

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgzyh@126.com
电话:010-84395150

2023年5月9日 星期二

第 65 期

北京顺义银座村镇银行 全力打造“小微企业伙伴银行”

北京顺义银座村镇银行

简单方便快捷

北京顺义银座村镇银行成立于2011年1月,是一家经中国银保监会批准设立的新型农村金融机构,总部位于北京市顺义区西辛南区乙62号。

在最新的现代经济建设中,北京顺义银座村镇银行扎根当地,锐意进取,坚持不断地为

中小企业提供优质的金融服务。截至目前,该行已在顺义当地设立了12家营业网点,并多次获得各级政府、监管部门授予的全国优秀村镇银行“全国百强村镇银行”“小微企业金融服务先进单位”“首都文明单位”等荣誉称号。该行遵循“以市场为导向,以客户为中心”的服务理念,专注于小微企业金融服务,为每一位客户提供简单、方便、快捷的个性化服务。

【农金山海情渐浓】

沪农商村镇银行系列报道(一)

弥勒沪农商村镇银行情倾“三红”产业 以“金融之笔”绘就乡村振兴新画卷

□ 伍洪 方有成

“红糖、红酒、红花,是我们倾情打造的‘三红’产业”。日前,云南弥勒沪农商村镇银行董事长肖志军在办公室对记者如此道来。

身材高挑的肖志军,曾是当地文科状元,以第一名的成绩考入西南财经大学,专业是“高大上”的国际金融。大学毕业后的她学成归来,以“学霸”身份被交通银行云南省分行选中,用其所长从事国际金融业务。

正当肖志军事业和家庭顺风顺水时,由上海农商银行投资控股在云南新成立的村镇银行,需要一位德才兼备的董事长人选。怀着支农支小的热情、创业干事的激情,肖志军毅然于2011年10月辞掉“公职”、扔掉“金饭碗”,出任了瑞丽沪农商村镇银行首任董事长,并先后历经6个州市的6家沪农商村镇银行董事长历练后,于今年3月初转任云南弥勒沪农商村镇银行第五任董事长,为弥勒的“三红”产业浇灌金融“活水”。

“甜蜜”事业苦也甜

3月31日下午,弥勒沪农商村镇银行行长潘志新带领记者走访的第一站是品尝他们支持的“三红”产业。

汽车走高速转低速,来到了离城区35公里红糖老板何喜的工厂。跨进工厂大门,迎面看到的是宽敞大气的钢结构厂房。来到厂长办公室,墙上的一块横匾格外醒目,长方形紫红色木框内手书四个黑色大字:甜蜜事业。而办公桌上新近包装成型的红糖、白糖尽显精致甜美。

何喜介绍,工厂占地40亩,是2009年前从当地村委会租用来的,当时是一片河滩闲置地,经村委会和水利部门许可后,与村委会签订了50年



图为云南弥勒沪农商村镇银行行长潘志新(右二)率队进企业开展贷后调研。

长期租用合同,并投入400万元好不容易完成“三通一平”。现在如果转让需要两三千万。他介绍道,自己以前是在昆明市区做红糖生意,积累了一些资本后才回老家开建的这家工厂。疫情前,年销售收入近千万,效益还算可以,可是三年疫情对生产和经营造成了很大影响。在最困难时候,有了弥勒沪农商村镇银行的“雪中送炭”,凭信用给自己贷款了50万元,才缓过来。

同行的弥勒沪农商村镇银行行长潘志新补充道,经过“村行”的资金支持,何老板的甜蜜事业又有了一丝生机。今年计划继续加工附加值更高的冰糖,预计产量在10000吨,将实现销售收入7000万元,利润300万元。

“宝云”酒红“香”云南

4000平方公里的弥勒富饶辽阔,诞生了42平方公里的大型国有东风农场,造就了云贵高原数一数二的粮仓、果仓及酒柜。一位叫杨宝云的农学专业大学生,自入职东风农场种植葡萄

酿酒多年后,于2003年辞去国有农场高级农艺师和中层干部的职务,自己租地种植葡萄,酿造自己心仪的葡萄酒。

记者一行来到杨宝云精心打造的宝云酒庄二楼展示大厅,高柜台高座椅高脚杯,标准的红酒品鉴、议酒场所,让人眼睛为之一亮。五十多岁的杨宝云谈起他的“葡萄酒经”来滔滔不绝。其中最让他记忆犹新的是,2003年酒庄打造急需资金290万元,当他按常理来到弥勒市某大型银行申请贷款时,银行却以种种理由拒绝了他。正当他一筹莫展时,一位业界朋友给他推荐了弥勒沪农商村镇银行。没有想到的,是弥勒沪农商村镇银行竟然与杨宝云“一见钟情”,只用了3天时间便完成了第一笔信用贷款投放,为他的酒庄送去了“及时雨”。

杨宝云介绍,目前自己的酒庄已种植葡萄230亩,加上周边果农生产的葡萄,自己每年可加工鲜葡萄800吨,酿造纯葡萄酒355吨,年销售收入在1000万元以上。目前,除酒庄总部酒

窖和品酒卖酒大厅外,他还在弥勒市区和昆明等地开设了8处批发零售酒庄,不仅获得了较好利润,也带动了附近村民种植和销售葡萄。

玫瑰花儿红饼儿甜

弥勒沪农商村镇银行助力打造的“红色”产业第三项是可以吃、可以喝、可以品的鲜食玫瑰,助力当地形成集种植、加工和销售于一体的鲜食玫瑰产业链,促进农村产业发展和农民增收致富。该行客户经理王志鹏带领记者一大早就赶到玫瑰花采摘地……

离开收花现场,记者一行又随黑桥村年轻村主任李春平来到玫瑰花种植采摘基地。成片的红色玫瑰花开得正艳。几位采花村妇背着背篓麻利地将一朵朵玫瑰花采摘进背篓里。

村主任李春平介绍,以前这里几乎完全荒芜,梦想等着有企业来征用。但今年以来,村里发动村民发扬自力更生精神,一口气种植了400亩“可以吃的玫瑰花”。上百名农户既出地又出工,自己给自己打工,种花、采花、卖花。预计这400亩玫瑰花今年销售收入在300万元以上,农户均增加收入一万元左右,村集体也将有一定的经济收入。

“有今天这种幸福的景象,还得感谢弥勒沪农商村镇银行的贷款支持!”村主任李春平介绍,为支持村里的玫瑰花产业发展,弥勒沪农商村镇银行已为该村8户农户发放了135万元贷款,为村集体和花农个人增收致富提供了资金保障。

以上仅仅是云南弥勒沪农商村镇银行支持弥勒“红色”产业的冰山一角。弥勒沪农商村镇银行董事长肖志军表示,该行支持的弥勒“红色”产业还有很多,截至3月末,该行累计向1400余户农户发放贷款22300万元。

为小微企业“加油”蓄力

□ 祝 祺

自央行两项直达货币政策工具的接续政策推出以来,浙江海宁德商村镇银行切实提高政治站位,以“激发经营主体活力”为目标,多措并举加强对辖内普惠型小微企业的信贷支持力度。截至2022年末,该行普惠型小微企业贷款余额14.17亿元,占当年全部贷款新增比重的80.09%,用实实在在的数据支撑践行了对县域普惠小微企业的承诺。

2016年,孟女士成立了海宁某物流有限公司,主要从事省内短途货物运输服务。该公司名下共有重型半挂牵引车32辆,主要运输线路为平湖乍浦至萧山、绍兴、桐乡。由于孟女士前期购置了几辆中型新货车,且运输费用为一季度一结,应收账款期较长,加之受原油价格上涨影响较大,孟女士公司的经营成本激增,导致流动资金较为紧张,但是工人的工资、油费、过路费、养护费还要持续支出,银行的贷款眼看就要到期,孟女士公司陷入了暂时的窘境。本着“支实体、支小微”的初衷和使命,海宁德商村镇银行在知晓孟女士公司基本情况后,第一时间上门拜访,在充分沟通和深入了解下,判断其公司经营情况稳定,只是遇到了短贷资金周转难题,因此迅速为其设计专属信贷融资方案,针对原存量到期贷款采用无还本续贷方式实现贷款“无缝衔接”,解决了孟女士资金筹措难题,并为其新增授信额度250万元,还主动让利下调贷款利率基点,为孟女士公司注入了一剂“强心针”。

其实,诸如孟女士一样享受到政策“红利”的“幸运儿”在海宁还有很多……



为进一步创建学习型企业,引导干部职工在阅读中获得启发、汲取力量,在阅读中增强本领,激发信仰、坚定信念,日前,山西襄汾万都村镇银行党支部携手工会,开展了“书香万都·阅无止境”主题党日活动,该行全体在职党员干部参加了活动。活动中,该行党支部书记、董事长杨志峰致辞并宣读了捐书活动倡议书。图为活动现场。 衡怡 摄

高管访谈

台州银行“北漂”京郊 顺风顺水又“顺义”

——专访北京顺义银座村镇银行董事长、行长杨灵国



北京顺义银座村镇银行董事长、行长杨灵国

□ 伍洪 方有成

全国金融界有个公认的说法:小微金融“全国看浙江,浙江看台州”。北京顺义银座村镇银行由台州银行发起设立,厚植特色企业文化,做到“以文润色”,该行持续探索提高金融服务小微企业质效,在全国1645家村镇银行里有着很高的美誉度,该行在支农支小、惠农强农、支持美丽乡村建设中发挥了重要作用。前不久,记者赶赴京郊顺义,专访了北京顺义银座村镇银行董事长兼行长杨灵国,探寻该行的发展奥秘。

台州“南风”京郊化“春风”

“银座银行”就是好!办理贷款就是快!我们这一条街的商户都是他们的客户。”在北京市顺义区石门市场,来自河北易县的水果商赵老板高兴地告诉记者。

“金杯银杯不如老百姓的口碑。”这一股新生的金融力量从东海之滨而来,在京郊大地上生根发芽12年,秉承支农支小的市场定位,不断向下深耕。北京顺义银座

村镇银行自2011年成立以来,立足京郊实际,满足小微企业融资“短、小、频、急”的需求特征,为客户提供简单、方便、快捷的金融服务,打通了一条以社区居民为基础、以小微客户为受众的村镇银行“新赛道”。

说起“银座银行”的发展历程,杨灵国董事长如数家珍,侃侃而谈。自己本是千里之外的浙江台州黄岩人,1994年大学毕业即进入台州银行,彼时的台州银行才100多名员工。如今成立快35年的台州银行,员工已超万人。2011年1月,台州银行携改革之劲风,一路北上吹拂到了京郊顺义,化作缕缕春风,联合当地国有上市农企“顺鑫农业”发起设立北京顺义银座村镇银行,从此在京郊这片“顺风顺水又顺义”的热土上生根开花,结出累累硕果,成为超大型城市中一家举足轻重的村镇银行。杨灵国董事长清楚地记得,自己主动请缨外派顺义时,正是不惑之年,而今,他已经把人生中最美好的8年岁月奉献给了“银座银行”。

求木之长者,必固其根本。据杨灵国董事长介绍,该行自诞生之日起,便高度

重视党建工作,与时俱进,守正创新,不断推动党建工作与金融服务的融合发展,在各级党委、政府、监管部门的正确指导下,将党建工作纳入公司章程重要章节,在公司治理制度层面明确党组织“把方向、管大局、促落实”的领导核心和政治核心作用,以高质量的党建工作实效,引领业务高质量发展。饮水思源,公益先行。北京顺义银座村镇银行积极投身社会公益事业,一方面,针对辖区老年人、困难户等特殊群体送慰问、送关怀、送知识;另一方面,下沉服务,深扎村居、社区,深入企业、园区开展公益金融服务活动。

秉承“小微企业伙伴银行”的服务宗旨,截至2023年2月末,该行存款余额116.83亿元,贷款余额62.19亿元,辖内12家营业网点,累计服务储蓄客户17余万户,贷款客户23000余户,信用、保证类贷款户数占比达89.3%,小微及三农的贷款占比达90%以上,户均70.74万元。北京顺义银座村镇银行为当地的经济社会发展作出了重要贡献,得到了国家有关部门的肯定和认可,也受到了顺义区委、区政府及监管部门的表彰和鼓励,更收获了成千上万客户的真诚赞扬和高度信任。12年的砥砺前行,北京顺义银座村镇银行在京郊顺义已然根深蒂固、枝繁叶茂。

“生活圈”“生态圈”同画“幸福圈”

记者来到顺义银座村镇银行,映入眼帘的是大气宽敞和明亮的营业厅,整洁规范的柜面让人感到温馨亲切。大厅右侧,陈列着三四层小巧精致的货架,货架上面粉、糖果和生活用品一应俱全。杨灵国董事长兴致盎然地介绍道:“这是为客户精心打造的‘两个圈子’之一的‘生活圈’线下商品空间,既能为我行‘生

活圈’特约商户赋能,提供展销平台,也能使我行‘生活圈’用户享受生活便利的同时享受真正的实惠。”

“从自身产品来讲,我们打造‘两圈’平台,目的是能够赋能我行客户,我们搭建的‘生活圈’平台,旨在让网点附近方圆3公里内的客户和商户成为我们的‘圈友’,目前已经有4000多户商户入驻‘生活圈’。”杨灵国董事长引以自豪地向记者介绍道,该平台本着服务客户的功能定位,不仅推送物美价廉的生活用品,还包含了美食、理发、美容、汽车修理等多项百姓喜闻乐见的生活服务,通过“生活圈”平台,随时随地就能下单,极大地方便了“圈友”们线上线下采购和现场消费。

杨灵国董事长带领记者一行来到石门市场,一进门到石门市场水果批发区,就见到了该行客户老赵。赵老板在石门市场做水果批发生意,见到顺义银座村镇银行的杨董事长和肖经理,立马热情地迎了上来。“感谢‘银座银行’的支持啊,这两年多亏了你们为我提供的50万元信用贷款帮我渡过了难关!”赵老板不停地夸赞道。赵老板的店面约两百平方米,每年租金就有20万元。“多亏咱们银行的贷款,今年生意明显好起来了!”赵老板的朴实感染了在场的记者。

去年六月,受疫情影响,顺义区大孙各庄镇某村一西瓜种植大户面对大片成熟的西瓜,却苦水连连,“望天兴叹”。顺义银座村镇银行客户经理得知这位瓜农的窘境,当即决定“临危救急”,组织力量连出三招助其销售西瓜:第一招是在银行的“生活圈”发布西瓜销售信息,向数万“圈友”展销;第二招是在银行大厅“生活圈专区”展示;第三招是直播带货,银行选派工作人员策划直播。该行第一次

直播选在其营业大厅,1小时的直播带货帮助销售1500斤西瓜,收入超3900元,第二场直播直接搬到田间地头,在西瓜地里两小时的直播,就吸引了500余名圈内圈外粉丝和观众围观,两天时间销售西瓜5500斤,总计促销收入14000余元。

据了解,北京顺义银座村镇银行在京郊精心打造的另一个“圈子”就是“生态圈”。“生态圈”平台是该行为小微企业打造的专属供应链金融平台,意在方便生产商、批发商、零售商上下游之间的生意往来,该平台不仅解决了小微客户记账零散、繁琐和批漏等问题,更重要的是该行还根据入驻“生态圈”客户的生产经营规模、征信等状况,对其进行“圈内”授信——“e购贷”,授信成功后,客户在向上游供货商订货时,可直接选择“e购贷”直接结账,随借随还,灵活方便。“很多企业都已经成功入驻‘银座银行生态圈’平台,成为了核心企业,这不仅帮助他们极大地拓展了市场空间,也保障了他们在业务拓展过程中现金流的通畅。”杨灵国董事长继续介绍道。

“北漂”京郊城乡“春满园”

随后,记者一行又前往顺义区南彩镇某大型生活超市进行走访。一抵达目的地,映入眼帘的便是占地15亩、建筑经营面积近8000平方米的生活超市;走进超市,各色商品琳琅满目,前来选购的顾客络绎不绝。四十来岁的叶先生是浙江丽水市青田人,祖祖辈辈都是地地道道的农民,靠销售老家乐清市低压电器生意起家的他,十多年前带着梦想成为“北漂一族”,并在顺义区内创办了第一家大型民营超市。一路稳扎稳打,叶老板的超市从小到大,做到了今天的规模,

算得上顺义当地数一数二的民营超市。

2011年1月,北京顺义银座村镇银行开业,叶先生冲着家乡情结,成了该行的第一批客户。叶老板至今记忆犹新,在“银座银行”取得的第一笔贷款是20万元。12年后的今天,叶老板在“银座银行”的贷款余额达250万元。目前,他在顺义区11个店面的年销售总额可达6000万元,创造的就业岗位就有200多个。叶先生还当选了顺义工商联主席,北京市浙江青田商会副会长。“自己超市能取得这些成绩还得真心感谢‘银座银行’,是‘银座银行’一路陪伴我发展壮大起来的。”叶老板衷心地感谢道。

叶先生仅仅是该行支持“北漂”人发展壮大的一个缩影。据了解,在北京市顺义区李遂镇李遂村有一群不一样的农民,他们来自河南省信阳市光山县,“北漂”到这里租地种地,主要种植蔬菜瓜果。这些几乎没有多少本钱“的新农人”,只有一身好劳力和一双勤劳的双手,在春耕播种时节,他们急需资金支持,“银座银行”的客户经理立即上门走访了解情况,经过深入考察论证,最终向这些北漂的“新农人”发放了笔数纯信用贷款。截至目前,该行累计发放涉农贷款325.26亿元,其中信用贷款53.27亿元。

采访结束,杨灵国董事长向记者表示:“一马当先,不能十步;驽马十驾,功在不舍。下一步,该行将继续传承和发扬做‘中小企业伙伴银行’的市场定位,以‘不是一番寒彻骨,争得梅花扑鼻香’的态度,以‘咬定青山不放松,立根原在破岩中’的方法,以‘长风破浪会有时,直挂云帆济沧海’的决心,真诚服务京郊这片热土,推进全行各项业务可持续、高质量发展,为京郊顺义贡献“银座银行”的金融力量。