成果。

在严格的监管形势下,下一阶段,招商银行合肥分行将继续积极开拓新业务、新产品,调整信贷结构,挖掘内部潜力,将多渠道创新融通资金作为银行未来发展的新目标。

2011年,国家从紧的宏观调控政策,使银行信贷投放和企业融资面临“两难”处境。经济是金融的基础,这个时候,正是需要商业银行尽心竭力、紧跟政府的指挥棒,挺身而出维护地方经济平稳健康发展的重要时刻。

12月8日,招商银行合肥分行迎来了十周岁生日。十年弹指一挥间,一路走来,招商银行合肥分行的努力,成就了一座座丰碑,深深地扎根在安徽大地。2011年以来,在严格的监管形势下,招商银行合肥分行充分挖掘内部潜力,积极开拓新业务、新产品,以多渠道创新融通资金,大力支持安徽省经济建设和中小企业发展,荣获本届“星光大道·2011中国(安徽)金融行业年度风云榜——年度最具爱心企业”称号。

记者 何爽

# 招行“千鹰展翼”计划成就企业非凡梦想

11月,新能源企业合肥阳光电源上市募集的128亿元资金全部落户招商银行合肥分行所辖黄山路支行。这家成立之初销售收入不过2000万元的典型中小企业,是如何在与招行合作6年之后成长为一家年销售收入超过6亿元的、目前国内规模最大的光伏逆变器制造商,又是何在上市关键阶段拒绝多家银行抛来的橄榄枝,坚定选择与招行站在一起的呢?

阳光电源并不是特例。今年以来多家拥有新产品、新技术、新商业模式创新型成长企业在与招行一路携手同行下,经历由弱到强的蜕变,陆续踏上资本之路,实现腾飞梦想。截至今年10月底,在招行开立IPO募资专户的创新型成长企业超过50家,占据中小板和创业板上市企业的三成以上。这一组数据,凝聚了招行多年来对中小企业的倾注和培育。

企业对招行“情有独钟”绝不是偶然。这些企业自成立之初,便得到了招行的点滴扶持,招行如同呵护“雏鹰”般呵护企业的成长。经过多年风雨与共的相互支持、相互依存,企业在招行的鼎力帮助下强健了自己腾飞的翅膀,最终实现翱翔的梦想。如果说企业和招行携手是一种缘分的话,那致力于培育创新型成长企业这只“雏鹰”的“千鹰展翼”计划就是这千里姻缘的一线牵。

2010年,针对正蓬勃兴起的创新型成长企业,招行正式启动实施了“千鹰展翼”——创新型成长企业培育计划。该计划旨在每年发掘1000家具有高成长空间、市场前景广阔、技术含量高的企业进行全方位金融扶持,未来三年内这样的企业客群将达到3000家。

招行深入分析企业拓展市场营销、扩大生产能力、完善多元融资、规避经营风险、提升管理效率等十大需求,全面结合企业的行业特征和发展阶段,为企业量身定做了“创新型成长企业综合金融服务方案”,从创新信贷政策、创新融资产品、创新私募股权投资合作、创新供

应链金融服务、全程持续财务顾问服务等九个方面,综合运用金融产品和相关资源,全力帮助创新型成长企业逐渐积累在品牌、专利、团队、服务、商业模式等方面的优势,打造在同业中的竞争实力。

“千鹰展翼”计划不仅为企业创新的债权融资方案,还通过与PE和券商合作为创新型成长企业提供股权融资的服务,形成直接融资与间接融资相匹配的金融服务体系,促进创新型成长企业快速成长。通过“千鹰展翼”计划,招行将为创新型成长企业打造一个集商业银行、私募股权投资基金、券商为一体的创新综合金融服务平台。

为全力满足企业借助资本市场实现跨越式发展的深层次需求,招行推出了一整套企业上市前、中、后期全流程成长财务顾问服务,不仅为企业提供专业、高效的融资服务,打破企业资金瓶颈,还为企业量身打造个性化、顾问式金融综合服务,为企业资本之路保驾护航。

招行一直高度重视中小企业发展。自2008年开始实施的“二次转型”中就明确提出了由大客户为主向中小企业转变、由传统产业向新兴产业转变,由简单的存贷款业务向多元化综合金融服务转变的要求。由于在战略决策上先行一步,近几年招行已经实现了在中小企业金融服务领域的先发优势。招行准确把握中小企业自身特有的发展规律与金融需求特征,大胆突破传统思维,在同业中率先对体制、产品、服务等进行了一系列创新。2008年招行在国内率先成立了准法人、准银行模式的小企业信贷中心,成功改革中小企业信贷管理体制和运营机制,成为首家利用体制创新支持中小企业发展的股份制商业银行。

此外,招行致力于通过一系列产品创新帮助企业解决发展过程中的融资问题。早在2006年,招行就推出了全国首个中小企业综合金融服务品牌——“点金成长计

划”。2010年招行再次精心策划推出了极具特色的中小企业融资新品牌——“助力贷”。该品牌下的特色融资产品,如“自主贷”、“订单贷”、“置业贷”等深受中小企业青睐。

国家“十二五”规划中明确提出大力发展战略性新兴产业的目标,2015年企业增加值占GDP比重将达到8%,约为4.3万亿元。一大批创新型成长企业将面临前所未有的巨大市场机会。规划中还明确了建立健全中小企业金融服务的信用担保体系的要求,对银行等金融机构发挥支撑企业发展的作用提出了更高的要求。招行“千鹰展翼”计划的推出既是响应国家政策号召、履行企业职责的必然之举,更是招行一直以来全力支持中小企业发展战略的延续和提升,是招行服务中小企业金融发展大局中的重要落子。凭借“创新、执着、专业”的企业精神以及与中小企业先天的血脉联系,招行在激烈的行业竞争中脱颖而出,成为多家企业首选的紧密合作伙伴。

经过一年多的实施,“千鹰展翼”计划已初现峥嵘。目前招行已与国内外240余家PE机构,数十家券商展开了深入合作。“千鹰展翼”计划项目下优质的创新型成长企业客户数已超过2500家,其中七成以上企业获得了招行超过400亿元的授信支持,超过四分之一的企业在招行的协助下引入了股权融资。招行针对创新型成长企业专门设计推出的债权融资产品——“投连贷”,已在全行近200余家企业推广应用,授信额近60亿元。下一阶段招行计划加强与PE机构合作,探索为客户提供股权、债权相匹配的新型财务顾问服务。

招商银行始终把发展中小企业特别是创新型成长企业作为战略重点,将聚全行金融创新之力把“千鹰展翼”计划打造成支持创新型成长企业发展的加速器,助企业实现振翅长空的非凡梦想。