

# 中国村镇银行

## China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com  
电话:010-84395150

2024年5月8日 星期三

第 97 期



高管访谈

# 联合你我力量 做当地百姓信任的银行

——访安徽霍邱联合村镇银行党支部书记、行长钱俊



安徽霍邱联合村镇银行党支部书记、行长钱俊

□ 龚杰 方有成 本报记者 霍云鹏  
通讯员 邓媛媛

安徽霍邱联合村镇银行党支部书记、行长钱俊给人的第一印象: 憨厚中透露出干练, 坚毅的神采让人感受到是一位有阅历之人。“霍邱龙虾”“霍邱麻黄鸡”“霍邱鹅肥肝”“临水酒”, 钱俊对霍邱县特色产业的介绍, 已达到如数家珍的地步, 让记者深感钱俊是一位有思想、有想法、想做事、爱事业、有情怀的“金融人”。

霍邱县是安徽省最大的沿淮蓄

洪区, 粮食产量、稻虾综合种养殖位居安徽省第一, 是农业大县, “全国粮食生产先进县”。如何立足县情, 走符合当地实情的“金融强农”之路, 是钱俊一直在思考的问题。

钱俊告诉记者: “我从部队退伍之后就进入农信社工作, 从基层员工做起, 先后在多个岗位上工作过, 进入霍邱联合村镇银行感触颇多, 主发起行杭州联合银行不但带来了先进、务实的理念和创新、奋斗的工作作风及丰富的“金融强农”经验, 而且给霍邱联合村镇银行配备了团结、向上、守原则的班子,

能加入此团队, 内心无比自豪, 激发了我的工作潜能, 也有助于发挥我的所长。针对霍邱县实际, 在工作中, 我们不求图大, 只唯实。目前, 我行现有 5 家网点, 1 家“金融便民服务站”, 始终坚持“做小、做散、做深, 实现质量、效益、规模协同发展”的经营理念。截至今年 3 月末, 我行存款余额达到 11.15 亿元, 贷款余额 10.19 亿元, 不良贷款率仅为 0.5%。”

作为农业大县, 霍邱县涉农企业和小微企业普遍存在缺少足额抵押物和担保凭证等问题。钱俊告诉记者: “为破解抵押贷款的难题, 我行首先从农村信用评级体系搭建做起, 要求各支行进村入户, 安排专人走访企业、事业单位、学校, 用“网格化”模式全方位征集辖内村民、单位的“信用小数据”, 建立起有霍邱联合村镇银行特色的信用评级体系, 结合摸底“信用小数据”, 发现村民和单位的资金需求, 开展整村授信及行业授信, 创新推出行业“链式授信”; 重点针对水产养殖业、农机、运输等行业, 通过行业上下游、同行业、同市场、物流园区等“链式关系”, 依据核心企业或核心关系网, 进行“链式批量授信”, 创新不同的金融产品; 通过产品撬动一个行业, 成功后再复制到下一个行业。针对不适合用纯信用贷款的小微企业, 为放大金融服务功效, 结合辖内实际, 我行加大与县担保公司对接力度, 引入信贷担保机制; 截至今年 3 月

末, 我行发放小微企业贷款 6.93 亿元, 占贷款总额的 68.03%。”

普惠金融的精髓, 就是及时提供客户能负担得起、适合的金融服务。钱俊称: “我行在做好风险管控的基础上, 突出普惠金融服务的及时性, 结合产品及各营业网点的风险控制能力下放小微企业贷款的审批权限, 充分利用“信用小数据”模型, 做实客户基础, 推出客户“白名单”制, 对授信客户动态管理, 如发现有资金需求, 线上快速办结, 简化民营和小微企业贷款审批流程; 在确保信用及时的同时, 降低运营管理成本, 提升授信覆盖面, 用信转化率和便利度。针对春耕、夏收农忙季节, 农机、农资对接订货会及全县各行业资金需求相对集中、迫切的阶段, 我行组织员工主动上门, 提供便捷、适用的金融服务。截至 2023 年 12 月末, 我行已对辖内 17 个村开展“链式服务”, 为近 2000 名“白名单”客户进行批量授信, 授信金额约 4000 万元, 贷款余额约 3200 万元。”

融入当地, 服务身边百姓, 公益先行是霍邱联合村镇银行金融服务的一大特色。“好的营销一定离不开优质的服务, 让客户在享受服务中润物细无声地接纳你。”钱俊向记者介绍道。

据介绍, 霍邱联合村镇银行以物理网点为中心, 根据地域经济、风土人情特点, 从公益服务入手, 推出“暖心早餐”, 为毗邻的菜市场的小商贩送去一杯粥、一个鸡蛋、一个包子……温暖

霍邱联合村镇银行

## 坚持走“差异化、特色化、品牌化”发展道路

安徽霍邱联合村镇银行经中国银行业监督管理委员会(现国家金融监督管理总局)批准, 由杭州联合银行主发起设立, 具有独立法人资格的新型农村金融机构, 于 2013 年 7 月 26 日正式对外营业, 目前设有 5 个网点、1 家“金融服务便民点”。

该行以“成为区域内支农支小的新兴力量”为企业愿景, 围绕霍邱县经济发展的

区域特点、产业结构和行业状况, 本着“做小、做散、做深, 实现质量、效益、规模协同发展”的经营理念, 充分发挥法人机构决策链短、服务效率高的优势, 积极开展产品创新、服务创新、管理创新, 坚持走“差异化、特色化、品牌化”的发展道路。

霍邱联合村镇银行 | 做百姓信任的银行  
Huoqiu United Rural Bank

### 濉溪湖商村镇银行

## 强化金融供给 破解融资难题

春争日, 夏争时, 一年农时不宜迟。广袤田野上, 纵横阡陌间, 随处可见农人忙碌的身影, 万物在春色中次第更新, 火热春耕自南向北稳步推进。近期, 安徽濉溪湖商村镇银行广大工作人员积极走村入户, 为各类涉农经营主体及时提供金融保障, 一幅春和景明的春耕图景在充满希望的土壤上徐徐展开。

濉溪湖商村镇银行靶向瞄准乡镇农村地区特点和优势行业, 按照“一县一业”“一村一品”的思路, 以数字化为切入点, 对种植养殖等特色产业进行产品开发, 引金融“活水”精准“滴灌”。

在铁佛镇卧龙村, 韩大哥正在给绿油油的西瓜苗浇水、施肥, 韩大哥回忆道: “以前这地里也就种两季, 夏天种西瓜、冬天种小麦, 产量也不高。为了能增加收入, 让家里面光景富裕起来, 我从去年开始种植白菜、大葱等蔬菜, 一

年下来收入增加了近一倍, 心里面特别开心。今年打算再种些辣椒, 但因资金不足, 只好暂时搁置。”作为卧龙村的“金融村官”, 濉溪湖商村镇银行客户经理朱晓芬想帮助韩大哥解决这个问题。她立即向其详细介绍了该行的产品“惠农贷”, 经过进一步沟通发现, 韩大哥各方面都符合准入条件, 当天就为他发放 20 万元贷款。“有了这笔钱, 自己种地、扩大经营都有了着落, 心里面也踏实了, 今年我要好好干, 准备年底给家里添辆小汽车!”韩大哥信心十足地说道。

在工厂里、田埂上, 农户家里、商户门前, 濉溪湖商村镇银行一抹“拼搏红”跑出春天里的“加速度”。截至目前, 该行涉农贷款余额达 7.54 亿元, 今年已累计为 100 余户农户、家庭农场及涉农经营主体发放春耕备耕贷款 2200 万元, 进一步施足“金融肥”。

### 仁怀蒙银村镇银行

## 深入基层调研提高服务精准度

为深刻把握金融工作的政治性、人民性, 坚定不移践行中国特色金融发展之路, 以实际行动认真贯彻落实服务实体经济、防范金融风险、深化金融改革的任务目标, 4 月以来, 贵州仁怀蒙银村镇银行党支部书记、董事长刘艳平带领相关部门负责人及业务人员深入乡镇开展调研。

调研中, 刘艳平一行先后前往仁怀市盐津街道梅子坳村、仁怀市茅台镇岩滩村、仁怀市九仓镇小湾村、仁怀市鲁班街道国际商贸中心等地开展调研, 通过与村民委员会领导及相关负责人沟通了解辖区产业发展、村民就业、收入来源等相关情况, 并就下一步如何从党建引领互建与整村授信、乡村振兴、普惠金融等工作深度融合方面进行了探讨交流。

为更全面、更深入地了解村民及企业产业发展和融资需求, 除与村委会沟通交流外, 刘艳平一行还走访调

研了部分村民、个体工商户及涉农企业, 与相关负责人边走边聊, 详细了解生产经营、销售渠道、资金周转、融资需求以及存在的困难等, 针对他们目前遇到的资金压力, 安排随行调研人员做好对接, 拟定实施方案, 以最快速度和最优质的服务助力客户更好地发展。其间, 客户对仁怀蒙银村镇银行专业高效及高度的责任感表示肯定和赞许, 并对该行提供的信贷资金支持表示感谢。

刘艳平表示, 立足仁怀、支持“三农”、服务小微是仁怀蒙银村镇银行的市场定位, 要在调研的基础上认真盘点梳理, 真正把情况摸清、把问题找准、把对策提实, 把该行能辐射到的所有乡镇和小微企业等服务到位。同时, 要不断加强与客户的沟通交流, 建立长效合作机制, 满足实体经济多元化、多样化的融资需求, 更好地支持实体经济良好发展。

为普及金融知识, 引导孩子们树立正确的消费观、金钱观和价值观, 近日, 贵州六盘水六枝富民村镇银行营业部联合思博茶业职业技术学校开展了“小小银行家”金融知识宣传活动, 为孩子们带来了一次愉快而有意义的“金融之旅”。

活动中, 该营业部员工带领小朋友和家长们参观银行营业大厅, 并让小朋友们体验银行日常工作, 扮演大堂经理接待客户、提升体验。活动结束后, 该营业部还开展了“算数、猜物品价格”等益智问答小游戏, 让孩子们在快乐中学习、在游戏中成长。图为活动现场。

张雄



## 玉环永兴村镇银行向“新”而行 加速培育新质生产力

在加快发展新质生产力的浪潮中, 浙江玉环永兴村镇银行积极发挥金融资源配置作用, 坚持“金融为民”, 做好服务实体经济“五篇大文章”, 聚焦实体经济找准发力点, 持续推出多维度、深层次、全方位的普惠金融产品与服务, 加大资金支持力度, 加快推动企业技术创新, 加速新质生产力形成。

洗瓶、消毒、灌装、旋盖、贴标……眼下, 在位于玉环市苍山村文旦基地的浙江国禾实业股份有限公司(以下简称: 国禾实业)生产车间内, 全自动文旦汁灌装生产线有序运转, 工人们正有条不紊地调试, 为正式投产做最后的准备。

国禾实业成立于 2018 年, 是一家倡导绿色生态发展的农业企业, 该公司坚持自产自销并积极探索和发展多元化农业生产经营, 现拥有生态示范果园、生物菌制肥室、文旦深加工车间及农产品直播间, 贯穿一级生产、二级加工、三级服务, 构建出完整的农业绿色循环产业链。

“我们最大优势是从源头开始做

起。”国禾实业常务副总经理应敏燕向记者介绍, 为了打造出这款产品, 该公司投资 1300 余万元建设自动化生产线, 研发团队蛰伏了 4 年, 不断优化调整配方, 经历了多个版本的包装, 最终依靠原料优势, 成功打造出这款文旦汁。

应敏燕向记者介绍, 产品从研发到投产是个长期的过程, 采购原材料、研发配方、采购设备、人工费用都需要投入大量资金, 生产线尚未正式投产, 加上贷款到期, 她一度感到“压力山大”。

得知情况后, 玉环永兴村镇银行立即上门“量体裁衣”, 制定融资方案, 为其办理了 300 万元的“无还本续贷”业务, 为项目的顺利推进做好资金保障。同时, 该行严格落实普惠政策要求, 主动执行优惠利率, 为企业减费让利, 低于全行平均利率 55 个基点。

“刚开始我们不知道市场对文旦汁的接受程度怎么样, 所以委托外地的第三方公司代工生产文旦汁, 没想到市场反馈出乎意料的好, 仅 4 个月销售额就达到了 200 多万元。”巨大的

市场前景让应敏燕充满信心。

目前, 国禾实业的文旦汁自动化生产线已建设完毕, 预计每天将生产 3 万瓶文旦汁。“今年计划向果农收购近 600 吨文旦, 预计产量在 1000 万瓶, 销售额将达到 5000 万元。”应敏燕介绍道, 他们还可以根据客户需求定制“NFC”果汁、文旦茶点等个性化产品, 不断延伸文旦生态产业链, 提升附加值, 推动文旦由原料销售向融合升级精深加工转变。

提高生产效率、产品品质, 减少运营成本。近年来, 不少汽车零部件企业积极推进“智改数转”, 乘着“数智”东风, 由制造迈向“智造”, 催生新质生产力。4 月 24 日, 台州吉优汽车零部件有限公司(以下简称: 台州吉优)年产 300 万套汽车零部件生产线技改项目已全面完工, 厂房建筑面积从 7000 平方米提升至 1.5 万平方米, 5 月正式投入生产。

作为专业生产汽车轮毂企业, 轮毂轴承及七类的科技型制造企业, 台州吉优在搭建独立制造智能化团队上下足功夫, 成功搭建机械锻造、加工、

热处理等成套加工体系, 极大提高了生产效率和产品质量。2023 年, 台州吉优产值 1.2 亿元。

技改让台州吉优尝到甜头, 也增添了发展信心。今年, 该公司还将进一步加快智能制造步伐, 投用新的自动化设备, 提升企业整体竞争力。

“改造扩容后, 我们增设多条生产线, 大型智能生产设备以及研发中心, 可以大幅提升生产效率, 预计达产后产值至少增加 30%。”企业负责人黄海珠信心满满地向笔者说道。

据玉环永兴村镇银行客户经理王丹青介绍, 该项目纳入“市级技改专项项目”, 玉环永兴村镇银行通过技改贴息政策减少客户融资成本, 并开通“绿色通道”为台州吉优发放 1500 万元贷款。

今年以来, 该行已累计为 653 户民营企业发放贷款 10.93 亿元, 实现民营企业贷款余额、贷款户数同比稳步增长; 民营企业贷款加权平均利率 6.12%, 较年初下降 0.32 个百分点; 民营经济贷款增速高于各项贷款增速 0.37%。

李敏敏