

擦亮粮食银行金字招牌

周正 肖景元 王佳森/中国农业发展银行盐城市分行

中国农业发展银行盐城市分行以服务国家粮食安全为己任，依托粮食主产区资源禀赋，深耕粮食信贷，拉长长板、补齐短板，守住政策性收储主阵地，全力巩固市场份额，拓展业务成果，取得较好成效。截至2022年9月，全行累计投放粮食贷款39亿元，列全省系统首位，其中，夏粮贷款33亿元，同比多投放10亿元，支持粮食企业收购夏粮115万吨，夏粮信贷投放列全系统首位，进一步擦亮粮食银行金字招牌。

依托资源，推动粮食信贷提速。盐城是国家重要的商品粮生产基地，粮食产量占全国1.1%，占江苏省1/5以上，全市常年粮食播种面积稳定在1400万亩，常年粮食产量700万吨，是大陆49个沿海设区市中唯一粮食总产超百亿斤的市，收购总量居全省前列。农发行盐城市分行依托盐城得天独厚的粮食资源禀赋，全力做优做大“三项业务”。一是做足“政策性”业务。按照“听党话、备足钱、收好粮、管好账、本息回”的原则，足额保障政策性资金供应，全力做好政策性收储。建立发改委、中储粮、农发行三方联动机制，协同做好收购库点准入、粮食收购、库存管理、考核评价等工作，定期会商重大问题。主动加强与地方财政、发改委等部门的沟通协调，及时掌握地方储备的增储、轮换资金需求，调研企业仓容新建、扩建规模，了解各企业储备粮结构、计划，掌握异地收储、委托收储等情况，综合测算资金需求，制定差异化金融服务方案，提前介入、主动服务，确保资金足额供应。2022年以来，累放政策性粮食贷款19亿元，增幅46%。二是做优“市场化”业务。按照“钱随粮走、购贷销还、专款专用、库贷挂钩”原则，常态化支持粮食收购。积极引导企业转变经营模式，通过产销联合，加强南北合作，开展代收代储、边购边销、快购快销。做好托市不启动预案，多渠道筹集共同担保基金，为企业市场化收购备足额度，粮食共同担保基金规模达1.7亿元，财政注资占比高达63%，有力保卖粮、防风险。累放市场化收购贷款18亿元，同比多投3亿元，增幅20%，支持夏粮收购市场份额超过50%。三是做强“产业链”业务。按照“主业突出、知名度高、贡献度大、风险可控”原则，树牢大农业观，紧扣盐城粮食产业发展规划，加大对农业板块龙头企业的支持力度，通过“龙头企业+产购储加销一体化”等模式，推动粮食信贷覆盖产前、产中、产后各个环节。2022年累放全产业链贷款2.8亿元，支持企业从原粮到饲料、生猪养殖、食品深加工全产业链拓展。

客户为王，全力打造优质客群。一是围绕“守客拓客”营销。紧盯现有客户，延伸服务链条，深入排查存量粮食客户，同时开展“大走访、大对接、大营销”专项行动，举办专场金融产品推介会、政策宣讲家家到活动，全方位对接央企子公司、地方国企、民营企业资金需求，制定一揽子金融服务方案。2022年企业使用该行授信2.5亿元。二是围绕“粮头食尾”营销。积极推动金融服务供应链发展，深化产业链资金融通，打造粮食信贷业务新增长极。该行延伸粮食全产业链业务，累计向粮食加工企业投放3亿元，推动产业链上下游小微企业“增量、扩面、降价”，累计向粮食小微企业投放0.3亿元。三是围绕“内引外出”营销，根据市粮油集团经营规划和需求，核定8000万元粮油调销贷款授信支持企业调入贵州红缨子高粱，解决了企业资金需求“燃眉之急”。助力盐城供应链有限公司拓宽进口保供渠道，核定企业5亿元授信，累计办理信用证6493万美元，支持企业进口大豆9万吨。

扬长补短，着力提升服务质效。一是弘扬工匠精神，提升服务效率。树立以客户为中心的服务理念，提前谋划全年评级授信和贷款审批，针对夏粮收购季节性强、周期短的特点，倒排工期、挂图作战，提前谋划全年评级授信和贷款审批。二是发挥专业优势，提升服务水平。充分发挥该行在资金成本、资金体量、管理经验等方面的专业优势，为客户争取各项优惠政策，主动降低融资成本，精准纾困解困。扎实做好粮棉油信贷队伍梯队建设，要求新招收大学生“入行第一课、必懂粮棉油”，通过组织粮棉油业务人员“传帮带”，培养一支敢打敢拼、能打胜仗的粮棉油信贷队伍。三是加强部门联动，提升服务品质。各部门联动，信贷前中后台平行作业、联合办贷，进一步提升办贷效率；通过路演、上门手把手指导等方式全力推广网银结算，开展资金审批“一站式”服务，银企“零距离”精准服务，粮食企业网银支付全覆盖，全行电子支付替代率100%。

履行职责，重点关注种业振兴。将服务种业科技创新作为支持种业振兴的重中之重，通过“地毯式”营销走访，深入了解辖内持证种业融资需求。一是接续扶持，当好种业壮大助推器。2007年该行就与江苏神农大丰种业科技有限公司建立起良好信贷合作关系，累计向其投放政策性贷款超亿元，助力企业逐步做大做强。二是专班对接，当好种业振兴服务员。在全力保障资金供应的基础上，主动为种子企业提供融资、融智服务，积极协同总、省、市、县4级行相关部门，搭建种业服务金融团队，定期组织到辖内企业实地走访调研。三是竭力支持，当好种业创新孵化器。坚持将服务种业科技创新作为支持种业振兴发展的重中之重，积极创新贷款支持模式，探索采取植物新品种权质押、投贷结合联动等方式，支持种业公司中长期信贷资金需求，为打好“种业翻身仗”注入金融活水。

强化内控，夯实风险管控基础。一是坚持联合会商。充分运用联合会商机制，发挥各部门集体智慧，把好新客户准入、授信信用和存量客户新增授信信用关口，做实第一、第二还款来源。同时从账户开设、资金支付、货款回笼、库贷挂钩、贷款“三查”、任务完成、舆情风险、创新管理、新增客户方面对各机构开展巡回检查和年度达标考评。二是强化库存监管。严格执行“购贷销还，封闭运行”管理要求，运用科技手段提高库存监管质效。推广远程监控系统，通过手机移动客户端开展粮食库存非现场检查。客户经理手机接入综合“智慧粮库”远程监控系统，随时查看库存实景和库存运营情况。配合使用库存巡查系统认真落实“库贷挂钩”管理要求，将库存监管责任落实到人，确保库贷一致、账实相符。粮食收购完成后，组织全面粮食库存检查工作，对收购全流程“回头看”。三是关注地方粮改。以涉粮问题专项巡视为契机，主动对接发改委工作，积极配合推动市县储备粮管理实现“两分离、四分开”。跟踪服务盐城市粮油集团组建，发挥地方国有粮食企业在粮食市场化、全产业链、粮食进口业务中的主导作用。