

建行「裕农通」之窗

第九期

助力实体

建设银行新疆自治区分行 量身打造香梨 数字交易平台

□本报记者霍云鹏 通讯员孔晨

为解决香梨产业链上下游“缺平台、缺渠道、缺信任、缺资金”等问题,建设银行新疆自治区分行依托“金融科技+产品+服务”综合优势,量身打造香梨交易平台,助力乡村振兴。

建设银行新疆自治区分行多措并举,积极与巴州林草局、巴州香梨协会座谈,签订库尔勒香梨金融数据平台“政企银”战略合作协议。

巴州库尔勒香梨协会主要负责库尔勒香梨全产业链(库尔勒香梨的种植、采收、储藏、保鲜、分选加工、包装、冷链物流配送、经销、品牌建设、维权打假、项目合作等各环节)的服务管理工作。2019年,香梨协会登记授权企业400余家,会员涵盖香梨种植合作社以及仓储、冷链保鲜、包装、物流、经销、农资技术服务等香梨相关产业链企业。此次“政企银”合作,为香梨种植户发展与乡村振兴搭建了一座“彩虹桥”。

为加快库尔勒香梨金融数据平台建设,建设银行新疆自治区分行围绕巴州政府关于香梨产业发展需求,定制了香梨平台建设服务方案并立项开发。2021年1月中旬,建设银行巴州分行与库尔勒香梨协会负责人进行首次业务洽谈,在了解到香梨产业数字化程度低以及“缺平台、缺渠道、缺信任、缺资金”和库尔勒香梨从种植、收购、入库、分拣、出库及销售等全流程情况后,积极对接总行相关科技开发中心,确定开发方案,多级协同,快速推出“梨城飘香”库尔勒香梨数字交易平台。历经一个半月,“梨城飘香”库尔勒香梨数字交易平台一期成功上线,实现库尔勒香梨收购、入库、销售、交易、出库及结算等服务功能,为香梨全产业链客户提供全流程金融服务。目前,库尔勒香梨数字交易平台服务客群覆盖香梨种植户6万余人、合作社140余个、香梨收购企业330余家、香梨销售终端超千家。

随着香梨数字交易平台上线运行,香梨“产、供、销”供应链全流程线上结算、配套融资及后续金融服务将吸引更多的香梨产业相关客户入驻香梨平台,实现香梨产业规范经营、良性循环,有序发展。

香梨数字交易平台上线,是建设银行新疆自治区分行深入推进“搭场景、建生态、拓用户”数字化经营模式的体现,是积极落实总行供应链金融行动的体现,更是建设银行新疆自治区分行积极响应国家乡村振兴战略、贯彻落实总行党委金融服务乡村振兴工作部署、促进建设银行金融服务向广大县域乡村延伸渗透、全面拓展县城乡村市场的积极探索及全新实践。

乡金路上的“酸甜苦辣”

——建设银行益阳市分行打通金融服务“最后一公里”

一公里有多远?在金融服务领域,一公里是一段任重而道远的旅程。随着县域金融发展日益加快,对于长期占领金融市场“高地”的建设银行而言,县域乡村金融市场这“最后一公里”便成了一道课题。想要快速发展,开辟新阵地,就必须咬紧牙关走完这“最后一公里”。

建设银行湖南省益阳市分行安化支行有这样一支团队,他们向上生长,向下扎根。四段故事,讲述了乡村金融的“酸甜苦辣”。

“辣”的终极奥义对湖南人来说,是刻在骨子里的,对于建设银行人来说更是如此。

乡村金融的“辣”,是刻在湖南建设银行人骨子里的“霸得蛮”(湖南方言,形容霸气十足,不服输的拼劲),不管是在火辣辣的太阳底下,还是在大雨磅礴的道路上,又或是在白雪皑皑的山峰上,再苦再累,他们都克服困难,跋山涉水也要把金融服务带到乡村的每一个角落,千辛万苦都不能阻挡他们“霸得蛮”的乡村金融团队。建设银行人积极践行乡村振兴战略,构建“裕农通”金融

服务模式,也正是靠着建设银行人不怕“辣”、敢吃“辣”、想吃“辣”的个性,打通了乡村金融服务“最后一公里”,让农村居民可以享受全面的金融服务;就是这股“辣”劲,“辣”出了农民的“小康梦”。

那么,乡村金融的“酸”呢?乡村金融的“酸”,是建设银行人开车三个小时到“古楼”、到“南金”的脚酸,是他们办卡时举着手机终端找不到信号的手酸,但更多的是来自不被理解的心酸。

安化县有433个行政村,各乡镇区域分散,路途崎岖,有的距离建设银行网点要驱车5个小时,部分村民因接触金融服务甚少而十分抗拒。建设银行益阳市分行乡金团队年龄结构偏大,其中彭叶兰今年即将退休,李勇也53岁了。就是这样一支“老黄牛”团队,忘却年龄,突破身体极限去承受来自部分村民的不理解、不认可,甚至是不信任。金融服务从0开始到全覆盖,从“老黄牛”的心酸到出生牛犊的壮志凌云,艰难困苦,玉汝于成。

金融服务乡村振兴的道路并不平

坦,安化县山路崎岖,沟壑纵横,坡陡弯急,南北两乡路途遥远。面对这艰难困苦,建设银行益阳市分行安化支行乡村金融服务团队毫不退缩,用脚步丈量每一寸土地,用真诚感动每一位客户。无论山路多么崎岖,悬崖多么陡峭,弯道多么曲折,水流多么湍急,他们都笃定前行。一路走来,虽然有艰辛,有迷茫,有汗水,有泪水,但金融服务团队凭借强大的自驱力、以志之所趋,无远弗届的信念,坚守在乡村金融服务第一线,用艰苦努力书写一份满意的“答卷”。

一个人的梦想只是梦想,一群人的梦想就是民族之光。建设银行益阳市分行安化支行金融服务团队用辛勤的汗水托起了乡村振兴的梦想,引金融“活水”浇灌村民的希望,在金融服务乡村振兴的道路上磨炼出建设银行自身的“香气”。

乡村金融的“甜”,是产业兴旺、金融惠农的“甜”,也是村民的日子过得红红火火的“甜”。建设银行益阳市分行用金融力量不断推动乡村发展。安化县羊角塘镇的鸭菜,大裕社区的山茶油,大坪

村的竹笋大米,白沙溪村的正宗百花蜜等特色产业发展是羊角塘镇乡村振兴的重要引擎。建设银行益阳市分行乡镇引擎加注“燃料”,助力羊角塘镇创新发展动力更强劲。10万元-20万元不等的“裕农”贷款,实现了产业联合、发展特色产业、壮大集体经济,这是村民日子红火、有希望、有盼头的“甜”。

这里的年轻人和大多数农村年轻人一样,为了讨生计,他们选择外出务工,来自城里不定时的汇款便成了大山深处人们的生活保障。村里有一位老人叫卢善湘,今年75岁,以往老人想取点钱需要走三四公里路。为了省钱,卢善湘有时走上几里甚至几十里路去县城或者镇上取钱。随着老人年龄越来越大,这段路也越来越不好走。

随着“裕农通”服务点的开通,卢奶奶便成了这里的固定客户,每月子女们打钱来,服务点的工作人员便总能看到卢奶奶的身影。卢奶奶总会使劲地拍着工作人员的肩膀说:“银行开到家门口,真好!”

建设银行益阳市分行打通金融服务“最后一公里”,让更多的村民在家门口就能享受到优质的金融服务,这正是从金融服务三农中品味到的产业兴旺、人民幸福、乡村振兴的“甜”。

用脚步丈量山路,用爱织就“金湘图”;山路十八弯不住建设银行人的脚步。一公里有多远?步行大约需要十分钟;乡金路上的“最后一公里”有多远?益阳市分行安化支行人已经走了六年。

在湖南益阳市、安化县,随处可见这样一群建设银行人,他们踏遍千山万水,走进千家万户,想尽千方百计,历经千辛万苦也要打通金融服务“最后一公里”。展望未来,建设银行益阳市分行将以满足广大农民对美好生活的向往为使命,根植乡村,服务农民,久久为功,在“十四五”期间,全面赋能乡村振兴,砥砺前行再创新辉煌。杨妮

科技赋能



莱西市宣传部部长李健(右一)走访夏庄“裕农通”普惠金融服务点“建行生活”商户

建设银行青岛市莱西支行“银政”合作 打造金融助力乡村治理新模式

今年中央“一号文件”提出,“健全党组织领导的自治、法治、德治相结合的乡村治理体系,推进网格化管理、数字化赋能、精细化服务”,为基层乡村治理提供了路线指引。建设银行青岛市莱西支行深入贯彻“以人民为中心”的“新金融”理念,开展“银政”合作,为地方政府解难题、除痛点,走出了一条金融助力乡村治理新模式。

2020年以来,莱西市出台了《莱西市加强乡村德治体系建设实施方案》,着力构建“组织协调、教育阵地、实践养成、评价引领”四大德治体系,旨在以德治“滋养”明导向、正民心、树新风。同时,以道德积分为抓手,明确75项道德积分标准,建立“积分有得”机制。自莱西市实施道德积分制度以来,积分数据的精准化统计、界面化展示、积分灵活转化等事项一

直是困扰莱西市政府的一项难题。建设银行青岛市莱西支行针对这一问题,借助金融科技力量,为莱西市政府搭建了“上善莱西”信易通平台,以积分制为核心,将纷繁复杂的基层事务标准化、具象化,把各项工作量化为可评价的“标尺”,把“命令式”变成“引导式”,把“要我做”变成“我要做”,实现了数字治理与基层社会治理有机结合。

“上善莱西”信易通平台建成后,原来的线下管理模式全部迁移到线上,不仅在数据统计上更加灵活精确,还大大提升了村民的参与度和认可度。一是各级政府机构通过平台后台管理系统,可以从社会公德、职业道德、个人品德等多方面推广道德积分制,依据道德行为评价指标综合统筹居民加减分情况,确定居民道德积分发放和等级划分,真正实现数字化、系统

化管理;二是村民通过“上善莱西”APP可以实时查询自己的道德积分和等级信息,并在平台加盟店兑换物品或换取相应的社会化服务。2021年,建设银行青岛市莱西支行通过政府指定的消费场景进行消费再补贴,道德公民可使用道德积分兑换等值数字人民币在指定商户门店进行消费,通过发放消费红利,共有5万余名客户参与,拉动乡村消费金额300余万元,通过积分权益兑换,有力提升了村民的参与度。

建设银行青岛市莱西支行在推广“上善莱西”信易通平台过程中还与当地政府合作,在每个行政村村委会建设“裕农通”普惠金融服务点,使广大村民在家门口便可获得取款汇款、民生缴费、社保生存认证等便民服务,打通了金融服务“最后一公里”。邵蛟

一线报道

建设银行宣城市分行聚焦林下产业 “新金融”甘霖润青山

2021年,国家林业和草原局正式批复安徽省宣城市为全国6个林业改革发展综合试点市之一,宣城市成为安徽省唯一一个林业综合改革试点市。建设银行宣城市分行以“新金融”行动履践新发展理念,深耕林下产业市场,纾解民生痛点,让“新金融”甘霖润泽宣城绿水青山。

守护绿水青山

这一天,拥有9105亩林地的旌德县旌阳镇柳溪村迎来了大喜事——安徽省首家“两山银行”在柳溪村挂牌,来自浙江省安吉县的熊来生成为“两山银行”的第一位客户。

2014年,熊来生来到柳溪村承包500亩山林,开启了种植白茶之路。这几年,白茶生意蒸蒸日上,熊来生趁热打铁,通过“两山银行”再次承包了500亩林地。地有了,资金却不够。“现在正是茶树苗栽种的好时候,可是500亩林地买树苗要不少钱啊!”熊来生急坏了。

建设银行宣城市旌德支行闻讯后,立即联系熊来生,将他的家庭农场作为即将上线的“皖农·云担通”储备客户上报建设银行安徽省分行。一周后,就在省分行与

安徽省担保公司合作推出的全线上纯信用贷款产品“皖农·云担通”上线当天,熊来生的39.2万元信用贷款成功到账。

打造“金山银山”

听闻“宣城市在安徽省率先搭建平台实现林业碳汇交易”这一消息后,文兆麟喜出望外。他在泾县茂林镇有1100亩造林山场。“我的山场种的都是杉树,生长周期一般在15年-20年,平均每年收益80万元左右,除去施肥、除草、人工等费用,收益所剩无几。山场年固碳414.8吨,一个完整生长周期内可实现固碳8295吨,按现在的碳汇交易价格,算下来可以卖40万元。有了这笔钱,我又能多种不少杉树呢!”文兆麟说。

建设银行泾县支行闻风而动,多次拜访文兆麟并对他说:“我们正在与林业局对接,争取创新开办林业碳汇预期收益权质押贷款,请相信我们,有能力实现这个突破。”

很快,在宣城市林业局和建设银行安徽省分行的支持下,安徽省首笔民营企业碳汇收益权质押贷款38万元在建设银行宣城市分行落地,及时给予涉林企业经济支持。

金融服务助农增收

“怎么也想不到,建设银行不仅能解决我们的资金难题,还能帮忙卖货。今年我们的农林商品在‘善融商务’的销售量已经超200万元。”詹氏食品公司董事长詹权胜对建设银行“善融商务”赞叹不已。

詹氏食品公司位于我国山核桃之乡——宁国市,这里有全国唯一的国家山核桃生物产业基地,山核桃林40.41万亩,林农7.1万人。自2019年詹氏食品公司与“善融商务”平台签订合作协议以来,詹氏山核桃作为重点特色商品被推上商城首页。“没有人驻费、广告费、手续费,这才是真正的助农惠企!”詹氏食品公司负责人说。

山核桃是宁国市的支柱产业,根据山核桃产业“标杆+农户”运营模式,建设银行宣城市分行打破传统信贷合作模式,先后与詹氏、山里仁等6家坚果经济林产业标杆企业开展“善融商务”合作,助力当地林业发展、农民增收。建设银行宣城市分行抓住契机,在支持林地适度规模经营、林业金融发展、生态产品价值实现和林业高质量发展等方面积极探索,不断为林业改革发展贡献建设银行力量。徐睿

建设银行富锦支行党建引领 深耕乡村金融服务“生态圈”

在“五一”国际劳动节前夕,建设银行富锦支行荣获中国建设银行授予的“五一先锋号”称号。近几年,建设银行富锦支行坚持党建引领,以工匠精神深耕乡村金融服务“生态圈”,涉农贷款投放额连续三年位列当地同业第一,为“北国粮都”绘就金融赋能乡村振兴新画卷。

“爱岗敬业、勇于奉献、勤于钻研”是工匠精神的核心。建设银行富锦支行将工匠精神融入基层党建工作,成立乡村振兴工作领导小组,以创建“十佳网点”“党员示范岗”“青年文明号”“张富清金融服务队”为抓手,推动党建工作与乡村振兴的深度融合。

走在黑龙江省富锦市的田间地头,随处可以听到农民朋友对建设银行的认可与赞誉,这一切都源于建设银行富锦支行在金融服务乡村振兴道路上孜孜以求。“今年已经是我在建设银行贷款的第三个年头了。每年建设银行都能给我提供充足的贷款,让我去购买农资,解决了我们融资难、融资贵的问题,村里人都说,建设银行就是我们的‘及时雨’,手里有钱了,收成也就有保障了!”富锦市锦山镇世一村农户杨启峰激动地说。

“建设银行土地托管平台帮了我们大忙!不仅节省了土地流转成本,还能帮我们贷款,‘一条龙’服务真方便!”富锦市砚山镇巨福村崔村长这样说道。

据了解,四年来,建设银行富锦支行涉农贷款投放额累计达24亿元,惠及当地农户2.2万户,特别是今年以来,该行投放涉农贷款11.31亿元,助力7600多户农民开展农业生产。除此之外,该行还实现了首笔村集体担保贷款的投放,搭建了农村集体“三资”管理平台和土地托管平台,累计承接各类资金4亿元,相关服务覆盖托管土地87万亩,预计今年6月末达到100万亩。

“建设银行富锦支行之所以得到客户的认可和政府的赞许以及上级单位的肯定,这背后凝结了全体员工的智慧和汗水。满足客户需求是我们的源动力,优质的金融服务是我们业务发展的基石。”建设银行富锦支行党委书记、行长房继文介绍说。

作为建设银行富锦支行的“一把手”,房继文率先垂范,身先士卒,以党支部为核心,党委组织部牵头,党群部门同频共振,确保各职能部门优势互补、整体联动,实现“1+1>2”党建工作管理效能。

新冠肺炎疫情防控期间,建设银行富锦支行面对部分网点停业和人员支援社区防疫,迅速调整后疫情时代经营思路,坚持疫情防控和经营发展两手抓、两手都要硬,以组织停业网点人员开展线上营销模式作为转思想、换赛道“试验田”。

春耕关键时期,建设银行富锦支行员工在工作中发现,大多数农民对智能手机的使用仅限于最基本的功能,便特别建立一个微信群,“大家有问题随时在群里问,如果实在不明白,银行工作人员还会到家里手把手教会我们!”农户尹尹东感激地说。

“农民的作息时间是早睡、早起,有时凌晨三点大家就在群里开始讨论、交流、提问题。特别是到了‘农贷季’,银行员工都处于实时在线状态;每年11月到次年4月是我们集中办理业务量最大的时候,员工们经常是‘5+2’‘白加黑’,节假日基本不休息就是为了尽全力解决农户的困难。”建设银行富锦支行信贷部刘经理每每谈到助农服务都充满了感情。这一系列惠民利民服务激发了该行党员、干部的使命感,他们将责任落实到为民服务的具体行动中,让“新金融”之光普照“北国粮都”肥沃的黑土地。秦蕊 盖东丹



金融“春雨”洒向田间地头助力春耕