

“新金融”行动赋能县域经济

济宁建行助力特色产业有胜“蒜”

记者 张夫稳 房体朔 通讯员 孙大利

建设银行济宁分行秉持“以人民为中心”的新金融理念,聚焦特色产业金融生态圈建设,纵深推进金融创新,下沉金融服务,解决普惠金融服务在县域优势产业链条中的短板和痛点,努力构建普惠、共享、开放的“新金融”服务体系,为县域经济高质量发展装上强大的金融“助推器”,金融事业阔步迈向县域新天地。

创新模式,破解产业链融资难题

世界大蒜看中国,中国大蒜看金乡。

3月初,金乡大蒜价格迎来一波明显上涨,不少“冷库蒜”逢高出,落袋为安。虽然距离5月份大蒜集中上市还有2个月,但仓储公司、收购商们已是“摩拳擦掌”,腾挪库房、回笼资金,提前备战新“蒜”盘。

剪杆、分拣、包装……在济宁金乡县金昊源农贸公司院内,工人正忙着备货出口以满足东南亚客户订单需求,而在临近的装卸区,铲车师傅忙着将转库来的大蒜送上冷库货架。

“我们每月向东南亚出口100多个货柜,最近大蒜行情不错。”公司外贸经理宗兆蒙介绍,企业是当地一家集大蒜仓储、加工出口于一体的民营企业,近年来在建设银行支持下,企业规模效益逐年提升。公司现有冷库33座,库存能力3万余吨,“目前正在集中清库,迎接新一轮仓储期。”

3月8日,建设银行济宁金乡支行副行长荆乾乾一行走访金昊源公司,给企业送去“金融服务大礼包”,其中大蒜客群创新产品“善营贷”引起了企业高度关注和兴趣,国有大行“进军”大蒜仓储市场将有助于整个产业

更稳健发展。

金乡县常年种植大蒜60余万亩,拥有大蒜储存加工企业1800余家,年交易额达400亿元,是名副其实的特色富民产业。每年6至9月份是鲜蒜集中收购期,当地超4000家购销企业有旺盛的季节性资金需求,按照收蒜规模估算,年融资需求量在100亿元左右,多是从小型银行贷款解决。

建设银行济宁分行党委高度重视大蒜购销企业融资需求,为更好支持大蒜产业平稳发展,分行领导亲自协调省、市、县行组建联合调研小组,带领调研小组到金乡走访调研,发现大蒜购销企业融资季节性强,需求量大,更关注贷款额度,决策链条短、贷款额度高的地方银行赢得市场优势。

在金乡,大蒜收购后多储存在冷库中,这种“冷库蒜”具有标准化强、储存时间长、价格透明等特点,可以通过电子仓单形式实现实时交易。小型银行便将“冷库蒜”作为质押物,为大蒜购销企业提供融资授信,故而放款额度大幅提高。然在出于风险审慎考虑,“冷库蒜”在建行暂时无法作为标准质押物进行融资。



一切痛点,皆是机遇。虽然“冷库蒜”做不了标准质押物,但当地建行创新解题思路,梳理出“对症”普惠产品“善营贷”,引入具有国资背景的第三方动产质押监管作担保,以此作为信用类贷款的风险缓释措施,提高对大蒜购销企业的授信额度。多方一拍即合,冷库方

储存大蒜,监管方提供监管和保证,建行金乡支行以电子仓单为凭据向客户发放贷款。

新授信模式实现了四方“闭环”,监管货物风险得以管控,客户授信额度随之大幅提高。2023年8月份,建设银行大蒜客群“善营贷”上市,广受欢迎,短短1个多月便发放6笔、金

额750万元,累计监管质押物价值超2500万元。

听完产品推介,宗兆蒙说,建设银行创新推出大蒜客群“善营贷”产品解决了购销企业融资难题,拓宽了融资渠道,降低了融资成本,有助于大蒜产业稳健发展,“市场前景广阔,今年有望爆发增长。”

下沉服务,让普惠金融触手可及

大蒜产业一头连着田间地头,一头供应百姓餐桌,中间托起众多流通贸易企业,形成了一条乡村振兴的“致富链”。

金乡作为全国大蒜贸易集散基地,大蒜产业已形成规模化种植、智能化仓储物流、专业化精深加工、国际国内市场交易于一体的全产业链发展格局,逐步成为全国的大蒜种植、贸易、加工、出口中心和价格中心。

早在创新产品“善营贷”推出前,建设银行济宁分行便立足金乡大蒜产业实际,探索打造“齐鲁样板”金乡特色农业服务模式。在省行支持下,济宁分行携手阳光财险公司,一起分析大蒜产业链条上不同企业的融资需求和风险特质,明确了重点支持大蒜收储企业客户,采用“信贷+保证保险”的模式推出“保贷通”信贷产品,解决当地大蒜收储企业融资难、担保难等难题。

去年5月份,大蒜价格上涨,购蒜资金需求增大,金乡某农贸公司资金出现紧张,建设银行济宁金乡支行快速为企业办理了500万元“保贷通”流动资金贷款,让大蒜收购一刻没耽搁。提起当时的“雪中送炭”,该企业负责人如今依然感叹,“放款快,服务好”。负责人私下透露,仍在贷款封存中的这库大蒜按市价已获利近200万元。

建设银行针对大蒜客群在创新推广“保贷通”“善营贷”业务的基础上,深化与农担合作,积极推广鲁担惠农贷政策产品,持续丰富涉蒜信贷产品体系,引导资金“活水”精准灌溉大蒜产业,打出金融赋能特色产业“组合拳”。

好产品从不缺市场。自首笔“保贷通”业务在金乡县投放以来,截至2024年2月底,建设银行在金乡辖区内为大蒜收储和加工企业累计发放“善营贷”“保贷通”“裕农贷”等特色金融

产品117户、金额5亿元,存量贷款37户,余额1.52亿元。

如今在金乡,加工车间、仓储公司、物流园区,处处一片繁忙,或加班加点生产,或忙于分拣装车,围着大蒜忙碌的身影随处可见。在这一片忙碌的身影中,有一支金融“国家队”引人注目,他们是建设银行济宁金乡支行普惠部的客户经理们,他们奔走在田间地头、仓储冷库、物流园区,上门走访、对接需求,宣推金融产品和服务。“人勤春来早,丰收在前方”,建设银行金乡支行行长李书晖动员讲话中,满怀希望如是说。

不难看出,济宁建行正沿着县域优势产业服务支撑路径,因地制宜、精准施策开展新金融服务实践,加快县域布局步伐,夯实县域金融实力,抢占县域金融制高点,开启以新金融之力赋能县域经济高质量发展的新征程。



63分钟“生死营救”

梁山县中医院成功救治急性心梗患者

本报济宁3月25日讯 (通讯员 张迎春 张繁辉) 近日,梁山县中医院介入治疗团队在济宁医学院附属医院专家指导下,再次成功救治了一名急性心肌梗死患者。

3月22日7时11分,57岁的王女士因心前区疼痛2小时来梁山县中医院就诊。患者家属诉患者当天5时许出现持续性胸痛,伴恶心、呕吐。该院急诊科接诊后,立即给予心电监护、氧气吸入、建立静脉通路,迅速完成心电图及心肌损伤标志物检查,检查结果显示:患者为急性心肌梗死。

患者病情危重,随时可能发生室颤或心脏骤停,抢救刻不容缓。梁山县中医院急诊科医护人员一面采取紧急抢救措施,一面与心内科、介入放射科取得联系,启动急性心肌梗死绿色通道,积极做好介入准备。

7时59分,急诊科医护人员将患者送至介入放射科。该院介入治疗团队、济宁医学院附属医院帮扶专家共同协作,立即为患者进行“药物洗脱冠状动脉支架植入+经皮冠状动脉球囊扩张成形术+单根导管冠脉造影术”,结果显示:RCA中远段完全闭塞,征得家属同意后,立即对患者血管病

变处进行处理,并在RCA中远段血管病变处植入支架一枚,成功帮患者打通血管,从急诊接诊患者到血管再通历时63分钟。随着血流的恢复,患者的胸痛消失,系在她心头的“定时炸弹”被顺利解除。

梁山县中医院通过多学科间相互协作,优化诊治流程,最大限度缩短急性心梗危急患者抢救时间,为急性心梗患者建立生命通道。该院介入放射科自今年1月份成立以来,已成功开展冠脉造影56例,脑血管造影18例,冠脉支架植入术7例,急诊冠脉支架植入术2例。

健康口腔,健康体魄

本报济宁3月25日讯 (通讯员 盛子晨) 3月20日是世界口腔健康日,今年活动主题为“健康口腔 健康体魄”。当天,梁山县黑虎庙中心卫生院开展了一系列宣教活动,防治口腔疾病,保障口腔健康。上午走进镇敬老院,讲解牙齿结构、功能及常见口腔疾病预防。下午走进镇中心小学,讲解儿童常见龋齿、乳牙脱落等,重点介绍正确刷牙方法,教导小朋友们爱护牙齿,防止蛀牙。

换位思考,提升服务

本报济宁3月25日讯 (记者 赵云龙 通讯员 张迎春) 为进一步提升护理服务质量,改善患者就医体验,3月21日,梁山县中医院成功举办“假如我是患者”为主题的演讲比赛。比赛中,13名选手结合工作实际和服务案例,富有感染力地讲述了“假如我是患者”对医院、医疗工作、医务人员的期待,充分表达了对“患”位体验活动的思考、感悟与收获,纷纷表示切实站在患者角度,提升护理服务水平。