

股权投资减轻还款压力，深度参与企业财务管理

# 通达民资抓寻弱周期行业新商机



□ 本报记者 李铁  
本报通讯员 黄春城

当前经济下行压力持续，由于产品结构单一和转型较慢，经济欠发达地区企业受影响更大。菏泽开发区通达民间资本管理公司（下称“通达民资”）立足当地，关注弱周期行业，重点介入食品产业，寻找新的利润增长点。

2015年下半年，某知名冷鲜肉企业在菏泽的总代理商拓展市场，进军速冻手工水饺。在资金不足、银行贷款额度已满的情况下，该代理商找通达民资融资。经过实地考察后，通达民资没有进行债权投资，而是选择了股权投资。

该公司总经理刘红江分析，食品行业受经济周期影响较小，投资风险可控；而且荷

泽当地没有水饺生产企业，全靠从外地引进，消费市场潜力巨大。

就该代理商本身而言，一方面其水饺的鲜肉货源安全可靠，能够保证产品的质量和相对较低的进货成本；另一方面，该代理商在全市已经积累了完整的销售团队和渠道，不需要花费更多资金和精力重新铺设销售网络。

还有一个原因就是，水饺生产行业利润率较低，且早期拓展市场阶段，需要大笔资金持续投入，如果以债权形式进入，会给企业造成很大的还款压力。

经过协商，双方签订了股权投资协议，通达民资出资300万元，占有20%股权，主要用于补充流动资金，进行产品的广告宣传和购置冷藏柜设备。

刘红江解释，该笔投资只针对水饺生产项目，所有的出货和回款均单独核算，估值是根据现有的机械设备和固定资产算出来，预计2—3年收回成本。期满后，再根据市场行情选择是否退出。

与其他股权投资企业不同，通达民资深度参与企业的管理，特别是财务管理方面，

该公司在项目上专设主管财务的常务经理，从冷鲜肉进货到水饺成品回款均予以监管，降低投资风险。

同时，通达民资还根据项目的市场情况提供建议。由于该项目选用的冷鲜肉质量较好，产品最初的定位是高端群体，但经过一段时间的运转后，发现业绩并没有达到预期。经过市场调查后发现，受制于价格过高，水饺在新城区，特别是农村的销售情况并不理想。为此，通达民资建议，为农村地区推出价位相对较低的产品，并进而形成高、中、低档不同价位的产品系列，以适应不同收入群体的需求；同时采用营销激励措施，用补贴的形式鼓励网点增加推销产品的力度。

通达民资对食品行业青睐还延续到短期财务性投资方面，特别是近期加大了对“三农”的投资力度。截至目前，该公司已与五家大型养殖和采摘合作社建立联系，向农户投资近400万元。

与商业银行多户联保模式相比，该公司的财务性投资更加注重合作社的推荐，除要求农户担保之外，还要求合作社予以担保。

刘红江认为，农户购置和销售农产品均通过合作社，合作社对农户的情况了解最清楚。

农户担保也很有特点，通达民资要求担保农户与融资农户经营主业不同，因为农业灾害的特点往往是整片区同类型，一户农民受灾，经营同类作物的其他农民也受灾，担保风险难以规避。另外，在分散的同时，该公司还坚持小额化，单笔财务性投资金额原则上不超过5万元。

“小额、分散”原则，是刘红江在典当、担保行业浸染多年后的总结与体会。他说，地方金融组织应该比谁生存的时间更久，而不是规模的一时快速扩张。当地经济处于涨潮周期时，很多机构盲目追求大项目，与商业银行竞争；等到落潮时，有可能一笔大额投资出现不良，就会对民资公司的经营产生重大影响。

据了解，成立两年以来，按照小额、分散的原则，通达民资的金融服务累计投资6500万元。其中，股权、债权投资3800万元，短期财务性投资2600万元，资本管理咨询服务1360多人次，发展建立新老客户1100多家。

摒弃传统保险公司拼费用、上规模的老路，不盲目追求保费规模和市场占有率

# 泰山保险结构调整出效益、上规模

□记者 王新蕾 报道

**本报济南讯** 今年以来，面临保险市场主体增加后激烈的市场竞争，泰山保险摒弃传统保险公司拼费用、上规模的老路，不盲目追求保费规模和市场占有率，加快内部结构调整步伐，把效益作为发展的中心要求的同时，有力支持了山东实体经济发展。在白热化的车险竞争领域，泰山保险严把经营风险，杜绝参与车险恶性竞争，转向重点发展责任险、财意险、农业险和信用保证保险业务，促进规模险种出效益、效益险种上规模。

2016年以来，泰山保险积极发挥省属国企优势，围绕省委省政府的重大部署和全省经济社会发展大局，大力推进产品创新，为

省内重点发展领域量身定制保险服务。今年上半年，泰山保险重点在推进与我省国计民生关系密切的保险服务以及扶贫开发上下功夫，全面参与了食品安全责任险、医疗责任险和安全生产责任险的试点工作，提供各类社会保障4.73亿元。泰山保险还持续推进农业保险创新工作，主导了全省农产品价格指数保险推广工作，仅今年上半年已为全省52.7万户农户提供了12亿元的风险保障。

在提供保险服务的同时，泰山保险充分运用保险的资金融通功能，持续发挥省属保险法人机构优势，回笼省内保险市场资金，撬动省外金融资本。2015年，泰山保险发起设立了全国保险业首家私募股权投资公司，充分发挥保险资本的杠杆作用，持续为地方

经济建设提供资金支持。通过保险创新，引入阿里巴巴旗下“蚂蚁金服”和京东商城旗下“京东金融”的互联网金融，累计帮助省内企业融资7.2亿元。

据了解，泰山保险作为我省首批参与企业高级管理人员契约化改革试点的国有企业，试点之后，对经营层全面实行契约化管理，重新签订劳动合同，科学制定高级管理人员激励约束方案，对公司治理结构、组织架构和人才管理模式做出了顶层设计，引进了一批市场化、职业化、专业化的经营管理人才队伍，初步形成了人员能进能出、职务能上能下、收入能高能低的市场化竞争、激励和淘汰机制，极大地激发了内部发展动力。

## 农行枣庄分行 拓展民生缴费业务

□记者 李铁 报道

**本报枣庄讯** 记者日前从农业银行枣庄分行获悉，该行依托自身科技和结算网络优势，拓展民生缴费类业务，目前已成功开通居民电费自助缴费、滕州燃气费网上缴费、滕州居民医疗保险网上缴费等9个民生缴费项目，覆盖6个与城乡居民生活息息相关的行业。居民通过农行网上银行、掌上银行足不出户即可完成相关缴费业务。

据了解，近年来农行枣庄分行不断加快电子银行渠道创新步伐，将涉及民生的水费、电费、暖气费、燃气费、物业费、学生学杂费等缴费项目作为提升服务内涵的新突破口，强化与相关部门的合作，重点推进线上代收代付业务发展，扩大农行服务覆盖面，有效打通服务群众“最后一公里”。



# 探索“党建强行”之路

——农行山东省分行开展党建工作纪实

□ 米沙 张婷

中国农业银行山东省分行党委结合基层党建工作实际，把近年来的群众路线教育和“三严三实”专题教育经验、成果转化成为“两学一做”学习教育的内生动力，不断提升和增强各级党组织和党员严格遵守党章党规的意识，推进各项业务提升进位。

今年“七一”前夕，农行山东省分行党委书记、行长益虎在为全体党员讲党课时强调：“要以‘两学一做’学习教育为抓手，围绕中心工作抓党建，找准党建与业务经营的契合点，努力把党建工作成果转化为履职绩效，提升各项业务的市场竞争力。”

### 坚持责任先行

### 推动党建工作落地生根

该行在推进党建工作中，不仅认识上真正到位，而且全方位、立体化落实从严治党各项要求，坚持党建工作与业务经营一起谋划，一起部署，一起考核，真正把各个领域、各个层级、各个环节的党建工作抓实、抓深。

该行对党建工作思想重视，落实责任。立足“抓基础，求实效”，逐级抓好“两个责任”的落实。制定下发了“两个责任”实施细则，列明责任清单，以“表格化”形成责任清晰、监督有力的“两个责任”落实体系。去年全年省行党委专题研究党建工作5次，深入基层实地调研党建与经营工作10余次，强基固本，推动了基层党建有效开展。在责任落实与考核方面，严格执行党建工作责任制，将基

层党建工作纳入了二级分行领导班子、领导班子成员年度考核。在全行树立党建、经营“一体考核”导向，强化“一岗双责”和“两手抓”意识。

该行不断完善制度，严格督导。建立党建联系点制度，制定联系点管理办法，省行每位党委成员均确定了一家支行作为党建和“两个责任”联系点，并根据领导变动情况，及时调整党建工作领导小组。临沂分行被总行确定为“两个责任”联系点。各分支行也参照省行做法，及时成立或调整本行的党建工作领导小组，层层建立党建联系点，以点带面，推进党建工作在基层落地生根。同时，党委各工作部门、业务部门也分别确定了党建联系单位和业务联系单位，每季度深入到联系点指导督促党建和业务工作一次，并提交一篇党建与业务经营调研报告，形成了纵横联动的“网格化”党建工作新格局。

在扎实开展“三严三实”专题教育、增强党员干部践行“三严三实”的思想自觉和行动自觉的同时，组织开展了“一章程、一准则、两条例、四本书”专题学习教育活动，营造了遵规守纪良好氛围。

### 坚持问题导向

### 强化基层党组织建设

针对以往存在的基层党建力量薄弱、党组织建设不到位、部分党员先进性作用不突出等实际问题，坚持抓基层、强基础，大力强化基层党组织建设。

建立健全基层党组织。在省行党委组织部内增设“党建工作部”，加强系统党

建工作力量的同时，指导分支行在调整营业机构、改革管理机构的同时，同步调整党组织设置，配备经营管理人员的同时，配备专兼职党务工作人员，推进党组织全覆盖。按照“支部建在连上”的要求，狠抓基层营业网点党组织建设，在1242个网点建立了独立党支部，实现了营业网点党员全覆盖、二级支行独立党支部全覆盖，提前两年完成目标任务。

加强支部班子建设。按照网点主任兼任支部书记、运营主管兼任纪检委员的要求，建立健全了包括网点副主任、大堂主任在内的支部班子，确保支部班子作用发挥到位。组建了省分行级党建内训师资队伍，切实加强党务干部和党建队伍建设。

组织开展了“基层党建规范年”活动，制订了活动实施意见及配档表。通过实施基层党组织建设、党员队伍建设、党建制度建设、活动阵地建设“四个规范”活动，提升了基层党组织服务功能。持续开展“双培养”、党员挂牌上岗、窗口单位“三亮四比三评”、党员责任区等活动，党员先进性进一步发挥。

### 坚持明规挺纪

### 狠抓作风建设

农行山东省分行党委不断强化执纪问责，大力发挥监察部门的监督职能，通过构建全方位的监督问责体系，建立起横到边、纵到底的“监督网”，进一步扎紧权力的“笼子”。

坚持从严治党，抓关键人与责任传导。研究制定了省行班子成员党风廉政工作任

务分解及惩防体系推进计划分工意见，将党风廉政建设目标逐项明确到人，划分“责任田”。修订《党风廉政建设暨合规经营防范案件责任书》，以“定责”层层传导压力。加大了党风廉政建设考核力度，大幅提高了综合绩效考核指标权重。带头执行廉政规定，对苗头性问题早打招呼早预防。去年全年组织开展廉政教育学习965余次，各级行“一把手”上党课200余次。

抓制度建设与重要节点。建立了查处违反中央八项规定精神问题月报制度，推动了作风建设制度化、常态化。4家二级分行通过座谈方式，12家二级分行通过书面形式向省行党委、纪委作了党委主体责任落实情况汇报。省行结合党风廉政建设考核，组织开展了对落实中央八项规定的监督检查，督促党员干部严守规定、改进作风。

抓警示教育与责任追究。坚持从严治党，严肃查处各类违规违纪问题，始终保持惩治腐败高压态势。完善责任追究机制，重点解决责任不清、标准不一、避重就轻和追责滞后等问题。召开了违规违纪人员公开处理大会和警示教育大会，公开处理了责任人，通报了典型案例，震慑作用进一步增强。

农行山东省分行把党建政治优势筑成强行之基，紧跟全省经济发展、结构调整步伐，主动适应新常态，运用改革思维谋划和推动工作，不断提高了服务区域经济发展的能力，加快了经营转型步伐，实现了党建工作与业务发展的双丰收。

# 枣庄银行积极创新助推区域经济发展

枣庄银行始终坚持“服务地方、服务民生、服务中小、服务高端”的市场定位和“用心服务、好梦成真”的服务理念，积极打造“区域市民、中小企业首选银行”的品牌形象，助推地方经济发展。三年来枣庄银行纳税金额共计3.8亿元，位列枣庄市金融系统第一名，枣庄市企业前四强。先后获全国“最具创新力中小银行”、全国“最具竞争力中小银行”、全国“最佳区域经营中小银行”等荣誉。

### 深耕本土企业 强化金融服务

枣庄银行主动加大对招商引资、工业技

术改造、“265”产业集群培育工程、“高新特优”产业的支持力度，不断深化同泰矿集团、泉兴集团、丰源集团等大型企业的全面业务合作，积极服务大众创业、万众创新，每年累计为1000多家中小微企业提供融资服务，为22家重点培育中小企业提供信贷资金，到位率达100%。

### 创新普惠服务 彰显民生品牌

“哪里有金融需求，哪里就有枣庄银行。”积极实施“普惠金融服务”，贴近百姓需求提供贴心服务。积极打造“惠生活”商圈，发展特约商户800余户，惠及农

食住行各个消费领域；在全市范围内设立132台自助设备，56个离行式自助银行，发行幸福卡27.36万张，网银交易量突破657亿元；在43个行政村率先设立了银行卡助农取款服务点，使广大农民感受到了“足不出村存取款、田间地头可转账”的便利。

### 丰富金融形态 幸福枣庄金融

枣庄银行于2016年1月17日正式推出“枣庄银行幸福理财”系列产品，打通资本市场，致力于实现个人和家庭财富的保值增值。截至6月末，成功发行23期，累计募集

金额23.53亿元，余额9.05亿元，实现中间业务收入78.71万元。同时，今年还陆续推出了“幸福养老金”、“幸福孝顺金”、“幸福陪伴金”三款自动理财产品。截至6月末，“幸福三金”产品余额已达13.1亿元。

### 倾情帮扶事业 践行社会责任

按照枣庄市“双十百工程”和“双千工程”的工作要求，枣庄银行先后与台儿庄邱庄镇旗杆村、市中区齐村镇凤凰岭村结成帮扶对子。先后投入90余万元，用于修筑村内水泥道路、架桥，改善出行条件，助力改善村容村貌、发展经济。

发行首单项目 抢滩万亿市场

## 民生银行

## 试水房地产资产证券化

由民生银行全程主导的全行首单房地产资产证券化项目——“汇富富华金元宝大厦资产支持专项计划”日前成功发行。

据悉，该项目由民生银行联合北京富华永利实业有限公司创新推出。该产品的优先级资产支持证券为13亿元，由民生银行全额认购，实际投资期限为5年。产品优先级分为“01—13”共13个品种，北京富华永利实业有限公司、北京利山房地产开发有限公司对优先级资产支持证券本息兑付承担同顺位差额补足义务。

“房地产领域作为资产证券化的一个重要基础资产类别，引起了商业银行的极大关注。”民生银行投资银行部总经理张立洲表示，该项目的成功发行，为该行在企业资产证券化业务领域“承揽、承做、投资三位一体”闭环式业务模式的又一个里程碑，进一步巩固了该行在企业资产证券化业务领域的领先地位。

业内人士认为，在当前房地产“去库存”成为主基调的市场环境下，通过资产证券化模式来优化资本结构、降低资金成本，已成为房地产开发商和业主的新选择，房地产资产证券化将呈现井喷式增长。有关专家甚至断言，随着国内房地产资产证券化业务趋于成熟，房地产行业的商业模式也将随之改变。

“未来3至5年，将是国内资产证券化市场发展成熟的黄金时期。”戴德梁行估价及顾问服务部董事、华东区主管顾悦如表示，大部分国有企业手握大量优质资产，一旦这些资产实现证券化，将会是一个非常庞大的规模。有机构还预测，我国房地产资产证券化的潜在市场规模达到1万亿元。

近年来，我国房地产证券化市场已进行了许多探索和创新。从市场情况看，房地产资产证券化产品大致可分为标准的房地产信托投资基金(Real Estate Investment Trusts, 简称REITs)、准REITs(或类REITs)、住房抵押类贷款支持证券、涉及收益权和债权的基础资产发行的资产支持证券，等等。

“目前许多大型地产商融资渠道较畅通，期望通过资产证券化实现资产出表或部分出表的需求较大，进而实现轻资产转型。”张立洲表示，民生银行已经看到这万亿元级的市场机会，正在积极准备和布局。在此次项目发行前，民生银行就积极储备项目、积累资源，后续会有更多优质项目落地。



## 润昌农商银行

## 电子银行业务普惠城乡客户

近年来，润昌农商银行积极践行普惠金融理念，着力提升网点服务形象及能力。在农村，该行推行“农金员+农金通+商超”模式，依托乡镇社区、自然村，加大“农金通”自助终端布放力度。截至目前，累计布放农金通423台，村庄覆盖率达到56%，经济活跃村已实现全覆盖。在城区，该行积极推广“金融服务+商务服务+生活服务”模式，根据城区规划，科学制定了全年自助设备布放计划，有效满足城区客户金融服务需求。目前，全行已累计布放存取款自助设备80台，其中离行式自助设备达29台。

与此同时，该行大力开展“金融服务进社区”等上门服务活动，以社区银行和信用工程为抓手，积极拓展优质商户布放银联POS等设备，截至目前，该行今年新增银联POS机353台，总量达1669台，有效畅通了城乡客户支付结算渠道。(张相俊)

## 金乡农商银行

## 结合经济特色发放特色贷款

6月份以后，大蒜进入销售期，大量商户开始收购大蒜。同时，由于今年大蒜价格较高，商户的贷款需求日益增多。为了满足广大客户的贷款需求，金乡农商银行早作准备，不断完善相关办法、操作流程，创新推出“仓储配资”贷款，实行“冷库方+经营方+监管方+农商行”的配资入库模式，有效解决了客户贷款难的问题。截至6月末，发放“仓储配资”贷款54笔，金额31960万元。下一步金乡农商银行计划在全县大力推广“仓储配资”产品，实现经济发展和社会效益双提升。(郭艳红 朱振兴)

## 邹平农商银行

## 信贷服务地方经济发展

今年以来，邹平农商银行积极响应精准扶贫战略，充分发挥金融支农作用，积极创新服务三农的方式与手段，大力支持农业经济发展。通过推行新型阳光信贷，锁定客户授信额度，简化客户办贷手续，进一步扩大了农户授信面，优化了信贷流程，明确了岗位责任人，大大激发了客户经理营销贷款、服务客户的热情。加大扶持农村新型经营主体。将种养殖大户、家庭农场、个体工商户等作为重点扶持对象，针对性地研发了商贷、农业产业链贷款、订单农业贷款、个体工商户贷款等产品。截至目前，邹平农商银行共计有38款信贷产品，初步构建了“总有一款产品适合你”的产品体系。(刘振)

## 提供高效优质服务

## 坚持“四个到位”服务客户

为了进一步为客户提供高效优质的服务，金乡农商银行坚持工作做到“四个到位”，受到广大客户的充分肯定。一是做到眼神到位，当好业务引导员。在第一时间内为客户热情、文明、周到的服务。二是做到语言到位，当好营销宣传员。根据客户需求，主动向客户推介、营销农商银行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式。三是做到后续工作到位，当好信息收集员。四是做到脚步到位，当好秩序维护员。认真维护正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间。(朱国靖)