

我市不良贷款三年来首次 双降

不良贷款余额下降至28亿元,不良贷款率降至3.03%

■记者 项乐茹 通讯员 瑞金宣

记者昨日从市金融办获悉,我市近3年首次实现不良贷款余额下降至30亿元以下,不良贷款率下降至3%的“双降”目标,企业金融风险化解处置效果显现。

市金融办相关负责人表示,不良贷款实现“双降”,主要得益于近3年我市在企业金融风险化解、不良贷款处置、金融改革深化等多方面的合力。

三年来不良贷款首次 双降

截至今年9月末,我市银行不良贷款余额28.27亿元,不良率为3.03%,比年初下降0.42个百分点,比温州全市平均水平低0.84个百分点。而在2014年8月,不良贷款率最高时曾达4.86%。这是我市近3年来第一次实现不良贷款余额下降至30亿元以下,不良率下降至3%。

自2012年温州爆发局部金融危机后,瑞安民营企业遭受重创,多位老板跑路逃逸。部分企业因此资金链、担保链断裂,信用风险爆发,导致银行业不良贷款余额、不良率不断攀升。

从2013年开始,我市组

织开展风险企业帮扶和银行不良贷款化解专项行动,强化金融协调、稳控处置,探索建立风险排查、集中会商、分类帮扶等系列工作机制,处置风险企业信贷危机。3年来,组织专题协调175次,帮助近200家企业协调解决资金链、担保链问题,涉及银行信贷金额超93亿元。

“从不良贷款率近3年的走势看,2012年因企业全面出风险,导致不良贷款率不断上升,2013年持续恶化。而从2014年开始,不良率上升势头得到遏制,2015年则呈现好转态势。”市金融办相关负责人说。

企业风险处置手段创新

今年8月,随着浙江三联锻造有限公司最后一笔对外担保代偿款的支付到位,该公司破产和解顺利完成,划上圆满句号。三联锻造因给5家企业提供担保,需代偿1亿多元陷入困境。后通过法院采取“清算式”破产和解的方式,经清算核资,参照破产清算的做法计算出清偿率为22%,由企业分期共支付2253万元。企业按清偿率承担部分担保责任后,银行等债权人放弃追究其剩余的担保责任,从而一次性切断担保链。如今,企业恢复了正常生产经营,轻装上阵且发展态势良好,今年1至8月份产值增加25%。

这是我市创新企业风险处置的一个缩影。针对普遍存在的处置难题,我市大胆推陈出新,创新多样化处置方式,引导担保企业重组、盘活出险企业存量资产、通过法院司法重整或破产和一次性和解割断担保链,成功化解华泰

集团、拓海食品、万林鞋业等一批重点风险企业。出台一系列配套政策,包括调整司法拍卖税负格局、司法拍卖按揭贷款、大宗土地分割出让、投资未达25%的土地允许法院拍卖或由政府回购、担保代偿、税前列支、涉诉担保企业厂房临时启封等,加快银行不良资产处置,有力化解企业金融风险。

我市还结合本地实情,大胆改革创新,提高处置速度和力度。如进一步完善法院企业破产案件简易审机制,缩短破产清算诉讼时间;“一事一议”研究部分违章的厂房附条件允许司法拍卖;选取在塘下镇、飞云街道开展重点镇街企业帮扶试点,重心下移,形成县镇两级联动化解新格局。

据统计,2013年以来,我市共处置银行不良贷款131.38亿元,处置65宗企业不动产,总建筑面积超27万平方米,总土地使用权面积超25万平方米。

马屿小伙组建蔬菜联盟微信卖菜

零库存 又不愁货源

■记者 项乐茹/文 王喆洲/图

昨天早上5时,天蒙蒙亮,马屿小伙吴礼具就已从马屿出发,将一车子蔬菜送往市区。“早上把所有微信订单都送完,下午开始接受预订。”他说。

记者采访了解到,马屿小伙吴礼具正联合多家农业合作社组建“蔬菜联盟”,试水在微信卖菜,坚持零库存、订单化,打造O2O购菜模式。



组建蔬菜联盟,不愁货源

今年30岁的马屿人吴礼具,从学校毕业后,养兔子又养孔雀,一直是个心思活络的农业养殖户。最近,他又“不务正业”,做起了蔬菜配送的生意。他发起组建了一个蔬菜联盟,联合30多家农业合作社微信上卖菜,从农户手里收购蔬菜,直接配送到消费者手中。

“早上把蔬菜送到两家酒店,把兔子送到一家餐厅。”昨日早上9时,记者见到吴礼具时,他已把一车货物送抵完毕。

多年来,通过传统渠道进入农产品批发市场的蔬菜,因为经过菜贩子、批发商等层层中间环

节,最后卖到普通市民手中,价格高且菜品新鲜度难以保证。“如果能让农户多赚点钱,让市民的菜价降下来,这个生意就成了!”于是,今年以来,吴礼具试水在微信卖菜,直接对接消费者。

后来,他干脆联合合作社,建起蔬菜联盟。“自己手里的菜品太少,和合作社联合,既可以整合资源又可丰富菜品。”吴礼具说,他目前和马屿、陶山、文成等周边地区的合作社建立合作关系,加上他自养的孔雀、兔子,菜品种类已经达到60多种。

“为保证品质,我们给农户

的采购价格比市场价格高不少。”吴礼具说,他们的收购价比市场收购价高20%左右。

吴礼具和合作社在合作前会签订价格协议,保证收购价优于市场价,但同时要求合作社送来的菜都是当天采摘、无公害的绿色产品,以此来保证菜品新鲜,从而卖个好价钱。“大部分普通农户的诉求,就是农产品卖得出去,还能卖个好价格,这两样都满足了,农户自然会把品质好的蔬菜优先送过来。”

目前,吴礼具已对蔬菜联盟注册登记商标“瑞菜都”,建立6人团队,打造蔬菜配送品牌。

微信吆喝 卖菜 零库存

除酒店、餐厅等固定商家,吴礼具的客户还包括普通家庭的顾客。他告诉记者,他没有在宣传推广上投入一分钱,却

不费工夫引来不少顾客。

“顾客都是在微信直接下单,提前一天下单第二天保证新鲜送到。”吴礼具说。记者在他的微信上看到,每天他都会将土鸡蛋、本地大米等一些本地特色的农产品信息,发布到朋友圈里,方便顾客下单。“很多顾客都是通过朋友带朋友的方式添加的,我的微信卖菜也是靠口碑传播推广开来。”他说,一些农产品一发布到朋友圈就被抢光,之前近1000公斤本地大米上架一天就全部卖

完,现在订单已经排队到第二个月。

他还巧借微信群组功能,把具备一定规模的商家拉进一个群组,将自己近期采购的信息定期发送到群里。“他们看到合适的品种,直接微信联系我看样品,省去不少时间和工夫。”他说。

吴礼具做蔬菜销售配送,还有自己的想法。“这些菜都是坚持订单化、零库存,当天进货,当天卖完。”他说,想做到零库存并不容易,但可以有效避免蔬菜腐烂造成的损失。他的团队每天根据订单量决定进货量,同时又因为和农户、合作社联系紧密,也能做到及时补货。这不,吴礼具还成立了食品加工公司,加工生产姜粉、茅草根粉等,对大米、水果进行包装,延伸食品产业链。下步,他准备增加合作社数量,增加菜品种类,继续扩大微信卖菜的规模。



宁波银行

BANK OF NINGBO



■2007年深交所上市 股票代码: 002142

■2013年品牌价值被英国《银行家》杂志评为全球第263位

宁波银行汇通理财精品推荐榜

理财非存款 产品有风险 投资须谨慎

理财产品	理财期限	起售金额(元)	认购期	到期日	预期年化收益率	每十万到期参考收益(元)
惠添利2452号 (分行专属)	91天	5万	10月28日-11月2日	2016.2.2	4.90%	1221.64
惠添利2459号	40天	5万/30万	11月2日-11月4日	2015.12.15	4.5%-4.6%	493.15
惠添利2460号	182天	5万/30万	11月2日-11月4日	2016.5.5	4.6%-4.7%	2293.7
惠添利2461号 (惠财专属)	91天	5万/30万	11月2日-11月4日	2016.2.4	4.7%-4.8%	1171.78
惠安心1045号 (保本型)	182天	5万	11月2日-11月5日	2016.5.6	3.80%	1894.79

瑞安支行 66816251 瑞安市安阳新区罗阳大道1301号



申万宏源证券有限公司

SHENWAN HONGYUAN SECURITIES CO.,LTD

手机开户

足不出户

方便快捷

安阳安盛路196号侨联大厦一楼(大润发后)

邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000

网址: http://www.sywg.com