

# 以金融创新支持新型农业经营主体

◎ 廖彦江

加快培育新型农业经营主体发展,形成以农户家庭经营为基础、合作与联合为纽带、社会化服务为支撑的立体式复合型现代农业经营体系,对推进农业供给侧结构性改革、引领农业适度规模经营发展、带动农民就业增收、增强农业农村发展新动能、助力乡村振兴等具有十分重要的意义。本文以四川三台农商银行为例,进行了探究,并提出了针对性建议。

## 实践与探索

三台农商银行充分发挥经营机制灵活、熟悉民情农情的优势,在顶层设计上、服务方式转型、基础金融提升等方面,持续优化对新型农业经营主体服务,取得了显著的效果。

(一)强化体制、机制建设。一是加强组织领导,落实工作责任。三台农商银行成立了以党委书记任组长,经营班子成员为副组长,各部室长为成员的支持新型农业经营主体发展工作领导小组,并落实信贷管理部门为具体指导部门,零售(小微)金融部为产品开发部门,加强了业务部门联动。二是完善考核配套,建立贷款营销激励机制。将新型农业经营主体贷款的规模拓展、资产质量和贡献度等指标量化后与信贷人员的收入、晋升、业绩等紧密联系,有效调动了客户经理营销积极性,充分发挥了考核指挥棒作用。

(二)强化信贷基础工作,实行名单清册管理。一是加强与农业相关部门的沟通,及时掌握政府部门有关支持新型农业经营主体的政策文件,对接各镇(乡)新型农业经营主体名册信息。二是在辖区原新型农业经营主体调研信息数据的基础上,进一步摸底排查,详实了解辖内新型农业经营主体总体数量、经营情况等基本信息,掌握账户开立、存款服务、贷款融资、支付结算和保险等金融服务需求。三是按照“三全三有”工作原则,即全域覆盖、全体联结、全面服务,实现户户有档案、有账户、有授信;对辖内新型农业经营主体进行信用评级授信,逐一造清册并确立重点支持名单库,实行动态管理,着力为客户提供全面的综合金融服务。

(三)落实营销宣传,实现精准对

接。一是开展有新型农业经营主体参与的“送金融知识下乡”宣讲活动,集中宣传支持新型农业经营主体的政策制度、贷款产品、金融常识等内容。二是实行客户经理“一对一或一对多”的精准营销,主动上门服务,构建常态化对接机制,确保营销效果。三是优先支持省、市、县三级农业产业化龙头企业的发展,建立以龙头企业为核心,辐射其上下游产业链客户的营销对接模式。四是根据新型农业经营主体经营特征以及金融需求特征,筛选出一批具有一定经营规模、经营管理比较规范、收益相对稳定的新型农业经营主体作为重点对接对象,打造金融与新型农业经营主体融合发展的样板。

(四)加大产品与服务的创新,增强可获得性。一是开发产业扶贫贷款产品,推动“龙头企业+专业合作社+农户”模式发展。与四川省绵阳市农村综合改革试验区前线指挥部、铁骑岭土家集团、专业合作社及贫困户协商一致,面向三台南路综改区推出了产业扶贫贷款产品,并与县农业局、县财政局签订综改区产业扶贫贷款框架协议,有效撬动了社会资金,带动了贫困户脱贫。二是创新服务模式,开创“1+N”担保业务模式。该行在支持新型农业经营主体发展上,不断探索新路径、新模式,积极与农业龙头企业对接。如与绵阳市马氏饲料有限公司联合开创“1+N”担保业务模式,构建“企业+农户(贫困户)+农商银行”的农业产业链金融扶贫模式,为金融支持产业发展拓宽了思路。

(五)融入脱贫攻坚,放大新型农业经营主体对扶贫的带动作用。该行除开发综改区产业扶贫贷款产品外,紧扣麦冬、藤椒、生猪3大特色产业和粮油、蔬菜两大基础产业为主导的“3+2”农业产业体系,大力支持藤椒、蔬菜、粮油规模化、基地化种植;助推辖区蚕桑、金银花、林果、高低芥酸油菜、稻鳅、稻鱼等“一村一品”特色农业发展,以带动式扶贫引导更多贫困户通过勤劳的双手摆脱贫困。同时,与家庭农场、专业大户、农民合作社、产业化龙头企业等新型农业经营主体、贫困户签订《扶贫三方协议》,依托新型农业经营主体吸纳贫困户就业、提供技术培训、定向收购农产品

品等方式带动更多贫困户脱贫致富。

(六)完善金融服务网络,提升基础服务水平。一是持续推进农村信用体系建设,建立健全对家庭农场、专业大户、农民专业合作社等经营主体的信用采集和评价制度,将新型农业经营主体的信用评价与信贷投放紧密结合,充分发挥其守信、重信带头作用和辐射效应。二是改善农村支付环境。合理布放EPOS机、POS机、“农惠通”等自助机具,持续推广“蜀信e”、金融IC卡、电话银行等支付业务,畅通农村支付结算服务,为新型农业经营主体的发展解决“金融服务最后一公里”问题。

(七)加强风险防控,切实防范新型农业经营主体贷款的风险。一是处理好信贷支持与风险管控的关系。该行坚持执行贷款“三查”制度,把握好新主体贷款每一道关口,有效遏制贷款操作风险,实行差异化贷后管理,确保业务发展速度与风险管理水平协调一致。二是落实完善风险分担机制,加强与担保公司、农业保险公司等合作,呼吁政府成立产业分险基金,通过增设担保,购买保险等措施有效分散、降低市场风险。三是建立特定行业及潜在高风险客户群体风险预警机制,完善风险处置预案,制定针对性管控措施,防止风险损失蔓延扩大。四是充分掌握信息,避免信息不对称带来的风险。该行利用金融联络员、村两委、政府相关部门对当地新型农业经营主体的信息优势,实现信息共享,减少信息不对称,全面了解新型农业经营主体的情况,加强对其后续经营的监督。

## 思考及建议

(一)加大政策引导,缓解要素供应不足的问题。一是做好土地资源流转规划,建立规范有序的流转机制,缓解新型农业经营主体发展过程中的用地矛盾。二是建设配套服务平台,提供相应技术服务支持。围绕新型农业经营主体不同阶段的生产需求,提供产前、产中和产后全程服务,如建立良种繁育基地,提供农作物统一育种出苗;培育农民专业合作联社,实行农药、肥料等农资配送,并提供统一的收割、收购、烘干、检测、包装等一系列服务,建立农产品集

中销售中心,拓展销售渠道;大力发展“互联网+农业”,建成集产品溯源、远程控制、环境检测等功能于一体的智慧农业平台。三是注重人才培育,缓解专业人才不愿来、难培养、留不住的问题。深入开展农业实用技术、农民职业技能培训,建立轮训和进修制度,以提升其综合素质和发展现代农业的能力和水平;通过地方与高校合作定向培养,将一大批农村青年“送出去”,力争培养一批懂技术、善经营、留得住、用得上的新型领军型人才作为农业经营主体管理者,提升农业经营管理水平。

(二)加强金融政策对接,解决好经营主体“融资难”问题。一是把握乡村振兴战略实施意见精神要义,围绕农业供给侧改革主线,支持农村产业发展。继续按照“三全三有”原则加大对家庭农场、专业合作社等新型农业经营主体的信贷支持力度,逐步形成“农商银行+新型农业经营主体+农户”的产业联动发展模式。二是做好辖区产业分布、产业规划等调研,围绕政府乡村振兴实施政策和各项项目建设等农村经济发展思路,持续深入推进农业产业化龙头企业“1+N”的发展模式,积极推动农业特色产业。三是继续加大金融产品和服务方式的创新,为龙头企业制定更完善的综合金融服务方案,满足多层次、全方位的金融需求。

(三)构建多方联络机制,形成支持经营主体发展合力。一是建立政、银、企(新型农业经营主体)等多方联络机制,实现信息的有效共享,合力解决发展中存在的问题。二是健全农产品保护价收购制度,尽量减少市场供需波动和价格波动对农业经营风险的影响。三是全面推行农业保险,扩大农业保险的范围,优化参保服务,提高勘验、理赔效率,降低农业生产风险。四是构建多方联结的信贷风险的补偿机制,增强新型农业经营主体融资的抗风险能力。五是政府可从财政、税收等方面,出台针对金融机构的涉农信贷投放激励政策。如对涉农金融机构执行财政资金存放倾斜、税收减免等激励政策,切实增强银行支持新型农业经营主体的能动性。

(作者系四川三台农商银行党委书记、董事长)

# 推进银行业现金消毒长效化

◎ 秦 帅

为有效阻断病毒通过现金流接触传播,把好现金融通“出口关”,人民银行协同银行业金融机构,采取了一系列措施,积极应对支付和缴存现金进行消毒,保障人民群众用上“放心钱”。此次疫情危机,对人民银行及银行业金融机构来说,既是一次警示,又是一次契机,现金消毒有必要制度化、常态化。

(一)推进落实现金消毒长效化。疫情期间,人民银行、银行业金融机构出台了一系列临时举措,部署现金消毒,陆续续续采购了一批消毒物资,对清分中心、营业网点进行了全面装备,对从业人员进行了培训,也形成了一套实践经验,已经具备一定制度化、常态化现金消毒的基础。疫情结束后,若不对现金消毒再做出明确要求,人民银行、银行业金融机构采购的消毒物品或将“刀枪入库”,

造成财务资源的浪费。同时,前期形成的经验、养成的现金消毒操作习惯也将慢慢淡忘,不利于人力资源效用最大化发挥。因此,人民银行应以此次疫情为契机,不断强化完善现金消毒程序,固化消毒理念,扩大消毒宣传,切实让人民群众知晓、明了,用上“卫生钱”。

(二)综合施策推进现金消毒长效化。一是将现金消毒制度化。人民银行、银行业金融机构应以红头文件的形式将现金消毒制度化,对现金消毒的责任人、具体流程、消毒方式、考核标准等事项进一步明确、固化,做到有章可循、有据可依。二是强化人员思想认识。已经具备一定制度化、常态化现金消毒的银行,应高度重视现金消毒工作,结合工作实际,加强对现金从业人员的宣贯培训,做到应知应会、入脑入心,从内心深

处重视此项工作。三是完善现金消毒物资。结合疫情期间采购的消毒物资,人民银行、银行业金融机构应进一步加大对紫外线灯、臭氧消毒机(车)灯、消毒柜等消毒设备和酒精、84消毒液等消毒用品采购,根据现金业务量、从业人数,实现所有金融机构网点全覆盖,做到规划得当、数量合理。同时,加快对ATM机、点钞机等设备的升级改造,确保在机器吐钞前将货币加热,高温对纸币进行消毒。四是发挥监督考核作用。人民银行应加大对银行业金融机构网点的监督考核,完善自身库房消毒流程建设。一方面,要监督金融机构网点把好“窗口关”,严格落实收支两条线制度,对回收现金进行消毒、清分、单独存放;监督营业网点、清分中心消毒设备配置及建设情况,查看消毒登记簿、

视频监控,以巡查考核推动消毒制度落地。另一方面,人民银行要加大自身库房消毒力度,对开立存款账户的银行业金融机构缴存现金,必须须有消毒时间、消毒人员、戳盖“已消毒”印章等信息,否则可以给予拒收;对合格缴存现金,应再次进行消毒,单独摆放48小时以上,对外投放的现金也应进行消毒。

另外,除了直接对现金消毒外,人民银行还应积极采取一些保障人民群众用现安全的间接手段,比如探索塑料钞票、磁石粉末含量比较高的纸币等新型货币开发,大力推广移动支付,加快数字货币研发进度等。如此,内外兼具、多措并举,方可从源头上切断病菌对现金的“依附”,全方位保障人民群众用现安全。

(作者单位:中国人民银行湖南省怀化市中心支行)

# 如何建设农商银行普惠金融服务点

◎ 李 力

农村群众日益增长的金融需求与金融供给匮乏,是当前普遍存在的问题。如何打通金融惠农最后一公里,让农民朋友在家门口享受便捷的金融服务,是金融机构一直思考并致力解决的问题。笔者以农业银行山东分行“银企共建升级版”“金穗惠农通”服务模式为例,结合目前农商银行普惠金融服务现状,就农商银行普惠金融服务点如何打造成集基础服务、客户拓展、产品营销、市场竞争于一体的综合服务平台,实现“普通通、惠金通”延伸服务的渠道升级、体验升级、功能升级及价值创造升级,进行了思考与探讨。

## “银企共建升级版”服务模式

近年来,农业银行山东分行着力推动基础金融服务向行政村延伸,以农村超市、卫生所为渠道依托,建设“惠农通服务点”4万多个,机具行政村覆盖率达到76.26%。但是,服务点管理维护难、客户体验差、经济效益低、市场竞争不强等问题日益突出。针对这种情况,该分行认识到“惠农通工程”建设必须创新思维,加快推进渠道优化升级。经过考察了解,该分行发现总部位于临沂的施可丰化工股份有限公司是国内规模

较大的复合肥生产企业,年产值35亿元,在全国28个省市建有销售网络,在山东省内设有二三级经销点约1万个,销售点遍布乡镇及村庄,拥有庞大的农村用户群体。在此基础上,该分行迅速决定与施可丰公司强强联合,秉承服务“三农”的共同愿望,坚持“一个场所(营业场所)、两个平台(产品经销平台和金融服务平台)”的构建理念,以施可丰公司在农村地区的成熟销售渠道为依托,正式启动“银企共建升级版”“金穗惠农通工程”。

“银企共建升级版”新型“惠农通工程”服务模式,以银企合作共赢为前提,通过充分发挥“惠农通服务点”的结算、理财及服务功能,为企业在农村的经销点和客户提供便利的金融服务。同时,通过建立服务企业综合服务价值贡献激励机制,调动企业及其经销点助农业务办理及客户拓展、产品协助营销积极性,实现银企优势互补、互利共赢、长久合作。简言之,施可丰公司向农行山东分行推荐符合建经销点清单,农行山东分行按照服务点选点标准现场考察后筛选确定银企共建服务点,给予配置“金穗智付通”和专用电脑,使周边居民既能购买化肥等农资,又能办理存款、转

账、缴费、理财、小额现金支取等业务。经营中,施可丰公司负责对服务点人员的日常行为进行监督管理,并承担服务点人员办理业务过程中可能出现的风险;农行山东分行的支行成立由2~3名客户经理组成的服务点管理团队,做好服务点日常巡检、上门服务、现场营销、客户培训、产品支持等工作。其在运作方面的主要特点是:在管理上,双方通过合作协议明确权利义务,实现对共建服务点的共同管理、共同指导;在建设上,双方共同协商规范统一装修和门楣视觉标识,提高服务点整体视觉形象;在功能上,在做好便民基础服务的同时,采取预约上门服务、产品推介、理财投资等综合营销,实现价值提升;在考核上,有监督代理交易量考核转变为价值创造综合评价,激发服务点内在动力,推动服务点由“被动服务型”向“价值创造型”转变。其运作特点可归纳为“四个统一”,即统一服务点布局、统一机具配置、统一服务方式、统一产品宣传。

## 加强农商银行普惠金融服务的建议

(一)加强“普金员”(农村金融指导员、农村金融特派员、农村金融联络员

以及农村金融服务站的人员)规范管理,加快普惠金融业务转型升级创新试点。要综合运用“管、转、退、建”等措施,“管”就是落实农商银行管理责任,对“普金员”从推选、聘任到退出实行全程管理监督;“转”就是依托技术进步,加快“普金员”及普惠金融业务的转型升级;“退”就是对“普金员”实行动态管理,明确退出机制,调整优化队伍结构;“建”就是加强农商银行网点服务辐射能力建设,建立村级“普惠金融业务支持体系”。借鉴农行山东分行“银企共建升级版”新型“惠农通工程”服务模式,为已经转型为农民金融自助设备管理者的“普金员”悬挂“农村金融服务点”牌子,统一制作、统一标准,结合服务点特点建设安保设施并配备必要的安保器械设备,有条件的可安装防护网、防盗门、报警器和视频监控设备,会同村委会督促“普金员”与周围村民签订联防协议或加入公安机关联网报警等方式,构建人防、物防、技防三位一体的风险防控措施。要有农商银行的标识,其代表着农商银行的整体形象。另外,包括“农村金融服务点”的服务范围、业务种类、允许使用的凭证等都要明确,要公示。

# 怎样当好农商银行办公室主任

◎ 王林东

农商银行办公室主任是领导与基层、领导与员工的桥梁,是农商银行党委的助手。要胸有大局,当好参谋;摆正位置,当好配角;服从领导,当好助手。在政治上提高站位,在工作上团结奋斗,在服务上尽心尽力。

## 党建引领 主动作为

(一)坚持落实“两个责任”。一是建立健全党的工作机制,做到年初制定党建工作计划,签订《党建工作责任书》,层层压实党建工作责任。二是严格履职,制定《年度党建工作清单》,明确党建工作任务。三是制定《“1+3”岗位职责》,建立责任清单,推动责任落实。

(二)坚持抓好思想政治建设。一是年初制定学习计划,通过党员自学、党支部集中学习、专题讲座等方式学习贯彻中央路线方针政策。二是开展弘扬“红船精神”党日活动和“不忘初心、牢记使命”主题系列活动,赴红色基地进行革命教育。三是开展“肃清腐败流毒”警示教育活动和集中整治形式主义、官僚主义突出问题,同步列出问题清单、责任清单、整改清单。

(三)坚持发挥党员先锋模范作用。督办营业网点在醒目处摆放“党员示范岗”标牌,正式党员佩戴党徽上岗,将“合格党员”标准推广至所有营业窗口工作人员,不断强化服务意识,树立“服务至上、精益求精”的服务理念;努力发挥党员的先锋模范作用,把工作做实、做细,力争做到“零投诉”,让客户满意,推动各项工作迈上新台阶。

## 坚守岗位 服务大局

(一)办公,要审慎及时有效。办公是办公室“三大工作”之一。遵循认真负责,做到安全规范;兢兢业业,做到及时高效;任劳任怨,做到秉公办事。按照《公文处理办法》及时登记并送班子成员阅批批示,重要来文划出重点,便于领导掌握,有效推动工作落实。同时,内部发文严格审核把关,努力把上级政策和本行实际情况有机融合,既要突出政策的严肃性,又要便于基层落实的可操作性,真正发挥公文在推动农商银行工作中的作用。

(二)办公,周密严谨规范。坚守初心,辛勤工作,组织各类会议,做到周密严谨规范。一是制定方案,周密详细。包括会议名称、时间、地点、主持、出席、列席、请假、议题等,根据议题内容、性质、急缓程度等因素安排会议顺序。二是分工落实,准确高效。下发会议通知,催促材料印制、会场布置、调试灯光、音响、空调、投影等仪器设备等,明确责任人,落实到位。三是会前检查,严格细致。筹备会议环环相扣,重点检查领导材料、座牌顺序、会场卫生、空调音响等细节,避免临时出现差错。

(三)办事,谦卑协调有术。坚持对上尊重有佳,对下待之以礼,以诚至情,不欺上瞒下;对外求支持协作,对

内讲团结向上;既敢于牵头,当好主角,又善于协作,当好配角;处理好与领导之间的关系,对领导尊重和服从,积极主动,随叫随到,多请示,多汇报、多反馈;处理好与员工的关系,关心员工,经常过问员工的思想、生活、学习、工作情况,对员工的困难要想方设法解决;要爱护员工,对员工出现一些差错,不求全责备,对问题善意指出,并提出改进办法;多表扬,激励员工,调动其积极性,以自己的个人魅力鼓舞员工,带动员工一起完成工作任务。

## 强化宣传 汇聚力量

(一)加强领导,精心组织。农商银行新闻宣传报道工作,要紧紧围绕省联社年度工作会议精神,落实业务中心工作,全面开展新闻宣传工作。一是成立新闻宣传工作领导小组,组建农商银行兼职宣传工作队队伍,对农商银行宣传报道工作有计划、有步骤地进行宣传策划。二是加强新闻宣传培训,对农商银行青年员工和兼职通讯员进行写作专题培训。三是搭建宣传工作平台和公众微信号,为青年员工写作提供了创作平台。四是实施正向激励鼓励,制定出台《新闻宣传和金融研究工作考核办法》,明确宣传工作任务、考核办法及奖励标准,调动农商银行员工写稿、投稿的积极性。

(二)健全机制,强化队伍。根据农商银行机构网点实际情况,进一步健全宣传工作机制,抓住宣传报道队伍网络化建设,以相关部门人员岗位交流为契机,调整选配各网点的兼职通讯员。在加强宣传报道人员日常业务学习的基础上,拓展培训形式,提升培训层次,不断提高兼职通讯员业务水平,激励通讯员勤写稿,写好稿,力求做到深挖新闻价值,拓宽报道覆盖面,增强报道力度,提高报道数量和质量。

(三)分解任务,量化管理。依据农商银行工作重心和各部室、各网点工作实际,每年将新闻宣传报道工作任务层层分解。在此基础上,对各网点和各部门的宣传报道工作实行量化管理,定期通报各网点、各部门的投稿数、用稿数及任务完成进度情况,做到月月有布置、有检查、有考核。

(四)围绕中心,突出重点。办公室宣传报道工作,坚持围绕农商银行党委中心工作同步安排部署。一是主题宣传。坚持“三贴近”,以做好宣传工作的底气、硬气和志气,组织开展以农商银行各种金融服务活动为主题的宣传。二是内部宣传。在农商银行微信公众号的基础上,努力贴近业务工作,贴近基层,贴近员工,贴近群众,服务“三农”。三是设施宣传。在县城、乡镇十字路口、主要公路红绿灯LED显示屏,播放农商银行的业务广告;在大型重点公路、乡村集镇、贫困乡镇、贫困村等墙体刷写金融扶贫宣传标语,扩大宣传影响力。

(作者单位:山西沁水农商银行)

(二)加强银企合作共建,实现普惠金融转型升级新突破。农行山东省分行“银企共建升级版”“金穗惠农通”模式具有广泛的适用范围,管理规范、农村经销渠道成熟稳定;拥有众多终端客户的农业产业化龙头企业,均可以成为“惠农通工程”“银企共建升级版”模式的合作对象。农商银行可以借鉴其模式进行试点,让先进的创新成果为我所用。通过银企共建服务点,企业与经销点、经销点与化肥用户之间支付结算更加便利;企业在农村、社区的服务点,在原有经销农企等的基础上,通过发挥农商银行产品、网络、科技等优势,整合物

银行、特约商户、持卡人的“O2O式”金融生活圈。

(三)加强社区银行建设,打造一站式生活服务平台。随着越来越多的金融机构瞄准社区居民,发力零售业务和消费金融,为在激励的市场竞争中守住自己的“根据地”,农商银行应把社区银行作为进攻的主方向,为社区居民提供“吃穿住用玩”一揽子居家生活服务。在社区银行,居民可到银行参加免费体检、爱心捐赠、社区拍卖会等主题活动,也可购物、读书、上网,了解经济形势,识别防范假币、电信诈骗和理财技巧。社区银行的客户可自助办卡,通过开通网上银行、手机银行、微信银行,客户可以告别排队等候,使得社区居民足不出户就能办理存取款、缴纳水电费、开办理财等业务。此外,考虑到社区居民的各种生活需求,社区银行还对家政服务、快递收发、租房售房、上门维修等生活服务类资源,为居民提供便捷的生活服务;把活跃在社区周边、受百姓欢迎的商户组织起来,成立“特惠商户联盟”,绑定农商银行银行卡的客户在进行消费时,可获得特惠商户提供的优惠和增值服务。

(作者单位:山东微山农商银行)