

为地方经济保驾护航

——农行江苏省分行助力企业发展

记者 吴红军
通讯员 罗进

地处长三角经济发达地区,近年来江苏省经济发展迅猛,各项经济指标连年递增,取得了令世人瞩目的成绩。这其中,农行江苏省分行功不可没。统计资料表明,截至9月末,农行江苏省分行本外币贷款总额6535亿元,比年初增加526亿元,贷款增量在全国农行系统中名列第一;其中法人客户贷款总额4455亿元,比2002年末(1177亿元)增加了3278亿元,增幅279%,10年来江苏农行支持实体经济贷款复合增长率达14%。

“农行为我们雪中送炭”

如何为地方经济发展添威助力,农行江苏省分行以企业为突破口,全力服务、支持企业发展。“企业搞好了,地方经济也就上去了”——这是农行江苏省分行的切身体会。

“感谢农行2008年为我们提供贷款3亿元,使凌家塘市场发展为全国农产品批发十强市场。”江苏凌家塘市场发展有限公司负责人如是说。

凌家塘市场创建于1992年,农行发放贷款175万元,实现了当年建设,当年招商,当年营业。2008年,凌家塘市场因市政规划需异地重建,规模扩大数倍,农行常州分行第一时间与凌家塘市场建立战略合作伙伴关系,贷款3亿助推其再次步入了大发展的快车道,目前市场交易额已从当初的0.25亿元扩大到200多亿元,共吸引了3200多户商户,安排管理人员500多人,带动3万多农户从事上游农产品生产。如今“凌家塘”已是国内知名市场品牌,其蔬菜价格作为全国蔬菜

价格的风向标,已纳入中央电视台农业频道每日农副产品价格播报体系。

江苏凌家塘市场发展是农行江苏省分行助推国计民生的缩影。据了解,该行发挥城乡联动优势,有效对接民生领域金融需求,积极发挥农村金融体系骨干支柱作用。到今年9月末,全行县域“三农”板块贷款余额达3070亿元,比年初增加252亿元,增量占全行贷款的59.11%,增速比全行贷款增速高1.84个百分点。

企业创新的领路人

“关键时刻还是要靠农行啊!”无锡博一光电科技公司负责人感激地说。据悉,作为一家科技企业,科技创新是企业发展的命脉,但创新需要资金,钱从哪里来,常常成为这些科技型企业令人头疼的难题,发展瓶颈。农行无锡科技支行通过知识产权质押向其放贷,今年博一的销售有望比去年翻一番。

以各种形式为企业创新发展提供支持,是农行江苏省分行支持企业发展的一个重点。全系统紧紧抓住有发展前途的企业,围绕企业的科技创新提供强有力的支持、服务。

近年来,农行江苏省分行连续推出了“新兴产业服务体系与科技银行建设方案”、“投资银行业务体系建设方案”等六大业务创新体系,更有效的举措服务于创新型经济发展。其中,全省农行9家科技支行与政府、创投、担保公司和科技园区(高新区)展开全面合作,确立“面向战略性新兴产业,连接各类金融组织的新金融,服务高成长高风险的新型科技企业和研发以防范高风险创造高收益为主要特征的新产品”的“四新”市场定位,建设以“成立专营机构、建立专业团队、推出

专属产品、制订专门的业务流程、设立专项的风险补偿机制”为主要内容的“五专”经营机制。今年已对191户科技型中小企业,累计发放贷款24亿元。

在把科技支行做精做细的同时,农行江苏省分行还积极探讨和尝试结构化融资业务,充分利用信托、租赁、基金等结构化融资渠道,应对金融脱媒的新形势,满足企业多元化融资需求。通过信托融资业务从省外募集资金250多亿元,满足了省内龙头企业的融资需求。为优质客户办理融资租赁业务19.7亿元,发放并购贷款22亿元,其中向苏宁电器定向增发提供并购贷款17.5亿元,用于其网点布局、电子商务平台及信息管理的升级,有效支持了实体经济的并购重组行为,加快省内产业升级。通过短期融资券、中期票据等债务融资工具为沙钢集团等9家客户发行了23笔债务融

资,金额累计超过200亿元人民币,解决了省内优质大型企业低成本融资的需求,为企业节约融资成本1.5亿元,创造了良好的经济效益和社会效益。

银行“大蓬车”开进企业

“大蓬车”开进企业,“圆桌会议”马上就办……近年来,农行江苏省分行创新各种服务新形式,全面、周到地为企业提供各种形式的服务,极大提高了办公效率,及时满足了企业需求。针对中小企业是经济发展的中坚力量这一现实,农行江苏省分行找准自己的定位,在企业成长的每个阶段都制定了相应的配套产品。

在手工作坊、微型企业阶段,由于其财务报表不健全,无法以企业法人的身份申请贷款,因而农行以向其提供个人生产经营贷款为主要方式;在小企业阶段,农行提供小企业简式快

速贷款;到了一定规模的中小企业阶段,农行提供一般流动资金贷款、各种贸易融资业务、承兑汇票等产品服务以及产业配套链的授信。

小微企业市场反应灵敏,对银行的服务要求也高。为了提高信贷审批效率,农行江苏分行分支机构做了很多有益的尝试。譬如贷审会“大蓬车”开进企业,对于急需的贷款,随时召开贷审会,现场集中审议,马上系统投票。

再如“圆桌会议”。以往,农行盐城分行一笔贷款要经过好几个部门。现在,分管行长牵头召集相关部门,开“圆桌会议”解决,审批效率大大提高。以前一笔流动资金贷款需要一个星期,现在,只要资料齐全,最快只要半天。至7月末,该行小微企业贷款客户308户,比年初增加31户,贷款余额26亿元,比年初增加3.43亿元,贷款户数增量完成率排名全省农行第一位。

农发行安庆市分行 贷款支持秋季粮棉收购

本报讯 秋收以来,农发行安庆市分行全力做好今年秋季粮棉收购资金供应管理工作。在做好最低收购价预案启动准备工作的同时,按照“一县一策、一企一策”和调整优化客户结构的要求,逐县制定了支持秋季粮食市场化收购方案,择优支持市场化多渠道收购。该行共认定安庆市辖区28家企业参与2012年度的秋粮收购,其中,国有购销企业7家,加工及产业化龙头企业19家;认定棉花贷款企业10家,力争做到布局合理、结构优化。

最新数据显示,截至10月末,该行已累计投放秋粮棉收购贷款4.7亿元,其中秋粮收购贷款3.2亿元、棉花收购贷款1.5亿元,支持企业累计收购粮食8608万公斤、棉花30.4万担。(白振华 刘恩华 刘伟)

农行广元分行 完善社会信用体系

本报讯 记者吴迪 通讯员何跃春报道 截至9月末,农行四川广元分行累计发放机构信用代码证3469户,剔除已销户546户,圆满完成辖内存量机构和新增机构基本账户100%发证任务,为进一步推广应用机构信用代码、完善社会信用体系提供了基础支撑。

据悉,该行采取会议每月督导、内网每周通报、短信每日提示等形式传递指标压力,同步开展账户清理、员工培训、重空管理、舆论引导等基础性工作,遵循先易后难的原则逐户录入信息、发放代码证,确保短时间内按计划完成任务。在追求高效率的同时,该行严把信息质量关口,发证环节注重原始资料、代码申请表、系统信息三者的一致性和完整性,发证后集中安排力量对已发证机构全面清理,及时沟通修正。

人行邓州市支行 助推农村信用体系建设

本报讯 记者叶松 通讯员阎育鸿 张炳堂报道 近年来,人行邓州市支行积极探索建立农村青年农户信用档案,完善信用示范户评价体系,助推农村信用体系建设。该行组织开展金融知识进社区,征信知识进乡村活动,做好金融知识宣传和征信知识宣传普及教育,推动建立“农村青年+征信+信贷”的融资扶持平台,并大力开展技术培训,培育带头致富的乡村能人和“创业导师”。2011年,该行组织培训青年农民2000人次,传递最新农业科技信息400余条,评定农村青年示范户700户,发放信用贷款3000余万元。

双牌农商银行 实现体制机制转变

本报讯 记者陈宝树 通讯员金伟 卿军报道 近日,双牌农村商业银行在农信合作联社的基础上设立为地方性股份制银行,完成了信用社自身体制机制的转变。

据了解,新组建的双牌农村商业银行将“改制不改向”,树立“双牌人银行”的发展定位,坚持“服务双牌、发展双牌”的服务理念,发挥地缘、人脉优势,突出便民、利民、惠民的特色,倾力打造政府信赖的“百姓银行”、群众欢迎的“便民银行”,尽快建立现代企业制度,完善公司法人治理结构,真正实现更好、更快发展。

河津农商银行 电影搭台 送金融知识下乡

本报讯 记者郭晓东 通讯员郭娟娟 柴瑞杰报道 为进一步加强辖区居民对农商行业务的了解,扩大农商行的影响力,近日,山西河津农商银行铝厂支行在辖内社区村庄开展为期五天的送电影下乡活动。

该行通过在播放点悬挂横幅、设立咨询台、抽调业务精湛的工作人员散发传单等方式,向前来观看影片的居民和周围群众讲解农商行的业务种类、产品特色和网点优势,提高了居民对该行业的了解,给百姓送上了丰盛的金融大餐,拉近了与辖区居民之间的关系,增强了该行的区域影响力。

平原联社精心打造机械产业“联合舰队”

本报讯 日前,山东省平原县农信社向中大机械有限公司增加贷款200万元用于扩大生产,使年生产规模由原来的100万套增加到300多万套,年产值增加了三倍。到目前,全县机械产业累计贷款已达1.7亿多元。这是该县信用社为壮大机械产业,打造机械“联合舰队”所采取的重要帮扶措施。

近年来,平原联社加大了对机械加工产业的扶持力度,每年累计发放贷款7000万元用于企业流动资金,使40多家机械企业成长为具有一定规模的机械公司,年产值达到了10亿多元。(高玉才 董业勤)

新闻故事

金秋十月果飘香

记者 叶松

通讯员 陈曾明 陈国利

金黄的玉米,飘香的稻谷,诱人的果子,肥硕的鱼蟹……金秋,丰收的季节,收获的季节,行走在焦作大地,人欢马叫,处处是收获的繁忙和喜悦……

“只用了8天时间,就完成了1.2万亩耕地的作业任务。”在武陟县凤祥农机合作社,机手们不无得意地告诉记者。

今年秋收,焦作市组织各类农业机械15万台套,农机化生产大大加快了秋收生产的进度,焦作市玉米机收水平再创历史新高,实现“七连增”。

“今年出现的一个可喜现象是,我市许多地方的农民宁愿等几天也要让

收获机来收获,他们再也不愿意人工收玉米了。”焦作农机局的同志反映。

“玉米机收,一日千金。”修武县鑫豪农机合作社理事长刘小根这两天笑得合不拢嘴,他说,“今年刚贷款买了台二行的玉米收获机,每小时可以收4亩地,按每亩50元算,每天工作10个小时,一天就可以获得作业收入2000元。银行的贷款可帮了大忙啦。”

“强化技术指导、加强病虫害防控、狠抓秋粮高产创建、严格市场监管是我市秋粮夺高产的四条重要经验。”焦作市农业局局长王国建总结今年秋粮高产的原因时说。

9月26日,正在田间指导农民科学种植小麦的焦作市农林科学院院长、农业研究员段国说:“小麦要高产,品种是关键。品种是实现小麦优质、高产、高效的核心科技要素。”

激情“早课”

王文静 常琳

“下面我们大家一起来做引领手势……”员工一字型站立,挺胸、抬头、目视前方,队伍整齐,动作规范。在河北省廊坊城郊信用联社营业部内,每日“早课”又开始了。

自开展优质服务年活动以来,河北省廊坊城郊信用联社狠抓服务质量建设,于今年4月份聘请专业礼仪培训人

士,对全员进行了为期三个月的“两个规范”服务礼仪培训,使员工素质全面得到提高,服务质量大幅提升。为了巩固培训成果,使这种状态得以保持和延续,自9月份以来,该联社要求所辖营业网点坚持实施“早课”制度,即每个工作日上午上班前15分钟上“早课”,当天上班的员工都参加。员工们互相检查仪容仪表后,主持人对昨日工作进行点评,然后提醒今日重要事项,接着大家一起复习文明服务

用语和“规范化服务”礼仪动作。“整个过程不过十几分钟,但是有了这个“早课”热身,能让大家更快的进入良好的工作状态。”深有体会的刘会计如是说。

的确,“早课”制度实施以来,廊坊城郊信用联社通过每日短短十几分钟的时间,有效地将服务演练、业务培训、团队建设融入其中,积极提升了员工的服务效率和综合素质。

随后,在温县河南平安种业有限公司,我们真切见证了农业科技的力量:公司小麦种子销售异常火爆,公司内外,人声鼎沸、车来车往。公司科技人员无不骄傲地说:“主导品种选择上平安种业坚持以高产超高产品种为主,公司董事长、著名的育种专家吕平安培育的豫麦49-198,以及平安8号、9号、10号、11号小麦新品种已经成为黄淮海区的小麦领航品种,深受农民喜爱。”

而更让吕董事长放心的是,有了农业银行、农业发展银行提供的一条龙金融服务,公司的500亩小麦专业育种科技园,4万亩无公害标准化小麦原种繁育基地,15万亩联合繁育基地今年全部喜获丰收,优良品种的小麦种子收储顺利,销售旺盛,为明年的农业丰收奠定了基础。

记者 陈宜萍

通讯员 戴海龙

“这是明代金丝楠木画桌,这是清代红木圈椅,这是明清时大人家用的百宝箱……”余周平自豪地在徽派明清红木家具厂向休宁农合行工作人员介绍着自己的产品。

齐云山镇龙源村叶家组是安徽省休宁县的一个偏僻的小山村,这里交通不便,经济落后,现年42岁的余周平就出生在这里。

“那时候和父亲一起在左村右舍上工,虽然年头忙到年尾,但是一年下来却挣不了几个钱,后来结了婚,孩子开始上学等,花费较大,家庭经济情况又是捉襟见肘了,看着同村出去打工的,生活比我过的好,于是我不得不放弃手艺,加入了打工潮。”想起当年的痛苦,余周平深深地吸了一口气烟,无奈地告诉记者。

“外面打工确实缓解了家庭经济压力,在东阳那几年,看到那里的木雕,卖的很火,自己如果能改变在农村上工的观念,凭着自己精湛的木工手艺,学习这里的模式,弄个徽州木雕,是否也能很火呢?”这样的疑问和勇气在他心底翻动了又是好几年。

机会是留给有心人的,随着徽州文化影响力加大和人民生活水平的提高,经过一番市场调查,2009年,攒了钱的余周平终于决定回家和

木匠不再是“匠”

哥哥一起从事徽州明清家具制作。兄弟俩在靠近城区买了地皮、盖了房子,多年打工积攒的钱很快就花光了,因为从事的都是些高档家具制作,一根木料都要不菲的价格,这个钱哪里拿呢?同亲戚借,都是穷亲戚,再说做生意借钱也不好开口。慈善的兄弟俩只好来到休宁农合行到休宁分理处贷款,当时来贷款的想法就是能贷一万是一万,剩下了厚脸皮去借吧!

银行工作人员一番调查,条件符合后,兄弟俩顺利地拿到了农户小额贷款四万元。“当时真不敢相信能贷款这么多,免去了我到处借钱的尴尬和担忧。”谈到这里,余周平掩饰不住自己兴奋,语气中透出一股强烈的感激之情。

“现在手头紧了,就带着老婆和证件来你们这里‘取款’,感觉自己家的一样。”余周平自豪而幸福地说道。

今天他又来贷款了,休宁农合行工作人员在他的工作厂房参观调查后,根据需求很快就发放了二万元贷款。目前他已经是五名工人小老板,不再是当年的小木匠了,不满足现状的他也在探索着一条公司化的发展之路。

“如果工厂壮大公司化了,农户小额贷款有款就不能满足资金需求了,在城区有房的他想到时候抵押贷款我们还将继续支持,就放心去干吧。”在调查后,余周平对未来的担忧被银行工作人员送上了一颗“定心丸”。

支持实体经济和促进“三农”经济发展的天地也由此变得更为宽广。

今年6月,为进一步贯彻落实国家政策,大力支持“小微”企业和实体经济,农发行株洲市分行将全市系统支持实体经济发展的现场会在“好棒美”召开,问诊把脉,为企业排忧解难。次日,根据公司业务需求和申请,为其办理了2000万元承兑汇票,用于其原材料采购。事后,该公司伍志红董事长由衷而发:“农发行真是我们的贴心人,今后我们融资只与农发行做。”

互惠共赢 如鱼得水

“好棒美”有了农发行这个“贴心人”,目标远大,信心十足,计划在攸县投资7000万元,新建一条“禽肉制品反射红外线加工及其产业化项目”,并将攸县的地理标志“攸县麻鸭”进行深加工。该项目实施后,将带动攸县近万农户从事家禽养殖,年供家禽400万羽以上,带来8000万元年收入。同时,公司可新增销售收入2亿元,年新增利润2000余万元。在不远的未来,“好棒美”目标要成为湖南的“唐人神”、河南的“双汇”等明星企业。

农发行株洲市分行张卫国行长表示,支持实体经济发展是落实国家支农惠农政策最好的举措,是农发行履行支农惠农职能的重要体现,国家有政策,企业有需求,银行有职责,我们没有理由不支持,我们有信心、有能力做好服务实体经济这篇大文章。

荷叶冲飞出“金凤凰”

——农发行株洲县支行着力支持实体经济发展

编者按 银企实为鱼水关系,

企业有了农业政策性资金这一大动脉,如鱼得水;银行有了实体经济这个载体,支农惠农即发挥体的淋漓尽致。农发行株洲县支行着力支持实体经济发展的实践,为上述观点提供了有力的佐证。

记者 陈宝树

通讯员 李清文 刘军华 何敬阳

株洲芦淞山村偏僻有一荷叶冲,荷叶冲里有一“小作坊”,专司休闲类食品加工。记者了解到,在农业政策性资金的支持下,这一名不见经传的“小作坊”却成就了一番大产业,由一个资产规模200万的“小小公司”发展成为今天的资产规模过亿、销售过亿的中现代企业。

金融支持 激发活力

据悉,2003年“好棒美”这一“小作坊”,注册资本只有几十万元,公司产品主要是“酱卤”食品,因技术和资

金问题,产品单一、技术含量低,销售范围仅限当地及周边县区。而随着人们生活水平的提高,以及对食品需求结构的不断变化,“小作坊”受到市场的挑战,要么做大,要么被淘汰。而以武志红为首的企业创始人面对市场自然选择了前者。

如何壮大发展?“好棒美”食品公司在与银行金融机构的接触中,深知金融信贷支持的重要性。于是,首选农业政策性银行,开始了增加注册资本的申报工作。当时,按行政区划划分,荷叶冲还不属于株洲县农发行信贷支持区域,县农发行将情况反映到了上级行,面对瓶颈限制,市农发行领导大胆决策,从实际出发,明确打破区域限制,积极信贷营销。当年县农发行即给予该企业发放流动资金贷款1000万元,用于生产原材料的采购。次年3月,县农发行又根据该公司规范内部管理,条件日趋成熟情形,企业发展需要,在对其继续投放流动资金贷款的基础上,发放中长期项目贷款2000万元,新建一条生产线,并将其研发并获国家发明专利——165°反射红外线烘烤技术科技成果转化,提高了即食肉制品传统加工技术的弊病,提高了即食肉制品的营养价

值和生产效率,直接提升肉制品的附加值,提高其市场竞争力。

金融支持为“好棒美”公司注入了“活力”,该公司相继在株洲芦淞区高科园购置土地30亩,新建了生产车间、办公楼、员工宿舍和冷库,完成了年产5000吨的一期工程项目,公司面貌焕然一新,现代农业企业雏形初具。

贴心服务 成就事业

“为企业解燃眉之需,县农发行做的很贴心。”“好棒美”公司老板伍志红向记者介绍:“2008年,县农发行在支持我公司项目建设的基础上,根据企业流动资金需求测算,又投放1200万元流动资金贷款,解我们燃眉之需。”

利用165°反射红外线烘烤加工技术生产的风味禽肉食品具有营养成分不破坏、不流失、口感好、回甘等优点,在不添加任何色素和添加剂的情况下,保质期超过18个月,经湖南省食品质量监督检测所检验各项指标均远高于国家及地方标准。该技术先后通过了湖南科技厅成果鉴定,技术水平被认定为“国内领先”。

据了解,目前在湖南省湘味包装类熟食中,“好棒美”产品已进入湖南

前三甲,在流通渠道具有霸主地位,现有产品种类有28种45小类,可适应全国各地不同年龄层次、不同口味的消费者选择。

诚信为本 合作无间

“银行诚信,企业资金无忧;企业诚信,银行贷款无忧。”记者从农发行株洲市分行了解到,从2007年起,农发行向“好棒美”公司累计发放贷款10200万元。六年来,“好棒美”信守承诺,按期偿还本息,农发行在资金服务上也进行无缝衔接。

“好棒美”公司的“领头雁”伍志红说,在保全农发行信贷资产安全上,该公司将评估值为4197万元的公司资产、法人资产及其他相关资产一并抵押给农发行,公司贷款物保证率为113%。他做到了相关证件完备,权属合法、清晰,办理抵押手续完善。在“应抵尽抵”的基础上,还做到“能抵尽抵”。将不属于该公司的其他资产纳入到抵押范围。市农发行负责人告诉记者,法人“诚信、守法、合规”经营让农发行感受到了其诚意,也为农发行持之以恒的信贷支持消除了后顾之忧。同时,农发行在履职尽责过程中,使其