

2020年12月29日
星期二
庚子年十一月十五
第463期

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管



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

贵州农信发挥农村金融主力军作用

助力脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接

□ 贵州省农村信用社联合社党委书记、理事长 蔡湘

党的十九届五中全会提出,优先发展农业农村,全面推进乡村振兴。接续推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接,是脱贫攻坚与乡村振兴交会和过渡时期的一项重大战略任务。站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点上,如何在助力推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接中积极作为,充分发挥农村金融主力军作用,是贵州农信当前最重要的一项政治任务。

为金融助力乡村振兴奠定基础

2020年是脱贫攻坚战的收官之年,也是实施乡村振兴战略的起步阶段。在助力打赢脱贫攻坚战战中,贵州农信按照“两不误、三保障”的要求,找准金融与扶贫的结合点,在助力脱贫攻坚中发挥积极作用的同时,切实为乡村振兴打基础、补短板。

在工作中,贵州农信围绕《贵州省“33668”扶贫攻坚行动计划》,制定金融扶贫五年规划,印发《贵州省农村信用社实施扶贫攻坚金融服务行动方案》,明确

了7项工作目标,四大类17项主要任务。同时,各级行社制定行动方案,与县扶贫部门共同制定切实可行的金融扶贫行动方案,确保金融服务精准“滴灌”到贫困乡镇、贫困村及贫困户身上。截至2020年10月末,贵州省农信社各项存款6545亿元,各项贷款5387亿元,涉农贷款3861亿元,占全部贷款的71.67%。其中投向武陵山区、乌蒙山区、石漠化集中连片贫困地区贷款余额达3395亿元;投向县域及县域以下的涉农贷款余额4790亿元,在服务县域、支持脱贫攻坚和乡村振兴中发挥了金融主力军作用。

为破解贵州贫困人口“贷款难、担保难、抵押难、贷款贵、还款难”问题,2015年10月,贵州省联社联合省扶贫办、人行贵阳中心支行专门针对全省建档立卡贫困户推出“5万元以下、3年期以内、免除担保抵押、扶贫贴息支持、县级风险补偿”的低利率、低成本精准扶贫小额贷款产品,精准帮扶贫困户“换穷业”“拔穷根”。截至2020年10月末,贵州省农信

社累计发放扶贫小额贷款526.58亿元,惠及89.01万贫困户,57.94万户贫困户通过扶贫小额贷款实现脱贫。同时,贵州省农信社专门研发了支持深度贫困地区特色产业主体的一县一业“深扶贫”产品,截至2020年10月末,贵州省农信社累计投放一县一业“深扶贫”金额43.14亿元,惠及27722户,累计带动50011户贫困户就业增收。

为做实做精贵州农信“五张名片”,贵州农信多措并举提升脱贫攻坚金融服务能力。截至2020年10月末,农村信用工程在全省已建档农户数785万户,建档面99.93%;累计创建信用组124996个,信用村12928个,信用乡(镇、街道)986个,信用县(市、区)21个,信用市1个;累计举办“金融夜校”113.17万场次,培训人数达2105万余人次;在16185个村延伸铺设“信合村村通”16537个,今年办理业务2759.77万笔,交易金额310.55亿元;在全省开设1549个“助农脱贫流动服务站”,把营业柜台搬到村民家门口;创新农民工金融服务模

式,在贵州籍农民工较为集中的北京、广东、福建等省(市)设立13个农民工服务点,为外出农民工提供特色金融服务,与省人社厅合作,在13个服务点挂牌成立“贵州省驻外就业创业服务中心”,对在外建档立卡贫困户提供就业帮助,拓展就业渠道等。

贵州农信专门成立贵州信合公益基金,通过捐助支持春晖行动、希望小学、扶贫生态移民、医疗卫生、教育文化等社会民生事业,向贫困地区实施捐赠项目201个,捐赠资金35.18亿元,进一步补齐脱贫攻坚基础设施短板。今年4月,贵州农信向“9+3”深度贫困地区捐赠教育设施,振兴地方产业、村庄环境整治等资金3600万元,进一步助力深度贫困地区查缺补漏,攻克最后贫困堡垒;捐赠资金2.64亿元支持贵州农业产业、文化旅游产业、基础设施、教育医疗等产业发展;统筹全省1个审计中心和24家行社结对帮扶贵州25个贫困村,落实帮扶资金2776万元,惠及贫困户2.9万户。(下转2版)

山西省农信社聚焦重点统筹推进

确保实现年度业务目标

□ 本报记者 丁鸿雁

日月如梭,年关临近,转眼又到了目标冲刺、年终决算之时。山西省农信社在山西省联社党委的领导下,认真对标上级党委扩大会议决策部署,抢抓时间,聚焦重点,统筹推进,全力冲刺全年目标,奋力完成全年工作任务,坚决打赢年末收官之战。

在年末收官工作中,山西省农信社开展全方位宣传,树立“山西农信百姓银行”崭新形象,并深入开展服务对接,积极创造工作条件,不断提升服务水平,确保工作顺利收官。如阳城农商银行以“政银双向挂钩”活动为契机,加大与财政、人社、国土等行政事业单位对接营销力度。截至目前,该行各项存款较年初净增15.79亿元,完成目标的166%。尧都农商银行坚持加大力度创盈利、把钱用在刀刃上,以风险控制为重点,以节约增效为目标,先后修订完善各项财务管理办法,执行严格的分级审批制度,进一步做实家底,各项财务、监管指标持续向好发展。截至目前,该行各项收入完成进度目标的118%;经营利润完成进度目标的98.67%;拨备覆盖率完成全年目标。

同时,山西省农信社紧扣年末收官任务,对标既定目标,逐条逐项梳理分析研究,逐个逐项制定改进措施,努力实现年度各项业务目标。如吕梁农信社积极推进“增户扩面”,全力做强小微

信贷。截至目前,该市农信社完成辖内三分之二行政村信用评级全覆盖,个人贷款占比由46.54%提高到49%,农户贷款占比由23.42%提高到30%,信用贷款占比由16.7%提高到24%,还通过建立逾期90天依法起诉、预警监测、追责问责机制,加强信贷管理效果,确保新增贷款收回率、收息率保持在98%以上。

在全力冲刺年末收官工作的同时,山西省农信社认真筹划明年各项工作,从提升队伍业务素质、完善考核激励机制等多方面入手,夯实业务发展基础、掌握业务发展主动。如运城农信社主动对标省联社党委(党组)书记会议和省联社党委(扩大)会议精神查摆差距,分析问题,提出了下一步针对性措施和2021年工作思路和规划,初步确定2021年主要业务全年工作目标以及“首季开门红”工作目标,引导辖内机构及早发力、主动发力、抢抓先机。长治市农信社以硬举措做好“首季开门红”,相继出台“首季开门红”营销方案,开展精准营销培训,制定全辖网格化营销措施……全力以赴以硬举措做好“首季开门红”。同时,长治市农信社第一时间出台2021年“首季开门红”竞赛活动方案,明确控成本、调结构、增份额、创效益等具体措施,并通过现场培训与视频会议相结合的方式,对各农商银行高管人员、部门负责人和基层网点负责人等进行“首季开门红”专项培训,提早安排抢抓业务旺季,争取2021年业务主动。

中国银行业协会发布《报告》

村镇银行支农支小特色明显

□ 张振京

12月24日,中国银行业协会村镇银行工作委员会在线发布了《中国村镇银行行业发展报告2019-2020》(以下简称报告)。

报告指出,村镇银行机构组建数量由“数量”向“质量”转变。截至2019年末,村镇银行组建数量1637家,开业数量1630家,覆盖了全国31个省份的1306个县(市、旗),县域覆盖率达70%,且新设机构主要集中在中西部地区。

资产负债规模增速居银行业首位。2018、2019年末,全国村镇银行资产总额分别为1.51万亿元、1.69万亿元,负债总额分别为1.33万亿元、1.5万亿元,总资产、总负债两年平均增速为14.52%、15.09%,较银行业金融机构整体平均增速分别高3.9和5.1个百分点,居传统银行业金融机构首位,整体发展态势良好。

支农支小特色明显,对县域、农村地区持续“输血”成效显著。截至2019年末,村镇银行支农支小的贷款余额连续7年保持在90%以上,累计发放农户及小额贷款余额达5.59万亿元,存贷比78.5%;坚持“小额、分散”授信原则,户均贷款余额33.4万元,连续8年保持稳步下降。



为纾解外贸企业融资难题,今年以来,浙江玉环农商银行多措并举加大信贷支持外贸企业力度。截至11月末,该行共为172家外贸企业发放贷款7.85亿元。图为该行客户经理走访台州友喜阀门有限公司了解生产情况,对接企业融资需求。林倩倩

农信机构风险防控系列报道之四

农信机构加强服务创新 提高行业市场竞争力

□ 本报记者 杨嘉明

“影子银行是中国金融家在信贷投放存在严格管制、不同金融市场存在严格分割的情况下,发挥聪明才智开发出来的产品,它是市场的有益补充。”中国银行业协会首席经济学家巴曙松说。然而记者在基层采访中了解到,在一定程度上,地方版“影子银行”满足了实体经济的融资需求,但近乎完全市场化、商业化、无序化的运作,存在相当大的监管真空,潜藏着较大风险隐患。

河北省农信联社保定审计中心主任孙双伦向记者称,有些新型农村金融机构经营不规范。如有些小额贷款公司、农民专业合作社存在高息吸收公众资金,但资金不用于支农,而是投向“两高一剩”、房地产、矿山等高风险行业的现象,潜藏着很大的风险。

据了解,小额贷款公司是一种新型的金融服务组织,根据银保监会、央行有关规定,主要服务辖内“三农”,重点解决种养殖业、农副产品加工业、农村流通业的生产者和经营者以及中小微企业的资金需求。

多位基层联社负责人告诉记者,有些小额贷款公司,舍小求大,偏离支农方向。一位基层联社负责人称,小贷公司硬件缺失,风险管控存在隐患。由于没有自己的资金结算网络,小额贷款公司只能依托客户开户银行监控资金流向,无法实时动态进行主动监管,信息的不对等和滞后性给贷款带来了风险。“小贷公司对农村金融的支农业务造成了冲击,有小贷公司开展无序竞争,对农信的存贷款产生了影响,影响了支农效率的发挥。而他们吸收的存款不用来支农而是用来支持‘两高一剩’产业。”该联社负责人还称。

目前,大多数担保公司存在发放“过桥贷款”,这笔贷款往往只有几天,最多不超过半个月,1000万元利息10万元到20万元甚至更高,远远高于正常贷款利率。据了解,三个月到半年的短贷,目前民间借贷的月息有些在5%以上,“过桥贷款”折算成月息至少在5%以上。担保公司这种高息放贷的违规经营行为,扰乱了正常的金融秩序,同时也加重了企业的利息负担。

记者在调研中还发现,有些农民专业合作社也在打着服务农民的幌子,

将标志换成和农信机构差不多一样的标志,吸收存款,违规放贷经营,给农信机构及农民造成极大的风险。现在全国各地出现的农信机构挤兑风波和他们违规放贷经营有极大的关系。民间借贷的泛滥使农村金融借贷关系逐渐复杂化,一部分农民特别是部分中小企业,在向民间借贷的同时,还向农信机构及其它金融机构借贷,一旦因经营不善破产或遇到经营危机,他们往往是先还民间借贷,把风险和压力转嫁给农信机构及其它金融机构,从而增加了农信机构清收难度。另外,有些客户从农信机构贷款后,为了挣得利息,再将贷款贷给别人,形成了潜在风险。

记者了解到,影子银行不仅影响了农信机构存贷款业务的正常经营,还影响了信贷质量。民间借贷资金很大一部分是由储蓄转化而来,分流了大量资金,给农信机构的稳健经营带来很大压力。随着民间借贷的日渐频繁,资金流动的规模不断扩大,不仅使农信机构的吸储难度加大,存贷比增高,也给农信机构支付带来了一定的困难。

有专家认为,农村金融市场最大的问题在于竞争的不充分性,还存在坐门等客的工作作风,使得在贷款发放审批上“以我为主”,偏离了“客户至上”的服务准则。农信机构人员已充分意识到加强服务的重要性,尤其是面对愈发激烈竞争的市场环境和影子银行的冲击,更凸现了农信机构加强服务质量的迫切性。农信机构人员高举服务的旗帜来应对影子银行对农村金融市场的冲击,同时组建宣教小分队,深入网点周边的学校、乡镇、街道及社区,对容易受金融诈骗和非法集资引诱的人群开展有针对性的宣传活动,以通俗易懂的方式让更多的人了解金融诈骗的形式,明白非法集资的危害,增强金融风险防范意识。同时,通过公众微信平台发送等新宣传形式,进一步扩大防范金融诈骗和非法集资宣传教育范围。

农业农村部农村经济研究中心主任朱洪远表示:“农信社应大力创新金融产品,发展中间业务。积极开办支农金融超市,提供存款、贷款、结算、投融资咨询等全方位、多功能、一条龙服务。”(下转2版)



□ 张正平

金融业数字化转型渐成趋势,农信机构面临巨大生存压力。近年来,大数据、人工智能及区块链等金融科技技术在传统金融领域被广泛应用,金融科技正在改变传统的金融业,“无科技、不金融”已成行业共识。

中国人民银行于2019年发布《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》,提出加强金融科技战略部署,强化金融科技合理应用等方面推动金融数字化转型。与此同时,国有银行、股份制银行以及城商行纷纷下沉业务重心,与农信机构抢占市场;众多商业银行积极布局金融科技,推动自身的数字化转型。国内各大银行在科技投入的占比逐步增加,大力引进金融科技人才,成立金融科技子公司。截至目前,已经有13家银行成立了金融科技子公司。在这种背景下,数量多、规模小的农信机构,如何跟上金融业数字化转型的大潮,提高业务竞争能力?笔者认为,加快推进省联社改革,发挥省联社平台优势,是助推农信机构数字化转型的一个重要方面。

值得关注的是,省联社推进农信机构数字化转型具备多重优势。其一,拥有丰富的服务经验。改革初期,省联社

加快推进省联社改革 助力农信机构数字化转型

积极建设农信机构公共金融服务基础设施(如系统建设、人员培训等),积累了丰富的服务经验;在服务“三农”过程中,省联社积极调动辖内农信机构服务地方特色农业,积累了丰富的业务经验。其二,具备整合多方资源的潜力。省联社在与各级政府部门和监管机构对接的过程中,积累了多方面的信息和资源。在建设辖内农信机构业务系统中,省联社与各类技术公司尤其是金融科技公司接触较多,积累了丰富的技术信息和资源。省联社还可以协调整合辖内外农信机构的资源,组织农信机构间的交流与合作,助推数字化转型。其三,搭建了相对完善的服务平台。通过其强大的平台优势,指导辖内农信机构搭建平台,引进技术,开发产品,取得了积极的成效;而且,省联社已经搭建了电子银行等数字平台,可为辖内农信机构提供搭建服务平台服务。

事实上,一些地方积极探索省联社改革的同时,在推进省联社数字化转型方面也取得了不错的成绩,形成了不同的模式。例如,广东省联社于2016年启动了IT规划建设,先后与华为、京东金融、阿里云、中兴通讯等开展合作。从金融科技、数字化平台建设、风险管理,以及系统建设方面进行数字化转型,逐步形成了数字化转型的“外部合作”模

式。2014年,安徽省联社开发了安徽金手机银行APP,2015年“社区e银行”平台入驻手机银行,2017年由安徽农信主导的“金农信e付”全面推广,它将系统银行内快捷支付和支付宝、微信、银联等第三方支付合为一体,同时引入大数据技术。安徽省联社形成了数字化转型的“自主研发”模式,主导建立了信息科技、产品研发、资金清算、风险管控、教育培训等五大基础服务平台,为农信机构数字化发展打下了坚实的基础。浙江省联社采取的模式是“自主研发为主,外部合作为辅”的模式。

2018年7月,浙江省联社自主研发并成功上线了普惠金融线上平台“浙里贷”,利用大数据技术,依托公积金、税务、工商、人行征信等政府公共数据。外部合作方面,2018年9月6日,浙江省联社与腾讯签署合作协议,2019年浙江省联社与中国移动浙江分公司合作,2020年5月28日,浙江省联社与华为达成合作,基于浙江农信联社的实际需求和华为的优势领域,在5G、AI、大数据等新技术开展数字化转型合作。

需要强调的是,应针对省联社改革的不同模式,去寻找推进农信机构数字化转型的着力点。当省联社改革选择了不同的模式时,省联社与农信机构的关系存在较大的差异,省联社助推农信机构数字化转型的着力点必然有不同的选择。从金融持

股公司模式的宁夏黄河农商银行来看,该行以资本为纽带对各县级农商银行或农信社实现统一管理,宁夏回族自治区联社再成为县级联社的控股股东或最大股东,此时自治区联社持有银行牌照,但不从事银行存贷款业务,仅参与金融市场、教育培训、平台建设等基层行社需要的共同性业务。在这种模式下,自治区联社对黄河农商银行仍有较大影响力,可充分发挥其平台优势为基层行社搭建统一的金融科技平台,建立统一的信息系统,助力黄河农商银行等基层行社的数字化转型。

从金融服务公司模式来看,省联社通过至下而上入股方式组建金融服务公司,变管理性收费为服务性收费,由管理型机构转型为服务型机构;从联合银行模式来看,省联社与基层行之间的关系不再是行政管理关系。在这两种模式下,尽管省联社对农信机构的影响力会削弱,但服务农信机构数字化转型的具体方式需要协商讨论才能确定,省联社依然有较大的可促进省内农信机构在数字化转型上形成某种“联合”,形成合力发展数字金融业务。

作者简介:张正平,北京工商大学教授、博导,北京工商大学数字金融研究中心主任