

银行业服务西藏经济社会发展调研行

跋涉在“金色天路”

本报记者 钱菁旒



造福西藏
农牧民

从“日光城”拉萨市，到山南地区；从号称“水土肥美的庄园”的日喀则地区，到人称“西藏小江南”的林芝地区，记者深切地感受到在雪域高原上奔波劳碌的基层银行工作人员，开展金融服务时的艰难与辛苦，且行且思，感触良多。

在西藏这片壮美辽阔的土地上采访，因为空气稀薄，所以无论是谈话，还是做事，都需要放慢速度，但西藏的发展，并没有因此而放慢脚步。记者在采访中深深地感到，谋求发展，已成为广大农牧民强烈的愿望。

为了更好地帮助农牧民实现脱贫致富的愿望，当地的银行想尽一切办法，从设计产品、推广产品，让农牧民熟悉贷款，结合地方特色，帮助农牧民找到致富点，突出对特色产业信贷支持。紧紧围绕西藏青稞、藏药材、牦牛肉、优质林下资源等高原特色农产品和绿色产品发展方向，先后重点扶持国家级、自治区级龙头企业36家，重点支持了西藏农牧业特色产业经济实体1117户，累计发放农业产业龙头企业贷款22.18亿元，比年初增加1.6673亿元，增长7.52%……

不仅如此，银行金融服务的不断延伸，还创造了更多的就业岗位。在采访中，记者认识了一位可爱的西藏姑娘索德，1988年出生的她，是中国人民大学国际关系学院外文学专业的毕业生，也是第一批进入西藏银行的工作人员。她告诉记者，毕业时候也在北京考过公务员、在内地找过工作，但当知道西藏银行开业并招收工作人员的消息时，作为家里唯一的子女，她毅然回到了熟悉的拉萨，几轮面试笔试之后，顺利成为了西藏银行的一名员工。

除西藏银行外，中国农业银行也在近5年内招收了1358名西藏籍大学生，用他们的知识和工作热情，为西藏地区群众提供了更加优质的金融服务。在农行拉萨市金珠支行采访时，支行副行长米娜指着正在柜台里给农牧民办理业务的工作人员告诉记者，这是一名北京外国语大学毕业的学生，因为行里计划逐步增加国际业务，考虑到业务发展需要，就把这名工作人员从一个比较偏远的网点调到了这里。

随着西藏地区金融服务水平不断提升，我们有理由相信，“慢”生活的“快”发展，一定会造福越来越多西藏农牧民。

文/钱菁旒



本版编辑 王信川
姚进

五月的西藏，日光倾城却寒意不减。近年来，随着金融机构服务范围的不断扩大，业务种类的不断增长，在这幅壮丽的雪域画卷上，一抹“金色”正悄然显现，改变着农牧民的生产生活状况。

带着氧气瓶和一颗敬畏的心，本报记者参加了中国银监会和西藏银监局组织的银行业服务西藏经济社会发展调研行，走访拉萨、日喀则、林芝等地区的县乡镇村、企业以及农牧民家，目睹一户又一户曾经的贫困户在金融机构帮助下脱贫并带领周边群众致富；亲身体验在海拔5373米的村庄，金融一线信贷人员为做好基础金融服务所付出的艰辛和努力；深刻感受到农业银行西藏分行等金融机构在服务西藏地区经济社会发展的过程中开展的积极探索，以及对当地农牧民致富的推动作用。

扶贫贴息贷款：“点对点”先富带后富

“光靠几亩田地，是没法让自己家富裕起来的”

海拔：3649米
时间：5月18日
地点：拉萨市曲水县聂当乡德吉村
采访对象：德吉村利民综合养殖专业合作社负责人 达瓦

“以前我家可以说是德吉村里贫困户的代表，家里有年迈的母亲，久病在身的叔叔，加上还收养了3名孤儿，家庭收入来源也很少，那时的生活是非常困难的。”拉萨市曲水县聂当乡德吉村的达瓦，现年30岁，是全西藏地区第一个拿到20万元妇女创业贷款的村民。

达瓦告诉记者，后来在政府的引导和帮助下，她开始意识到，光靠几亩田地，是没法让自己家富裕起来的，所以下决心要走出贫困。

2007年，投资3万元开办养猪场；2009年，向农行申办扶贫贴息贷款，扩大养猪场规模；2010年，成功申请到妇女创业贷款20万元；2011年，在市妇联和曲水县妇联组织下，去天津学习先进技术；同年，组建聂当乡德吉村利民综合养殖专业合作社并开业。

“2012年我家买了两辆大型货运车，经营的合作社净资产超过180万元。”达瓦说，合作社的工作人员都是贫困户，平均月工资在1500元左右。因为带动了周边的贫困户一同致富，达瓦所申请的

的贷款也享受到了1.08%的扶贫贴息利率。

农业银行西藏分行行长米玛旺堆介绍，扶贫贴息贷款政策是农行借鉴国内外信贷扶贫工作经验，结合西藏特点，探索出的一条符合西藏农牧区实际的信贷扶贫之路，为藏区农牧民脱贫致富作出了积极贡献。

记者了解到，截至2013年4月末，农行西藏分行在全西藏地区累计发放扶贫贷款133.22亿元，其中扶贫到户贷款110.61亿元，扶贫贷款余额为49.29亿元，占涉农贷款总量的51%，扶持农牧户18.75万户，户均贷款21753.95元。

“现在的扶贫贷款余额、扶持农牧户、户均贷款分别是1995年农行西藏分行成立时的139.96倍、24.7倍和4.98倍。”米玛旺堆告诉记者，为推动西藏地区农牧民和中小微企业发展，2001年起，西藏地区各类贷款都执行了比全国平均水平低2个百分点的利率，对扶贫贷款实行1.08%的最低利率政策。

“年收入低于2300元的农牧户或带动3户及以上的贫困户一起致富的农牧户或小微企业都能申

请。”米玛旺堆补充说。

随着农牧户意识的改变，一批敢于“吃螃蟹”的人已经成功转型，过上了小康的生活。主动帮扶身边贫困户，是“先富”们的普遍意识。

“政府在2008年就发了旅游经营证，但一直没人敢开店，心都是悬着的，不知道办农家乐会不会赚钱。”林芝地区米林县南伊珞巴族的固灵林东说。

2010年，固灵林东投资50余万元，开办了当地首家农家乐——珞巴部落山庄。20万元至30万元的年收入，让他忐忑的心平静了下来。固灵林东告诉记者，因为生意好，资金需求量也上去了，2011年，他便向农行申请了20万元的扶贫贴息贷款，用于扩大经营规模，也修补了村里的一座桥。

珞巴部落山庄带动了整个村的发展，在固灵林东的示范和帮助下，村里另外7户也在2012年开办起了旅游农庄。现在，全村能同时接待上百名游客，并在2012年评上了信用乡，扩大了贷款的额度，成立了专业合作社。

支持中小微企业：“点带面”带动贫困户

“要想带动周边农牧民脱贫致富，就得把采石厂办起来”

海拔：4200米
时间：5月19日
地点：日喀则地区康马县
采访对象：安代山采石专业合作社负责人 巴桑多吉

日喀则地区康马县安代山农牧民采石专业合作社，是一家利用得天独厚的石材资源为周边农牧民及该县经济做出重要贡献而获得无息特色产业贷款支持的企业。

“合作社成立初期，资金短缺是最大的难题。”合作社采石厂厂长巴桑多吉告诉记者，“因为康马县资源短缺，唯一的资源就是‘石头’，要想带动周边农牧民一起脱贫致富，就得把采石厂办起来。”

通过他与农行康马县支行的沟通，介绍采石厂的运作模式以及可能给康马县和周边农牧民带来的经济收入，康马县农行对其效益及风险进行可行性评估，并在一系列调查评估之后，最终将该合作社确定为康马县农行支持的第一家企业进行扶持。

2008年，采石厂成功申请了第一笔250万元农牧户特色产业贷款，贷款利息由政府承担，具体由当地扶贫办来实施，企业无需承担任何利息。截至目前，合作社日生产石材200吨以上，年碎石产量7.2万

吨。按45元每吨的销售价格，实现年销售收入32.85万元，利润30余万元。

“到这边来工作的时间很灵活，有时间就可以过来，要做农活或者有别的事儿就可以不来，工资以半天为单位进行结算。”巴桑多吉说，因为采石需要技术，所以上班的工人，都需要先参加地方劳动局免费提供的3个月技术培训。

正在加工石头的工人边巴普珠告诉记者，52岁的他已在采石厂工作5年，全家10口人中的3个都在这里工作，每月收入多则能上万元，少也能到7000元。

截至今年5月，该合作社拥有工人276人，固定资产250万元，带动周边农牧民增收致富400余人。

帮助中小微企业寻找能带动农牧民贫困户共同致富的项目，并为其积极发放扶贫贷款，是农行在西藏自治区重点推行的信贷扶贫工作，像康马县支行一样，位于林芝地区米林县派镇的营业所，也为其所辖的丹娘乡丹娘村的发展提供了金融支持。

马背+狼牙棒：走镖式现代金融服务

“最开始提供流动金融服务时候的交通工具是马，慢慢改成自行车、手扶拖拉机”

海拔：5373米
时间：5月20日
地点：山南地区浪卡子县普玛江塘乡萨藏村
采访对象：农行浪卡子县支行打隆营业所信贷员 次仁占堆

海拔5373米的山南地区浪卡子县普玛江塘乡萨藏村，是世界海拔最高的村，距离这里最近的银行网点，是47公里山路外的农行浪卡子县支行打隆营业所。但足不出“村”享受贷款年审、申请新贷款证、提高贷款额度以及存款等基础金融服务，已是当地村民一件平常的事情。

为当地村民提供服务的是在农业银行工作了18年的次仁占堆和他的3个同事。

“每次去村里就两个人，一个管账，一个管现金。账本和钱都装在箱子里，箱子上锁了两把锁，还带了一根狼牙棒。”站在马上要出发去萨藏村里开展金融服务的汽车旁边，农行浪卡子县支行副行长次仁占堆向记者说起出行的安全设备。

两个多小时的车程，萨藏村映入眼帘，走进萨藏村村村委会办公室，准备办理金融业务的村民多吉平措早已等候多时。

28岁的多吉平措从小生活在萨藏村，拥有小学学历的他现在是村委会的一名干部，平时以牧业为主，同时在乡里开了一家杂货店。2009年，他向农业银行申办了2万元银行卡信用贷款，加上一部分自筹资

金，买了一辆小型货运车。

钻、金、银、铜“四卡”小额信贷产品是农业银行独创的具有当地特色的金融产品，各地根据实际情况，设定“四卡”申办的年收入水平，在贷款额度上，钻、金、银、铜卡的最高贷款额度分别可达20万元、5万元、3万元和2万元。以“四卡”为依托，农行构建出农牧民个人征信系统，实现小额信贷覆盖全区90%以上农牧户，并通过信用乡、信用村、信用镇的评定，实现农牧民之间的还贷监督，达到控制风险的目标。

“今天是过来办理贷款证‘升级’的，把银卡提高到金卡。”多吉平措略带腼腆地说。由于他个人年均纯收入达到3500元，按规定可提升至金卡。想要再买一辆大型货运车来扩大业务规模的他，今天还申办了一笔4万元的贷款。

采取“汽车银行”、“自行车银行”和“马背银行”等方式开展流动金融服务，是农行在西藏户与户相距几公里、村与村相距几十公里的人口分散居住的现实情况下，探索出的特色金融服务。

次仁占堆告诉记者，在他最开始提供流动金融服务时的交通工具是马，后来条件好些了，慢慢改成自

行车、手扶拖拉机，现在用汽车效率高了很多，但到大雪封山的时候，还得回到“马背银行”。

同藏区所有提供流动金融服务的农行一线信贷员一样，次仁占堆和他的同事也要按照规定，为其所辖的普玛江塘乡的6个行政村和打隆镇7个行政村，1个月至少到一至两个村镇提供基础金融服务，但村与村之间，往往需要6至8天的时间，常常1个月下来，都是在路上。

“现在农牧民的工作条件、环境、服务都有了变化，观念也更新了。过去老百姓喜欢把钱放家里，现在都愿意放银行。”次仁占堆说。

开展流动金融服务的，不仅仅是山南地区，据农业银行林芝分行副行长李莉介绍，林芝地区下辖的墨脱县受自然条件约束，目前是全国唯一不通公路的县。要给全县8个乡镇提供“三农”金融服务，墨脱县支行的工作人员只能徒步到各乡镇开展流动金融服务。

“成果还是很显著的，截至今年4月末，林芝地区农行累计开展空白乡镇金融流动服务280次，累计投放贷款2.33亿元，吸收存款1.88亿元。”李莉说。

助农取款点：把银行开到家门口

“百姓需要的是服务，而不是金融机构”

海拔：3200米
时间：5月21日
地点：林芝地区林芝县更章门巴民族乡白马店村
采访对象：白马店村委会副主任 普布卓玛

2012年3月，林芝地区林芝县更章门巴民族乡白马店村委会副主任普布卓玛成为了西藏地区第一个安装农行“助农POS机”的家庭，开办了银行卡助农取款业务服务点。6个月试运行后，当年9月开始正式办理业务。从最初每个月只有3、4个人的使用频率，发展到目前，该服务点共累计办理取款、转账等业务411笔，金额10.1万元。

“助农取款”是个新生事物，没有现成经验和成熟流程，农行就在摸索中开始了。同“汽车银行”、“马背银行”等流动金融服务一样，助农取款点，也是农行想办法扩大基础金融服务覆盖面的特色措施之一。

“过去要取款，就得去40多公里外的农行一营业所。”白马店村委会主任嘎马西绕告诉记者，一周多的时候要取钱3到4次，少也有1次。以前取钱虽然麻烦，但也不敢取多了，怕大额资金放到家里不安全。“现在通过农行设立的服务点直接刷卡取现，不

需要支付任何费用，很方便。”嘎马西绕说。

根据农行对惠农卡助农取款点的统一规定，在服务点只能刷惠农卡和银联卡取钱，且一张卡单笔取款不超过300元，一天累计取款不超过1000元。

截至今年4月末，农行已在该地区设立POS机助农取款服务点115个，其中乡镇12个，行政村103个，累计办理业务1933笔，金额49.7万元。

农行林芝支行八一营业所主任珠杰告诉记者，设一个助农取款点的难度其实很大，除了要对托管人员进行半年的集中培训外，农行还要负责每月两次的定期机器维护，临时出问题还得随叫随到。去年的经营数据显示，包括制作标示点牌、工资等专项性支出以及其他隐性维修开支等，平均一个取款点要支出20万元左右的费用。

运营成本高、投入产出倒挂，是当前开展助农取款服务点面临的现实问题。

“为保证稳妥推进，我们行采取的是先试点树标杆，后再全面铺开。前期选择电子、通讯等条件好一些的地方，后期经验丰富了，再选择条件差一些的地方。”农行林芝地区分行副行长朗杰说。

记者在采访过程中了解到，目前西藏县域以下有营业网点的银行只有农行，但从今年起，其他银行也开始计划在县一级以下地区设立机构。

“未来我们的网点，也许只有一个柜台，面积并不大，也许只有100平方米或200平方米大小，但一定是深入社区、深入到百姓身边的。百姓需要的是服务，而不是金融机构。”有着23年银行业从业经历的西藏银行行长孙健说，如何引进内地成熟的金融产品，并结合西藏特点重新组合，从而更好地匹配需求，是要结合实际认真考虑的。

从“马背银行”到“汽车银行”，从营业点到助农POS机，一条“金色天路”在雪域高原越走越宽……