



湖北风云名车汽车服务有限公司航拍。

襄阳金融花样多,企业融资不再难

湖北日报全媒体记者 周升蕾

“我们公司主要经营二手车、新车销售业务,商品单价高,投入的资金量较多,有没有低息且贷款额度较高的融资产品?”

“刚起步的企业,负债率可能偏高,能不能贷款?”

“受结算期影响,公司应收账款金额大,贷款快到期,资金周转不开,有什么办法?”

4月28日,一“企”来发布·襄阳市新闻发布到基层首场活动在湖北风云名车汽车服务有限公司(以下简称“风云名车”)举办,政府职能部门、银行、企业三方相聚,直击企业融资痛点、难点。发布会现场,不少企业结合自身情况,提出融资需求,银行现场给出解决方案。

数据变“信用” 34家经销商获贷7000万元

湖北丰泽源汽车贸易有限公司是襄阳一家颇具实力的汽车经销商,主营二手车和新车销售业务。发布会一开始,公司负责人李融已跃跃欲试。

“汽车买进卖出,需要大量流动资金,但因为缺少固定抵押物,贷款是难题。”从业十几年来,融资难、融资贵就像压在公司身上的大石头,“负担太重,跑不快”。

问题抛出,中国工商银行股份有限公司襄阳分行(以下简称“工行襄阳分行”)科技金融中心负责人蒋哲起身给出答案:“我们针对襄阳合规经营的汽车经销商,推出了普惠信用融资产品,额度最高可达1000万元,还有利率优惠,适配您的需求。”这类融资产品不依赖传统抵押物,而是基于企业的经营流水、纳税数据和信用状况进行审批,让数据成为企业的“信用名片”,精准覆盖企业车辆采购周转的资金需求,解决经销商“起步难、周转难”的困境。

为进一步适配二手车经销商的融资需求,工行襄阳分行以科技金融破解行业“缺抵押、成本高、额度紧”的难题,创新推出了数智车融专项融资方案,采用库存车辆动态监管模式,无需额外不动产抵押,额度根据企业经营规模、库存周转效率灵活匹配,资金随借随还,降低企业的资金占用成本。

“该方案面向全市优质二手车经销商开放,只要企业合规经营、信用记录良好、经营数据稳定,都可以申请享受专属政策。”蒋哲介绍,工行襄阳分行会根据企业的经营规模、库存结构、资金周转需求,量身定制融资方案,包括利率优惠、额度倾斜、审批绿色通道等全方位支持。

据统计,截至目前,襄阳已有34家二手车经销商通过数智车融专项融资方案获得贷款,累计获得贷款近7000万元。

智慧大脑”画像 无需抵押担保

“受甲方结算期影响,货发出去了,款却不能及时收回,想上新项目,缺流动资金,银行能贷吗?贷款快到期,资金周转不开,有什么办法?”

襄阳金福鼎机械有限公司是某知名发动机品牌的配套供应商,手上掌握多项技术成果。发布会上,总经理王军的提问,道出了不少企业的心声。

“当然可以,并且有非常适配您企业的贷款。”湖北银行襄阳分行普惠部总经理宋晓龙向王军推荐知识价值信用贷,该产品依托省科技厅的科创企业大数据平台,从创新人才、研发投入、知识产权等7个维度自动生成企业精准画像,具有纯信用、放款快的特点,最高可贷1000万元,期限最长36个月,利率低,无需抵押担保。

目前全省已有近200家科技型企业通过“智慧大脑”大数据平台获得授信,首批授信金额约11亿元,其中襄阳地区首批77家企业获授信2.1亿元。

宋晓龙介绍,针对企业贷款到期,资金周转不开的困境,湖北银行襄阳分行会根据企业的经营流水情况,测算资金运转及企业经营情况,提前做好贷款续贷工作。

同时,湖北银行和襄阳市融资担保集团一起推出了应急转贷纾困业务,专门帮企业解决“过桥”资金难题。“企业不需要自己去外面找高息‘过桥’资金,湖北银行可以帮忙对接官方渠道,成本低、流程快,确保新旧贷款能顺利接上。”宋晓龙说。

开通绿色通道 3分钟申请1分钟放款

“目前大部分企业净利润率在8%左右,而一年期贷款利率加上各种担保

一季度卖车超2万辆 襄阳二手车 “劲轰油门” 驶向全球

湖北日报讯(记者褚楠、通讯员李敏)“轻资产、无抵押、有订单却缺资金,这样的企业如何做大做强?”4月28日,在一“企”来发布·襄阳市新闻发布到基层首场活动现场,湖北风云名车汽车服务有限公司(简称“风云名车”)网红主播谢晨的一番提问,引发不少二手车从业者的共鸣。

风云名车常备现车超1000台,曾创下直播两小时售出125台东风日产轩逸的佳绩,抖音账号粉丝量已达132万,稳居当地行业头部。

“直播带来巨大流量的同时,资金压力也越来越大。”谢晨说,二手车属重资产、高周转行业,常因订单来了却没钱备货,想贷款又缺乏抵押物、负债率偏高被银行“拒之门外”,制约了企业进一步发展。

据统计,襄阳市拥有二手车交易市场13家,经销企业96家。同在襄阳高新区的湖北丰泽源汽车贸易有限公司,也面临和风云名车相似的困境。

公司总经理李融说,企业主营二手车及新车销售,资金占用量大,属于典型的轻资产、缺抵押物模式,急盼低息、高额度的融资产品,以支持其开拓二手车出口业务。

针对企业反映的行业痛点,襄阳市商务局副局长刘峰回应,正通过精准帮扶、市场升级、行业规范等一系列举措,加快构建一站式、全链条的二手车交易服务体系,全力打造区域性二手车交易中心。

商务部门主动协调金融机构,为风云名车落实3000万元专项融资,有效缓解了企业收车备货和线上运营的资金压力。

得益于金融活水与政策支持,襄阳二手车加速驶向海外。今年2月,丰泽源公司获批二手车出口资质,上月首批40辆二手车已发往阿尔及利亚、加纳等非洲国家。

政策红利不仅惠及单个企业,更带动了产业生态的整体升级。

成立于2007年的华鑫二手车交易市场加速发展,已形成车辆交易、检测认证、产权过户、金融保险“一站式”服务闭环。今年,该市场34.2亩扩建地块顺利摘牌,长期制约发展的用地问题得到解决。

刘峰介绍,为进一步激发市场活力,襄阳已出台相关政策,对年过产量超过2万辆的二手车交易市场,按每辆车20元标准给予奖励;同时积极协助企业申办出口资质,让更多襄阳二手车畅行全国、驶向全球。

最新统计显示,今年一季度,襄阳市二手车交易量达21923辆,已经成为稳定汽车消费市场的重要力量。



襄阳市人民政府办公室副主任钟颖。



襄阳市商务局副局长刘峰。



企业代表、湖北风云名车负责人谢晨。



一“企”来发布·襄阳市新闻发布到基层活动现场。

襄阳贷款余额突破5000亿元

湖北日报讯(记者周升蕾)4月28日,在一“企”来发布·襄阳市新闻发布到基层首场活动中,襄阳市人民政府办公室副主任钟颖透露,截至今年3月底,襄阳市贷款余额突破5000亿元,创历史新高,标志着有更多资金注入经济实体,企业发展势头更足。

近年来,襄阳新型市场主体蓬勃发展,业态丰富、活力强劲,成为产业转型升级的重要力量。“但这类企业普遍存在轻资产、缺乏传统抵押物的特点,与传统抵押融资模式不匹配,融资难、融资贵问题突出。”钟颖介绍,为破解这一难题,襄阳打出政策落地、平台搭建、模式创新、全周期服务“组合拳”,让金融“活水”精准滴灌万千市场主体。

政策精准发力,融资成本持续下行。襄阳用足贷款贴息、政策性金融工具等红利,建立市县小微企业融资协调机制,开展“千企万户大走访”。截至3月末,全市累计放款689亿元,平均利率仅3.47%,信用贷款占比达42%,无抵押、纯信用融资覆盖面持续扩大,切实为企业减负增效。

供需高效对接,金融通道全面畅通。今年以来,襄阳市县联动举办9场金融“早春行”暨“项目融资直通车”活动,累计授信签约约1500亿元,构建起

多层次、全覆盖、常态化的银企对接体系。其中,百亿级重大项目、“3+4”产业体系重点企业累计签约授信达593.6亿元,打通金融服务“最后一公里”。

破解融资瓶颈,轻资产企业迎“及时雨”。针对轻资产、弱担保企业融资难题,襄阳推行“数据增信+财政增信”双轮驱动,推广信用价值贷,以数据换信用、以信用换信贷。截至3月末,全市新型政银担贷款余额达84亿元。

作为汽车流通领域标杆企业,湖北风云名车曾因融资租赁、车辆动态流转等原因,面临缺乏传统抵押物的融资困境。襄阳市融资担保集团量身定制“动产浮动质押”方案,满足企业融资需求。“以库存车辆动态质押,由融资担保集团或者第三方对库存车辆进行动态监管,动态盘点、滚动置换,实现快速快出。”襄阳市融资担保集团副总经理贾滢尧介绍,通过该方案,企业获得的授信额度最高可达车辆评估价值的80%,同时不影响车辆正常流转和销售。

钟颖介绍,襄阳将持续聚焦企业发展需求,全面提升金融服务精准度、覆盖面和便捷度,不断创新产品、降低成本,提升效能,全力支持新型市场主体稳经营、强创新、快发展。