

邵阳市副市长到绥宁县调研

推进农业科技企业上市工作

◎本报记者 李宽军 通讯员 胡圣涛

近日,湖南邵阳市委常委、常务副市长蔡典维到绥宁县调研湖南贵太太茶油科技股份有限公司上市及政府化债工作。

会上,湖南贵太太茶油科技股份有限公司董事长蔡峰峰总经理对公司上市准备情况进行了介绍,市金融办主任余芝云对该公司上市工作提了具体要求,要把主体责任,思路清晰,列出问题清单,按时间节点按阶段规划,逐一解决问题;政府搭桥,企业要主动接触,解决好与银行之间融资问题;政府与企业要形成共识,形成合力,市、县要高度重视,协调解决好相关问题,共同推进企业成

功上市。

蔡典维强调,当地党委政府与企业首先要树立机遇意识、责任意识、规矩意识,把握机会,各负其责,依法依规开展好相关工作。其次是要谋划好当前工作,当务之急,就是要设置路线图,制定时间表,实行挂图作战系统地开展工作,再次是厘清政府和企业的职责,充分发挥主体作用,进一步明确问题清单,科学地、系统地、有步骤地完成好上市工作,同时要充分的借鉴借智,聘请专业机构对公司上市进行指导。最后要求市县委政府要优化服务,积极为企业上市提供政策优惠和相关支持。

汉寿农商银行拓展银行间市场融资渠道

成功发行1.5亿元同业存单

近日,湖南汉寿农商银行成功发行同业存单(19汉寿农商银行CD001、19汉寿农商银行CD002),成为常德地区首家成功发行同业存单的地方金融金融机构。此次同业存单发行共两期,采用公开发行业方式,发行规模1.5亿元,期限1个月,参考收益率3.0%。

为全面做好同业存单发行工作,汉寿农商银行已连续两年被确定为市场利率定价自律组织观察成员。同时,选择了全国具有较高权威性的评级机构——中诚信国际信用评级有限责任公司对该行进行外部评级评定,已连续两年确定本行主体信用等级为“A+”,展

望为稳定。在中国人民银行常德市中心支行和汉寿支行的大力支持和精心指导下,按照《同业存单管理暂行办法》等相关要求,已于2019年1月9日顺利获得《中国人民银行长沙中心支行同业存单年度发行计划备案通知书》(编号:2019年9号),确定2019年度同业存单发行额度为15亿元。

同业存单的成功发行,提升了汉寿农商银行在市场知名度,为加强资产负债管理增添了一融资产工具,也预示着该行在利率市场化道路上迈出了关键一步。

韩琛琛 粟霞

正蓝旗农信联社满足特色农业贷款需求

助力小微企业绽放“美丽经济”

每到盛夏时节,在距内蒙古正蓝旗金莲川草原40多公里外的正蓝旗金莲花生态繁育特色产业基地是一片生机勃勃的景象。该基地成立于2014年5月,占地面积600亩,现有金莲花3500万株,柳兰花、芍药、山丹花、翠雀花550万株,每年繁育苗木8000万株,是以繁育锡林郭勒盟本地域原生药景观赏花卉为主的产业基地。

近年来,金莲花野生资源蕴藏量逐年减少,市场需求日益增大,因金莲花种子再生能力差,野生金莲花花期仅30天左右,自然成活率很低,大面积栽种受到限制。为此,基地积极尝试人工种植,经过三年多的探索研究,成功培育出金莲花苗种,实现了金莲花的人工栽培,使金莲花的花期从每年6月初延续到9月下旬,大大的提升了它的观赏性。被列入《内蒙古珍稀濒危植物图谱》中的翠雀

花,目前数量很少,零星分布,而且生长范围极其狭小,处于极度濒危状态。为挽救翠雀花,基地通过野外采集种子、人工辅助实验、特殊技术处理以及幼苗养护技术在提高种子萌发率和幼苗成活率的基础上累计成功繁育了500万株翠雀花幼苗。目前,通过在大棚中育苗两年后,已重新移回草场各类花卉总面积达10亩,形成了集农业种植、野生繁育、产品深加工、旅游观光采摘、草原生态优化为一体的特色产业。

自该基地建成以来,正蓝旗农信联社响应扶持特色农业的经济需求,积极走访,主动提供服务,扶持基地花卉产业壮大。截至目前,累计向该基地投放种植业贷款150万元,年均可实现收入230万元,带动60余人就业,正蓝旗联社创新支持本地特色产业,使金融及时雨助力小微企业绽放“美丽经济”。

高娃

上接1版

整合优势资源拓展服务场景

江苏丰县农商银行把支持“互联网+”作为优化涉农信贷结构,提升金融支农质效,支持乡村振兴战略的有效措施。他们依托“阳光信贷”数据车实施精准服务,实现农户授信全县358个行政村全覆盖,优先支持农村电商及新型农民发展。他们对已签约的电商户进行集中授信,借助电子银行自助放款渠道,有效解决其“短、频、急”资金需求,为客户提供产品储备、品牌推广、技术研发等提供资金支持。该行与“e网通”达成合作,依托其平台建设“金融+电商”便民服务站,推动互联网与扶贫工作深度融合。

而记者在山东采访时了解到,山东省农信联社推出“智e购”商城项目。该商城为客户提供个人金融、企业金融、便民缴费等农村金融服务,以及各类日用品、家用电器等消费金融服务。同时,他们还针对农村客户的生产生活需求,特别开辟了“农物购物车”“山东特产”等特色产品服务,其主要面向农村客户在线销售化肥、种子、农药、农机等农资产品,并将具有山东特色的蔬菜、水果、生鲜、农副产品等放到网上销售,打通农产品进城渠道。

记者还获悉,天津农商银行“优农乐选网上商城”、上海农商银行“鑫e购”网上商城、江西省农信联社“生活+交易”一站式的金融服务平台……在“互联网+”的浪潮下,农信机构转战电商正在如火如荼地开展。

在基层采访中,一位省联社人员还向记者表示,电子商务金融服务虽然发展前景广阔,但目前并不是农信机构的主要收入来源和利润贡献点。特别是在广大农村地区,随着电子商务的爆发式增长,客户自助和电子商务型金融需求增长迅猛,农信社对电子机具的投入

瑞金农商银行加强精细化管理

助小微消除融资拦路虎

一直以来,江西瑞金农商银行持续发挥区域主力银行优势,不断加大民营和小微企业信贷投放力度,通过减免费用、降低利率、推行优惠政策等精准举措发挥精准滴灌作用,帮助民营和小微企业清除融资“拦路虎”,降低融资成本。

瑞金农商银行采用内部评估方式,减低了担保手续费、评估费、保险费、公证费等一系列中介费用和交易成本,借款客户除需支付利息外没有任何附加费用,有效帮助民营和小微企业减负。

为适应利率市场化改革形势,瑞金农商银行持续加强信贷业务精细化管理,大力提升自主定价能力,建立了调控灵活、科学有效的贷款利率定价机

制,在降低利率的基础上根据客户贡献度、资金归费率等指标对民营和小微企业客户再执行优惠利率,整体利率下降了10%,进一步解决民营和小微企业“融资贵”问题。在7.14日特大洪灾过后,为支持受灾最严重乡镇九堡镇做好灾后重建,瑞金农商银行对九堡支行各项贷款利率进行了大幅度下调,降低受灾客户、小微企业的融资成本,通过实际行动来帮助他们度过难关。

为着力解决小微企业“倒贷”问题,降低小微企业融资成本,推动小微企业及个体工商户的健康发展,瑞金农商银行积极推广“小微易贷”产品。在当地政府的大力支持下,由市财政出资2000万元建立续贷周转担保基金,以

1:8的倍数发放续贷周转贷款用于小微企业归还到期贷款。截至目前,该行累计发放小微易贷400笔,金额15.04亿元,累计帮助企业节约融资成本2500万元以上。同时,瑞金农商银行正在大力推行无还本续贷政策,真心实意的为小微企业节约融资成本。

近年来,江西瑞金农商银行始终坚守服务“三农”的初心,大力支持“三农”、小微民营经济发展,为区域实体经济发展注入了更多源头活水。截至7月末,该行涉农贷款余额28.15亿元,占各项贷款62.41%;小微企业贷款余额14.70亿元,占各项贷款32.59%,其中1000万元以下小微企业贷款余额10.53亿元,高于各项贷款增幅0.29个百分点。

丁建 钟莉芳

清徐农商银行以客户为中心

“一户一策”精准营销手机银行

年初以来,山西清徐农商银行根据“三订紧”原则,按照客户群体分类,细化“一户一策”营销方案,高效捕捉目标客户,降低银行运营成本,特别是提升了手机银行的服务体验。

清徐农商银行提高针对贷款客户、大额存款客户、理财客户等适龄对象的手机银行金融自助服务能力,并用好“一对一”服务时机,强化手机银行功能的介绍,让客户实现自我选择,快速体验手机银行功能;及时推送手机银行功能更新消息,重点推荐理财、基础金融功能等信息,切实增强手机

银行核心客户黏度;以“能用会用”为核心开展手机银行自助服务指导服务,缩减核心客户手机银行使用成本,进一步强化金融操作的便捷性,从而提升核心客户忠诚度。

清徐农商银行重点关注年龄在18~50周岁的新办卡客群。用好微信平台、媒体等渠道推介手机银行各类服务功能信息;组建营销队伍,以支行行长、运营主管、客户经理为成员而非仅依靠柜员营销,按照清单开展一对一营销;大堂经理做好新开户手机银行客户端安全覆盖、重点功能演示等工

作;以网点为单位组织相应的营销活动服务方案,紧密围绕手机银行关键服务功能,进村入企、上门推介,指导客户安装和登录客户端进行操作。

清徐农商银行还重点通过生活功能跨界合作方式将潜在客户转化为忠实客户,发挥已有客户的示范效应,引导其帮助银行在其裙带客户群中营销手机银行,通过优化开户、优化功能,引入快速支付等提升美誉度,吸引更多潜在客户,尽可能添加卡片下挂,开展银政、银企、银校、银医等跨界合作,确保客户获得基础性手机银行服务。

杜毅鹏

勉县农信联社实施全员揽储

各项存款余额突破百亿元

近年来,在陕西汉中勉县信合人的艰苦奋斗下,勉县农信联社乘着新时代的强劲东风,成功迈进了存款百亿元“俱乐部”。截至6月30日,该联社各项存款余额成功突破百亿,余额达102亿元,在全县各金融机构中率先突破100亿元,是继南郑农商行、汉台联社之后汉中第三家存款“百亿”的联社,也是全省第12家存款突破“百亿”大关的县级农合机构。

上半年,面临存款在“百亿”关口徘徊不前甚至异常波动的现状,勉县联社党委班子快速反应,面对对公存款持续下滑趋势,联社党委成员强化外部关系协调沟通,一举扭转了对公存款下滑趋势。同时,该联社党委统揽全局,严格政

治纪律和政治规矩,坚持以率上率,层层传导压力和责任,按照“54321”揽储措施,分配全员班外揽储任务;各机构及时走访本辖区内优质客户,一户一策,打利率牌、打金融产品配套牌、打感情牌,抢占有利时机,赢得优质客户;持续强化党委核心引领作用,不仅在“把方向、管大局”上下功夫,更是强化了“保落实”。班子成员分赴各机构督导任务,按日在机构负责人微信群里通报全员揽储结果,定期在机关例会上通报机关全员揽储情况,并张榜公示,对后进机构和人员进行约谈,有力传导了压力,提高了执行力,强化了推动力。“百亿”大关目标的顺利突破,充分体现了该联社党委的号召力、凝聚力和向心力,充分体现了联社全体

员工坚决贯彻“四个意识”和“两个维护”的执行力 and 战斗力。

多年来,勉县联社始终坚持面向“三农”、面向城市社区、面向中小企业、面向地方经济和社会事业发展的市场定位,扎根“三农”、服务县域,在支农支小、金融扶贫、普惠金融、社会诚信体系建设等方面作出了较大贡献。特别是在组织资金方面,勉县联社牢固树立“存款立社”经营理念,以客户为中心,发挥自身优势,持续加大组织资金力度,适时调整存款利率,为客户提供低风险高收益的金融产品,打造精品网点,让客户享受到宾至如归的优质金融服务;持续完善电子银行产品,让客户享受到安全便捷的线上金融服务。

周俊成

太原市农信社

优化信息设备运行环境

近日,随着信息系统数据备份、设备关机、下电拆卸、搬迁运输、安装开机、系统联调、业务验证等环节工作的顺利结束,山西太原市农信社中心机房搬迁项目圆满完成,各信息系统运行正常。

本次搬迁工作时间紧、任务重,为避免实施过程中设备损坏及业务非计划中断。搬迁过程中,项目组人员分工明确、各司其职、细心操作,严格按照搬迁方案顺序分步实施,高效有序的完成了搬迁工作。

据悉,新中心机房为太原联通IDC数据机房,达到A级标准,有效改善了信息设备的运行环境,显著提升了业务系统的保障能力,确保了各项业务的安全稳定运行,同时也能够满足未来信息化建设需求。

雒晓辉 李伟彪

淮安农商银行

举办客户经理业务培训

为进一步提升全行客户经理的业务水平,近日,江苏淮安农商银行举办了客户经理业务技能培训。

通过培训,该行有效地将理论与外拓实践相结合,在提升客户经理营销能力的同时,也加强了各支行间的经验交流,为今后营销工作的开展打下更为扎实的基础。

陈冰旋 朱子月

石家庄市藁城区农信联社

普及新版人民币知识

随着2019年版第五套人民币正式发行,河北石家庄市藁城区农信联社开展了多种形式的人民币防伪知识的宣传,来提高公众对新版人民币的辨识度。

为保证新版人民币顺利地发行,该联社提前在辖内营业网点张贴了新版人民币票样展示海报,并标注了公众防伪特征,便于公众进行学习了解。

据了解,此次活动共发放宣传折页2000份,受众人群达到3000人以上,宣传人员通过专业的讲解,向社会大众介绍了新版人民币与旧版人民币在印刷、材质、版面上的差别,有效提升了人民群众的整体防伪能力。

李闪闪 卢亚丽

沐川县农信联社

开展党员主题教育活动

近日,四川沐川县农信联社组织了全体党员开展“不忘初心,牢记使命”主题教育系列活动。

此次主题教育系列活动,进一步加强了全体党员的政治意识和大局意识,激发了大家干事创业的工作热情,加深了党员干部对共产党人的初心和使命的认识理解,教育引导广大党员干部永葆清正廉洁的政治本色。

张玉明

夏邑县农信联社调整信贷结构

引导金融活水“滴灌”民营小微企业



图为夏邑县农信联社客户经理(左右)深入夏邑县太平镇火龙果种植基地了解生产及信贷需求情况。

董斌/摄

金融在国家崛起和民族复兴进程中扮演着重要的角色,为实体经济服务是金融的天职,是金融的宗旨。金融“活水”精准滴灌助推民营和小微企业,为驱动农村经济发展尤为重要,为实体经济提供了活力与创造力。

位于河南省商丘市夏邑县太平乡的东平生态农业开发有限公司,是一家集产品研发、果苗培育、盆景出售、观光采摘为一体的绿色经济龙头企业。该种植基地于2016年落户夏邑县太平镇,由于投入金额较大,急需银行贷款支持。夏邑县农信联社公司业务部得知这一消息,立即为其开通了绿色通道,加班加点组织材料上报审批。80万元信贷支持解决了该基地的资金困难,保障了大棚顺利搭建,果苗如期种植。3年来,在夏邑县农

信联社的金融扶持下,这本该生长在热带、亚热带的水果在中原大地安家落户。

贷款难、时间长、成本高是农村新兴经济成长道路上的“拦路虎”。夏邑县农信联社于2018年末成立了10个小贷中心,实行专人专岗,进一步调整信贷结构,细分市场,先后推出“福农贷”“扶贫贷”“金燕e速贷”,着力服务小微、服务三农,解决了中小微企业和农户们融资的燃眉之急。截至8月末,该联社辖内各项贷款余额52.20亿元,较年初净增5.16亿元。

针对无担保的情况,该联社推出了“整村建档+评级授信+信用”的扶贫模式,以“金燕福贷”信用贷款为抓手,对建档立卡贫困户发放单笔金额10万元以下扶贫贷款,有效解决了

贫困户无抵押、无担保的贷款难题。

为有效缓解担保难问题,在风险可控的前提下扩大抵押物范围,扩大应收账款质押和“银税互动”金融产品规模,扩大农村土地承包经营权、农民住房财产权、专利权、收费权等抵押业务规模。针对主业突出、负债率较低的存量优质客户,适当提高抵押率。同时,在第一还款来源覆盖充分的前提下,对符合国家产业政策、公司治理完善、负债水平合理、履约记录良好的民营和小微企业,适度提供信用贷款。截至2019年8月末,该联社存量金融精准扶贫贷款1994笔,余额6.49亿元,带动贫困人口26300人次。

该联社进一步梳理、优化民营和小微企业办贷流程,在符合信贷管理制度规定,做好风险管控的基础上,精简纸质资料,简化办理手续,并主动公开贷款条件、办贷流程、受理渠道、审批进度等信息。同时,充分运用手机银行、网上银行、移动终端等网络渠道,不断改进和优化信贷流程,建立限时办结制度。

该联社共10个小贷中心,每个小贷中心分管3个乡镇,有计划地开展整村授信工作。在整村推进过程中,客户经理首先与村“两委”对接进村入户,宣传助农惠农扶贫贷款,深入有贷款需求的贫困户家中,与贫困户面对面交流,详细了解家庭成员、生产生活、经济收入、种植和养殖情况,为其“量体裁衣”办理扶贫贷款。

该联社领导班子与县政府、人民银行、村“两委”及优质企业紧密结合,通过授信仪式与文化惠农活动深入推动县农信信用体系建设,进一步提升信用贷

款在群众中的可得性和满意度,促进农村和小微企业发展。通过对“金燕福农贷”和“金燕福贷”等产品的推广,拉近了与老百姓之间的距离,进一步了解了农户经营情况和实际需求,实现了小额贷款零售式向批发式作业的转变,帮助了当地农民解决困难,真正践行了服务“三农”的历史使命。

夏邑县农信联社推行贷款利率定价是我国利率市场化改革的必然要求,是适应日趋激烈的市场竞争环境的需要,也是提升自主经营能力、转变粗放经营模式的重大契机。该联社根据客户风险度、贡献度的差异,进一步完善利率定价模型。在收益覆盖成本和风险的前提下,按照差异化要求,根据资金来源、风险水平、管理成本等因素,结合企业信用、吸纳就业、创新水平等指标,细化完善利率定价机制,做到一户一价,一笔一价,一期一价。

为降低民营和小微企业贷款周转成本,加大无还本续贷政策落实力度,该联社规范开展“金燕连续贷”“金燕帮扶贷”业务,减少不必要的“通道”和“过桥”环节,减轻企业倒贷成本。利率定价机制保证优质客户享受优惠利率,客户满意度和忠诚度不断提升,优质、健康客户群体不断扩大,保障了农信社稳定、健康可持续发展。在该联社金融支持下,该县蘑菇、西瓜、葡萄、草莓、火龙果等绿色新兴产业,官灯、纺织、服装等传统产业行业发展迅速,甚至出口海外。

夏邑县农信联社以时不待我的紧迫感和使命感,深入实施乡村振兴战略,勇担使命服务小微“三农”,为实体经济注入金融活水,润泽城乡,推动县域经济高质量发展。

姜皓君