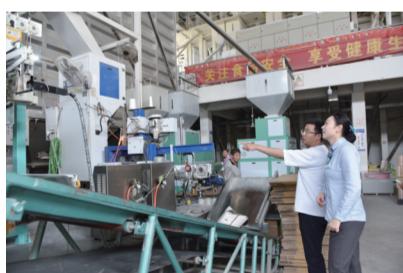


风吹麦浪好“丰”景 三夏忙完满仓“金” 农行南通分行全力支持夏粮收购



又是一年穗飘香,遍地金黄收割忙。农行南通分行将做好夏收金融服务作为当前服务“三农”工作的重中之重,聚焦种粮大户、家庭农场、龙头企业等“三夏”生产客群金融需求,制定专项服务方案,加大信贷资金投放力度,积极开展上门服务,多措并举助力夏粮归仓。截至目前,农行南通分行粮食领域贷款总量达30.76亿元,比年初增加3.18亿元。



聚焦“有钱收粮”, 守好夏收“责任田”

临近开镰,南通顺捷专业合作社的负责人施老板望着连片的麦田,喜在心里。日前,他刚从当地农行申请到了550万元的农户贷款,还享受了利率优惠,夏收时节每天几十万元的流动资金难题顺利得到解决。

从流转土地不足3000亩,到拥有崇川、通州五接、如皋九华等地共计两万亩高标准农田,施老板坦言,合作社能实现规模化种植和经营,离不开农行南通分行的长久支持。如今,合作社大马力拖拉机、运粮车、收割机等设备已经上新,仓库里的21台低温烘干机也已准备就绪,高效的生产线、精良的农业设备,加上充足的资金,施老板说,有了这些保障,他预计今年的夏粮收购可以达到3万吨。

除了收购,储粮也至关重要。农行南通分行将支持粮食仓储设施升级作为保障夏粮安全的重要一环,积极与粮食主管部门、大型粮食企业等多方联动,完善优化服务方案,助力打造高效、畅通、节约的粮食现代物流体系,确保粮食“收得进、储得下”。

顾老板在“江苏味稻小镇”如东县曹埠镇经营神农家庭农场,农场主要种植、收购和销售水稻、小麦等粮食作物。眼看今年小麦长势不错,到了大规模收割的时节,顾老板却犯起了愁。原来,由于前期购买智能无人机喷药系统、农药化肥等物资已经花费了大量资金,眼下粮食存储增配烘干房、购置烘干机的一大笔支出便没了着落,流动资金本就短缺的顾老板有点“想干但不敢干”。

就在顾老板踌躇之时,农行南通如东支行专项服务团队正在村里调研摸排农户粮食收割、购销需求。由于前期已经被纳入种粮大户白名单,顾老板无需办理抵押,便顺利在农行客户经理的帮助下成功获得130万元“惠捷贷”,同时还享受到了优惠利率。“多亏农行的好政

策,关键时刻帮我解决了资金难题。”一想到今年夏粮收储资金有了保障,他脸上洋溢起幸福的笑容。他的农场已经做好准备,正待夏粮满仓。

聚焦“有业兴粮”, 同铸产业“共赢链”

“粮食流通到哪里,服务就跟进到哪里。”为促进产销衔接,农行南通分行围绕粮食“产购储加销”全链条协同发力,拓宽服务广度,加强供需对接,通过不断延伸粮食全产业链服务,畅通粮食产业链销售渠道,助力实现“粮出手、钱到手”。

如皋市白蒲镇某米厂是一家集收购、加工、烘干以及包装等环节于一体的大型米厂,现在拥有加工、烘干、包装等生产线共计5条。“一年两季是我们收购的旺季,夏季收购小麦,秋季收购水稻。”米厂负责人石老板告诉笔者,他正忙活着为米厂再添置一条生产线,提升烘干效率。农行南通如皋支行主动出击,按照“一户一策”原则,为其发放了500万元农户贷款,及时解决了他们的资金难题。据了解,新烘干生产线投产后,米厂每年将节省近5万元的人工费用。

和石老板一样受益于农行支持的还有南通海之峰米业的周老板。“夏粮收购季节性强、收购期短,来回的资金量很大,充足的流动资金很关键。农行不光给我提供了贷款,还给我们合作的种植农户也办了授信。现在不管是种还是收,大伙儿都能放心了!”周老板说,从当初的个人独立收购到后来的粮食收购部,再到如今专门从事粮食购销及农产品初加工的小微企业,这十年间,农行的支持始终未有间断。今年,公司要进一步扩大收购规模,但由于缺乏合适的抵押物,近200万元的资金缺口迟迟没有着落。了解情况后,海安农行立即上门对接,为其开通绿色审批通道并发放了190万元的贷款。

“这是我们今天刚到的扒谷机和输送机,生产效率大大提高了,今年小麦收购价格估计在每斤1.2元,

换了新设备出粉率能达到80%以上,今年的净利润应该能达到35万元左右!”谈起今年这场粮食丰收战,周老板信心满满。

聚焦“有人收粮”, 织密金融“服务网”

夏收季节性强、收购期短、资金需求大。为无缝对接和服务粮食企业、农户所急所需,早在5月初,农行南通分行便全面开展“扫户、扫村、扫街”金融活动,组织客户经理队伍走访乡镇、村“两委”,与粮食企业、种粮大户充分沟通,及早掌握粮食收购政策,提前了解夏粮生产、仓容及资金需求情况,备足夏粮收购信贷资金,确保“人、钱共等粮”。

“张经理到经营部里宣传后我才知道,靠收款流水也能从农行借到贷款。”通州骑岸粮食经营部的蒋老板介绍说,在农行客户经理的帮助下,他从农行掌银上申请到了贷款,而填写申请材料到收到贷款,前后不到5分钟。“资金虽然不多,但要得急,不是没有想过到银行贷款,而是没有抵押物,办不了。”农行客户经理介绍,这是走访过程中很多收粮户都会反映的情况,可以秒批秒贷、随借随还的信用贷款就能有效解决他们的问题。

“我们通过与政府部门和行政村结对、聘请‘三农’高级顾问、召开金融服务座谈会等方式,‘一月一村’对接,建立了包括粮食经纪人、收粮大户、粮站等在内的粮食购销、仓储物流、交易大户信息台账。”相关工作人员介绍说,通过靠前服务,农行南通分行为重点涉农客群“量体裁衣”,制定完善的差异化融资方案,有效保障收购期间钱能到手、粮能入库。

此外,为进一步提高资金结算效率,农行南通分行在满足农民群众取现、转账等需求的同时,大力推广网银、掌银、聚合码等电子银行“组合包”,并组织流动服务队及时上门协助收粮企业、经纪人解决网银结算中遇到的问题,切实打通金融服务乡村振兴“最后一公里”。