2015年1月6日

2014年7月5日上午,山东省商河县孙 集镇晋家村"第一书记"芦绪华突发心肌梗死 去世的消息,如同晴天霹雳让全村老少震惊 了。这个往日充满笑声的村庄,一时间陷入

芦绪华,济南市安监局监管一处副处长, 2012年5月根据市委"千村(社区)提升"工 程统一安排,被局党组选派到孙集镇晋家村 任职"第一书记"。

他把晋家村当成家,群众的 事就是他的事

2012年上任伊始,芦绪华便马不停蹄地 走访调研。他认为,晋家村最突出的问题是 生产生活条件差、农民增收难、集体无收入。 说到底,最需要的是发展。他向市安监局党 组汇报,和孙集镇党委、政府沟通,确定了3 年帮扶路子:先搞好村庄基础设施建设、发展 高效农业增加农民收入;再创造条件发展长 久增收项目,重点以发展乡村无烟工业为核 心,带动全村搞配套和服务,推动村庄整体转 型升级。

"村里的大街小巷年久失修,芦书记在

把生命留给这片沃土

-追记原山东省商河县孙集镇晋家村"第一书记"芦绪华

本报记者 管 斌 通讯员 张 鸣

派出单位的积极协调下,前后跑了市交通 局、济钢公司等部门和企业,争取到了资金 和石子、沙子、白灰等材料,济钢公司答应 给我们免费运输。白天人家的车辆正常运 转,芦书记便和公司协调,晚上帮忙把砂石 料运到村里来。路途远,芦书记放心不下, 便自己开着车从前面带路,一个晚上来回 跑两趟。"村民晋登鲁说。连续半个月—— 15个通宵、30趟来回,芦绪华的坚持换来 了修路所需要的1000立方米石子、600立 方米沙子、200立方米白灰和100吨水泥。

晋登岷是村里卫生室的大夫,他回忆道, 在2013年一次到平阴学习回商河的路上,芦 绪华脸色很难看,捂着胸口,斜躺在靠背上。 晋登岷提醒芦绪华:"芦书记,你得注意心脏 了,一定要多休息。"芦绪华却满不在乎地说: "没事,我轻伤不下火线。"

妻子姚东芳深知他的脾气:"每次他回

到家, 我总是嘱咐他多休息, 少操心。可他 放不下他的晋家村,说等以后退休了,休息 的时间多着呢,百姓的问题一刻也不能等。"

他办法多,村民愿意跟他干

为给村里安上路灯,芦绪华多方打听到 市里某个部门即将替换一批旧线杆。得到消 息的他一大早就来到该单位门口等,一次不 行两次,两次不行三次,正是这样的坚持与韧 性,让该单位负责人深受感动,最终价值80 万元的60盏路灯照亮了晋家村的大街小巷。

修村内大街、挖排水沟、建水塘、建文化 大院、实施村内绿化……两年多来,芦绪华为 晋家村争取各种扶持项目资金近400万元。

光"输血"还不行,要让村民真正富裕起 来,还得变"输血"为"造血"。为找到适合晋 家村的致富项目,芦绪华带领村干部和部分

成杨木材,库存也将积压。其次,这个企业已

经融了很多资金,负债率过高,未来发展不明

晰。经过反复权衡,他最终顶住了身边的压

力,坚定了决心,没有给该企业放贷。一年过

去了,平安无事;两年过去了,该企业仍然经

营得有模有样;到了第三年,该企业倒闭了。

银行信贷员总会遇到这样

的矛盾,自己否定了一个企业

的贷款申请后,看到这个企业

村民先后到寿光考察蔬菜大棚,按照申报现 代农业示范园要求,2012年流转土地310 亩,帮助群众建设12个蔬菜大棚,2013年又 帮助群众建设了11个蔬菜大棚,棚均年收入 4万元以上。为了让村里更多群众都能"沾 上"大棚的光,芦绪华还和晋登鲁等村干部不 断摸索,让没有大棚的村民在大棚里打工,按 照"投资人60%、打工者40%"的"六四"模式 对大棚收益进行分配。2013年,全村农民人 均纯收入上升到11036元。

他让晋家村彻底变了样

在芦绪华的努力下,全面改善晋家村贫 穷落后面貌的梦想,渐渐成为现实:

——投资80余万元修建的长1650米、 宽5米的混凝土道路从村南直通商展路,村 子与外界再无"隔阂";

——4条长490米、宽3米的硬化小巷, 总长6100米的高标准下水道先后动工、建 成,道路四通八达、雨污积水不见踪影成为村 里的真实写照;

——200千伏安的变压器,60盏路灯, 让晋家村的夜晚充满光亮;

——投资40余万元建设花池217个,种 植白蜡、国槐1200棵,绿化苗木3万余株, "森林村建设"工程让村民推窗即可"见绿";

一投资20余万元的"村西水塘治理" 工程不仅解决了垃圾乱堆,更实现了农田"旱 能浇、涝能排",极大改善群众生产条件;

如今的晋家村,已成为省级卫生村、省文 化大院示范点、市级文明村、市级森林村居、 市远程教育示范点……两年多的时间,芦绪 华一步一个脚印实现着他的规划,践行着他 当初给村民作出的承诺。

行进中国

每个故事都是时代的印记

周洲经常会想起2001年,那个对他而言 具有转折意义的一年。

1998年,刚刚入行的周洲,正好赶上银 行业的"好时候"。那时银行社会地位颇高, 初入行的他,干劲十足。刚当上信贷员不久, 周洲就跟老师傅们商量着什么时候出去跑跑 业务。老师傅们看着这个憨憨的小伙子笑 道:"我们银行的人不用出门跑业务,等业务 上门就可以了!"的确,那个时候,对银行职员 来说,跑业务是"自降身价"。周洲每天需要 做的事就是"等报表",每个月企业都会拿着 做好的财务报表送到银行。只要坐在办公室 里等,好业务就会接踵而至,在银行上班,轻 轻松松,高高在上。

很快地,市场化的大手把高高在上的银 行拉下了"神坛"。2001年,老师傅们告诉周 洲,要出去找业务了。那一刻,周洲隐约感觉 到,一个新的时代来了。

站在风口浪尖,感受成 长的挫折和收获

有经营,就有风险,这是客观规律。

经过3年的市场化发展,2004年,光大 银行长沙分行出现了一些不良贷款,这其中 也有周洲曾经经手的项目。"那时候,为了追 求效益,不少银行主动给企业贷款,导致贷款 远大于企业实际需求。钱花不完,一些企业 开始盲目扩大生产、建设厂房,甚至把钱投向 高利贷……没多久,问题就爆发了,不少贷款 都不能如期收回。"周洲在接受《经济日报》记 者采访时说。

一些员工无法承受这样的打击而辞职, 但周洲留了下来。他不想当逃兵,"在哪里失 败就要在哪里站起来"。压力一方面来自于 工作,另一方面是因为受到了降薪处罚,一个 月只有500元生活费。这样的状态一直持续 了两年时间,生活艰辛,却也是周洲自认为成 长最快的一段时间。

"摸着石头过河"是中国改革开放的智 慧,同样也是广大银行从业者以及中国银行 业发展的真实写照。

在周洲看来,危机就像一场洗礼,银行业 所遭受的每次冲击,都让这个行业变得更加 成熟。2008年国际金融危机袭来,一批企业 垮掉,对银行的冲击可想而知。这一年,周洲 在光大银行长沙分行风险管理部工作,正处 于风口浪尖。可是在这一年里,分行几乎毫 发未伤。由于2004年的教训,分行对风险有 了全面深刻的认识,风险控制一直把握得很 好,在巨大的风险来临前,已经做好了充足

逆水行舟不进则退,仅仅毫发未伤是不 够的,重要的是保持盈利。经过反复论证、谨 慎判断,周洲和他的团队决定投资基础设施 建设。这个决策,走在当地所有银行的前 面。事实证明,这个判断是正确的,不仅投资 收益可观,帮助银行平稳度过危机,还支持了 地方建设。湖南的一些银行在看到以后纷纷 效仿,2008年湖南银行业受国际金融危机影 响比较小,这是原因之一。

用百分之百的努力,控 制万分之一的风险

风险是一把双刃剑,能让银行收获颇丰, 也能让银行损失惨重。

多年的从业经验让周洲时刻保持对风险 的敏锐嗅觉,他时常告诉他的团队,"要用百 分之百的努力,去控制万分之一的风险。"这

背后是对银行资产的负责。 风险常常隐藏于平静的表面之下难以识 别,周洲手头曾经就有这么一个项目:一位颇 有实力的老板,在洞庭湖附近承包了上万亩

我与银行共成长

本报记者 钱箐旎 曹力水

土地种速成杨,原本供应给周边的造纸厂,但 当地造纸行业发展趋缓,难以消耗如此多的 木材,于是这个老板准备自己消化。他成立 大型密度板制造企业,还利用资源优势发展 养殖业,很多金融机构都很看好这个项目,积 极投资。当时这个项目已经从一些信托行筹 集了上亿元资金,希望再从光大银行贷款 3000万元。

周洲到了工厂所在地,发现工厂盖得很 漂亮,像宫廷式建筑,几栋欧式风格别墅加上 颇具规模的职工宿舍,一看就是当地颇有实 力的龙头企业。

告诉他似乎哪里不对。仔细分析之后,发现 这个项目的确存在不少问题。首先,密度板 行业竞争压力很 大,该公司又没有 自己的品牌,很难

找其他银行合作并且做大做强 了,又会感到惋惜;但如 果一个自己认为有风险 周洲先是怦然心动,但随即而来的直觉 的企业真出了风险,又 会很庆幸自己的正确决 策。看起来像"炒股", 有较高的销量和收 益。销量不高,便 难以消耗如此多速 从客户需求出发 经济形势有着较高的关联度,每一次经

图①④⑤ 光大银行长沙分行小微金融部深入企 程 毅摄

图② 台州银行走访大学生创业企业。 毛海丹摄 图③ 在湖南宜章华山红林科技生态有限公司, 信贷员在了解葡萄生长情况。

用"阅人无数"来形容银行资深信 贷员颇为贴切:一家一家企业走访、座 谈、审核材料……日复一日、年复一年 的工作,锻炼出了信贷员敏锐的洞察 力,既能挖掘出优质的客户,也能及时 识别出潜在风险,甚至是不法分子的骗 贷行为。有位信贷员长期从事"三农" 信贷,通过一个养猪肉料比的问题,就 能判断出客户是否真正的养猪户。

信贷员的辛苦显而易见,只要客户 一个电话来,就要立即投入到工作中, 加班已成为生活的常态。不仅如此,在 一些交通不便的高原、山区等地方,信 贷员只能借助自行车、马等交通工具去 拜访客户,提供服务。

然而,仅仅有吃苦的精神还不够。 作为一个顺周期行业,银行业的发展与

"银行是经营风险的,但是不能冒险,因 为收益往往弥补不了损失。"周洲认为,作为 银行的一个员工,要能坚守原则和底线。工 作中也不能掺杂感情因素,一旦掺杂了个人 感情,而不是按照规章制度办事,做事就没有

背后却是对信贷员金融智慧提出的高要求。

了原则,很多风险也就随之而来。

贷给最需要的人,责任、 利益双丰收

控制风险不是银行的唯一目的,还要践 行社会责任。"在权衡银行风险承受能力的情 况下,把钱贷给最需要的人"成为周洲的座

周洲认为现在银行业属于充分竞争行 业,各类机构如雨后春笋层出不穷,银行要主 动出击才能找到客户。过去银行总是追求金 字塔顶端的客户,但在激烈竞争下,会顾及越 来越多的普通客户,小微企业贷款是银行的 发展方向之一。

现在身为小微信贷部主任的周洲说:"小 微企业的业务我们是必做的,这本身就是光 大银行的特色产品。"勇于创新,大胆尝试,在 当前宏观经济增长减速的情况下,2014年长 沙分行在小微企业贷款方面增长大约10亿 元,用实际行动支持本土小微企业的发展。 贷款给小微企业的难点,在于难以全面

掌握其真实情况。调查一家小微企业成本很 高,一是企业数量多,二是单笔贷款金额小, 成本相对大企业贷款会高很多。但在周洲及 其团队看来,如果掌握小微企业的甄别规律, 那就会越了解越好做,越做越敢做。 周洲总结多年的从业经验,认为选择小

微企业,诀窍在于通过寻找稳定的行业控制 风险。针对长沙的经济发展状况,经过反复 考察,他发现居民日常消费类行业的小微企 业前景不错。因为不论经济怎样波动,日常 消费需求肯定存在,只要有需求,企业就有生 不断思考、不断学习、改进方法、创新产

品,是周洲每天工作和生活的常态。功夫不 负有心人,他创新的一些小微企业贷款产品, 在光大银行全行范围内被推广。如针对湖南 地区小微企业的"税贷易"产品,对小微企业 的评估主要以纳税金额、税务局评级等指标 为切入点,分析企业的信誉。按照传统标准, 银行没法给这类企业贷款,但这类企业却是 最需要帮助的。这时候,税务局的评级相当 于对企业持续稳定、合法经营的肯定,起到信 用担保的作用。

周洲说,对小微企业他有一套自己的评 价标准,只要能够持续稳定经营的,哪怕利润 极低,也可以成为他的客户,这也是真正值得 帮助的小微企业。他鼓励团队成员关注那些 踏踏实实经营的小微企业,不能因为担心经 营失败而不去做,要让真正的实惠落到小客 户中去,让需要钱的好企业获得资金帮助,多 承担社会责任,这也是时代赋予银行业的

从在办公室等业务,到主动上门挖掘客 户;从回避风险,到主动承受风险、经营风险; 从一心"垒大户",到研发产品、创新信贷模式 服务小微企业……始终努力在银行的利益与 惠及实体经济之间寻找平衡点,根据市场的 变化创新产品,努力用最小的风险,帮助更多 的人。这是周洲作为一个银行普通信贷员的 成长故事,折射出的却是中国银行业的变迁



更多中国故事 系列报道请扫 二维码

闫 静 徐 达 吴迪 高妍 jjrbzggs@163.com

出发,才能实现与客户的共成长。 社址:北京市西城区白纸坊东街 2 号 读者服务窗:dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台:58392088 邮编:100054 传真:58392840 定价:每月 24.75 元 每份:1.00 元 广告许可证:京西工商广字第 8166 号 广告部:58392178 发行部:58392121 昨日(北京)开印时间:3:35 印完时间:5:10 本报印刷厂印刷

济形势的波动都会对银行资产质量造

成影响。在这一过程中,信贷员就扮演

着第一把关人的角色,贷前、贷中、贷后

工作的每个环节都不能马虎,时刻保持

警惕,及时甄别出客户的真实发展情

况,比如哪些是短期出现经营困难的,

哪些是将资金挪为他用,将要或已经对

公司经营造成严重影响的。对于前者,

则应联合有关部门,为客户提供适当帮

助,与其一起共渡难关;对于后者,应调

查清楚情况,及时警告企业,严重时可

金融等冲击,银行业转型升级压力逐步

增大,对每一个在银行工作的人员来

说,肩上的担子都加重了许多。作为与

风险打交道的银行信贷员,面临的挑战

不容小觑,惟有将工作做到实处,真正

从实体经济的角度着想,从客户的需求

2014年,面对利率市场化、互联网

提前收回贷款,减少银行损失。