

新中国70年 河北农信行

编者按:为庆祝中华人民共和国成立70周年,深入挖掘河北农信的工作亮点,记录河北农信在支持“三农”、实体经济,助力脱贫攻坚、乡村振兴,强化经营管理、推动改革发展等方面所作出的努力,本报推出“新中国70年·河北农信行”专题,全方位、多角度展现建国70年来河北农信作为农村金融主力军的责任担当和成就。

隆化县农信联社发放“政银企户保”贷款 为精准扶贫注入金融“活水”

自脱贫攻坚工作开展以来,河北隆化县农信联社把精准扶贫作为重要的工作组成部分,围绕肉牛育肥、蔬菜种植、特色米业、家庭手工业、休闲观光、水果、干果采摘园等农业特色产业,主动担当助力脱贫攻坚的政治使命,为隆化县精准扶贫工作注入金融“活水”。

据该联社理事长袁国峰介绍,截至5月末,该联社各项贷款余额59.95亿元,其中涉农贷款余额46.16亿元,小微企业贷款余额34.58亿元,扶贫贷款累计发放8.5亿元。

为解决贫困群众“贷款难”问题,该联社立足县域发展实际,主动对接隆化县政府扶贫开发规划,在2016年3月份探索建立了以产业政策为导向,以财政资金做担保、以政府保险为保障“政府、信用社、农业企业、农户、保险”五位一体的“政银企户保”农业合作贷款担保模式,打通了金融精准扶贫绿色通道。

该联社主任张晓辉向记者详细介绍了“政银企户保”扶贫模式。该联社与县农业政策性担保服务中心和保险公司签署《隆化县政策性农业合作贷款三方协议》,充分发挥三方职能和协作优势,为辖内从事符合当地农业产业导向的农业企业、农民专业合作社、种植养殖大户、贫困户及普通农户提供“政银企户保”农业合作贷款。担保中心在该联社开立专户,设立风险补偿基金,代表政府负责风险补偿金的日常管理、担保考察、风险预测与控制、贷款办理担保手续等相关工作。隆化县农信联社对经担保中心认可的借款主体进行贷前调查、贷款发放、催收和清收等贷款管理工作,并在担保中心出具的风险补偿金8倍额度范围内,向符合条件的借款主体分别提供金额5万元至200万元不等、期限最长不超过3年的贷款。保险公司为担保中心担保的贷款办理

保证保险和政策性保险,并按照约定承担担保责任,有效分散贷款风险,同时引进财政贴息政策。当地县财政部门对建档立卡“政银企户保”合作贷款,按不同标准予以贷款贴息。

同时,该联社先后出台了“政银企户保”贷款实施方案及贷款奖惩考核办法,明确贷款条件、额度和授信审批权限和工作流程等,为“政银企户保”贷款业务的顺利开展奠定制度基础。为做到应贷尽贷,该联社信贷人员和乡镇党政领导班子、乡镇包村干部、驻村扶贫工作队员、村“两委”负责人和合作经济组织或龙头企业负责人组成“5+1”工作组,进行贷前调查和贷前调查。该联社还严把贷款审查审批和担保审查,担保中心向他们出具《担保意向书》,该联社进行贷款审查审批,并与借款人和担保中心分别签订借款合同和担保合同。其间,隆化县农信联社还对联合监管组评审通过的借款申请,拥

有最终否决权。该联社落实保险和反担保措施,保险公司随时为贷款户办理保证保险手续,乡镇扶贫工作站和“5+1”工作组负责反担保材料组织,并与借款人签订反担保合同。

此外,隆化县农信联社不断强化服务意识,对没有不良记录、符合借款条件的企业和个人,根据其产业的发展和规模,确定贷款额度,根据需要及时放贷,做到“随批随放”;全辖29个小贷分中心全部开辟“政银企户保”贷款绿色通道,简化贷款流程,缩短办理时限,减少审批环节,实行“一站式”服务,确保扶贫贷款15个工作日内发放完成。通过该联社的不断完善,“政银企户保”贷款在脱贫攻坚中发挥了巨大作用。截至5月末,该联社累计发放“政银企户保”贷款3212笔,6.8亿元,覆盖贫困户7000余户,带动近7万名贫困人口年均增收2500元以上。

易县农信联社扩大贷款规模 支持县域龙头企业发展

2003年3月26日是河北省易县中凯集团董事长卢忠凯终身难忘的日子。这一天,他从河北易县农信联社贷到了40万元,解了他燃眉之急。他说他和农信社的相识就是从这一天开始的。当时他正在建设旅游景区的酒店,建到一半时资金告急。由于没有有效的抵押物,他找了多家银行也没有贷到款。他试着向当地农信社提出了贷款申请,没想到第二天,易县农信社主任常常亲自带人前来考察,不到一周时间就给他发放了贷款。随着事业的发展,他的经营资金缺口越来越大,而易县农信社给了他更多的资金支持。

易县农信社理事长张勇告诉记者:“我们扶持一个企业考察的是‘三品’,一是人品、二是产品、三是抵押品。我们更多考虑的是人品和产品,而这些卢忠凯董事长都具备,因为他人很诚信踏实,而且能吃苦。他的企业是红色旅游产业,是朝阳产业,我们愿意大力支持他。”

2010年,卢忠凯的事业进入了高速发展阶段,资金需求规模也越来越大,而易县联社由于单户贷款比例的限制,出现了想扶持却有心无力不足的情况。当时该联社领导向河北省联社、保定市办领导汇报,保定市办领导还到易县中凯集团进行了考察,决

定用社团贷款的方式帮助他,这次他得到了1.2亿元的社团贷款。

卢忠凯说:“他算彻底了解农信社是一个什么样的银行了。农信社是老百姓最近的银行,是老百姓自己的银行,是能够‘雪中送炭’的银行。”

而卢忠凯和农信社的“相爱”是在2016年,一场大水冲毁了狼牙山景区内的道路。当时的联社主任、现在的董事长张勇第一时间赶到现场,帮助其维修道路,恢复生产,使他倍受感动。

今年2月,卢忠凯又获得了易县联社的5亿元贷款授信额度。不仅如此,就连卢忠凯企业的5位员工也获得了500万元贷款的授信额度。易县联社还对包括项目经营在内的各种关爱不断增多,他们之间的银企关系也越来越紧密。

近年来,易县农信社以服务业域、服务“三农”为己任,支持了一大批县域龙头企业,除狼牙山中凯集团外,还有兰宝牧业集团、保定天泽林板业有限公司、河北易水砚有限公司、易县岩峰建材有限公司等。此外,在服务“三农”上,易县农信社按照河北省联社“双基”共建总体要求,结合易县建档立卡贫困户的情况,发放无抵押、无担保5年以下、基准利率、政府贴息贷款127万元,涉农贷款35.63亿元。

平泉市农信联社围绕特色农业产业 优化信贷结构服务地方经济

平泉市隶属于河北省承德市,位于辽宁、内蒙、河北三省交界处,素有“通衢辽蒙、燕赵门楣”之称。2017年4月撤县设市,是国家园林城、全国卫生城、国家可持续发展实验区。平泉市特色产业突出,支撑多元,建有国内规模最大的食用菌产业基地、冬菇黄爪基地、园林工具基地、果壳活性炭生产基地和果仁加工贸易基地,是“中国食用菌之乡”“中国山杏之乡”“中国活性炭之乡”。

近年来,河北平泉市农信联社立足服务“三农”、服务小微企业、服务地方经济发展的经营理念,围绕平泉市山杏加工、活性炭加工、食用菌种植、设施蔬菜种植等特色农业产业,不断优化信贷结构,为实体经济注入大量资金活水。

据该联社理事长李文鹏介绍,截至5月末,该联社各项存款余额113亿元,各项贷款余额76亿元,存贷款市场份额稳居平泉市各金融机构首位,充分发挥了服务地方经济发展金融主力军作用。连续多年被平泉市委、市政府授予“服务平泉经济发展突出贡献奖”。

为山杏产业倾心尽力

承德亚效果仁有限公司董事长薛尽禄是一个地道的农民,上世纪八十年代他开始做收购杏核生意,面对可观的利润,短期的流动资金缺口成为摆在面前的一道难题。他抱着试水的态度,来到当地信用社申请了经营类贷款。然而令他意想不到的,他的想法得到了农信社的认可和支持,不久便拿到了5000元贷款。利用这笔贷款,他淘回了属于他人生的第一桶金。通过资本积累,1998年他成立了承德亚效果仁贸易有限公司,2005年成立了承德亚效果仁贸易有限公司。随着企业的发展壮大,资金的需求也越来越大,在公司扩建遇到困难时,平泉市农信联社伸出了援助之手,通过对企业经营状况的实地考察,对财务的审计,认定亚效果仁公司经营状况有能力偿还贷款本息,向其发放了500万元,使该公司在企扩建的同时流动资金照得得到正常运营。据悉,截至目前,该联社共投放4750万元,使该企业越做越大。

据该联社理事长李文鹏介绍,他们结合山杏收购、加工、销售等上下游产业,重点支持了承德亚效果仁有限公司、承德乐野食品有限公司、承德绿世界活性炭有限公司等公司。截至5月末,该联社累计投放山杏行业贷款规模达8亿元,逐步形成“山杏—杏核—杏仁—杏仁油—活性炭—热电—有机肥”的循环产业链发展,带动了1.8万农户从事相关产业。

为食用菌产业“雪中送炭”

承德森源绿色食品有限公司是一家

集产品研发、生产、销售、仓储物流于一体的天然、有机食品生产供应商。经过10多年的锐意革新,执着奋斗,公司现已发展成为总资产2.4亿元,厂区占地面积150亩,职工300人的全国食用菌行业十大龙头企业、河北省农业产业化重点龙头企业、扶贫龙头企业、全国科技型中小企业。该公司负责人孙绍芳说,成绩的取得得益于平泉市农信联社资金的持续支持。

上世纪90年代,孙绍芳开始从事食用菌种植与收购生意,由于懂技术、会管理、善经营,很快他便成为了当地食用菌行业的领头人。1996年,他成立了绿源公司,开始了食用菌的企业化生产管理模式。2012年,他的企业流动资金缺口日益显现,他一次次跑到县内各商业银行借钱,然而等来的却是不予扶持。一次偶然的机会,他接触到平泉市联社,在了解情况后,该联社立即组织客户经理深入企业调研,仔细分析企业上下游产业及营销前景,几天后便将3000万元信贷资金发放到了公司账户中,解了他的燃眉之急。截至目前,平泉市农信联社累计投放该公司贷款2.5亿元,实现了该公司的快速发展,从当年销售收入几十万元,到2018年实现销售收入两亿多元。

该联社主任强占伟向记者介绍,在支持食用菌相关产业发展方面,他们有效支持了承德森源绿色食品有限公司、承德菇源菌业有限公司等企业发展,形成了以平泉市黄土梁子镇为中心,辐射平泉各个乡镇的食用菌相关产业发展。

为联合体产业送去优惠政策

该联社理事长李文鹏告诉记者,他们除了给联合体产业提供个性化服务外,还给联合体产业送去优惠政策。在利率方面,按照河北省政府关于“农业产业化龙头企业产业化”的要求,该联社执行基准利率上浮40%的标准,降低企业融资成本,激发企业发展相关产业的积极性;在贷款审批流程方面,实行阳光信贷原则,对食用菌、山杏等联合体产业贷款开通绿色通道,及时召开贷款审批会议,缩短贷款审批时间,实现了贷款资金从申请到企业生产车间的快速流转;在贷款担保方式上,结合企业信用记录,实行组合担保方式,有效解决了企业贷款难、担保难、融资难问题。

该联社还以联合体企业为中心,带动整体产业发展,利用山杏、食用菌两个企业联合体产业优势,发挥“双基”共建、“政银企户保”扶贫平台以及小额扶贫信贷平台资金引导作用,对进入相关产业的建档立卡贫困户、农户、合作社人员给予利率优惠。



多年来,河北涿州农商银行大力推进金融扶贫精神,在金融扶贫方面作出了贡献。他们推出了菜农贷、惠农贷、薯农贷等信贷产品,运用“组合拳”精准扶贫。同时,该行制作扶贫小贷“明白纸”,让贫困户明白怎么贷,找谁贷,贷多少,怎么还,让其“一目了然”,得到了政府、企业、贫困户的交口称赞。截至5月末,该行各项存款余额43.95亿元,各项贷款余额27.15亿元。



自开展扶贫攻坚工作以来,河北阳原农商银行先后组织开办金融夜校80多期,举办“送金融知识下乡”“金融知识普及月”“农信进万家”等活动达50余次。同时,组织全辖干部员工深入到11个乡镇和22个村,1202贫困户,对扶贫政策进行宣讲,送去了明白纸、公示牌、慰问信和慰问品,使扶贫政策深入人心。河北阳原县三马坊乡二马坊村刘艳海因病致贫。阳原农商银行向其贷款五万元支持其搞养殖脱贫。目前,刘艳海年收入5万元,过上小康生活。图为阳原农商银行工作人员回访刘艳海养殖场。



作为地方性金融机构,河北张家口农商银行万全支行立足区域资源禀赋、特色产业,在“一乡一策”“一村一品”的产品依托下,推出“扶贫办+农商银行+农户”“农商银行+商会担保+企业(商户)”模式,发展了民营经济担保商会、猪商会、蔬菜商会等特色贷款,大力支持燕麦加工产业、肉羊养殖产业,且均建立良好合作关系。



“没有张家口农商银行的支持,就没有我现在的成就。”近日,河北宣化润天家庭农场主杨永奇告诉记者。据了解,张家口农商银行宣化支行已向该农场投放了100余万元。近年来,张家口农商银行宣化支行坚决贯彻落实党中央金融扶贫工作部署,牢牢坚持服务“三农”的市场定位,积极发展扶贫金融,助力脱贫攻坚。截至5月末,该行共发放扶贫贷款264笔,金额1764.1万元,其中个人扶贫小额信贷261笔,金额1004.1万元,产业扶贫贷款3笔,金额760万元。图为张家口农商银行宣化支行人员到该农场走访。

怀来农商银行加快小额信贷中心建设 破解小微企业融资难题

怀来农商银行是河北省农信联社小额信贷业务试点单位,自2016年9月26日成立小额信贷中心以来,严格贯彻执行河北省联社《关于进一步推动小额信贷改革的试点指导意见》和张家口市委、市政府关于小贷建设具体要求,加快小贷中心建设,同时全体客户经理以“激情、创新、责任、担当”的精神,主动承担责任,积极营销,有效破解了小微企业融资难题。

怀来农商银行小额信贷中心采取差别授权及矩阵组合决策模式,合理设定了贷款审批权限,所有有审批权限的

营销主办的客户经理向协办的客户经理汇报、咨询,不参与审批。

该行小额信贷中心以核实的信用信息为真,判断获得隐性信息的真实性。即客户经理通过现场盘点存货、存款、现金及应收账款,填制调查数据表,模拟出过去一年较为真实的财务报表提交信贷;贷款审批阶段,单独召开贷审会,交叉验证,逐一核对信息;贷款发放阶段,客户经理独立操作,承诺3日资金到位。在催收环节,客户经理针对客户的性格特点、还款意愿、还款能力等情况制订追讨策略;精细化、扁平化的信贷流程使许多缺

少抵押物,但经营状况良好的小微企业也能获得银行贷款支持,打破了企业缺少抵押物、担保难的融资瓶颈,降低了小微企业的融资门槛。

该行小额信贷中心本着“稳大又放小”理念,坚持“向下、向敢、向小、向优”营销策略,简化审批程序,提高符合条件贷款审批效率。与传统小额客户融资相比,贷款模式更注重借款人的还款能力,而非担保情况,以商户“现金流”作为判断客户还款能力的主要依据,将客户的成长性和发展前景作为重要的参考因素。

此外,该行小额信贷中心树立“用新起航小贷,用心服务客户”的理念,按照河北省联社小贷业务具体指导意见,使得一些不符合传统贷款准入条件的小微企业也可以获得银行贷款,打造了全新的客户融资服务体系。同时,该行小额信贷中心管理人员与业务人员激励约束,逐步建立起职能相适、绩效相应、激励有力、约束有效的小额信贷中心业务人员薪酬分配机制,充分调动小额信贷中心业务人员的工作积极性、主动性和创造性,确保人员成长、成才,实现小额信贷业务的良性运行。