

# 中国农村信用合作报

统一刊号:CN11-0036  
邮发代号:1-36  
邮箱:zhgxb@126.com  
新闻热线:(010)84395204

2019年  
4月30日  
星期二  
己亥年 三月廿六  
第383期

中华人民共和国农业农村部主管

THE CREDIT COOPERATIVE

河北农信计划新增贷款1100亿元

## 聚焦重点领域服务实体经济

◎本报记者 王海潮 通讯员 黄晓阳

近日,记者从河北省农信联社获悉,今年,该省农信计划新增贷款1100亿元,大力服务实体经济发展,其中,涉农贷款计划新增600亿元,小微企业贷款计划新增700亿元。

据相关负责人介绍,河北农信将持续加大金融资源向乡村振兴重点领域和薄弱环节的倾斜力度,不断加大涉农贷款投放力度。截至3月末,该省农信支持家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业等各类新型农业经营主体2584户,贷款余额100亿元,较年初增加2.8亿元。

在服务民营企业和小微企业方面,河北省农信联社已建成67个新型小贷中心,为小微企业、个体工商户、小微企业主提供了专门的金融服务。小贷中心积极对接符合产业政策方向、成长性高的民营企业和小微企业,重点营销新业态、新经营模式小微企业,优先支持符合国家产业结构调整要求、有效益、有市场、有信誉的民营企业和小微企业,实现对小微企业主动、快捷、持续、全面、风险可控的金融服务创新金融产品。与此同时,督促各县联社落实好小微企业续贷和尽职免责政策,切实解决小微企业贷款难、贷款贵、贷款慢问题,克

服了信贷员“畏贷”“惧贷”心理,调动其放贷积极性;督促各级农信加强与工商、工信等部门沟通协作,深入了解小微企业融资需求,营销一批优质小微企业客户;指导各级农信积极开展“银税互动”,加强与税务部门和银监部门沟通,充分共享纳税信用评价结果,积极拓展纳税骨干企业客户,为诚信纳税企业授信提供更加便捷的金融服务。此外,河北省农信联社将继续把小微企业贷款投放纳入到考核当中,并提高考核权重,引导各县联社加大信贷投放力度。

一直以来,河北省农信联社把金融创新作为提升金融服务覆盖率、可得性、满意度的载体,积极研发各类个性化、特色化的金融产品。他们鼓励各级农信社聚焦借款人第一还款来源,综合考虑企业实际,合理确定贷款期限,拓宽抵押质押贷款范围,提供量身定制的金融服务。为此,辖内各行社积极开办股权质押贷款、仓储质押贷款、小微企业联保贷款等信贷产品,积极开展农村“三权”抵押贷款业务,不断加大小额信用贷款产品创新力度;积极推广“农贷宝”“商贷宝”等系列特色产品,以循环贷款模式降低小微企业融资成本,缓解付息压力。截至3月末,该省农信社“农

贷宝”贷款余额91亿元,“商贷宝”贷款余额389亿元,分别较年初增加14亿元、53亿元。

在大力支持供给侧结构性改革上,一方面,河北省农信联社认真落实“三去一降一补”任务要求,积极发挥债权人委员会作用,积极推进去产能和“僵尸企业”出清,盘活存量信贷资金,进而有效防控金融风险。另一方面,他们区别对待产能过剩行业,对产能过剩行业优质企业不断贷、不抽贷,加大对产能过剩行业兼并重组、转型转产、技术改造等环节的信贷支持,促进化解过剩产能和传统产业转型升级。截至3月末,全省农信社钢铁、煤炭行业贷款余额271亿元,较年初减少3.6亿元。此外,河北省农信联社还大力支持全省“双创双服”活动开展。在此期间,督促各级农信社按照省联社制定印发的《关于扎实推进“双创双服”活动支持地方经济高质量发展的指导意见》,以“双创双服”活动为载体,大力支持先进制造业、高新技术产业、科技型中小企业发展。截至3月末,全省农信社新增先进制造业贷款56.2亿元,今年一季度累计发放科技型中小企业36户,累计发放金额5.3亿元。

据了解,河北省农信联社还将最大限度发挥行业优势围绕重大战略和重点领域加大金融支持力度。他们紧紧围绕河北“三件大事”积极支持、主动对接京津冀协同发展、雄安新区建设、京张冬奥会建设等项目。充分把握京津冀协同发展发展机遇,大力支持京津冀交通一体化建设、京津冀产业转型升级以及京津冀生态环境治理,有序疏解北京非首都功能,优化调整区域业务布局;主动对接政府及相关部门,围绕雄安新区规划建设布局加大金融支持,及时跟进雄安新区新入驻企业融资需求,大力支持雄安新区建设;抢抓京张联合举办冬奥会的有利时机,充分发挥农信社自身优势,加大对冬奥会场馆建设项目和旅游项目的信贷支持力度,加大对奥运基础设施建设的信贷投放。截至3月底,全省农信社支持京津冀协同发展贷款余额达到44亿元。为加大对重点项目的信贷支持力度,河北省农信联社指导各级农信机构主动对接国家战略实施和重大工程建设,主动对接省、市政府重点支持的项目,着力支持铁路、公路、重大水利项目以及保障性安居工程等重点全局、带动性强的重点项目建设。

农信机构回归本源提质转型系列报道之四

## 农村金融 负重前行 健全分担机制 化解市场风险

◎本报记者 杨喜明

农村作为一个弱质产业,具有抵御自然能力差、经营风险高、周期长、收益较低且不稳定等特点,这使得农村金融风险普遍高于城市金融。由于现阶段我国农村金融风险分担机制不健全,农村金融机构依靠自身力量实现可持续发展比较困难,需要用“有形的手”来弥补市场缺陷,从而解决农村金融服务的市场失灵问题。业界专家表示,应加快健全农村金融风险分担机制,化解农村金融存在的风险,进一步改善农村金融服务,满足乡村振兴金融需求。

农村金融机构 面临五大风险

据了解,农信社目前存在五大风险,分别是流动性风险、操作风险、合规风险、信用风险和声誉风险。其中,任何一种现象发生,都会影响农信社的业务经营和支持“三农”的力度,导致金融风险的发生。

“我们那里因为声誉风险,曾出现过挤兑现象。几年前,我们联社搞增资扩股,有些农户听信后,认为是信用社要倒闭了,就蜂拥到信用社取钱。”有位基层联社的负责人谈起那次事件,至今还心有余悸。他向记者表示:“目前农信社正处于改革的关键时期,‘声誉’非常重要,如果发生声誉风险,不但影响农信社资金扶持‘三农’力度,而且还会对业务产生直接的影响。”

有位联社负责人向记者反映:“目前,我每天的任务就是到农户、企业那里营销贷款。原因是现在我们联社有存款40亿元,而贷款只有10亿元,存贷比只有25%。信用社资金的流动性过剩,导致农信社的经营成本增高不说,还削弱了支农主力军地位。”他还表示,造成目前信用社流动性过剩的原因是多方面的,主要国家政策限制放贷规模和经济下行等因素的影响。

一位信用社工作人员向记者表示,由于历史的原因,农信机构有沉重的不良资产,家底很薄,虽经多年改革有了长足的进展,但抗风险能力还是较差,容易出现以上“五大”风险。

提升自身实力 培育金融市场

面对各类风险,农信社应采取何种措施来应对?有位联社办公室人员称,农信社应从以下三个方面着手:首先,要壮大硬实力。从服务质量和提高管理上下功夫,自身硬了,打出的铁质量才会有保证。其次,要加大宣传力度。信用社会在网点、电子化、内控制度等方面加大建设力度,让农户感受到农信社发生的翻天覆地的变化。再者,农信社还应积极培育农村金融市场,提高农户的财富能力。采取各种措施鼓励农民创业,满足农民群众的金融需求。综上所述,才能从根本上解决农信社的风险经营问题。

下转2版

## 陕西省联社咸阳市审计中心 划分片区提升管理质效

◎本报记者 杨海涛 通讯员 杨晓民

今年以来,为深入贯彻落实省联社2019年工作会议精神,加强工作调研督导,陕西省农信联社咸阳市审计中心向基层、向需于基层、向教于基层,通过片区会议提升督导实效,领导班子深入基层传导压力,增强发展动力,推动各项工作任务落地见效。

据悉,咸阳市审计中心按照县级机构区域位置、区域经济状况及业务发展情况,将辖内14家联社、农商行划分为三个片区,即南部片区、中部片区、北部片区,分别由审计中心领导班子成员任片区组长,分片区召开“三长”会议,每月召开一个片区的会议,通过小范围会议汇报、交流,共同研究讨论解决行社经营发展中的难题,确保各项工作持续推进。

咸阳市审计中心通过片区会议督导工作不断改进工作作风,抓好工作落实,进而提高工作质效。今年一季度,咸阳市审计中心领导班子成员坚持每月召开一次片区会议,为行社之间搭建经验交流平台,取得了良好的督导效果。据统计,一季度各项存款余额达到902.65亿元,较年初增加30.05亿元,完成一季度计划的162.44%,实现了首季“迎春开门红”。



4月28日,河北灵寿农商银行举行了揭牌开业仪式,这标志着灵寿县农村信用联社正式跨入农商银行时代,对增强地方金融实力、促进县域经济社会发展具有重要意义。灵寿农商银行在改革发展进程中,始终坚持立足“三农”,面向县域,服务小微企业,不断加大支农支小力度,仅2018年,该行涉农贷款增长5.85亿元,小微企业贷款增长13.91亿元,发放扶贫贷款10.36亿元。今年,该行将继续为振兴乡村经济,建设富裕、和谐、美丽新灵寿作出新的更大贡献。图为揭牌开业仪式现场。 本报记者 王海潮 通讯员 王 阅

## 农发行江苏省分行建立“银企”合作机制 支持苏北地区农民住房改善

苏北地区农民住房条件改善工作是江苏省着力解决的重大民生工程,是江苏乡村振兴、加快城乡融合发展、顺应农民群众对美好生活向往和安居乐业条件的迫切要求,提升苏北地区高质量发展水平的大事。为此,农发行江苏省分行把落实乡村振兴战略与贯彻省委省政府要求有机融合,充分发挥政策性银行优势,主动提升站位,全力支持改善苏北地区农民群众住房条件推进城乡融合发展。

近日,农发行江苏省分行与江苏省淮安市政府签订了《改善农民群众住房条件战略合作协议》,双方约定在未来三年内,农发行将向淮安提供融资额度200亿元,支持农民群众住房条件改善。为了实现苏北农民住房条件改善项目的尽快落地,该行抢抓宿迁市和淮安市对农发行住房改善项目的迫切需求,主动与地方政府对接,签订合作协议,明确支持项目,设计融资模式,在不增加政府隐性负债的前提下,合规推进项目进度,并大胆改革,开展联合办贷,开辟“绿色通道”,提升办贷效率。

目前,在三种模式中,“统规代建”和“公司自建”模式较为成熟,都形成了营销模板,宿迁周马新型社区项目、徐州双沟镇盘王安置小区项目、淮安农科园高标准农田建设一期(三园村整村推进)项目都是成功的模板。

截至2019年4月20日,该行已经审批苏北农房条件改善项目7个,金额30.9亿元;准入苏北农房条件改善项目30个,金额105.38亿元。

“产业振兴是乡村振兴的物质基础,‘整村授信’做起来了,我们下一步要扶持老百姓上项目,一方面同农业农村局加强合作,他们倡导全县发展什么特色产业,我们就跟上,在人员上、利率上、系列产品上跟进服务;另一方面,在产品和服务方式创新上下实功,抓实效。”解忠良告诉记者。

事实上,今年年初,沂水农商银行就在山东省农商银行系统率先创新推出了面向小微企业的“税单贷”贷款产品。小微企业只需提供最近一年缴税记录,即可享受免抵押、免担保贷款。截至4月末前,该行已对97家小微企业进行了预授信,预授信金额8600万元,其中48家小微企业已完成授信,授信金额4026万元。

下转2版

## 江西农商银行系统提供差异化金融服务 满足涉农主体春耕资金需求

每年立春,不仅是农户们忙碌的时节,也是江西农商银行系统的“春耕备耕”时节。秉持着“江西人民自己的银行”的使命和服务“三农”的初心,江西农商银行系统把支持春耕生产作为服务乡村振兴的重要着力点,提前谋划,抢抓时机,加快落实,主动对接当地政府、农林水利等部门,深入村、组、户摸清春耕备耕资金需求底数,全力支持各地春耕计划早安排、技术推广早部署、增产措施早落实、春耕服务早启动。

为保障春耕生产顺利开展,江西省内各地农商银行广泛组织员工深入春耕一线,全面开展扫园、扫村、扫街、扫户“四扫”服务,主动走访辖内农户、种养大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业等农业经营主体,了解各类涉农主体生产经营及资金需求情况,统筹安排春耕备耕信贷资金。同时,他们广泛借助移动服务终端开展上门服务,加强线上金融服务在农村地区的宣传推广,积极依托新型金融服务载体提高金融服务效率。

据统计,今年一季度,江西全省农商银行累计发放涉农贷款57.45万笔,金额968.4亿元,其中发放农户小额贷款71.24亿元,支持农户28万户。

益保证贷款,重点支持辖内种养大户、农业产业化龙头企业。赣昌农商银行实行农户信用贷款当日上报当日批结,开启春耕备耕“直通车”服务。安福农商银行将农户小额贷款额度由20万元提高至30万元,优先满足农户春耕生产和紧缺“菜篮子”农副产品生产资金需求。

众所周知,沂水县是山东省第二烟草种植区,全县32个乡镇中有13

## 沂水农商银行精准服务地方特色产业

## 创新信贷产品助力乡村振兴

◎本报记者 刘欣欣

“我在他们这里贷10万元,一个月能省240元的利息。”在山东沂水农商银行沂水支行营业大厅,记者偶遇到黄烟种植户刘成果。“和别的银行相比,农商银行利息低,才4厘75,省下的钱都是咱的呀!”刘成果高兴地说,“过去贷款要三户联保,利息在1分左右。现在农商银行有了好政策,不用联保,利息也降了大半。”

农户刘成果申请的贷款是沂水农商银行行专为辖区内符合条件的烟烟种植户发放的用于购置烟苗、肥料、农药、地膜等与烟烟种植相关物资的“金叶贷”。贷款额度不超过10万元(含),原则上通过信用方式办理;贷款额度10万元至20万元(含),原则上通过“家庭亲情贷”家庭成员担保方式办理……

个是黄烟重点种植乡镇。此外,该县还有3500个香烟零售户。针对零售户,沂水农商银行为其量身定制了“烟草贷”,用于满足零售户的流动资金需求。“黄烟一年生产多少,加工多少,产出多少,都是有计划的。零售户要提前把款项打到烟草公司账上,烟草公司再给配烟。”沂水农商银行副行长郝连友介绍说。在他看来,农商银行产品创新的基础是“网格化营销系统”建设。早在2017年5月,为了更好地发挥“三农”主力军作用,沂水农商银行就通过不断地外出学习,成功引进了“网格化营销系统”。在不到两年的时间里,该系统建档客户已达59万户,位居临沂全市农商银行第一位。“它像一位‘画像师’,能够向我们推荐客户,并对客户类型、现在适合贷多少钱等重要信息作出描述,这就有了‘预授信’的基础。”郝连友如是说。

今年年初,五部委联合印发《关于金融服务乡村振兴的指导意见》,意见要求强化金融产品和服务方式创新。鼓励金融机构开展与农业生产经营周期相匹配的流动资金贷款和中长期贷款等业务,并重点做好新型农业经营主体和小农户金融服务。

“老百姓的幸福感和获得感,是衡量乡村振兴战略的重要指标。”沂水农商银行董事长解忠良的认识颇具理性和深刻。他告诉记者,研发“金叶贷”“烟草贷”的初心,就是精准对接老百姓的需求,不是像过去那样“挖掘客户”,而是“培养客户”。在“网格化营销系统”建设的基础上,沂水农商银行从2018年第三季度开始探索试点“整村授信”。“整村授信”是从每个村里有威望的老党员、“村两委”、复退军人、村民代表中选出15人,采取“背靠背”方式,对村里每户按照“德、能、勤、绩、和”五个标准进行打分,最后由农商银行参照汇总分数对每户预授信,公示三天,村民无异议后,为其发放授信卡。