

# 商河农信社:让贷款不再是难事

## 创业大赛选手进入“预客户”,电商可以组团贷款

商河县首届青年创业大赛成功落幕后,不少选手成了商河县农村信用合作联社的“熟客”。商河县农村信用合作联社将在一个月之内考察70多位参赛者的项目,根据选手需要进行授信。除此之外,针对小微企业、电商用户的需要,“联保贷款”、“电商流水贷”等一系列特色信贷产品接踵而至。

文/片 本报记者 李云云 通讯员 赵婷



▲农信社工作人员正在给顾客办理业务。

►商河县农村信用合作联社。



# 用免费平台帮他人织就电商梦想

## 尉可望:把最大的电商红利分享给大家,回报社会

熟悉尉可望的人都知道,整天忙碌的他始终精神头十足,超快的生活节奏和超高工作强度已成为常态。他曾带领团队在一个月内完成凤凰山电商产业园的100多家业主入驻的招商工作。不仅如此,在他的带领下,济南凤凰山园区先后被评为省级电子商务示范基地、市级创业孵化基地、市级小微企业创业辅导基地,商河园区先后被评为济南市电子商务园区、市级小微企业创业辅导基地等,得到了政企部门及社会的广泛认可。

本报记者 邢敏



商河联荷电商总经理尉可望。

## 走访一个月,让选手成为“预客户”

作为商河县首届青年创业大赛的导师,商河县农村信用合作联社风险管理部经理邸天忠参加了大赛的一系列活动。大赛结束了,本以为他能轻松一下,没想到他比之前更忙了。邸天忠说:“自从大赛结束后,我们就马不停蹄地考察项目,争取一个月之内把70多位参赛选手全都考察一遍,看看他们有什么需要?”

据了解,商河县农村信用合作联社已经根据选手的经营所在地进行了划分,经营所在地信用社的客户经理会对选手提供上门服务,对经营项目进行考察评估,

所有的参赛选手都会进入“预客户”名单。邸天忠解释说,选手一旦进入“预客户”名单,商河县农村信用合作联社会对其进行长期跟踪服务,一旦有符合选手的信贷政策,会及时告诉他们。

报名此次创业大赛的张景凤,所处企业想在原有棉籽油生产基础上扩大规模,缺少资金成了她的烦心事。在得知情况后,商河县农村信用合作联社的小微企业贷款中心工作人员积极和企业对接,了解企业生产规模,根据相关信贷政策,给企业提供了500万的信贷。企业法人张吉栋说:“本

来觉得贷款是难事,在农信社工作人员的帮助下,不到一周时间就完成了贷款业务,钱到手,接下来的工作就好做了。”

目前,商河县农村信用合作联社已经对一等奖于兴利个人贷款授信50万元;二等奖武军(目前是在校大学生,不适合贷款授信)参股企业法人马传辉个人贷款授信60万元;对参赛选手范红兴的恒基珍禽养殖企业授信100万元。邸天忠:“这些选手已经成了我们的长期服务对象,我们希望能从资金上帮助这些刚刚起步的创业青年,让他们贷款不再是难事。”

## 特色业务助力小微企业,贷款不再难

在创业大赛中,每当有选手提到贷款难的时候,邸天忠都会觉得他们进入了一个“误区”。邸天忠说:“我们农信社每年新增贷款业务约4亿,目前存量贷款达到32亿,农信社也在积极寻找一些好的贷款项目和个人,贷款没有大家想得那么难,只不过选手在刚刚创业的时候贷款准入条件可能达不到,也没有符合条件的担保,再加上没有找到适合自己的信贷品种。”

邸天忠说,选手在创业初期可以选择“农村青年创业贷款”、“小额担保贷款”等特色业务。前者是不少创业者的首选贷款项目,它是商河县农村信用合作联社和商河团县委共同合作推出的新型贷款项目,主要应用于农村青年从事养殖业、畜牧业生产,农

产品深加工及市场扩展等项目,鼓励农村青年采取“项目+基地+农户”的方式创业。

邸天忠说:“相比于其他贷款,农村青年创业贷款利率要低,信贷流程简易,我们也是希望通过这项贷款业务带动农村经济发展。”此次创业大赛的冠军于兴力就是此项贷款的受益者,在参加大赛之前他已经通过这项贷款得到了创业“第一桶金”。于兴力说:“创业初期抵押物少,担保人难找,是青年创业贷款解了我燃眉之急,想要创业的年轻人如果有需要,可以来尝试一下这类贷款。”

此次创业大赛涌现出了不少电商选手,他们在信贷过程中会出现难寻担保人的情况。电商王先生说:“干我们这行的,直接在

网上操作,很少有人有实体店,也没有抵押物,找人担保贷款时他们都信不过我们。”对此,邸天忠建议他们采用“电商联保贷款”,几个电商“组团”一起办理贷款。邸天忠说:“他们彼此了解经营情况,互相担保,联合贷款重点解决了无抵押的个人或个体户融资难的问题。我们在联荷电商产业园内有专门的网点,他们可以直接在家门口办理。”

除此之外,商河县农村信用合作联社特意推出“电商流水贷”,根据电商的网络销售情况,提供资金支持。邸天忠说:“近几年商河的电子商务发展越来越好,今后我们也会根据电子商务的发展推出新的业务,为更多的电商提供信贷支持。”

## 受电商影响并积极投入电商

“2012年,听了马云一场精彩的讲座,我开始对电子商务产生了浓厚的兴趣,全身心投入电商工作,到现在越来越热爱这份工作。”尉可望说,互联网给他的生活带来了巨大影响,当年更多的是只有一股冲劲,一心一意想着把电商做好。2012年,他开始转行,投身于山东联荷电子商务有限公司,并任天桥分公司总经理。

尉可望始终坚持“天道酬勤,贵在永恒”的工作态度,在公司管理方面,始终认为“公司和个人发展,要学会革自己的命,否则就会被别人革命”。凭着这样的信念

以及巨大的工作热情,他曾带领团队在一个月内完成凤凰山电商产业园上百家业主入驻的招商工作。如今,他创新性地打造产业园区电商服务体系及县域电商生态体系,并成功在商河进行推广。目前,商河园区业户总数达50余家,孵化创业者200余人,开设淘宝、阿里巴巴店铺60多家,先后培训2000余人,商河联荷电商在电商方面出色的表现得到了政企部门以及社会的广泛认可。

“2014年刚来商河的时候,很多企业并不熟悉我们电商是干什么的,对我们产生误解,但我们的出发点是帮助他们实现转型,实

现线上线下两条腿走路。”尉可望说,联荷电商落户商河是希望商河的传统企业借助互联网走出去,在尉可望眼中这是个技术活,需要更多的人才。尉可望说:“商河本地没有电商人才,商河联荷电商有限公司作为前几天刚刚圆满落幕的青年创业大赛的主办单位,希望在比赛中发现更多的人才,培养更多的电商人才。”他说,只要是年轻人有想法,他们可以对其进行免费专业指导和培养。不仅仅是年轻人,很多农民、妇女以及大学生等群体,只要怀揣创业梦想,他们都将尽其所能帮大家的产品从线下成功转到线上。

## “要为入园客户想的多一点”

“现在入驻我们联荷电商产业园的业主不仅可以两年租金全免,我们还每月给每家10件产品进行免费拍摄,定期组织电商沙龙电商大讲堂等。我们能做的,就是为入园的业主想的周全、方便一点。”尉可望说,诚信地去做电商,实实在在地为业主服务,做好电商必须了解电商、熟悉电商,最重要的是还会操作,有时要多站在业主的角度去看待问题,为业主提供更优质的产品和服务。

在政策方面,他们可以帮助入园企业解读政府相关政策、整合园内资源,统一申请政府就业扶持资金、创业补贴资金,税收补贴,创业人员小额担保贷款、房租补贴、职业培训补贴和技能鉴定

补贴等优惠政策。

此外,成立于2015年6月的商河县电子商务公共服务中心涵盖了电子商务的方方面面,现已实现服务配套、服务商及品牌孵化、运营数据化、人才培养、创业就业扶持、主流电商平台落地等功能。可为商河地区地方特色的农产品、手工艺品的个人、合作社、协会、企业提供店铺申请、店铺装修、产品策划、市场规划、店铺诊断、数据分析、专业客服、仓储等一站式电商托管和代运营服务。

尉可望说,第一代中国电商的成功者是些熟悉电子商务的人士,但他们有个共同特点:几乎没有任何商业经验。未来,只有既有丰富的商业经验,又熟知电子商

务的人才能够成为胜利者。“比如,昌源油脂是商河本土专门生产棉籽油的企业,一直为销售渠道所困扰。我们对入驻的业主进行跟踪服务以及技术培训,如今企业盈利了,成功转到线上销售,我们也为她感到高兴。”

现今,企业电商化发展成为最大的机会,因为线下的激烈竞争,已经使产品的质量趋于成熟,价格趋于透明。如何抢夺空白的线上市场,成为传统企业的挑战和机遇,传统企业的电商转型势在必行。“为了见证互联网给我们带来的巨大便利,我将一如既往地、全身心地投入到电商事业中来,把最大的电商红利分享给大家,回报社会。”尉可望说。