

2020年
3月31日
星期二
庚子年 三月初八
第426期

中华人民共和国农业农村部主管

THE CREDIT COOPERATIVE

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

中国农村信用合作报

贵州农信强化农村信用工程建设

提升服务实体经济质效

◎ 贵州省农村信用社联合社党委副书记、副理事长、主任 马林波

今年,中央一号文件持续聚焦“三农”,强调面对当前经济形势,稳住农业基本盘、发挥“三农”压舱石作用至关重要。长期以来,如何运用金融手段市场化解决“三农”问题,特别是如何通过小额贷款方式让贫困农户享受“低门槛、低成本”金融服务,实现稳定脱贫、逐步致富,成为大家广泛关注和积极探索的重要课题。服务实体经济,助力地方经济社会发展既是贵州农信义不容辞的责任,也是深化金融供给侧结构性改革的重要内容。

自2011年中央对贵州“诚信农民”建设作出重要批示以来,贵州农信以推广农户小额贷款为抓手,在全省深入开展以信用农户评定为基础,以信用村组、信用乡镇、信用县市为主要内容的农村信用工程创建活动,既有效解决了农民“贷款难”和农信社“难贷款”的问题,优化了农村金融生态环境,又有力助推了全省脱贫攻坚、乡村振兴。

截至2月末,贵州农信为农户建立信用档案773万户,建档面98%;评级授

信农户数704万户,占建档农户数的91%。创建信用组12.5万个、信用村1.3万个、信用乡(镇、街道)986个、信用县(市、区)21个。农户小额贷款余额1885亿元,占各项贷款的37%,贷款余额户数254万户,占信用农户的36.1%。同时,以农村信用工程为基础,贵州农信对全省建档立卡贫困户量身打造的“特惠贷”扶贫小额贷款产品,累计发放贷款480亿元,余额199亿元,占贵州全省扶贫小额贷款的98%,惠及86.2万贫困户。据国家扶贫办统计,贵州省扶贫小额贷款发放额、贷款余额和惠及户数均位列全国首位。

2020年是全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年,也是脱贫攻坚的决胜之年。基于此,贵州农信将结合实际,紧盯脱贫攻坚,着眼乡村振兴,在完善体制机制、加强组织领导、强化部门联动、整合各类资源、提升产业贴合度服务精准度等方面寻求提升和突破,通过“七个结合”强化农村信用工程建设,为地方经济发展持

续注入活力。

推动农村信用工程建设与培育诚信农民结合。贵州农信以提高农民诚信意识为目的,通过农村信用工程的打造,进一步培育诚信农民,提高农民道德素养,推进社会主义核心价值观深入人心,营造良好的农村生态环境。深入开展信用农户创建活动,严格评定程序,提升评定质量,落实对信用农户贷款优先、利率优惠、服务优质的金融服务政策,增强广大农户参与农村信用工程建设的积极性主动性,筑牢农村信用工程基础。积极打造“金融夜校+N”品牌,通过“金融夜校+技能培训”“金融夜校+诚信教育”等模式,提升农民学金融、用金融的能力意识,培养有文化、懂技术、会经营的新型农民。强化基层党组织建设,持续与村党支部联动开展文明家庭、文明农户评比活动,激发村民争当先进家庭、先进个人的活力。加强对已创建信用村组、乡镇、县市的管理,提升农村信用工程建设质效,借鉴农村信用

工程做法,在全省开展信用单位、信用社区、信用街道、信用园区建设,营造诚实守信金融生态环境。

推动农村信用工程建设与打赢脱贫攻坚战结合。贵州农信以信用工程为抓手,进一步增加金融扶贫供给,加大扶贫信贷有效投放,推动未脱贫地区未脱贫人口尽快脱贫。聚焦贵州“9+3”贫困县区,围绕产业扶贫、消费扶贫等载体,加大信贷支持力度,力争对贫困地区各项贷款增速高于平均增速,助力“9+3”贫困县区打好深度贫困歼灭战。依托扶贫小额信贷、“深扶贫”“创业贷”等优惠政策,继续做好对建档立卡贫困户的金融支持,在贷款额度、期限、利率等方面给予差别化对待,满足建档立卡贫困户发展农业生产等合理贷款需求。落实脱贫不脱政策要求,巩固和完善扶贫小额信贷政策,规范发放好增量,对新增符合条件的建档立卡贫困户做到精准放贷、应贷尽贷。聚焦易地扶贫搬迁金融服务盲区短板,加强安置点产业发展和就

业创业信贷支持,为群众稳得住、有就业、逐步能致富提供方便灵活快捷的金融服务。

推动农村信用工程建设与助推农村产业革命结合。贵州农信大力支持农村电商、休闲农业、旅游农业、互联网+农业等新兴产业、新业态、新主体,推动一二三产业融合发展。立足贵州十二个特色产业,助推产业布局和产业基地建设,促进500亩以上坝区农业提质增效和坡耕地种植结构调整,推动优势产业发展。大力支持农业产业化联合体发展,做好“龙头企业+合作社+农户”“龙头企业+家庭农场”等农业产业链金融服务工作,指导相关企业建好与农户的利益联结机制,带动农户与现代农业发展有机衔接。同时,以“黔农云”电商平台为依托,打通实体渠道与网络销售、订单采集与资金收付、生产经营与市场营销的便捷通道,全面助力“网货下乡、黔货出山”,力争在支持农村产业革命上取得新的突破。

▾ 下转2版

甘孜州农信联社建立“绿色通道”

为复工复产提供专项金融支持

◎ 本报记者 周文军 通讯员 孙锦彪

近期,四川省甘孜州农信联社“一手抓”疫情防控、“一手抓”业务发展,用地方金融主力军的“硬核担当”,构建“绿色通道”、优化信贷政策、整合各类资源,为小微企业、民营企业及重点行业复工复产提供专项金融支持与服务。

甘孜州农信联社切实贯彻落实省联社党委关于疫情防控的决策部署,保持头脑清醒、做到慎终如始,毫不放松抓紧抓实抓细各项防控工作。记者了解到,在疫情期间甘孜州道孚县农信联社第一时间将价值11余万元的捐赠物资紧急转道孚县政府并及时配送至抗“疫”一线和对口帮扶的桌卡村。目前,道孚县农信联社按照地方政府要求,做到“关门不歇业”,多台自助机具24小时运行;“店停人不停”,采用电话、微信方式为客户提供远程金融服务。为推动经济运转,助力复工复产,甘孜州农信联社优先满足州医院、藏医院、县医院等防疫一线医疗卫生机构、学校及小微和民营企业卫生防疫、防护物品采购、公共卫生设施建设等方面的融资需求。通过建立金融服务“绿色通道”,采取网络办公、召开视频

会议等方式,简化业务流程,提高审贷效率,优先保障复工复产信贷额度需求。

对于受疫情影响较大的文化旅游、酒店餐饮、物流运输等行业,甘孜州农信联社“一企一策”,通过借新还旧、展期、无还本续贷、贷款重组、调整还款计划等方式予以续贷,为有发展前景暂时受疫情影响的企业纾困。目前,甘孜农信联社已为州内13户受灾企业调整贷款利率和还款计划,涉及信贷额度2.2亿元。同时,对于州内水电行业、小微企业、民营企业等重点领域信贷业务,甘孜州农信联社先后向州内旅游、食品、酒店、运输、水电等企业投放公司类贷款近3亿元,完成调查审批并即将投放两亿余元,尽早推动重点企业加快项目启动和复工复产。

当前正值雪域高原春耕时节,为坚持服务“三农”宗旨,更好服务藏区客户群众,甘孜州农信联社全力发挥“普惠银行”功能,积极推进整村评级授信、小额贷款投放、乡村金融服务等工作,用“普惠春雨”滋润康巴大地,以“暖春行动”唤醒雪域春景。

▾ 下转4版



在疫情防控的关键时期,为全力帮助全县茶叶企业度过难关,安徽休宁农商银行主动作为、抢占农时,通过摸排走访县域茶企,及时调整信贷政策,创新推出“茶商·易贷”专项贷款品种,为县域内从事茶叶精制企业和企业主提供流动资金,用于茶叶收购、精制、调拨等生产和销售过程中的临时周转,最高可贷500万元,解决他们的燃眉之急。目前,该行已累计为辖内茶企发放贷款15笔,金额3915万元。

查 芹 吴 勇

南阳市农信社存贷款余额均超千亿元

增强资金实力助力地方经济

今年以来,河南省南阳市农信社面对疫情防控和改革发展双重压力,始终坚守市场定位不动摇,始终将“人民需要的就是我们努力的方向”作为金融服务的使命,不断固本求源,力攀新高,在支持地方经济发展的同时,实现了自身的高质量发展。

近日,从统计部门传来喜讯,南阳市农信社各项存款余额突破1500亿元,占南阳市20家金融机构存款总量的30%;各项贷款余额突破1000亿元,占全市金融机构贷款总量的36%。辖内13家县级行社,其中10家行社存款余额超100亿元,9家行社贷款余额超60亿元。

存贷款均超千亿元大关的背后,是南阳市农信社“以客户为中心”的服务理念、业务营销成果的集中展示;是南阳农信社支持地方经济发展、管理能力提升的充分体现;是全体干部员工进村入户、访问企结结果的显现,它标志着南阳市农信社服务地方经济发展的资金实力、金融服务能力再次实现新的跨越,农村金融主力军的地位进一步彰显。

尤其是近期,面对突如其来的新冠肺炎疫情,南阳市农信社迅速行动,在做好疫情防控的同时,始终保持金融服

务机构服务乡村振兴

考核办法公开征求意见

◎ 本报记者 吴叶琪

据中国人民银行网站消息,为进一步改进和完善农村金融服务,全面提升金融服务乡村振兴能力和水平,中国人民银行会同银保监会研究制定了《金融机构服务乡村振兴考核评估办法(征求意见稿)》(简称《考核评估办法》),现向社会公开征求意见。

据悉,金融机构服务乡村振兴考核评估指标设定定量和定性两类,其中,定量指标权重70%,定性指标权重30%。定量指标包括贷款总量、贷款结构、贷款比重、金融服务和资产质量五类,定性指标包括政策实施、制度建设、金融创新、金融环境、外部评价五类,另设加分项、扣分项。

此次央行、银保监会发布的《考核评估办法》,在考核对象上覆盖了各类银行业金融机构。这对于进一步推动商业银行回归农村市场、下沉服务重心,加速金融资源向农村回流,进而构建起多层次、广覆盖、可持续、有竞争、强协同的金融服务乡村振兴的组织体系和功能体系具有重要的牵引作用。

广东农信

推出支农支小优惠政策

近日,广东农信辖内农商银行(农信社)严格按照省委、省政府关于复工复产的工作部署,坚守“服务三农”宗旨不动摇,积极推出支农支小优惠政策,大力支持“防疫+复产”工作顺利开展。

广东全省农信机构梳理专用额度支农再贷款资金的投放对象范围,实地走访存量农村企业客户,框定符合条件的贷款对象,并按照“特事特办、急事急办”原则对其进行授信。同时,通过线上联系、线下走访相结合的方式,加强与农户及企业的沟通交流,主动为疫情受灾农户及企业办理贷款展期或续贷等业务,保障当地耕农、农资市场供应企业、农副产品生产企业的资金需求。

疫情发生后,东莞农商银行始终坚守普惠金融定位,及时推出“政采贷”业务为当地小微企业纾困。据悉,“政采贷”是基于中征应收账款融资服务平台与东莞市财政局“东莞市政府采购网”互联互通情况下,东莞市政府采购中标企业凭合同通过中征平台在线向如东莞农商银行在内的银行机构申请并获得融资的业务。已获得政府采购订单并签订合同的企业进入政府采购网后,只要点击“线上融资”“政采贷管理”等菜单,即可在中征应收账款融资服务平台中进行融资申请。3月9日,东莞农商银行通过“中征平台”完成了东莞市首笔中征线上政采贷业务的发放。此次获得“政采贷”首笔融资服务的企业广东兆丰再生资源科技有限公司在获得500万元“政采贷”信贷资金授信后,还配套享受到“小微纾困优惠包”利率优惠政策。

杨志鸿 陈珊珊

为有源头活水来

——山西农信资金服务协同平台发展纪实

◎ 本报记者 丁鸿雁 通讯员 武 鹏 段晓晴

编者按:资金服务协同平台是山西省联社立足“防风险、促发展”的高度,为打造现代金融企业集群而做出的一项战略性部署,也是推动和引领全省农村信用资金业务高质量发展的一项重大创举。从调查研究、顶层设计到全局谋划,从试点摸索到投入运行,再到目前的发展力推进,每一步都倾注了山西农信人的大量心血和集体智慧。正是坚持“规范、提升、创新、共享”的发展理念,按照“高标准建设、高起点规划、高质量服务”的要求,精心打造出以服务 and 风控为核心的资金服务协同平台,才走出了一条符合新时代发展要求且极具山西农信特色的资金业务转型发展之路,成为驱动全省小法人机构千帆竞发的强大引擎。

初心可鉴担使命

纵观山西农信资金业务发展历程,从初涉标准化业务的审慎经营,到行业管理缺失状态下的野蛮生长,再到经历市场教育之后的理性回归,不论哪个阶段,资金业务的兴起与发展都为提升机构经营效益发挥了积极作用。与此同时,受小法人

机构“基础差、底子薄”等先天不足及区域性经营理念不同等因素的影响,资金业务发展过程中也逐步形成了三类截然不同的经营模式:一类机构自身资金规模小、经营观念保守,资金业务没有真正发展起来,仍以存放人民银行和同业机构为主,大量资金长期低效占用;一类机构在“严监管”政策出台前,盲目无序扩张,借助同业通道,加高杠杆、拉长链条,大量投向非标资产,积聚了大量风险;还有一类机构意识到单体机构发展受限,尝试以市为单位“抱团”发展,借助辖区县级行社债券结算账户,集中指导开展投资营运,取得了一定成效,但仍因“势单力薄”而无法改变“小而散”的劣势。

在此背景下,山西省联社始终将防范和化解资金业务风险放在首要位置,按照“行管严于监管”的思路,在加强资金业务行业管理方面进行了一系列探索与尝试。但面对单个小法人机构基础差、底子薄等“先天不足”和人才缺、风控弱且长期盲目无序扩张导致“后天虚弱”的现实状况,仅仅依靠粗放式的严管和应急式的堵截,终究无法实现转型发展的目标。特别

是严监管政策出台后,他们清醒地认识到,只有集中精力解决好小法人机构单体做不了、做不好的难题,从根本上破除在体制机制方面的瓶颈和人才及风控方面的短板问题,处理好“堵”与“疏”的关系,才能更好地推动资金业务转型发展。

为此,山西省联社立足“控风险、促发展”的高度,在总结和借鉴地市“抱团”发展成功经验的基础上,广泛开展调查研究、了解基层实际诉求,积极探索“小法人、大平台”发展模式,深度融合风险理念与严监管要求,提出了构建以服务和风控为核心的资金服务协同平台的构想,并反复征求多方意见建议,确立了建设全省农信社“资金业务孵化平台、人才团队培训中心、理财产品研发基地、业务风险审查关口”的平台定位,得到了基层行社的积极响应,也得到了监管部门的大力支持 and 高度认可。至此,以资金服务协同平台为主要抓手,推动山西农信资金业务转型发展的新蓝图逐步清晰。

协同联动步步高

三级合力集中打造协同联动的资金

服务协同平台,在全国范围内尚属首例,如何将战略构想转变为现实,成为摆在山西农信人面前的新课题。为此,山西省联社为适应新时代发展要求,立足本土发展实际,经过多方考察论证,统筹谋划、精心筹备,制定“五步走”战略并稳步推进:

第一步,孵化试点先行,以点带面逐步扩大阵营。对照监管规定与要求,按照“自营+代理+孵化”三位一体的整体规划,从最处入手,率先启动了部分行社的孵化试点和代理服务,拉开了协同发展的序幕。试点启动当年,孵化与代理行社全年平均收益高于市场同期平均水平200多BP。

第二步,多方考察论证,首创席位制办公环境。借鉴国内银行、券商等同业机构运行模式,确立了打造“国内先进、全省一流”席位制办公环境的建设思路,并按照“高标准、精细化、全方位”的要求,稳步推进金融资讯终端、交易通讯工具等办公设施的招标采购、安装联调等工作,为开展集中孵化打造一流的办公环境。

▾ 下转2版