

银行发力 黄三角上手艺兴

农业银行滨州分行支持传统手工艺产业纪实

从远古的石器时代到高科技的现代社会,手艺,渐渐成为一种精致。在黄河三角洲腹地,代表着博兴农村经济发展的手工艺制品企业从这里一步步走向了世界。我们一步步走向它,揭开中国农业银行在这种手工艺传承发展中以及农村经济的日新月异中,所体现的价值和意义。

财金记者 王丛丛

龙头企业大跨步

2013年6月末,农业银行滨州分行的涉农贷款余额达到274.98亿元,较年初增长36.1亿元,增幅达15.11%,贷款存量,增量均居当地同业首位。立足滨州农业产业化程度较高的实际,滨州农行着力加大农业产业化龙头企业及其上下游客户的合作力度,扶持了一批全国知名农业产业化龙头企业。

山东博兴天龙工艺品(集团)有限公司(以下简称天龙公司),是一家省级农业产业化重点龙头企业。他们是一家以杞柳、蒲草、芦苇、玉米皮等农产品为原料的编制加工销售企业。

公司的行政副总杨磊介绍,天龙公司是1991年建厂,经过20多年的发展,公司辐射周边30多个乡镇,带动农户32000多户。在这个发展过程中,农业银行给了公司很大的支持,其中,企业贷款800万元,企业+农户模式的贷款是2600余万元,保障了公司健康发展的资金需求。同时给上游的农户收购点资金支持,有利于

收购点的发展。

中国农业银行滨州博兴支行副行长贾希光讲道,农户跟天龙公司合作比较久,从公司1999年投产开始,从50万元到现在的800万元,到2007年,初步介入“公司+农户”的合作方式。为支持天龙公司更好地发展,我们为其提供贷款800万元,并且为该公司上下游农户累计投放贷款3600余万元,采取的模式就是“公司+农户”的合作方式,由该公司提供信用担保,农行提供资金支持。

现在博兴县有7家省级产业化龙头企业,公司+农户模式的企业有5家,通过“公司+农户”的合作方式规避了信用风险,发挥了以点带面的作用,扶持了农户和企业的发展。截至目前,博兴县规模以上农业产业化龙头企业2家,国家级重点龙头企业2家、省级7家、市级37家,博兴农行对全县省级及以上农业产业化龙头企业服务覆盖面达到100%,向县域重点企业授信40余亿元,取得了良好的经济效益和社会效益。

合作组织大发展

张禹永,是天龙公司的上

游合作组织,是博兴县赵冯村收购点的负责人。在他家大院,我们看到,十几位农村妇女正在辛勤地忙碌着,从三十几岁的妇女到六七十岁的大娘,年龄分层很大。

据了解,天龙公司围绕工艺品这一主导产业,采用购销协会的形式,坚持“龙头+合作组织+农户”的发展模式,使农村富余劳动力和城镇下岗职工得到就业机会和就业空间,实现农企双赢。

张禹永说,我跟天龙公司合作有18年了,以前规模小,急需材料用钱的时候,我们需要向亲朋好友借钱,不容易借到,而且还要欠人情,想贷款也很难;现在有公司担保,贷款更方便,迅速了,2012年从农行贷款100万元,到今年还上了之后,又贷款100万元,这个贷款给我们很大的方便,不仅资金到位,规模也能壮大了,业务量增加了,收入也增加了。原来一年有五万六万的收入,现在一年十几万没问题。

据介绍,张禹永的这种贷款方式,就是“公司+农户”的合作方式。2012年,结合当地实际,博兴农行提出了业务产品

从农户小额贷款向农村个人生产经营贷款转变,担保方式从多户联保方式向龙头企业担保方式转变,该模式下农户贷款余额已达1.064亿元,直接扶持农户有200多户。

放眼整个滨州,滨州农行在支持农业产业化龙头企业上成绩斐然。截至6月末,介入国家级农业产业化龙头企业4家、省级46家、市级81家,省级以上龙头企业覆盖率达到100%。上半年共发放龙头企业贷款19.7亿元,累计签发承兑9.5亿元,信用证4.92亿元;带动种植面积97.2万亩,带动农户15.3万人。

农民生活大飞跃

69岁的赵大娘,是博兴县赵冯村的一个普通农民。随着年纪的增长,能干的农活越来越少了,孩子都出去打工了,后来就到天龙公司的编织收购点来干零活。大娘说,她对这样的生活很满意。“编这个小框儿不累,也不麻烦。该做饭的时候做饭,该接孩子的时候接孩子,有个结婚过生日的,都不耽误,手头的活儿计件发工钱,能挣几个都高兴。”

收购点的负责人张禹永说,接到天龙公司的订单大的时候,原来有四五十人干活,现在多的时候能有一百多人干活,自己村

里人手不够就去周围其他村,也算给大家增加点收入。现在村民实现了田间变车间,农民变工人的梦想。

采访中记者看到,在赵冯村,宽敞的道路两旁,是整齐二层小楼,这里的大部分农民的生活都节节高升。

据了解,在扶持农民致富的过程中,农业银行滨州分行也不忘加快服务三农的现代支付体系建设。截至6月底,在全市设立“惠农通”服务点4247个,其中助农取款服务点2257个,覆盖乡镇79个,行政村2257个,覆盖率分别达到了100%和51%。全市电子机具布放总量达到2.78万台,ATM等其他电子机具256台,基本消除了金融服务空白乡镇,使广大农户足不出村就可以享受小额存取款、查询、转账等基本金融服务。

提到农村支付环境建设,记者想起了两年前采访的新泰围坪村“惠农通”的场景,八九十岁的老大娘拉着农工作人员的手不断地表示感谢,令人感慨。两年过去了,我们看到,农业银行在支持三农建设方面不断努力,不断创新,在现代农业发展的蓝海中,农人践行着社会责任,努力培育新的利润增长点,坚持改革不改服务“三农”方向、转型不减服务“三农”力度,在村镇银行、农村商业银行、地方银行、小贷公司崛起的农村金融大环境下,倾力打造服务三农的“主力银行”。

到群众中去 ——中国农业银行采访系列报道之③

财金眼

银行理财短信切莫比拼“高收益”

前几天,有银行负责理财的老总曾经对笔者说,现在有一些客户“精明”的很,别的银行送袋子大米,送两桶花生油就能让他们的存款“改换门庭”,用户忠诚度实在少的可怜。

这几天是中秋小长假,加上临近三季度末,各家银行又到了例行的推出理财产品变相揽储的时候。因为工作关系,笔者在多家银行都办理了银行卡,并留下了手机作为联系方式。那几天笔者的手机像是夏日里欢快的蛐蛐,短信铃声“吱吱吱吱”地响个不停。打开一看,各家银行短

信全部都是“银行推出最新高收益理财产品”。

细看短信,除了银行名称和理财经理姓名不一样,各家银行的主打牌全部都是理财产品的“高收益”,根据产品期限和起点金额的不同,各家产品收益率从4%到6%左右。看过一遍短信,只觉得银行与银行的品牌形象,像韩国选美小姐一样,面目都是那么相似。

其实,消费者最有学习精神,当银行播种下跳蚤,无论如何也不会收获良种。银行发出的手机短信是消费者沟通

最方便的渠道,当整个短信都围绕“理财收益率”五个字做文章的时候,消费者也就只会对“理财收益率”这五个字最感兴趣。在选择理财产品的这个时候,“哪家收益高买哪家”,银行多年来煞费苦心经营的理财师团队、理财服务品牌等等反而不是那么重要了。

于是,消费者的钱在银行间转来转去,寻找收益最高的理财产品,可是各家产品中间的空窗期加上转来转去的手续费,让消费者得不偿失。银行不得已推出更昂贵的礼

品,维护着脆弱的客户关系,银行之间的竞争越来越低端,哪里还去考虑什么客户理财方案的量身打造,客户家庭财产状况的合理配置。

再回到银行理财短信上来,手机短信到达快,覆盖广,是很好的营销工具,但是坐在短信发送端的银行千万不要依靠比拼“收益率”一招打天下,要多从客户的需求出发,切实让客户感受到你的专业能力和贴心服务,这样才能真正打动客户的心,留住客户的人。

(财金记者 程立龙)

基金看台

爱嘉定投魔法系列连载②

定投时机宜趁早

股神巴菲特有句名言——不要总是奢望寻找最佳的时机入市!

2013年9月9日,沪指突然启动涨幅超过3%的井喷行情,让很多投资者猝不及防,也再次验证了股神的这句名言。而对于此前一直坚持定投的投资者来说,则不用担心踏空的问题。

基金定投的理论依据是长期投资,长期投资确定的投资周期基本上都是在10年以上,只有达到这个年限,并且跨越了数个牛熊市,才可能是投资越久,收益越高。

在选择具体定投基金品种时,时间也是一个重要的选择标准。华泰证券最新月度基金投资策略报告重点推荐了五只基金,选股能力和长期业绩表现是最重要的衡量指标。如人选华泰证券基金池的嘉实研究精选基金,自成立以来截至9月2日的累计收益率达到114.59%,同期基准收益率为-32.04%,年化收益率达到了15.61%,年化后相对上综指风险调整超额收益率则达到了25.49%。若以最近十年牛熊转换的大周期考量,嘉实成长收益基金也取得了优良业绩,在2007年10月16日至2013年8月13日,上证综指跌幅65.12%的背景下,取得2.07%的正收益,并超越了上证指数6124点时的基金净值。

选择长期业绩优良的基金,并在长时空中坚持定投,是一种经过证明了的理性投资方法。如家庭中有幼童,或者是宝宝刚出生,就可以为其制定十年以上的定投计划。若开始定投恰是市场低迷期就更好了,这意味着将来获得的收益更多。

目前,A股投资者对于经济转型牛市和制度改革牛市预期不断升温,中信证券、国泰君安等主流投资机构,先后发布看好后市的观点。理财专家建议,基金定投理想的入市时机,正是熊市末期或牛市初期低点。

逾期贷款率上升 资产质量恶化蔓延

截至今年上半年,十大上市银行逾期贷款总额为5858亿元,较2012年末增加了20.42%。

近日,普华永道发布《银行业快讯:2013年上半年中国十大上市银行业绩分析》(下称《分析》)显示,截至今年上半年,十大上市银行逾期贷款总额为5858亿元,较2012年末增加了20.42%。与2012年趋势相同,逾期贷款率继续上升,从2012年末的

1.21%上升至1.35%。逾期贷款率的上升,预示着未来不良贷款可能进一步增加。

上述十大银行包括,工农中建交五大行,以及招行、兴业、民生、浦发和中信五家股份制银行。上半年,十大上市银行的资产总额合计84.48万亿元,较2012年末增长7.36%。延续了自2010年以来的增长放缓趋势,2013年上半年,十大上市银行净利润达

5816.04亿元,同比增加13.35%,增速较2012年同期放缓。

针对十大银行的“不良”情况,《分析》指出,截至上半年,十大上市银行不良贷款余额和不良贷款率普遍“双升”。上半年,十大上市银行不良贷款余额增至4116.64亿元,较2012年末增加了354.68亿元,增幅达到9.43%,不良贷款率较2012年末上升0.02个百分点至0.95%。

普华永道中国银行业和资本市场部主管合伙人梁国威表示,从不良贷款的地区和行业上看,上半年的情况与去年年末区别不大,“长三角以及广东、福建等地区还有一些不良贷款或潜在不良贷款的风险没有完全释放出来,今年不良和逾期的情况有慢慢上升的趋势,这些地区的中小微企业在经营方面还是有很大压力。”

(林洁琛)

2013中国(山东)金融理财投资洽谈会将举行

时间:10月25-27日

地点:济南舜耕国际会展中心

笔者昨日从2013中国(山东)金融理财投资洽谈会组委会了解到,为进一步促进济南市金融业持续健康发展,搭建金融业沟通交流平台,加快地方金融区域建设,“2013中国(山东)金融理财投资洽谈会”将于2013年10月25-27日在济南舜耕国际会展中心举行,同期举办“2013秋季中国创富项目展”。

本届展会将以“助力济南金融发展,打造市民理财盛会”为

展会主题,打造济南市最权威、最专业的金融理财盛会。展会共划分五大展示专区:

- 1、银行理财展区:汇聚各类金融产品,提供高通胀下的综合理财方案。
- 2、证券期货投资基金展区:集中宣传品牌及形象,挖掘客户资源。
- 3、综合金融服务展区:汇聚行业精英,发布投资策略。
- 4、金融担保、小额贷款机构

展区:吸纳社会资金配置,架起融资新桥梁。

5、创富项目展区:发布创富新项目,实现事业与财富的双重扩张。

据“金融展”组委会透露,目前,展会的招商工作已经正式启动,各项筹备工作正在积极推进当中。组委会办公室设在济南舜耕国际会展中心一层办公区。各相关金融单位可拨打电话0531-82678965咨询展会报名事宜。市

民可登录www.sdtrzc.com了解相关展会信息。

