

嘉鱼农商行

绿色信贷撬动绿色产业

记者 甘青 通讯员 聂宏武 杨惠春

嘉鱼农商行创新“绿色信贷”，去年以来，累计投放发展蔬菜产业专项贷款3.5亿元，不仅推动了蔬菜产业发展，更带来存贷款规模和市场份额均居全县金融机构首位。3日，记者进行采访。



得天独厚的绿色信贷

在嘉鱼县，菜农很感激农商行的支持。菜农张大军说：绿色信贷，让我去年赚了300万元。

农商行的员工也庆幸推出绿色信贷。嘉鱼农商行员工蔡亚雄说：绿色信贷业务让农商行在农村的根扎得更深，效益更好。

绿色信贷是什么？嘉鱼农商行董事长万君明解释：对嘉鱼而言，绿色信贷就是把信贷资金投向具有发展潜力的新型蔬菜产业，有效地促进可持续发展。

有需求才有市场，绿色信贷不是凭空冒出来的。

先看一组画面，进入嘉鱼县，百里绿色蔬菜长廊，就像绿色魔毯一样摄人心魄，看那公路两边成片的蔬菜，看那田野中忙碌的身影，看那路上的一辆辆载着蔬菜的大卡车，你就会感受到嘉鱼县蔬菜产业的红火。

再看一份简介，近年来，嘉鱼县把发展蔬菜生产作为全县农业主导产业，大力实施“蔬菜富民、蔬菜强县”战略。如今，以无公害蔬菜为品牌的生态农业，优化大路菜、精细菜、野生菜等200多个名优蔬菜品种畅销全国各地，该县也成为名副其实的“中国蔬菜之乡”。

最后看一组数据，截止2014年末，嘉鱼县蔬菜种植总面积达58万亩，总产量142万吨，总产值25.2亿元，约占全县农、林、牧、渔总产值的52%。农民人均蔬菜纯收入5300元以上，占农民人均纯收入的67%左右。

“嘉鱼发展绿色信贷有着得天独厚的优势。”万君明分析，在经济下行的环境下，农业，尤其是绿色农业成为了金融资金的首选。

嘉鱼农商行的一份报表，证实了抉择的正确。去年以来，该行累计投放发展蔬菜产业专项贷款3.5亿元，催生蔬菜大产业。同时，蔬菜产业的发展也带动了该行的业务跨越发展。截止2015年6月末，该行各项存款余额达28.6亿元，各项贷款18.4亿元，存贷款规模和市场份额远超辖内同业，均居全县金融机构首位。

名词解释：

“基金+联保”担保贷款，主要是为3户(含)以上相互熟悉、自愿组成联保体的企业(或农户)提供融资业务，加入互助基金的企业(或农户)需要交纳一定比例的保证金，农商行以贷款保证金为基数，按照1:3或1:5的放大比例向企业(或农户)授信并发放贷款，联保体成员为其他成员贷款承担担保责任。

“买铺改变了我的生活方式”

记者 马丽

30岁的杨女士是一名普通的工薪阶层，可她过得比其他同事滋润很多。她想去哪里玩，就去哪里玩，想买什么就买什么，绝没有“我先考虑考虑”的想法。我们百思不得其解，“她为何能过得如此逍遥呢？”

4日，与她一同出游，聊天之间，终于明白了。除了她本身爱“挥霍”外，还因为她拥有两个铺子，其中一个还是临街，每年租金近二十万元。

7年前，因为工资待遇不算高，她一直在寻找“让钱生钱”的途径。做生意资金投入高，风险大；理财产品，风

险小的收益少，收益大的风险又大。她认为，买商铺是最好的投资方式，把商铺当成理财产品。但苦于手头没钱，一直没有“下手”。

为了实现自己当“包租婆”的梦想，她省吃俭用。结婚时的彩礼钱全部存着。近年来，她在温泉购物中心买了一个商铺。杨女士介绍，在买铺前，她的一位朋友告诉她，咸宁人少，商圈不成熟，最好是买临街商铺。因此，她狠下心，用所有积蓄买了临街个商铺。

“还真是买对了，你们看看，咸宁的所有商铺里，最好出租的就是临街的，

价值也高。”杨女士庆幸地说。

前年底，她在鄂高附近温泉博仁中街又买了一个商铺。首付5万多元，每月租金用于付贷款。买这个铺子时，杨女士看中的是中街仓储的在咸宁的受欢迎度。“花坛附近的中街，每天人挤人，博仁中街生意应该不会差。”杨女士的算盘打对了。

杨女士说，其实，每年的租金都被她挥霍了，手头也没有什么积蓄，好在自己和老公都有工作，铺子也不担心租不出去，所以现在的日子过得真享受。“准确讲，铺子改变了我的生活方式。”

生财有道

一条“培训路”

人物名片：黄宏昌，30岁潜山昌明书院的执行董事。因内心埋藏的“国学梦”，在重庆拥有一个庞大教育机构的他，回到咸宁创办书院，发展弘扬国学。

采访时间：7月6日

采访地点：潜山山上昌明书院

口述实录：

父亲当了一辈子的语文老师，因受父亲影响，我一直对教育情有独钟。2011年，我辞掉高薪工作，只身来到重庆，开始尝试接触文化教育行业。

当时恰逢重庆政府支持小微企业创业，我成功借了6万元，同一志同道合的朋友，一起开办了一所小规模的大学生技能培训学校。由于身无经验，且无多余成本运行，加上教育定位不恰当，不到半年，该培训学校宣告破产。

这次失败我与同伴两人整整一天都坐在办公室里，不吃不喝不说话，进行反思。反思得出一个结果，就是要创立教育培训机构，重新进行教育定位，加强与各高校沟通合作。

此后，我开始频繁出入学校负责人办公室，不厌其烦给各负责人讲解我的教育理念。有一次，被某高校的保安当作



推销人员送进派出所。

经过不懈努力，一所高校最终与我的培训机构签订了长期合作协议。我的培训机构走上正轨并日益壮大。

2014年春节，我回咸宁休假，发现在咸宁地区，国学发展较为滞后，热爱国学的市民无法聚集地探讨思想。我决心在家乡创办弘扬国学的书院。

经亲朋好友的帮助，在不到一个月时间内，潜山昌明书院就开班了。

从开办至今，昌明书院一直处于亏损状态。我是以重庆培训机构为标杆，重新进行教育定位，加强与各高校沟通合作。看到孩子们学习国学的劲头，我觉得一切值得，对书院的未来很有信心。

(记者 赵晓丽 整理)

绿色信贷的“卡片”时代

对金融机构而言，资金如何最大效益的放出去，是一个难度很高的活儿。

绿色信贷不是那么好放的。首先得了解菜农是否需要钱？要多少钱？怎样要钱？

嘉鱼农商行组织100多名信贷客户经理深耕“农区”，经过多次组织召开座谈会，广泛征求蔬菜企业、菜农、蔬菜经纪人等对发展蔬菜产业的指导意见和建议。同时，深入村组农户调查菜农从事经营蔬菜生产意愿、了解蔬菜产业的生产发展情况，调查菜农经济信息详情，分类筛选确立重点支持对象。

目前，农商行行全县1.2万户菜农建立了经济信息档案。“信息档案包含农户家庭成员就业情况、年收入、家庭资产总额等信息。这份经济档案，可使银行与包括专业户、承包户、私营业主在内的广大农户融资供需实现对接与互动。”嘉鱼农

商行行长杨立新说。

其次得考虑怎样安全、便捷的把钱送出去后，还能安全、便捷的收回来。

嘉鱼农商行想出一招——“便民卡”。即，按照“先评级、后授信、再使用”的原则，对评级授信的菜农有的放矢统一颁发“便民卡”，在授信有效期限和限额内，菜农凭“便民卡”直接到基层支行柜台办理借款，让菜农贷款进入“卡片”时代。

人称“蔬菜大王”的潘家湾镇四邑村一组蔬菜种植大户张太军，现承包蔬菜种植达1700多亩，嘉鱼农商行为他授信100万元长期周转使用，免去了他生产资金投入的后顾之忧，去年他家纯收入300万元。

截至目前，嘉鱼农商行累计近万农户颁发支农服务“便民卡”，为8000多农户提供贷款，已培育出了1200多户蔬菜种植专业户。

绿色信贷撬动绿色产业

“我们不满意仅通过绿色信贷取得业绩，更希望通过绿色信贷来撬动整个绿色产业的发展。”嘉鱼农商行董事长万君明说，在推行绿色信贷初期，农商行的高层就形成了统一意见——双赢。

怎样撬动绿色产业？嘉鱼农商行有三招。

第一招，找对方向。农商行按照该县蔬菜产业发展战略规划，主动融入当地主流经济，从信贷政策上给予倾斜，全力支持当地蔬菜产业发展。

该行先后制定了《嘉鱼农商行关于支持蔬菜产业发展的实施意见》、《嘉鱼农商行关于进一步改善金融服务 加大蔬菜贷款投放的实施意见》等一系列文件，并对全县蔬菜生产、加工、销售环的资金需求实行“贷款优先、服务优质、利率优惠”的三优政策。

第二招，找准办法。农商行针对全县蔬菜种植面积较大、产业化程度高，资金需求大而菜农又无足额抵押的现实情况，率先在辖内推出“基金+联保”贷款，农户联保贷款最高额度30万元，最大限度满足菜农大额资金需求。

潘家湾镇四邑村的事例具有代

表性。该村是一个典型的蔬菜专业村，多年来，嘉鱼农商行潘家湾支行通过“基金+联保”贷款，累计向该村发放蔬菜贷款3000万元，支持全村发展万亩蔬菜种植，2014年农民人均纯收入超万元。

第三招，有效落实。农商行实施阳光信贷工程，让绿色资金安全便捷地送到菜农手中。

农商行在全县每个行政村设立了宣传栏，公开申办贷款的全部内容，让菜农对是否能贷、能贷多少、利率多高、如何办理心中有数，杜绝了“暗箱操作”和“人情贷款”。同时，各支行选聘在当地有威望的爱心人士为“阳光信贷”监督员，对不合规放贷、不作为行为进一步问责处罚。

嘉鱼农商行的一份调研数据显示：预计到2015年底，全县蔬菜总产量160万吨，总产值28.6亿元，农民人均蔬菜纯收入6000元以上，全县菜农成了真正的受益者。

新闻观察

“现在，通货膨胀愈演愈烈，仅凭朝九晚五的工作便难衣食无忧，只有靠‘钱生钱’才会不过紧衣缩食的日子。对于我这样的人而言，买商铺无疑是一条好路子。”杨女士称，买铺子一定要讲究策略。看地段，看人流量，看前景，听别人的买铺经验……这些是买到旺铺的关键。

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

“居家理财”

咸宁农商行 向不良贷款亮剑

本报讯 通讯员聂宏武报道：日前，咸宁农商行联合咸安区政府清收专班召开不良贷款清收动员大会，吹响集结号，向农商行不良贷款亮剑出鞘。

咸安区委常委、区政府副区长顾兴旺在不良贷款清收协调会上强调，对支持咸宁农商行清收不良贷款要做到“三个提高”：一是提高认识，政府部门支持农商行清收不良贷款是营造良好诚信环境的需要，是防范和化解潜在金融风险的需要，是更好地支持经济健康发展的需要；二是提高能力，提高依法办事的能力，提高综合施策的能力，提高协

同配合的能力，提高应对外部干预的能力；三是提高责任心，提高农商行清收的主体责任，提高专班的清收打击责任，提高相关部门的配合责任。

会议强调，要切实加强组织领导，以清收党政机关、事业单位干部职工的不良贷款为突破口，加大欠贷的清收力度。

会议要求，清收工作要做到“五个明确”，即：明确清收目标任务，明确清收时限，明确清收责任人，明确处罚措施，明确依法处理，全力加大不良贷款的清收力度，着力改善农村金融生态环境。



嘉鱼农商行 金融便利店覆盖城乡

设立自助银行14个、“金穗惠农通”84个

本报讯 通讯员程黎明报道：6月28日，经过前段时期的紧张筹备和建设，中国农业银行嘉鱼县支行在潘家湾镇老官社区通武街，设立的24小时自助银行正式投入运营。该网点内设置的自动查询机和自动存取款机，可以让居住在老官社区的居民在家门口便享受到嘉鱼农商行提供的方便快捷的现金存、取款业务、转账支付业务以及帐户查询等多项金融服务。至此，嘉鱼农商行在全县城乡已经实现了24小时自助银行服务全覆盖。

近年来，农商行嘉鱼支行认真落实农总行、省市分行“科技惠农、产品惠农、专业惠农”的政策举措，在乡镇及相关社区设立24小时自助银行、24

小时智慧型自助银行，在乡镇村组布设“金穗惠农通”以及为“三农”客户开通“e农管家”等移动结算平台的方式，构建起了以物理网点为支撑、以自助银行、“金穗惠农通”为补充、以电子银行为延伸的“四位一体”的多维金融服务“三农”新模式，把金融服务便利店开到农民家门口。

据了解，自2012年该行开始实施城乡金融覆盖工程以来，累计投资2000多万元，在全县各镇及相关社区设立24小时自助银行14个，在乡镇村组布设“金穗惠农通”84个，为“三农”客户开通“e农管家”55个，为城乡客户提供了广覆盖、多元化、深层次的金融服务。

一片“电脑情”

人物名片：李明，1988年出生，在希望桥附近开了一家名为“锐新电脑”维修店。因人缘不错，回头客多，年盈利十万元。

采访时间：7月2日

采访地点：希望桥附近锐新电脑维修店

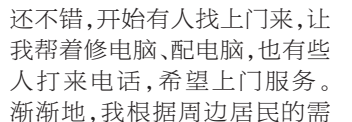
口述实录：

为什么要创业？除了要养家糊口，更重要的是我对电脑感兴趣。加上，父亲和弟弟都自己开着小店做生意，我也想当老板。

但创业需要资本，除了资金，还需要经验和阅历。幸亏，我大学学的是计算机管理专业，毕业后，也顺利进了武昌广埠屯电脑城里的一家电脑公司实习。在实习期间，我不仅积累着资金，更增加了阅历，为创业做准备。

2010年，我回到了咸宁，在希望桥租下了一间十几平米的临街门面。一台电脑、一套办公桌，我开始了我的创业生活。

创业初期，我就帮附近小区居民在网上买东西、发邮件、充话费，免费帮忙看一下电脑出现的基本问题。因为在人缘



还不错，开始有人找上门来，让我帮他们修电脑、配电脑，也有些人打着电话，希望上门服务。渐渐地，我根据周边居民的需求，不断完善服务项目，比如，添置了一台打印机帮助用户打印资料，这样店里的生意越来越好。

其实，也有不少人看好电脑维修店这一行当，认为竞争太激烈。但是我发现，这个市场依然有前景。因为，现在几乎人人家里都有电脑，但大多数的使用者只会简单的电脑操作，而电脑一旦出现问题就束手无策了，这里就有着广阔的商机。

(记者 朱亚平 整理)