



市旅游协会旅行社分会推进“银企合作”暨“市场监管”工作会议现场。
受访者供图

融解疫困

(上接1版)

管着246家旅行社的市旅游协会旅行社分会秘书长李平也一直在思考。进入4月份之后，他明显感到旅行社老总们焦灼起来。贷款，成为摆在大家面前必须面对的选项。但一个现实问题是：旅行社大多是中小微企业，资金不稳定，资质不足，加上要经过复杂审批手续，贷款很难。尤其是部分旅行社已贷过款，再次贷款无疑难于登天。

就在大家一筹未展之时，张家界美好国旅有限公司总经理杨爱萍接到了一个电话：杨总，我们拟将您的经营快贷额度提升到300万元，您是否需要？

电话是工行张家界分行永定支行副行长朱波打来的。彼时的美好国旅，刚取消200多个旅行团，每月还要拿出10多万元为40名员工发放基本工资。去年的一笔贷款也马上到期。当杨爱萍接到这个电话时，大为惊讶。银行不仅没有催他还贷，还在去年200万元的额度上进行了扩充。

当杨爱萍赶赴朱波所在的工商银行办理相关手续后，新增贷款在3天内就拨付到了他公司的账上。拿到了手续简便甜头的他，随即将工行加大对中小微企业的普惠金融信贷力度政策告诉了李平。

纾困

4月22日下午，经营快贷业务交流会议在市文旅广体局召开，旅行社分会召集的30余家旅行社参会，工行张家界分行工作人员上门指导服务，前期得到授信支持的旅行社分会副会长杨爱萍、赵森川现场现身说法。

交流现场，5家旅行社通过信贷资质审查。

工行张家界分行普惠金融事业部总经理郑昌贤告诉记者，为支持旅行社复工复产，今年3月至5月，全市已有29家旅行社获得工行约1亿元授信，其中1800万元已由旅行社自主选择成功贷出！

相比工商银行，近年来建行张家界分行一直在持续推进普惠金融对张家界中小微企业的扶持。

该行党委书记、行长缪尔宁在接受记者采访时介绍，1月27日，该便召集党委班子成员从外地赶赴张家

界，研判与企业、政府共抗疫情相关事项。随后，他们与市文旅广体局、市旅游协会、市中小企业商会等取得联系，筛选出了一批希望获得信贷支持的中小微企业，一方面为企业进行操作便捷、低利率、纯信用的线上授信，另一方面为企业开辟绿色通道机制，打通线下高效办结业务的渠道。

4月至5月间，建行走访对接涉旅企业102家，通过建行为抗击疫情开发的专属产品“云义贷”，为122户客户授信18112万元，为107户客户投放贷款15358万元。同时，他们还还为58户小企业客户制定灵活还款计划，金额合计4414万元，较好地解决了当地旅游企业的燃眉之急，促进当地旅游市场全面复苏。

从向银行申请到200万资金进入公司账户，前前后后仅五个小时，建行的办事效率非常高，办理流程也比自己想象中要简单得多，这对资金垫付期较长的OTA来说，真是实实在在解决了燃眉之急。专业从事OTA（在线旅行社）运营的张家界智盛科技有限公司负责人说。

急企业之所急、想企业之所想，在这场全民战疫的行动中，各大银行和金融机构始终坚持以人民为中心，把疫情防控和复工复产作为当前一项极为重要的政治任务抓紧抓实，全力以赴、精准施策，有力地缓解了受困中小微企业的流动资金压力。

华融湘江银行张家界分行，明确提出打造华融湘江银行在张家界的旅游特色分行。疫情期间，该行结合张家界的经济特点和产业结构，与市文旅广体局、市旅游协会旅行社分会等进行了多次深入地沟通洽谈，综合近三年的旅游接待人次、旅游收入等数据，已在全市选取了30家旅行社，全年提供总计约1亿元的金融信贷支持。目前，10家旅行社已得到该行300万元至800万元不等的授信支持，授信额度为4980万元，发放金额2850万元！

我们与旅行社的合作，着眼于帮助解决实际问题。该行党委书记、行长邱苏明告诉记者，疫情期间的贷款方案有几个特点：一是贷款额度大，从300万元到800万元不等；二是属于无抵押贷款；三是贷款随借随还；四是利率非常低；五是提款有效期达到九个月。最后一点，就是手续简便！

该行副行长蔡剑波告诉记者，疫情防控支持企业复工复产是金融机构义不容辞的责任。通过与旅行社等旅游企业金融合作，不仅帮助旅行社解决了资金需求的实际问题，减轻了旅游企业的贷款成本，还间接带动了张家界旅游经济复苏。

支招

据旅行社分会统计，截至6月9日，约5家银行机构已为全市184家旅行社及部分法人代表授信共计超过3亿元。下一步，银行还将根据旅行社企业的实际需求，进一步扩大合作范围。

依托于各大银行的支持，部分旅行社已经少了“粮草之忧”，多了几分活力和进取精神。

今年5月以来，在做好做足疫情防控促使的前提下，我市先后派出多个营销小分队奔赴全国20多个重要客源城市开展旅游营销活动。其中，众多旅行社积极参与和支持。

我们现在最大的挑战就是还缺乏人气。而人气得先向市场要，得主动开展活动！杨爱萍告诉记者，今年3月以来，美好国旅积极响应市委市政府复苏旅游市场的政策，先后承办了“湖南人游湖南人”活动张家界启动仪式、湘景景区省内联合巡展等一系列促销活动。这些活动，都离不开银行和金融机构的大力关心和支持。他举

例，在开展省内十场促销活动中，市旅游协会战略合作伙伴“长银58”消费金融直接给予了6万元资金支持。

关键时刻，银行的授信给公司增加了后期市场开拓的动能。陈兴旺认为，张家界的旅行社目前要做的，还是积极开拓市场，全力为客人搞好优质服务，同时苦练基本功，创新营销思路，推出个性化旅游产品。他说，不能因为疫情对旅游市场的冲击就乱了阵脚，必须持续维护张家界旅游品牌形象，为后续市场恢复积蓄能量。

不少业内人士在接受记者采访时也表示，因为新冠肺炎疫情尚未完全远去，张家界当前要进一步做好旅游基础设施的完善和服务配套，同时深入研究，打造自己的核心吸引物，让张家界成为广大游客必来的旅游目的地。

对于下一步张家界旅游的研判，各大银行相关负责人建议，在有资金作为保障的基础上，旅游企业当在“稳”字上下足功夫，充分了解金融政策，与银行保持密切沟通；不要盲目地投资重资产，要优化渠道和品牌建设；加强公司财务管理，更加科学、规范，使得授信的资金合理分配使用。如若涉及诉讼案件发生，及时妥当办结案件，避免对信用等造成影响。



建行张家界分行上门为旅行社企业服务。受访者供图