

黄蓝交汇再谱金融新篇章

农行东营分行成当地经济发展“助推器”

初夏时节,骄阳显现似火热力。红柳遍布原野,昭示着黄河三角洲的勃勃生机。6月9日至11日,记者一行奔赴黄河冲积平原上的一颗明珠——东营,先后采访了广饶县、垦利县的明星企业。随着“黄河三角洲高效生态经济区”与“山东半岛蓝色经济区”两大国家战略出台,东营作为两者的交会地,经济发展迅速,农行东营分行紧抓机遇,成为当地经济转型发展的“助推器”。

>> 产业链贷款:串起企业与农户

6月9日,记者一行从济南出发,来到农行东营分行,深入了解农行东营分行支持当地经济发展的情况。

广饶县花官镇以农业为主导产业,“花官大蒜”远近闻名,肉食鸡屠宰行业的龙头企业华誉集团也坐落于此。在华誉集团,记者见识了农行产业链模式及“惠农通”工程的巨大影响力。

山东华誉集团始建于1988年1月,主业是肉食鸡加工,集团最早成立的时候周转资金只有80万。集团总经理温景光对在场的人说:“没有农行就没有现在的华誉,华誉的第一笔贷款是农行给的。”据温景光介绍,华誉现已发展成为集育种、养殖、加工(蔬菜、纸箱、饲料、肉鸡)、贸易和金融于一体的综合性企业集团,主导产品冻鸡肉、熟食鸡肉出口日本、韩国、马来西亚、南非、中东、东南亚等22个国家和地区。近年来,该公司实施肉鸡饲养和蔬菜种植合同化,生产基地横跨4个地市,8个县区、39个乡镇,带动种养业户5500多户,年增加农民纯收入18000多万元,有力地促进了当地农村经济,特别是畜牧养殖业及种植业的快速发展,取得了良好的经济效益和社会效益。

近年来,农行一直致力于开展“集中连片”农户金融服务,通过发放农村生产经营贷款、个人助业贷款、农户小额贷款等多种方式,重点支持种植养殖“产业户”、生产加工“规模户”、有品牌优势的“龙头户”以及长期合作的“信用户”,促进农民增收致富。特别是开展的“农业产业链”金融服务,以经营实力强、带动能力高的龙头企业为核心,将金融服务创新融入现代化农业产业链条,实现了金融产品链和企业生产链的相互衔接和并行。谈及产业链贷款的优势,广饶支行行长孙培伟说:“产业链的形式可以为农户提供满足信贷条件的担保,同时也降低了链条上各经营主体流动资金的管理成本。”

与此同时,农行还下大力气实施“惠农通”工程,逐步在广大

农村和县域构建以转账电话、手机银行、电话银行、惠农卡、惠农通服务点为支撑的现代化支付结算体系,使广大农民“足不出村”就能享受到汇兑、小额存取款、新农保代收代付等现代金融服务。

华誉集团及集团上下游合作伙伴正是农行“产业链贷款”及“惠农通”工程的受益者。温景光常常感慨:“集团的发展离不开农行,华誉集团的上下游合作方,都可以申请‘产业链贷款’。”

此外,在华誉集团发展的过程中,农行为华誉建立的现代化支付结算体系的作用举足轻重。温景光告诉记者:“农行给我们公司养殖户、中间商和供应商发放了惠农借记卡,开通了短信通、手机银行、电话银行等业务,给集团开通了网上银行,设置了转账电话、POS机、ATM机,实现网上订购,实时结算,加快了企业的资金流转,大大降低了企业的运营成本。”温景光介绍:“我们这个结算平台来回一年得结算60个亿,平台建成后给我们省了不少的人力、时间和技术成本。”

华誉集团只是农行东营分行“惠农通”工程、产业链服务的一个缩影。据悉,东营农行注重在人、财、物等资源上向县域支行倾斜,加大对县域农业产业化龙头企业的金融支持,不断提高金融服务覆盖率。数据显示,截至4月末,该行市级及以上农业产业化龙头企业贷款余额16.39亿元。今年累计办理财政贴息贷款2.76亿元,省级及以上农业产业化龙头企业金融服务覆盖率达73.68%。同时,以经营实力强、带动能力高的龙头企业为核心,努力构建“龙头企业+农户”、“龙头企业+农民专业合作社+农户”的服务模式,实现了金融产品和服务、与海宏集团、华鹭集团、丰泰食品、华誉集团等多家企业签订了产业链贷款合作协议,金额达1.32亿元,较好地支持了农业产业化生产基地以及专业大户的发展。截止4月末,该行农业产业链农户贷款余额达1.2亿元,较年初增长0.36亿元。

>> 做好信贷杠杆:助力企业发展

贝特尔控股集团是国内首家超轻量化、高强度无内胎车轮生产制造商,无内胎车轮产量居国内前列。据该企业总经理李永刚介绍,贝特尔集团年产无内胎车轮1500万套,由于已经获得美国DOT认证和欧盟TUV认证,公司40%的车轮产品出口国外。李永刚表示:“贝特尔能发展到现在这个程度,一方面是我们所有贝特尔人的共同努力,一方面也确实得益于农行对我们的大力支持。”

据悉,贝特尔公司成立于2007年,企业的第一笔贷款就是农行支持的2000万元贷款。目前贝特尔公司在农行的信用余额已达4.9个亿,充足的资金支持对发展中的企业至关重要,李永刚比喻银行的贷款对企业的发展是一个“杠杆作用”。他认为:“做企业必须要看准市场,抓住机会,机会可能一瞬即逝,如果我们贷不了款,等着攒够钱再做企业,那么我们就被市场无情地淘汰。”

信义集团的发展十分平稳,二十多年时间,从一个年产销售收入百万元的乡办小厂发展到总资产37亿、年销售收入55亿元的大型企业集团。2008年2月份集团开工建设年产500万套纳米铜改性树脂刹车片项目,该项目于2009年6月份建成,项目总投资达9508万元,由于前期资金投入较大,且要维持原有生产线的正常运转,造成该项目建成后因流动资金暂时短缺,原材料不足,未能及时投产使用。广饶县农行了解到公司以上情况后,上下联动,积极协调,为公司发放流动资金贷款3000万元,使项目顺利投产,项目投产后公司可新增500万套轿车刹车片生产能力,新增销售收入35500万元,利润总额3475万元。

农行广饶县支行行长孙培伟告诉记者:“我们行一直紧紧围绕‘黄蓝’发展战略,充分发挥‘面向三农、连接城乡’的特色优势,通过加大信贷投放力度,发挥信贷‘杠杆’作用,助力当地企业发展。”



山东海宏集团养殖规模扩张时遭遇资金短缺,东营农行及时伸出了援助之手。(赵新喜/摄)

>> 担保产品创新:破解融资难题

从广饶开车一个小时就到了垦利,位于黄河入海口的垦利,一路上红柳婆娑,景色宜人。垦利不仅景色是东营一绝,当地的经济也是十分迅速。山东万得福实业集团就建在这片经济发展的热土上,该企业是一家以大豆深加工为主,肉牛育繁、屠宰加工、金融服务为辅的农业产业化国家级重点龙头企业,国家级高新技术企业。2005年成立的山东万得福实业集团,现在已经发展成为占地面积1000亩,下辖8家公司的大型企业集团。仅2013年,集团总体收入达到17亿元。

成功来之不易,集团副总裁张开勇告诉记者,“集团的发展离不开农行的支持。”2012年3月,该集团在采购旺季急需采购资金,如果错过这个机会,不但会增加产品的生产成本,还关系到集团在市场的占比。在这关键时刻,农行想方设法在最短时间内给万得福争取了3000万元的流动资金贷款。张开勇表示,集团发展到现在的规模,农行的支持是必不可少的。

除了万得福,记者还走访了垦利县的一家“标杆”企业。有人说,垦利最不缺的就是滩涂。事实的确如此,据数据统计,垦利县海岸线全长142.78公里,滩涂面积高达35715.13公顷。东营市现代渔业示范区就坐落于此。近几年来,这个示范区声名鹊起,海产品人工养殖规模发展迅速。而孕育这些珍品的山东海宏实业集团有限公司,就是示范区的创建者。

始建于2005年8月的山东海宏实业集团有限公司,目前拥有滩区土地9万亩,发展海参养殖总面积4万亩,对虾养殖1.5万亩,年产原盐21万吨、溴素800吨;建成海参育苗厂及工厂化养殖厂3处,总育苗规模达16.5万立方米水体,年繁育海参苗种130万斤左右。该公司一期开发建设

的2.7万亩高标准海参养殖基地,被国家标准化委员会授予“海参养殖国家农业标准化示范区”,并获得农业部农产品质量安全中心颁发的“无公害农产品产地认定证书”。

然而在几年之前,海宏的发展却一度受到资金不足的困扰。集团董事长宁超峰不止一次感慨地说:“没有农行的帮助,就没有海宏的今天。”据悉,海宏集团在2009年12月签订了3万亩滩涂的承包权,2011年,公司因规模扩张遭遇资金短缺,缺口高达3000万元,如何取得这笔资金来让企业保持正常运转?宁超峰和他的伙伴们一筹莫展。

此时,农行垦利支行伸出了援助之手。该行经实地考察发现,企业承包的滩涂仅有经营权,没有土地使用证,按农行现行规定不能办理抵押贷款。面对急需大量资金“解渴”的企业,垦利支行紧急召开了相关会议,通过研究相关制度并报上级批准,创新性地使用近海滩涂的承包经营权办理抵押贷款。最终成功向海宏集团发放了全省第一笔近海滩涂经营权抵押贷款3000万元,开启了山东金融机构办理近海滩涂抵押贷款的先河。

据了解,近年来针对涉海企业大多没有厂房和土地使用证,无法取得贷款支持的现状,东营农行积极探索海域使用权、近海滩涂承包经营权抵押等新型抵押担保方式,为涉海企业破解融资难题探索出了一条新路。此外,针对中小企业抵押担保不足,融资方式单一等问题,先后开办了小企业简式快速贷款、县域动产质押融资业务、钢结构资产抵押贷款等多款特色产品,在融资担保方式方面实现了新突破,有效缓解了企业的担保难题。2013年农行东营分行通过创新担保方式,支持企业融资超过8亿元。

>> 优化产品结构:提升服务水平

农行东营分行副行长李宗海告诉记者:“今年以来,东营农行主体业务保持稳中有进,经营转型取得明显成效。此外,通过服务龙头企业,延伸服务链条等方式,找准业务切入点,助推现代农业发展,通过充分发挥信贷的杠杆作用,成为当地经济发展的‘助推器’。”

数据显示,今年以来,该行共受理、调查各类项目贷款33个,金额192亿元,有力支持了当地重点项目的推进建设。强化金融创新,不断提升金融服务的深度和广度,以债券承销、理财融资、黄金租赁等重点产品为依托,主动对接企业需求。截至4月末,该行开立国内信用证38.8亿元,同比增长265%;实现跨境人民币结算量64亿元,同比增长

91.6%,实现国际结算量15.7亿美元,同比增长25.4%。加大资源配置,不断提升县域“三农”金融服务能力。4月末,该行县域贷款余额226.4亿元,“四大行”占比30.8%,充分展现了该行县域金融服务主力军的作用。

截至4月末,该行各项贷款总量364.72亿元,较年初增加21.85亿元。同时,在贷款规模趋紧的形势下,积极开办银行承兑汇票、信用证等表外业务。4月末,该行表外业务余额215.52亿元,较年初增加27.65亿元,居全省农行系统第1位。办理信托和中期票据19亿元,有效地支持了东营市经济发展。他强调,农行就是要在当地发挥好经济“助推器”作用。

(周爱宝 季静涛 朱沙 李军)

地广海阔 任君驰骋



□周爱宝

芳草萋萋 东营地,黄蓝交汇尽生机。东营是共和国最年轻的土地,因为黄河携带的泥沙,每年都有新的土地在增长。这里是常来常新。2014年的6月,记者再次踏上东营这片热土,感受企业家创业的激情,感受农业银行支持实体经济、支持农业产业化的热情。

结交新朋友,不忘老朋友。本次记者走访的五家企业,有两家是两年前就过去的,这就是肉鸡加工出口的山东华誉集团与海参养殖的山东海宏集团。这几年实体经济比较艰难,他们的日子过得怎么样?华誉集团温景光还是那样热情厚道,把一只鸡的生意做到了全球,对食品安全和中国食品业的未来充满信心,并贡献着自己的能量。老朋友山东海宏实业集团有限公司董事长宁超峰还是那样的热情饱满并执着,2010年5月我采访他时就提出一个问题,公款吃喝早晚要禁止的,公款消费海参受到制约时,你这么大的养殖面积和产量如何销售?他当时信心百倍地说,他的海参就是准备销售给老百姓的,因为海宏的土地便宜,从海参育苗到饲养销售都是公司一条龙,大大降低了成本。这一次爱宝看到企业有了长足发展,企业产品链更完善了,而且正在筹备即食海参进社区,让市民在家就能享受美味营养。让记者最高兴的是,父业子承,海参养殖事业后继有人。老宁的儿子宁鲁光从海外学成归来,专业是海产品养殖,如果老宁是靠勇气和胆识创业,那么小宁就是专业出身,正在用现代企业管理来提升企业。

每一次出来都有新的收获,这一次来广饶县大王镇见识了民营企业的生命力。广饶县大王镇,在上世纪九十年代初山东知名作家李存葆等来这里撰写了长篇报告文学《大魂魂》,描写这里的乡镇企业如火如荼的发展情景。如今的企业与以前的乡镇企业不可同日而语,因为已经转型成现代制度企业,股权明晰,法人治理结构完善,企业生机勃勃。生产刹车片的山东信义集团和生产轮胎的山东恒丰就是他们的优秀代表。地处工业基础薄弱,没有中心城市人才优势的一个乡镇却做出全国著名的品牌,他们靠什么呢?爱宝觉得这里是齐国故地,出了孙子这样的优秀人物,一定具有深厚的文化底蕴,其实,和平年代做企业与打赢战争有一样的规律,这就是信义当先,上下同欲者胜。山东恒丰一个企业就容纳了六千多人就业,销售额70亿元。为了吸引人才,来这里的大学生只要有能力、脚踏实地,就能“五子登科”,许多大学生成双成对来到这里安家落户,为企业发展提供了人才保障。

最喜银企鱼水情,共奏黄蓝交响曲。在东营采访期间,感受到当地农行与当地企业的鱼水之情。信义为先的东营人忘不了企业创业时农行提供的帮助,在企业发展壮大后,他们对农行的感情就如从小到大的伙伴。而农业银行也利用自己的专业优势不但提供金融综合服务,对企业的管理也及时提出自己的中肯意见。

在这片黄色的土地上,新的发展机遇吸引了金融家与企业家在这里汇集,有齐的商文化与鲁的儒文化共同作用,一定会谱出更加华丽的篇章!

宝眼看金融

Tel: 13505416757 Email: abab669@sina.com
http://blog.sina.com.cn/u/1409496210