

扩大抵押范围，引入微贷技术，推出保证保险——

创新金融模式，贷款不再难

银企对接·支持经济发展

核心提示

近年来，寿光将金融业放在优先位置，不断创新模式，为农户和企业发展提供了有力支撑。一向让人头疼的贷款难题，在寿光，变得容易了。

▲农业银行寿光支行的工作人员走进大棚考察农户情况。



□ 本报记者 戴玉亮
见习记者 石如宽
本报通讯员 王朋 李波

“今年春天我们以大棚作抵押，从寿光农村商业银行贷款200万元，建了两个5000平方米的智能棚和6个高标准的大棚。”寿光新世纪种苗有限公司总经理桑毅振说，以前贷款需要找担保单位，特别麻烦，现在方便多了。利用这笔贷款，该公司规模扩张，育苗能力从6000万株增至1亿株。

大棚海域盐田皆可抵押

去年6月，寿光春谷畜牧业有限公司用大棚作抵押，从潍坊银行寿光客服中心贷款300万元。该公司总经理谷怀斌说，他在洛城街道谷家村投资3000万元建了种猪场，当时为繁育种猪，急需贷款，大棚抵押就成为最佳选择。

“从2009年试水农村土地流转贷款业务到现在，累计贷款余额已突破10亿元。”潍坊银行寿光区域总监王雷说，“如何把不具备抵押条件的固定资产变成资源和生产力，从而寻求农村业务的新蓝海，是我们近年来努力的方向。”

其实，这也是寿光众多金融机构正在做的工作。

7月3日，寿光农村商业银行办理了一笔联合收割机抵押贷款，公证抵押资产7万元，办理贷款2万元。以公证抵押方式，激活了沉睡的农村资产。目前，寿光农商行已

为古城、稻田等地186户农民办理大棚抵押贷款1.2亿元，拉动5600多个大棚升级改造。发放3.2亿元海域使用权抵押贷款，支持海恒威渔业集团有限公司、潍坊龙威实业有限公司等企业发展。

今年休渔期间，农行寿光支行的客户经理走进码头，登上渔船，为188户渔民办理了4000多万元的海域抵押贷款。

“我们有钱修渔船、换拖网了，还备齐了柴油、食物、淡水等出海物资。”渔民孙洪说。自2011年开办渔船抵押贷款业务以来，农行寿光支行已累计向近400户渔民投放贷款7000多万元。

截至10月末，寿光村镇银行发放抵押物贷款31笔，累计贷款额9150多万元。

近年来，寿光实施政策引导、确权颁证、风险化解等措施，先后创新推出了蔬菜大棚、农村住房、承包土地、林权、海域使用权、知识产权、盐田承包经营权、畜禽舍、农产品订单抵(质)押贷款模式，累计发放贷款52亿元。

金融产品量身定做

“从2006年起，我们的服务开始从大企业转向中小企业，开拓小微企业客户。”12月12日，王雷对记者说，为小微企业贷款，一开始大家不认同，觉得小微企业财务管理不规范，监督考察难度大，传统的评估企业的办法，难以把中小企业脉络理清楚。

为此，潍坊银行从德国引进微贷技术，从另一个视角评价小微企业经营。微贷技术

用非传统的方式考察企业的信用、品质，更注重企业的现金流，以及电费、水费、工资、缴税等情况，次要重视企业账面记录。王雷称：“在没有抵押物的情况下，也能保证对企业的风险控制。”

截至11月底，潍坊银行寿光客服中心在寿光发放小微贷款已达17.4亿元，小微客户有1500余家。

寿光积极引导金融机构为企业量身定做金融产品。农行寿光支行推出供应链贷款，在对核心企业供应链组织和交易结构进行分析的基础上，为核心企业及其上下游小微企业提供贷款。

寿光农商行成立了“种子银行”，推出“种苗助力贷”抵押贷款，建立“绿色通道”，利用专项信贷资金优先支持寿光蔬菜研究院种业公司、恒大种苗、新世纪种苗等种业龙头。到目前，该行已累计投放此类信贷资金2.6亿元。同时发放贷款307万元支持古城13户小型种苗公司发展。

寿光农商行还采取借贷双方协商确定土地价值、签订书面协议的办法，减少土地评估环节，降低企业融资成本，提高融资效率。

借贷双方吃下“定心丸”

田柳镇芦家村的崔纪三是土豆种植大户。去年底，寿光海明食品公司与他签订合同，约定以每公斤2.6元的价格收购他的土豆。面对这好事，崔纪三却犯了愁：80亩地，一年光种子、化肥、人工等成本就要20

万元。手头资金不够，不贷款不行，但又缺少有效担保抵押，银行不敢放贷。

今年寿光开展涉农及中小企业贷款保证保险试点，解决了崔纪三的燃眉之急。用贷款保证保险，崔纪三从潍坊银行寿光客服中心贷了50万元。

燎原果菜专业合作社、菜香坊蔬菜专业合作社的10户社员也从寿光农商行分别办理了订单保证保险，拿到了贷款。

从今年5月27日贷款保证保险开办至今，寿光已为15个规模化种植户、21家企业办理此项业务，发放贷款6000万元。

中国人民财产保险寿光支公司李圣芝介绍，该政策承保对象为手中握有订单的合作社或与合作社签订订单协议的农户，无需抵押担保，即可从银行获得贷款。保险公司按保费的1%收取保费，政府补贴1.5%，银行给予不低于贷款额1%的利率优惠，通过转移支付的方式体现在被保险人缴纳的保费中，三方共同组成4%左右的保险保障资金费率。

据寿光市金融办主任隋永福介绍，寿光确立了“政银保”风险共担机制，贷款保证保险由政府主导建立贷款保证基金，为保险公司提供风险缓释，通过保险超赔机制，由保险与银行按照9:1比例共担风险。当出险时，先由贷款保证基金支付，不足部分由保险公司与银行共担。为保证试点顺利开展，寿光财政先行向贷款保证基金注入1500万元，作为启动资金。

隋永福认为，贷款保证保险政策的出台，让农户贷款更加容易的同时，也给银行吃下了“定心丸”。

寿光开展农产品订单融资创新试点——

手中有订单，不愁没资金

□ 见习记者 石如宽
本报记者 戴玉亮
本报通讯员 王朋

文家街道桑家营子村村民桑祥英是寿光市菜香坊蔬菜专业合作社成员，家里有两个大棚，共6亩地。

今年大棚该翻新了，桑祥英凭借与合作社签订的蔬菜种植收购合同，获得了寿光农村商业银行30万元贷款。“因为有订单，销售有保障。市场好的话，基本上一年就回本儿了。”桑祥英说。

桑祥英获得贷款的方式，被称作“订单融资”。

去年初，国务院出台相关意见，明确提出发展订单农业。中国人民银行确定在寿光开展农产品订单融资引导订单农业发展创新试点，通过风险担保、贷款优惠、订单双方信用约束等一系列政策和措施，鼓励涉农金融机构向农业产销环节中有订单的经营主体发放信贷资金。截至目前，寿光各银行机构已累计发放订单融资10亿元。

目前，寿光蔬菜种植面积达84万亩，全市蔬菜大棚有40万个，在寿光从事蔬菜订单生产的农户有3.7万，占全部蔬菜种植户的41.5%。

山东马腾实业有限公司手头上有两种订单——供货合同和收购合同。前者是他们与日本光商株式会社签订的，长达30年，每年10月再签订一次年度订单。后者是马腾公司与860多户菜农签订的。凭借与甲方签订的合同，马腾公司先后从农行寿光支行、潍坊银行寿光客服中心、寿光农村商业银行等金融机构得到了1000多万元的贷

款支持。与马腾公司合作的农户也可以凭借借款合同申请不同额度的贷款。马腾公司总经理田杰感受到订单融资贷款给企业带来的便利：贷款利率较低，仅比基准利率上浮20%；审批速度加快，3天左右就能批下来。

除了常见的产品购销合同，工厂化育苗合同、种子采购合同、温室承建合同等，只要是标准化合同，银行都“认”，农户都可以拿到银行申请贷款。

寿光农村商业银行董事长颜廷军介绍，该行对所有订单融资业务实行利率优惠。其中，农业龙头企业和农民专业合作社订单融资贷款利率较同行业一般客户至少优惠30%，农户订单融资贷款利率较一般农户至少优惠30%，以保证保险方式进行融资的农民专业合作社社员贷款利率较非社员至少优惠50%。桑祥英贷款30万元，1年下来较非社员节省9000元的利息。

截至目前，寿光农村商业银行累计办理农业订单融资业务3621户，金额6.09亿元。其中，为3610户农户办理了5.41亿元订单融资贷款；为11家法人客户办理订单融资业务6810万元。农行寿光支行目前已为鑫隆农牧、大自然食品、世安菌业、寿光蔬菜产业集团农业种植基地发放8500多万元贷款，向其上下游50多农户发放订单融资贷款2000多万元。寿光村镇银行累计发放21笔订单融资贷款2300万元。

“手中有订单，就不愁资金，不愁销路，不愁增收。”寿光纪台镇吕家四村桃农吕宪章说。

农行寿光支行个人贷款经营中心经理张华宗认为，订单质押贷款的运作，让企业实现了“三个可靠”，加工企业有可靠

原料、资本运营有可靠依托，企业发展有可靠保障。

“除了为农业生产直接‘供血’，订单融资还可以起到四两拨千斤的作用。”寿光市金融办主任隋永福说，通过金融引导订单农业，从而稳定生产，进而稳定价格。菜价大起大落，很大程度上与一家一户的分散、无序的生产状况有关。而融资稳定订单、订单引导生产的订单农业，通过紧密的供销合作，增强了农业生产的计划性。同时，订单执行约定价格，可以从源头上避免农产品价格的剧烈波动。

隋永福认为，通过订单合同，将分散的小农户、农产品加工龙头企业、下游购货企业三者联结起来，形成风险共担、利益共享的经济共同体，提高了农业的产业化和规模化程度，也对食品安全和产品质量提供了保障，还利于区域品牌的塑造，可谓一举多得。

“我们已经和中石化达成订单采购意向，明年正式签订合同。有了长期订单，就可以申请订单贷款了，企业的发展空间就更大。”山东春晓农业科技发展有限公司总经理王小斌说。



▲寿光农村商业银行的信贷员对丰收农户进行贷后回访。

财务公司获批 将给晨鸣带来什么

□ 见习记者 石如宽 本报记者 戴玉亮

“财务公司获批，意味着我们将有自己的银行。这对降低融资成本、提高企业效益具有很大意义。”山东晨鸣纸业集团股份有限公司总经理助理李栋说。

11月25日，晨鸣纸业发布公告，称晨鸣纸业集团财务有限公司正式获得中国银监会批准。这标志着晨鸣纸业将正式介入金融领域。

“不能吸收公众存款和对外发放贷款。除此之外，财务公司与银行的业务功能基本相同。”寿光市金融办主任隋永福说。

据悉，晨鸣集团财务有限公司将在获批后6个月内筹建完毕。李栋介绍，财务公司开业初期主要业务是财务顾问服务、成员单位存款、贷款、结算、票据贴现、担保和同业拆借等业务。其后，将逐渐深入金融行业其他领域。将来，财务公司还有可能转型为银行。

晨鸣集团是以造林、制浆和造纸为主业的大型企业集团，目前拥有十多条国际一流的浆、纸生产线，浆纸生产能力达800万吨，产品远销美国、日本、澳大利亚等50多个国家和地区。

晨鸣集团持续推进产业、资产、资本三位一体经营战略，深化产融结合，成为全国唯一一家A、B、H三只股票上市公司，搭建了股市、债市和银行信贷多元融资平台，构建起了初步的金融产业格局。

但造纸业属资金密集型产业，具有技术装备多、投资量大、资金周转较慢等特点。随着公司的发展，晨鸣集团需要在资金的筹集融通、集中管理和使用效率方面采取更强有力的举措，而财务公司可以满足这一要求。

与此同时，作为纸业界的航母，晨鸣集团整体实力颇为强大。然而旗下各公司在资金方面存在“长”“短”不均的情况，部分公司资金闲置，而部分公司资金短缺，一定程度上影响了公司发展。

“我们有时开玩笑说，你这么胖，我这么瘦，割你块肉给我补上，咱俩就一样了。我们知道这是不可能的，但财务公司却能够通过集团资金进行集中、专业化的管理，合理配置胖瘦不一的各公司资金，实现‘共同富裕’。”晨鸣纸业相关负责人告诉记者。

2012年10月13日，晨鸣纸业公告称，公司拟与控股子公司江西晨鸣纸业有限责任公司共同出资成立晨鸣纸业集团财务有限公司。注册资本10亿元人民币，其中总公司投资8亿元人民币，占注册资本的80%；江西晨鸣投资2亿元人民币，占注册资本的20%。

李栋分析称，财务公司的成立，将改变资金分散在母公司及各成员单位而无法实现资金调配的局面，最终实现资金管理，由简单的“保管型”转变为“运营型”，可实现资金的增值。未来，晨鸣集团内部的暂时闲置资金，除了归集后以财务公司贷款形式在内部实现余缺调剂外，还可以通过财务公司参与同业拆借、投资于各种金融产品或股权等，以获取利润。同时，财务公司进行资金及金融运作，也将成为晨鸣纸业新的利润增长点。

此外，财务公司还具有有效监控成员单位的经营状况、经营风险、财务信息以及充当财务顾问的重要功能。

据了解，截至目前，全国共有财务公司178家，晨鸣纸业集团财务有限公司成为造纸行业第一家财务公司。

导读

22 政情

拆迁改造难，党员冲在前

旧村改造，拆迁最难。寿光农村广大党员跑断腿、磨破嘴，主动入户宣传，以心贴心，取得了群众的信任和支持，把工作做得扎扎实实。

23 综合

25年，她把婆婆当亲娘

管里镇西道口村孙彦芹25年如一日伺候瘫痪在床的婆婆，乡亲们夸她：“真是比亲闺女都亲。”

24 视点

盐碱地上种出新花样

在双王城15万亩盐碱地上，棉花单一种植的局面正在被打破，西瓜、水稻、高粱等纷纷“落户”。与此同时，一些大型生态农业项目正在成为新的增长引擎，带动周边村庄发展。

□ 责任编辑 李敏

电话：(0531) 85193135