热烈祝贺信阳两会召开

农行新县支行

根植革命老区 服务县域蓝海

□蔡正永 胡 云

一直以来,农行新县支行倾情服务“三农”,全力助推革命老区经济建设发展,大力探索国有大型商业银行服务“三农”新路径,切实履行社会责任,连续多年被新县县委、县政府授予“支持地方经济发展先进单位”。

◆便农篇——精耕细作渠道建设工程

扎根“农”字,愿为民生。该支行以美丽乡村创建为契机,立足新县经济发展实际,依托“三农”生态图谱,在支持力度上、服务模式上、担保方式上进行革新,以“惠农通”工程、电子渠道延伸为抓手,着力提升“三农”服务效率和服务质量。

一个主导。该支行以“惠农通”工程为主导,深入开展农村普惠金融工作,通过发放惠农卡,大力推进智付通、POS等机具投放,把农行的金融服务送到县域的村村落落、家家户户,畅通金融服务“三农”、服务群众的“最后一公里”。截至目前,发放惠农卡2万余张,农户覆盖率达51.2%;成功安装启用惠农通288台,实现县域乡镇以下符合惠农通商户营销目标205个行政村全覆盖,真正让老区的乡亲足不出户办理小额取现、汇款、网购等金融业务。

一个载体。该支行以“三农”服务工作站及金融便利店为载体,致力改善农村地区支付环境,拓展服务范围,满足农民金融服务需求。2008年,该支行在千斤乡开设了“三农”服务工作站,当年投放农户贷款745万元。2014年年底,该支行在千斤乡农贸市场新设金融便利店(施工中),计划投放自助取款机1台、存取款一体机1台、自助发卡机1台、转账电话1部、95599服务电话1部、网银体验机2台。

一个推手。该支行创新金融服务模式,拓展金融服务辐射范围,通过“送文化、送服务、送温情”下乡活动,切实将服务送到千家万户。今年2月份,新县支行联合千斤乡政府在千斤乡文化广场成功举办“农行服务搭台、农民走上舞台、走进千斤、农行情”民间文艺汇演活动,赢得当地群众的一致好评。

◆惠农篇——保驾护航优质惠农项目

近年来,该支行认真贯彻落实中央扶贫开发工作会议精神,进一步推进新县片区金融服务工作,加大银政服务力度,促进信贷服务与老区建设双促进、双提升。

以“农行+政府+村医”的模式,助推老区医疗卫生事业发展。面对政府改善农村医疗环境民生工程,该支行敢于担当,通过实施“农行+政府+村医”的合作模式,在与项目主办单位搞好项目对接的基础上,采取村医承贷,政府公职人员担保的方式,由农行对全县符合借款条件的新建村级医室给予5万元的贷款支持,用于医疗设备购置和日常流资。全力解决革命老区农民就医难、就医环境差的问题。通过认真筛选,广泛合作,顺利实现对197个行政村村医的授信支持,累计发放农户小额贷款985万元,有力助推了老区医疗卫生事业发展。

以“图谱+工作站+创新”的模式,支持县域特色产业规模升级。如何将信贷资金方便快捷高效地投放到特色产业链上的优质农户手中?该支行组织全员力量,从2013年年初开始对全县的各类法人企业、新兴经济体、种养大户、特色产业链上的农户和个体工商户的具体位置、规模、金融需求进行历时3个多月的摸底调查,绘制一套完整全面的金融生态图谱,为农行信贷资金投放搭建一个高效的“三农”信息平台,最大程度减少服务环节,提高服务效率。通过实施“图谱+工作站+创新”的模式,当年向农民专业合作社的农户发放贷款1370万元,向养殖专业大户发放贷款1290万元,向林业、茶叶及中药种植专业户发放贷款2184万元,向县城农家乐饭庄发放贷款220万元,向乡镇个体工商户和承包经营户发放贷款724万元。

以“按揭同样+农户”的模式,积极投身老区新型城镇化建设。为解决新进城农民的购房及其它大宗消费需求,该支行及时推出“按揭楼盘+农户”、“按揭汽车经销商+农户”的服务模式,对一大批新兴富裕的进城农民家庭提供购房和购车融资服务。自2011年以来,该支行已投放个人住房按揭贷款844笔13273万元,办理汽车分期消费356笔3874万元,金融消费主体40%以上为新进城的农民。同时,紧密结合县政府强力打造的新农村居民社区建设,主动向陈店乡梅花村、浒湾乡浒湾社区、新集镇金湖社区等3个市级示范社区投放居民购房贷款286万元,及时解决了新入住社区居民的购房融资需求,助推了新农村居民社区建设的发展。

◆强农篇——量身定做支农强农平台

以“羚锐+小企业群+产业集聚区”的模式,支持工业不放松。该支行牢牢把握新县经济发展规划,以“羚锐+小企业群+产业集聚区”为推进模式,积极支持县域工业企业发展。2014年先后向河南羚锐制药股份有限公司、河南绿达山茶油股份有限公司、新县绿源茶叶有限公司、宾利皮业有限公司投放信贷资金2.22亿元,近3年累计向县域骨干企业和中小企业投放信贷资金51亿元,带动当地近5000人就业。

以出国务工贷款为依托,支持老区贫困农民走出国门。面对新县贫困农民出国增收的需求与培训资金短缺的矛盾,该支行敏锐觉察到自身的社会责任,迅速向总行申请专门针对新县务工群体设计特色贷款品种,经过多年的支持与发展,该支行已累计向1597名出国务工人员发放贷款6475万元,帮助1500余户家庭摆脱了贫困。

人行新县支行

优化金融环境 提升服务水平

□吴晓波

近年来,人行新县支行积极探索金融部门支持县域经济发展的新机制,着力优化企业融资环境,引导金融机构加快信贷产品创新,为县域经济不断地注入新鲜“血液”,促进了地方经济快速发展。2014年新县被河南省政府命名为“金融生态示范县”。

定期召开金融联席会,引导信贷投放

该支行按季组织召开金融机构联席会,贯彻落实货币政策、分析经济金融形势、通报工作进展,督导各金融机构信贷投放。协助县政府认真实施《县域金融机构新增存款主要用于当地贷款的管理办法》,定期推进银企对接,组织银企洽谈会两次,金融机构与企业签订贷款2.9亿元;认真做好农商行2.8亿元合意贷款的监测引导工作,为产业集聚区、中小企业、“三农”经济发展注入了活力;同时,县人行积极向上级行申请支农再贷款,全力支持涉农小微企业发展。3年来,为县农村商业银行申请支农再贷款达1.4亿元,为支持涉农小微企业发展提供了坚实保障。

积极推动大别山片区扶贫开发,支持新型农业经营主体发展

推行主办银行试点工作,按照省扶贫办和人行的要求,农业银行、邮政储蓄银行、农村商业银行和珠江村镇银行分别确立4家种养大户、家庭农场、农业产业化龙头企业作为合作对象,给予重点支持,2014年各行发放涉农小企业贷款3415万元。认真开展“百千万”工程活动,按照中国人民银行郑州中心支行、河南省扶贫办《关于开展金融支持扶贫开发“百千万”活动的通知》要求,积极与扶贫办沟通联系,做好三类新型农业经营主体筛选上报工作,按时上报农业产业化龙头企业4家、劳动密集型企业10家、专业种养大户32户,引导金融机构发放贷款,并做好对支持新型农业经营主体、经办银行的对接与监测,目前已成功对接17家,发放贷款9996万元,为新型经营主体的生产发展提供了资金保障。

新县产业集聚区一角

采取灵活方式,有效传导稳健货币政策

金融部门把创新信贷品种和方式,引导贷款投放作为深入开展党的群众路线教育实践活动,推动发展普惠金融的重要内容,采取多种形式和方法,积极贯彻传导稳健的货币政策,发挥窗口指导作用,支持县域经济发展。各金融机构不断创新信贷品种,利用政府报金融资担保平台,启动中小企业“助保贷”业务,由政府设立500万元助保风险补偿金,县建行开办了助保贷业务,已向产业聚集区企业发放贷款2300万元;县农商行为满足农户、个体工商户的生产经营资金需求,简化办贷流程,提升服务水平,开办金燕快贷通业务,按照“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用、阳光操作”的办法管理,目前已发放贷款4500余万元;各家银行积极与县金源担保公司合作,利用其担保功能,为企业发放67笔18850万元流动资金贷款,缓解了企业生产经营资金不足的压力。同时,协调金融机构为205位下岗职工发放小额担保贷款991万元;3年来,该支行为羚锐公司贷款争取利息补贴2934万元。截至2014年底,全县各项贷款余额43.7亿元,新增存贷比达60%,位居全市第三名。

大力支持涉外劳务经济发展

金融部门高度重视涉外劳务工作,积极为涉外劳务提供资币信贷引导和全方位服务。开设“绿色通道”。金融部门找准信贷突破口,开辟出国劳务贷款的“绿色通道”,各金融机构与县涉外劳务部门签订合作协议,只要是他们开具的出国证明的务工户,就能获得贷款支持。开辟“特快专递”。金融部门推出了国外汇款“特快专递”服务。一方面将国外汇款的方法制作成精美的服务卡,在务工人员办理贷款或出国临行时,发放到每一位出国务工人员手中,让他们熟悉、掌握国外汇款的方法;另一方面加大金融科技投入,搞好结算服务。同时,只要出国务工户从国外汇回的资金一到账,保证在一日之内将汇款通知单送到收款人手中,“特快专递”服务,方便了涉外劳务大军。开通“外汇热线”。金融部门开通“外汇热线”,建立的“全县出国劳务人员档案”,主动通过“外汇热线”逐人逐户联系,只要客户提出办理外币存款业务要求,就指派客户经理在24小时之内上门代为办理存款业务,使客户办理外币存款业务足不出户。2014年,金融机构办理外币汇入6367.5万美元,结汇5590万美元,售汇766.48万美元,全县外汇存款2508.8万美元。

加强普惠金融和农村信用体系建设

为落实“强农、惠农、便农”政策,提高农村地区金融服务水平和质量,解决乡村金融服务空白、农民取款难等问题,该支行大力推进银行卡助农取款服务工作,要求涉农金融机构建立助农取现服务点,让农民足不出村就可以享受到安全、经济、便捷的现代化金融服务。截至目前,全县ATM机数量已达到75个,POS机具818个,助农取款服务点643个,开通手机支付的个人银行结算账户29073个,全县实现了ATM机到乡镇,POS机到行政村,助农取款服务点到行政村三个百分百覆盖的目标,所有的贫困村都可享受到便利的金融服务。同时,县人行大力推进辖区征信体系建设,深化农村金融环境。协助政府制定《新县农村信用体系建设实施方案》,组织开展《征信业管理条例》宣传工作,借助新县“美丽乡村”建设平台,创建信用乡14个、信用村176个、信用户3.11万户,为全县信用体系建设奠定了坚实基础。

农发行新县支行

发挥金融优势 谱写支农华章

□李建国

近年来,农发行新县支行围绕“一体两翼”业务发展目标,充分发挥农业政策金融优势,大力开办政策性粮食收购和产业化龙头企业信贷业务,着力打造“建设新农村银行”品牌形象。截至2014年年底,该支行贷款余额达到3.9亿元。其中,发放政策性粮食收购贷款近1亿元,支持羚锐、新林等具有地方特色产业化龙头企业贷款2.05亿元,发放土地储备中长期项目贷款1亿元。同时,保持不良贷款余额为零,完成利润计划1066万元,实现了社会效益、自身经营“双赢”目标,为县域农村经济发展作出了应有贡献。该支行2014年被县政府授予“金融服务县域经济发展先进单位”,连续5年经营业绩考核名列全市前列,并被省分行评为AAA级支行。

执行托市收购政策,保障国家粮食安全

该支行根据国家粮食托市收购政策,积极做好托市收购贷前准备工作,抓好收购调查、资格认定、评级授信工作,制定了收购应对预案,加强资金供应与管理,落实托市收购政策。同时,按照收购信贷流程,把好贷前“八个环节”、“五个关口”,落实异地库存监管相关规定,按进度投放收购贷款,严把粮食收购质量关,防止“卖粮难、打白条”现象发生。2014年共供应收购资金8556万元,支持企业收购托市粮3100万公斤。

抓住城乡一体化机遇,开办农村土地整治项目贷款

该支行紧紧抓住城镇化加速发展期的战略机遇,充分利用政府融资平台,创新政银信贷项目合作机制,大力开办中长期土地储备贷款项目。加强政银配合,创新发展模式,围绕城乡发展一体化,发挥信贷政策项目营销优势,在县政府金融办的支持配合下,主动与县财政局、国土局、住建局、国土储备中心沟通与联系,安排专人做好项目申报准备工作。攻坚克难,做好土地储备项目贷款实施。去年4月初,新县城北卓湾区域土地整治项目贷款1亿元获得批复。

加强客户维护,支持企业做大做强

积极做好到期贷款续贷工作。为保证贷款客户流动资金正常运行不断档,在客户归还贷款前30天安排客户经理做好续贷受理工作,提前做好上报、审查,保证了到期贷款续贷无缝对接。2014年累计续贷贷款4笔,合计金额2.045亿元。积极做好贷款客户评级授信工作。结合客户经营状况,合理测评信用等级,核定授信额度。对粮油制药等一批优质客户加强维护,以申报扩大授权授信管理方式,扩大信贷资金规模,支持企业做大做强。改善金融服务,提高经营管理水平。深入客户走访调查,广泛听取客户的意见和建议,定期开展客户生产经营情况分析,及时了解客户生产经营规划,合理测算客户融资需求,当好客户的融资顾问,不断提升金融服务质量。近年来,该支行先后对羚锐、新林茶业、绿源茶叶公司信贷融资规模提升了20%,有效促进了具有地方特色优势产业的发展。

强化风险管控,信贷资产质量取得新突破

信贷基础管理扎实有力。围绕信贷基础管理年活动,组织开展了信贷制度执行情况检查和押品价值检查,发现并整改了各类操作性问题。扎实开展贷款客户风险分类排查,涉及贷款总额3亿多元。在全市信贷基础管理资料展评中取得较好成绩。风险管控积极有效。针对大客户出现的主要风险点,建立了信贷到期监测台账,定期调查分析企业经营情况以及信贷风险状况,发现问题及时采取风险防控措施,实行贷款到期提示制度,保障了信贷资金安全。保持不良贷款余额为零。根据《风险贷款清收处置工作实施意见》,制定清降目标和措施,全年累计现金清收567万元,呆账核销172万元,保持不良贷款余额为零。

坚持低成本资金运营原则,切实提高经营效益

提高全员对营销存款的认识。充分发挥职工人脉资源优势,调动员工组织存款主动性和积极性,形成人人参与组织存款营销共识。量化目标任务,制定考核办法。按照“层层有目标,人人有任务”的考核要求,量化全行员工公众存款目标任务,按照“谁营销、谁受益”的原则,建立完善奖罚约束机制,制定了公众存款考核办法,充分调动全员积极性、创造性。强化贷款客户存款管理。运用信贷杠杆,严格按照“销售贷款归行率”、“企业存款占比”和“企业存款贡献度”三项指标,加大对企业销货回笼款监测检查,防止开户企业存款“跑、冒、滴、漏”。

加强财会管理,着力提高经营效益

加强资金计划管理,保证信贷资金运用率达100%。加强财会基础管理。加强费用支出管理,严格执行报审制度,严肃财经纪律,夯实会计基础工作。强化核算意识,进一步落实收息责任制,算大账、算细账,提高收息水平,下大力气开展新增财务挂账贷款地方利息补贴,以及有利息无本金的挂账利息的清收工作,积极与政府及财政部门沟通,强化督促协调措施,确保应收尽收。加大收息力度。对自营商业性贷款利息按月及时收取,保证了商业性贷款利息收回率为100%。

抓党建强队伍,全力打造和谐团队

扎实开展党的群众路线教育实践活动。作为省分行联系点,该支行紧紧围绕“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”以及“为民务实清廉”为主题的群众路线教育实践活动,以贯彻落实中央八项规定为切入点,切实解决“四风”突出问题,认真抓好问题整改落实,扎实推进教育实践活动深入开展。切实加强党风廉政建设。调整了党风廉政建设领导小组,与县检察院建立预防职务犯罪协调机制,签订了《党风廉政建设责任书》《廉洁从业承诺书》,开展了党风廉政建设责任制检查考核,促进“一岗双责”的落实。全面加强班子队伍建设,认真做好业务岗位管理和员工思想政治工作,不断完善绩效考评管理机制。扎实推进安全保卫工作,实现了“四无”安全经营目标。丰富职工文体生活。加大基础设施建设投入,购置职工健身活动器材,发挥工会组织桥梁纽带作用。

中原银行新县支行

创新工作机制 丰富金融产品

□本报见习记者 李 洛

乘着地方经济跨越式发展的东风,中原银行新县支行在经济崛起的波涛中扬帆起航,开始了披荆斩棘的征程。截止到2014年年底,该支行各项存款余额为26421万元,其中,对公存款余额20541万元,存储存款余额5880万元,贷款余额20303万元,新增对公结算账户41户,存量91户,新增银联卡1884张,卡月均余额达3150万元,新增网银账户275户,交易金额6.24亿元。

整洁的营业大厅,精神抖擞的工作人员,对业务知识的熟练掌握,这是近日记者在中原银行新县支行采访时的深切体会。交谈中,从行长到普通员工都饱含热情,体现出的是严谨的工作作风和爱岗敬业、乐于奉献的团队精神。

大胆创新,服务地方经济发展

近年来,随着经济结构转型升级,经济增速趋缓,实体企业面临困难,同业竞争日益加剧,新县支行没有放慢发展的步伐,主动适应新县县委、县政府提出的发展战略构想,以促进当地经济发展为抓手,加速推进战略转型。

在授信业务方面,为解决“贷款难”、“难贷款”的问题,在获得总行支持的情况下,新县支行2014年坚持寻求各个方面的突破。加大贷款资金监控力度,降低担保贷款准入门槛;以总行引进小微企业贷款理论为契机,大力发展企业联保贷款;结合新县地域地理特点,积极开展林权证抵押贷款;紧跟政府经济发展方向,大胆开展异地调查和新兴项目融资工作。结合实际,积极探索融资新路子,融资规模进一步提升,取得了较好效果。

长期以来,该支行注重支持地方实体经济发展,积极履行地方银行的职责,受到新县县委、县政府的高度肯定,在支持地方重点招商引资项目上取得了实效。另外,还突破了房产部门常规业务限制,大胆开展在建工程抵押贷款业务,发放新县的第一笔在建工程抵押贷款,有力地促进了地方经济发展。

在促进地方经济发展的同时,该支行还采取了一系列的措施,防范金融风险。通过认真组织全行员工学习银监会颁发的《商业银行操作风险管理指引》、中原银行总行制定的《中原银行员工守则》等,增强了依法合规经营意识,强化了内部控制和操作风险管理理念,使全员对内控和操作风险的内容和含义有了更加深刻的认识。

强化管理,打造地方金融主力军

对企业来说,管理是否到位,直接决定着企业的发展速度。近年来,该支行建立了一支优秀的团队。

管理重在明确任务目标。针对新县金融市场的实际情况,该支行积极与相关部门联系,发动员工对新成立的小微企业、个体工商户实行提前介入,加大跟踪接触频率,主动营销。另外,还以活动为载体,全年不间断地开展存款活动,抓产品带动,突出产品特点,积极营销,受到社会各界的普遍认可和欢迎。

提升“软实力”,还得依靠服务这个“杀手锏”。该支行通过组织员工学习中原银行员工礼仪规范,使员工增强了服务意识。同时,按照总行的服务标准,严格规范员工的服务行为,将工作做实、做细,将文明优质服务体现在每一个细微的环节上,使客户高兴而来,满意而归。为了改进窗口服务质量,该支行将相负服务纳入日常考核,通过例会、晨会点评服务过程,不定期抽查监控视频和服务巡视登记表,以制度建设促进员工养成合规服务、优质服务的良好习惯。

近年来,该支行优美的环境和高标准的服务得到上级监管部门的肯定和客户的一致好评,进一步扩大了客户存量,提升了知名度。

队伍建设,以文化凝聚人心

强大的竞争力来自于企业的团队精神。行长张捷在接受记者采访时说:“我行一方面组织员工学习政策法规和业务知识,另一方面紧紧围绕新县县委、县政府提出的发展思路和目标,全行上下形成合力支持当地经济建设发展。通过组织各类文体活动,培养员工健康的生活情操,坚持为每个员工过生日,让他们感受到组织的温暖,大家庭的温馨。员工个人或者家庭有事时,行里都会给予力所能及的帮助。每天清晨我们都会安排益智互动游戏,减缓员工工作的压力,让大家开心快乐每一天。”

良好的企业文化会促进企业的快速发展。该支行在认真落实总行企业文化的同时,还注重员工队伍建设,以文化凝聚人心,使之成为发展的动力。关心员工的生活,增加食堂的伙食补贴,力争使员工吃得更好。员工过生日的时候,都会收到支行赠送的鲜花和蛋糕,并且还以此为平台,组织全体员工一起聚餐。多次组织员工郊游活动,让员工们有更多的机会亲近大自然,得到对生活有益的启示,努力营造轻松、和谐、积极向上的企业文化氛围,进一步激发员工干事创业的积极性和主动性,培养了一支勇于拼搏、乐于奉献的员工队伍。

中原银行信贷部工上门服务

新县金源担保有限公司

心系红色热土 助推经济腾飞

□本报见习记者 李 洛

2009年10月,新县金源担保有限公司注册成立,就此拉开了其探索中小企业融资破冰征途的序幕。

6年格风沐雨的探索之路,金源担保承载着中小企业融资服务的社会职责,肩负着促进中小企业健康发展的历史使命,在缓解中小企业融资难、促进中小企业产业结构升级方面作出了积极努力。通过创新的模式和理念,实现了助商发展的社会价值。时至今日,金源担保已发展成为但保规模两亿多元的新县融资但保行业最具影响力的但保品牌之一。

创新理念,促进产业聚集发展

“金源担保有限公司成立之初就是为了解决小微企业但保难、融资难、融资贵的问题。”金源担保有限公司的夏主任告诉记者。

回首过去的6年,在国内金融市场资金短缺的大背景下,新县县委、县政府做出了及时正确的决策,决定由新县财政局和河南省中小企业但保集团股份有限公司联合出资5000万元,注册成立金源担保有限公司,缓解中小企业面临的融资难、担保难问题。

在新县产业集聚区羚锐分区的德龙玩具实业有限公司,一座六层的厂房正在建设中。施工现场,运输建筑材料的车辆进进出出,远处的工人在赶工修筑厂房围墙……

“金源担保有限公司解决了我们流动资金的大问题。”德龙玩具实业有限公司董事长陈俭平说。“没有钱哪去赚钱!”陈俭平一句话道明了流动资金对公司发展的重要作用。

作为新县2013年重点招商引资企业,德龙玩具实业有限公司一年能解决当地千余人就业。然而作为一个出口型企业,从接到订单到资金回笼要八九个月,这极容易导致流动资金缺口。

金源担保公司扶持企业的生产车间

老问题还未解决,新问题又出现,“经常是我们不缺订单,但是出不了货。”陈俭平说。出不了货,其主要的原因是厂房等基础设施建设不到位。建厂房,钱又成了大问题。向银行融资,手续复杂,时间周期长不说,融资金额也无法解“燃眉之急”。“我们当时向政府反映了这个情况,很快我们和金源担保公司对接上,去年10月,我们的厂房就已经动工了。”陈俭平说。

和德龙玩具实业有限公司一样,位于新县康联工业园区的河南宾利皮业有限公司也是招商引资的企业。

由于企业刚入驻,各种证件手续还不完善,但它在金源担保公司的帮助下,2010年向新县农村商业银行借贷300万元,2013年借贷500万元,2014年在市财经担保公司和金源担保公司的联合担保下,又借贷了1900万元,用于企业基础设施建设。有了流动资金,企业的发展也注入了强大的动力,从2011年的5000多万元,到2015年产值2亿多元,河南宾利皮业有限公司不到4年产值翻了几番。

“过两天我们要给一号车间装修,用于制作高档精品皮具,汽车装饰、沙发皮具也在我们的规划中,以后和但保公司打交道的地方会更多。”说起公司的发展计划,河南宾利皮业有限公司财务总监曹严军告诉记者。

银行贷款周期要30天到45天,而在金源但保公司只需要一周左右,高效、便利让更多的企业将融资渠道聚焦到但保公司。

心系社会,服务“三农”企业

涉农但保也是金源但保公司的业务“重头戏”。近年来,金源但保公司围绕新县农业产业化发展,结合茶叶、农用机械以及养殖和粮食收储等企业缺乏不动产抵押、融资难的特点,为近20户农业产业化和“三农”企业提供融资但保,直接扶持了众多粮食、茶叶等涉农企业发展壮大。

新县金兰生态农业开发有限公司、新县远大生态家庭农场、新县君临种养殖农民专业合作社……像这样的公司,在金源但保有限公司的但保贷款台账里还有十几家。从2012年至2015年3月份,“三农”但保贷款达4680万元,这些贷款极大地促进了农业发展。

每年的四五月份是春茶收购的重要时机,也是新县绿源茶叶精制厂资金需求最大的时候。2013年,绿源精制厂向金源但保有限公司提出了但保贷款申请,很快申请被审批下来。连续两年,流动资金有了,春茶收购也更顺畅了,绿源精制厂焕发出了新活力。

坚持服务全县经济社会发展,充分发挥财政资金对金融的“撬动”作用和杠杆放大效应,金源但保公司通过搭建政策性但保体系平台,累计发放但保贷款67笔,为企业及创业个人提供了但保,创造出显著的社会效益。

依法依规,风险管理有成效

“不准吸收存款或变相吸收存款,不准开展违法违规理财业务,不准发放贷款、受托发放贷款、受托投资,不准误导社会公众向企业存款,不准为违法违规借贷行为做但保,不准擅自设立任何形式的分支机构,不准虚假出资、抽逃注册资本金,不准进行任何形式的违法违规宣传。”在金源但保公司办公楼内,到处张贴着由河南省工业和信息化厅出台的但保公司规范经营“八不准”。

“八不准”是公司运营的红线,任何人不能逾越,规范化运营是但保公司发展必须要做到的。“夏主任告诉记者。

防范风险是但保公司永恒的主题。但保公司的成败,都系于风险管理,在风险管控上颇有经验的夏主任说:“但保公司不能只盖章、收费,没有风控能力,但保业务不会长久。”

保前控制是第一关。金源但保公司的保前控制主要依托的是前期调研和信用评估。除此之外,但保企业在新县在职科级以上的工作人员中,邀请两人承担联合但保责任,也降低了但保风险。

信贷风险发生后,不轻易“抽梯子”,积极与银行协调,通过风险后移,留给企业空间。“配合银行进行资产重组,盘活不良资产,减少资源浪费,降低社会影响,而不是‘一棍子打死’,这才能最大限度保现但保职能。”夏主任说。

自金源但保公司成立以来,由于但保额度达到了注册资本的三倍以上,2014年,金源但保公司获得了河南省财政厅奖励注册资本400万元,新县县政府等额出资400万元。“注册资本增加了,我们能为企业但保贷款的额度也能相对增加,这是对我们的鼓励,也更是对我们的鞭策。”夏主任说。

属于草根金融的“金源”人坚信,“野百合”也有春天,这样的春天需要资金的“助推”。在“大众创业、万众创新”热潮下,融资性但保业作为经济发展的突破点,打破制度瓶颈,释放出金融“活水”为中小微企业解“融资之渴”,实现了自身价值的提升,也为社会贡献出了更多的力量。

2015我们为新县经济发展加油鼓劲

本版照片由本报记者冯康松摄