

在广大县域地区,农业银行网点多、品牌形象好、群众认知度高,这些都是农行拓展县域业务的比较优势,然而,必须正视,与城市金融相比,“三农”金融服务成本高、风险大、收益低、情况复杂,对金融机构保持资产质量稳定、控制不良贷款率具有较大挑战。农行董事长蒋超良认为,机遇大于挑战——

服务县域产业集群 助推实体经济发展

李培峰

党的十八大报告首次系统提出工业化、信息化、城镇化、农业现代化“四化同步”发展理念,为促进城乡经济社会协调发展指明了方向。实践表明,产业集群在工业化进程中具有明显的规模效应、创新效应和辐射带动效应,有利于促进产业链条的延伸、提高和第三产业的发展,在推动工业转型升级、促进信息化发展、带动城镇化和助推农业现代化等方面发挥了重要作用,是持续推进实体经济发展的平台。

今年上半年,农业银行继续深入推进农村产业金融“千百工程”,重点支持了318个县域优势产业集群加快发展。到6月末,在县域优势产业集群内与农行有业务合作关系的企业达4.23万户,金融服务覆盖率37.5%,比年初提高0.7个百分点;授信企业约5000户,授信总额2431亿元,比年初增长5.3%;信贷支持企业4500余户,贷款余额1403亿元,比年初增长8%,比全行业贷款平均增速高3.4个百分点,农业银行对集群发展式企业的信贷支持和金融服务力度进一步加大。

上半年,农行重点服务的县域优势产业集群共实现产值超过2万亿元,同比增长10.2%,其中近四分之一的集群产值同比增幅超过20%。信贷支持的集群企业实现销售收入5000多亿元,纳税总额超过450亿元,企业员工人数共计239万人,其中安排下岗再就业人员10余万人,解决当年应届毕业生就业近2万人,经济、社会效益显著。

下一阶段,农业银行将秉承支持县域实体经济发展的思路,进一步加强对县域产业集群的信贷支持和综合服务,切实履行面向“三农”和推动“四化同步”发展的历史重任。

贯彻落实国家区域发展战略和产行业规划。优先支持战略意义显著、发展潜力较大的

中西部地区和东北老工业基地产业集群,重点支持省级以上自主创新建设基地、国家火炬计划产业基地、新型工业化产业示范基地、国家现代农业示范区和具有明显资源、区位优势的特色产业基地和产业集群。加大对新能源、新材料、高端装备制造等战略新兴产业和高新技术产业的金融服务力度,推动节能环保、循环经济等新兴产业和先进制造业稳步健康发展,积极支持纺织、化工、食品、电器制造等传统产业的转型升级。

实施差异化金融服务策略。重点支持集群大型骨干企业的技术创新和兼并重组,推动企业延伸产业链条的深度和广度,发挥骨干企业的支撑带动作用;重点支持中小企业又好又快发展,发挥中小企业在促进产业转型升级和集聚发展中的基础作用;重点支持产业集群基础设施和配套服务体系,促进产业发展和城镇化建设的深度融合,提升产业分工协作和配套服务水平;重点支持劳动密集型和生活服务型企业,提高产业集群内在承载力和就业吸纳力,切实履行社会责任。

加大资源保障力度。在“千百工程”和重点企业“121工程”框架下,优先配置专项信贷规模、费用、经济资本等经营资源,为支持产业集群发展提供强有力保障。调整优化集群地区网点布局,加快电子渠道建设,以营业网点和自助设备为依托,搭建农行与产业集群有效对接的服务渠道,为集群客户提供零距离、便捷化的金融服务。加大人员配备力度,组建产业集群专业营销服务团队,提高专业化服务水平和业务运作效率。

推广集约化服务模式。总结、推广客户集中营销、业务集中办理、资源集中投入、风险集中管控的集约化管理方式,加强与集

群所在地区政府部门、行业协会、园区管委会、金融同业等机构和平台的沟通协商,建立客户推荐、信息共享、风险共担等长效合作机制。加大产业集群名单制管理力度,出台差异化信贷政策和支持保障措施,打造一批金融支持示范集群,提升金融服务能力和经营管理水平。

创新特色信贷产品。建立产品研发联动机制,加强“三农”产品创新基地建设,积极探索知识产权、经营权、排污权质押等新型担保方式,重点推广产业集群多户联保贷款、工业厂房按揭贷款等创新产品,打造符

合集群客户需求的特色产品体系,不断提高集群发展型企业的贷款覆盖率。

提供多元化金融服务。整合银行信贷、金融租赁、投资银行和保险、信托、基金等多种金融服务手段,探索银信、银租、银保、银基等多元化服务方式,满足产业集群内客户个性化金融需求,不断提高农行在县域金融市场的竞争力和盈利水平,推进“三农”和县域业务的稳步、健康和可持续发展。

(作者系中国农业银行农村产业金融部总经理)



农行农村产业金融部李培峰总经理(左一)在云南调研。

数说农行

中国农业银行股份有限公司近日发布的2013年上半年经营业绩报告显示,农业银行上半年实现净利润923.84亿元,同比增长14.7%,增速较一季度加快6.4个百分点。

截至6月末,农业银行总资产、各项存款和各项贷款分别达到14.22万亿元、11.49万亿元和6.95万亿元,分别比上年末增长7.4%、5.7%和8.0%。

年化平均总资产回报率和年化加权平均净资产收益率分别达到1.35%和23.22%,较2012年全年分别提高0.19和2.48个百分点,价值创造能力进一步提升。

净利息收益率为2.74%,继续保持可比同业领先优势。成本收入比31.99%,同比下降1.73个百分点。核心一级资本充足率达到9.11%,资本充足率为11.81%,满足监管要求。

小微企业贷款余额7421.28亿元,较上年末增长13.1%,增速高于全行平均水平5.1个百分点。个人贷款余额19322.69亿元,较上年末增长13.2%,在全部贷款中的占比达27.8%,较上年末提高1.3个百分点。负债业务优势进一步显现,个人存款日均增量领先同业。

上半年实现手续费及佣金净收入475.97亿元,同比增长22.3%;中间业务收入占营业收入的比重达到20.26%,同比提升1.71个百分点。

县域各项贷款22295.60亿元,各项存款余额48439.23亿元,分别较上年末增长8.8%和6.3%,增速分别高于全行平均水平0.8和0.6个百分点。

“绿色”信贷助力“白色”产业

——农行新疆生产建设兵团分行全力支持兵团棉花产业集群发展

张勇 张晓梅



农行贷款支持新疆生产建设兵团提升机械化采棉水平。

农行新疆生产建设兵团分行始终坚持“面向三农,服务兵团”的市场定位,以兵团大力发展的棉花产业为重点,通过制定差异化信贷政策、创新特色信贷产品、简化审批流程、提

高服务效率等系列措施,为兵团棉花产业集群客户开辟了一条“绿色”信贷通道。目前,该行已向棉花产业集群企业客户授信170亿元,在今年信贷规模趋紧的情况下,通过“盘活存

量、优化增量”投放支棉贷款95.59亿元,全力支持兵团“白色”产业集群发展,提升棉花产业的质量和效益。

作为我国“白色”产业基地,新疆生产建设兵团棉花产业在全国特色农业中占据重要位置,是我国重要的优质商品棉生产基地,棉花产量占全国的六分之一,出口量占到一半。2013年新疆兵团棉花种植面积882.78万亩,约占新疆的三分之一,采棉机保有量达到1500台以上,且植棉水平不断提高,产量稳步增长。但随着棉花等国际大宗商品价格的大幅波动,兵团棉花产业也面临着结构调整和产业升级的挑战。

农行新疆生产建设兵团分行结合近年来兵团棉花产业结构调整的整体部署,及时调整经营战略,不断加大棉花机械化采摘的支持力度。一是与兵团大型农机企业——新疆银丰现代农业装备公司深度合作,为其提供流动资金贷款,并为企业办理融资租赁业务,拓宽了企业融资渠道,提高了企业机械化水平。二是在充分调查、落实担保及保险的基础上,积极满足农机专业户的融资需求。截至今年7月末,共发放个人农机贷款152笔,贷款余额7947万

元,帮助广大棉花种植户从繁重的采摘工作中解放出来,采摘费从原来的每公斤2元降至每公斤0.8元,极大降低了生产成本,实现了团场、企业、农机专业户与棉花种植户的“四赢”。

针对兵团棉花收购时间集中、区域集中、资金集中的季节性特点,农业银行结合兵团特殊体制,对兵团棉花产业集群出台了差异化信贷政策,放宽了季节性收购贷款的准入条件,并允许经营行根据企业实际收购量核定授信额度,为兵团棉花产业发展提供了强有力的资金保障。2012年,该行累计为法人客户发放棉花收购贷款42.93亿元,对国家级、兵团级棉花产业龙头企业的金融服务覆盖率分别达到91.3%和83.8%,全力支持农业产业化龙头企业加快发展。

由于兵团地广人稀,规模化生产程度较高,当地农业承包户存在承包土地面积大、数量多、融资额度大的特点,加之兵团辖内农业种植户仅有土地承包经营合同,落实抵押担保比较困难,原有的信贷产品无法对接农业大户融资需求。针对以上问题,农行新疆生产建设兵团分行在充分调研的基础上,制定了《农业大户贷款管理办法》,将棉农

贷款额度提高到1000万元,并创新了贷款担保方式,积极支持棉农种植大户发展棉花产业。仅2012年,该行就准入棉花种植大户138户,投放贷款4.44亿元,帮助一批农业大户跨入年收入百万、千万行列,成为新型团场的典型代表。

为推进兵团棉花产业链发展,农行新疆生产建设兵团分行以及时、高效为服务宗旨,以支持团场建设和兵团企业为重点,以扶持家庭农场主、农户为补充,提出了“纺织企业+收购企业+农户”、“团场+农户”、“公司+农户”等产业链信贷服务模式,实现了对棉花种植、采摘、收购、加工、销售等环节的无缝对接,进一步降低了信贷运作成本和风险,实现了多方共赢、协同发展的良好局面。

除信贷支持外,该行还积极打通产业链、物流链各环节,在企业、上下游客户处布放电子机具、设立金融服务点,把金融“惠农通”工程嵌入到棉花产业整体发展链条中,满足企业与上下游客户之间的资金结算需求,为棉花产业链各主体提供多层次、全流程的综合金融服务。目前,农行已在兵团各农牧团场及连队设立金融“惠农通”工程服务点约5000个,向棉花产业集群内种植农户发放惠农卡30余万张,极大改善了兵团金融支付环境。截至7月末,兵团农行共为16.49万农户提供授信58亿元,贷款余额超过34亿元,帮助一大批农户摆脱贫困,走上了富裕之路,团场职工人均年收入也由2009年的1.9万元增长到现在的4.2万元,产业链整体服务模式已成为让团场增效、农户增收的重大举措。

为全产业链定制个性化金融服务

——农行安溪支行支持茶产业集中连片发展纪实

谢文才 周松莹

福建安溪县是名茶铁观音的发源地,是中国最大的乌龙茶产区。全县共有涉茶人口85万人,茶园面积60万亩,年产茶叶6.7万吨,2012年涉茶总产值达到101亿元。茶产业对安溪县的重要性不言而喻,没有茶产业的持续健康发展,就没有安溪的富民强县。

如何打破传统为这样一个特色县提供全方位金融支持?农行安溪支行在充分调研的基础上,推出“茶产业集中连片服务方案”,针对茶农、茶叶收购加工企业、茶叶交易市场 and 经销商等不同类型客户特点,深入研究茶产业链条中不同环节的金融需求,探索专业化服务模式,研发专属信贷产品,提供综合金融服务。到今年6月末,农行安溪支行涉茶行业贷款余额14.91亿元,同比增加3.79亿元,同比增长31%,有力支持了安溪茶产业的快速发展,实现了银行、茶农、茶企、茶商的多方共赢。

随着安溪茶产业的发展壮大,茶农自种、自制、自销的家庭作坊经营模式已经无法和规模企业、品牌企业相抗衡。针对这一情况,农行安溪支行根据当地实际,提出了“公司+基地+农户”的信贷营销新模式,即农行先选定具有实力的茶叶生产龙头企业,然后由农行向该企业茶叶生产基地附近的签约合作茶农发放贷款,由该龙头企业提供担保。通过这种互利共赢的信贷模式,农

行降低了信贷风险,茶农获得了生产所需资金,企业以较低的价格得到了稳定的半成品,实现了银行、农户、企业“三赢”,闯出了一条大型国有银行服务特色农业的新路子。

除了通过龙头企业批量发放农户贷款外,安溪农行还在当地茶叶主产区,采取多户联保和公职人员担保等方式,为茶叶生产专业户、重点户发放3万~5万元的农户小额贷款。到今年6月末,农行安溪支行已为茶农授信2.12亿元,共扶持近万户茶农走上了致富路。

安溪作为全国著名的产茶大县、强县,现有各类茶叶加工企业1000余家,但这些企业普遍缺乏有效抵押品,成为长期以来制约安溪茶产业跨越式发展的瓶颈。为有效破解茶企“抵押难、融资难”问题,安溪农行在当地同业中首创以林权证权属完整的成片优质茶园为抵押的贷款模式,有效增强了对茶叶生产企业的信贷支持力度。

以安溪岐山魏荫名茶有限公司为例,该公司由于缺乏有效抵押物一直未获银行增量信贷支持,安溪农行在深入研究企业特点和发展前景后,于2007年办理了全省首笔茶园抵押贷款。2012年该企业在全国设立了100多个销售点,年销售额达1亿多元,已成为安溪骨干茶叶企业。目前,安溪全县共有7家茶叶龙头企业,全部与农行建立合作关系,5家建立信贷关系,授信总额1.27亿元,其中茶园抵押贷款授信4100万元,全力支持当地茶叶龙头企业提质增效。

市场是产业的龙头,抓住市场龙头,就能推动产业发展。近年来,农行安溪支行紧紧抓住“中国茶都”——安溪茶叶批发市场这一市场龙头,累计发放茶叶批发市场贷款3亿元、市场商户个人贷款4.8亿元,带动其他茶业贷款6200万元,支持茶叶批发市场整合资源、完善功能、激活主体、繁荣交易,有力推动了市场发展。2012年,该市场交易量突破20亿元,是国内同类市场中投资最多、

规模最大的,年交易量占到安溪茶叶产量的四分之一。

为进一步提升对茶叶专业市场的服务水平,积极应对茶产业链升级发展的需要,福建农行于2011年在安溪成立了全省首家茶业支行——茶都支行。该支行面向茶业产业链的各个环节,通过管理模式创新、产品创新、服务创新,为安溪茶产业提供专业化、综合性、多功能的金融服务。到今年6月末,茶都支行各项存款2.29亿元,各项贷款

3.39亿元,共营销客户6.7万户,其中信贷客户430户,已成为当地茶企、茶商、茶农的首选金融机构之一。



农行信贷人员调查安溪茶园情况。