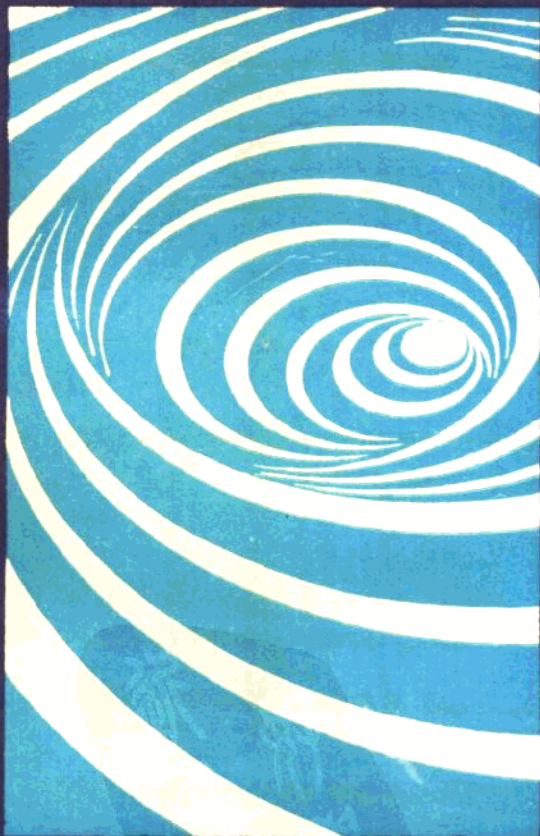


农村信贷案例

魏宏钧 蒋允宁 柴立德 编

农村 信贷 案例



陕西科学技术出版社

序

实践证明，运用案例分析是理论联系实际的好方法。它能启迪人们独立思考，举一反三，提高认识和理解问题的能力以及判断与决策能力，应当大力提倡和推广。同时，案例分析对于银行、信用社的广大金融工作者来说，也是提高业务水平与信贷管理能力的好方法。此外，它对广大客户还具有信贷咨询借鉴作用，因而应当大力推广运用。

我国一贯提倡用理论联系实际的方法进行教学，近几年更把案例分析作为一种重要的、规范化的教学方法和提高业务水平的方法，逐步使其条理化、系统化、科学化。西方发达国家的大专院校，一般都很重视案例教学，一些银行的调研部门也都搜集与积累有大量的金融案例资料，以供借鉴与培训干部之用。如美国哈佛大学硕士研究生班，每个学生每天要分析两三个案例，两年学习期间要分析上千个案例。香港的许多大学，一般实务课每章都要组织两三次案例研究。这样，学生不仅学到了系统的理论知识，而且也熟悉了实际业务，提高了分析问题和解决问题的能力。他们毕业后走向社会，工作能力和应变能力强，能适应工作岗位的要求。而我国目前一些大学与中专学校的教学中，仍存在着理论与实际相脱节、教学单位与业务部门相隔离的问题。学生毕业后，所学知识与实际业务不对口，会说不会干，动手能力差。这既给用人单位带来一定的困难，也给毕业生造成苦

恼。要解决这个问题，固然需要一系列配套措施，但运用案例教学不失为一个重要途径与方法。而且随着教育改革的深入发展，案例教学将会成为改革我国传统教学方法的一个重要方面。

近几年来，我国高等与中等专业学校在各种业务课的教学 中都在开展运用案例教学法，金融专业教学也不例外。

“农村信贷”课是一门实务性很强的课程，案例教学更应该走在前边。同时，农业银行与信用社近几年人员增加快，新手多，也急需运用案例分析来培训干部，提高广大职工的业务素质和经营管理水平。高级讲师魏宏钧、经济师蒋允宁、柴立德三同志正是为了适应上述要求，深入实际从农村信贷工作的各个方面广泛搜集资料，经过整理加工，编写了这本《农村信贷案例》。这本《案例》不论在内容上，还是在编写上都具有显著的特点：①内容丰富、系统全面，基本上概括了农村信贷工作的各个方面，从农村存款到农村贷款，在贷款中不仅有农业贷款，而且有工业、商业贷款，固定资金贷款，还有信托租赁业务、结算业务以及信贷资金管理，农村信贷人员的职业道德等诸方面。②内容新，具有时代感。农村金融体制改革给信贷管理工作提出了新问题，带来了新变化，如金融企业竞争问题，横向经济联合问题，信托租赁业务如何开展问题。③用途广，适应性强。全书案例中，有三分之二取材于农业银行，三分之一取材于信用社，因而这本《案例》不仅适合农业银行干部学习，而且也适合信用社职工学习。此外，本书取材生动具体，代表性强，具有知识性、理论性、实用性；格调明快新颖，文字叙述流畅，不仅是农村信贷案例教学的好教材，而且也是农业银行、信用社

广大职工自学业务的一本好的参考书。

“农村信贷”是一门新的学科，随着我国农村经济和农村金融事业的发展与改革，还有许多新情况、新问题尚待我们去研究和探索。希望广大农村金融教育工作者和实际工作者，对这本《案例》予以关怀，帮助编者进一步充实和完善。

陕西省农村金融学会会长 董孝先

陕西财经学院副教授 张振华

1989.6.10于西安

目 录

第一部分 农村存款 (1)

案例一 坚持把组织资金放在首位..... (1)

案例二 知己知彼..... (7)

案例三 有钱存入银行好..... (17)

案例四 生动多采的储蓄宣传..... (21)

案例五 储蓄多样化..... (27)

案例六 参加保值储蓄是否吃亏..... (33)

案例七 你能做到吗? ! (35)

案例八 三封群众来信..... (46)

案例九 怎样把个体户手中现金吸收到银行
来..... (49)

案例十 银网..... (58)

案例十一 “安全第一” (60)

案例十二 你想知道吗? (65)

案例十三 出了差错如何查找..... (69)

第二部分 农业流动资金贷款..... (73)

案例十四 重在效益..... (73)

案例十五 信贷结构要改..... (80)

案例十六 一份信用评估报告..... (85)

案例十七	巴盟家庭农场闯出了新路·····	(92)
案例十八	集约经营好·····	(103)
案例十九	解除“喜中忧”·····	(106)
案例二十	李兴旺的兴衰史·····	(109)
案例二十一	两亩荒山种天麻，两年收入两 万八·····	(110)
案例二十二	发挥本地优势 活跃城乡经济·····	(112)
案例二十三	这里的联合体为什么办不好·····	(114)
案例二十四	联合体的威力大·····	(117)
案例二十五	每年四十亿·····	(120)
案例二十六	重点突出效益高·····	(126)
案例二十七	摆好三个层次 提高扶贫效益·····	(127)
案例二十八	扶贫花开满园香·····	(130)
案例二十九	上海“菜篮子工程”的市场效 益·····	(146)
案例三十	蔬菜生产资金存在什么问题？·····	(148)

第三部分 农村工业流动资金贷款 ·····(159)

案例三十一	不支持滞销产品·····	(159)
案例三十二	一年面貌大变·····	(162)
案例三十三	一笔沉淀资金是怎样形成的·····	(165)
案例三十四	银行的责任在哪里？·····	(167)
案例三十五	工业流动资金贷款周转为何受 阻·····	(168)
案例三十六	请君不要乱担保·····	(169)
案例三十七	古镇腾飞·····	(172)

案例三十八	如何确定乡镇企业适度的投资规模与效益·····	(177)
案例三十九	一个充满活力的乡镇企业·····	(183)
案例四十	支持发展横向经济联合·····	(186)
案例四十一	让小企业去闯大世界·····	(188)
案例四十二	天宫寺乡办企业垮台的教训·····	(192)
案例四十三	搞活资金 减少沉淀·····	(194)
案例四十四	曲江信用社清收关停企业贷款有新招·····	(197)

第四部分 农村商业流动资金贷款·····(200)

案例四十五	支持企业坚持改革·····	(200)
案例四十六	既给动力又加压力·····	(206)
案例四十七	该贷不该贷? ·····	(213)
案例四十八	情况明、底子清, 提出建议扭亏为盈·····	(215)
案例四十九	西珂寨供销社为什么连年亏损·····	(220)
案例五十	打破常规支持一个供销社由亏变富·····	(223)
案例五十一	条件基本相同 为何一亏一盈·····	(226)
案例五十二	几万元贷款为何无法收回·····	(230)
案例五十三	区别对待 择优扶持·····	(232)
案例五十四	搞活流通·····	(236)
案例五十五	你见过卖“散装沙发”吗? ·····	(243)
案例五十六	两则消息报导·····	(245)
案例五十七	要防止商品购销活动中上当	

受骗.....(247)

案例五十八 光明信用社如何避免了一笔巨款被骗.....(249)

第五部分 农村固定资金贷款.....(251)

案例五十九 农业银行帮我们叩开了致富大门.....(251)

案例六十 当好企业参谋助手.....(253)

案例六十一 为粤腾飞铺路搭桥.....(255)

案例六十二 起死回生.....(259)

案例六十三 一个化肥厂的变迁.....(261)

案例六十四 34万元贷款失误是怎样造成的?.....(265)

案例六十五 从兴宁县棉纺厂经验看可行性研究.....(266)

案例六十六 重点在哪里?.....(272)

案例六十七 “科技兴农”群星闪烁.....(277)

案例六十八 全力支持科技兴农.....(287)

案例六十九 扶持农民办矿 促进“有水快流”.....(293)

案例七十 发挥优势提高效益.....(295)

案例七十一 促进老企业焕发新活力.....(298)

第六部分 新开业务.....(302)

案例七十二 银行为什么开办信托业务?.....(302)

案例七十三 开办委托贷款 提高资金使用

	效益·····	(304)
案例七十四	融通资金支持商品经济的发展·····	(307)
案例七十五	为国家重点建设项目代理集资 一亿元·····	(308)
案例七十六	一笔租赁业务六方受益·····	(309)
案例七十七	把预算外资金吸收为定期存款·····	(311)
案例七十八	代理集资 绿化城市·····	(312)
案例七十九	为发展奶牛生产服务·····	(313)
案例八十	加快科研成果的推广和应用·····	(314)
案例八十一	七家破产企业起死回生·····	(315)
案例八十二	信用咨询不可少·····	(320)
案例八十三	东方证券交易所·····	(323)
案例八十四	东海市农业银行开办资信证明 业务·····	(324)
案例八十五	办理信用签证业务·····	(326)

第七部分 结算业务 ·····(329)

案例八十六	“三票、一卡”——银行新的 结算方式·····	(329)
案例八十七	改革信用社结算体制为农民提 供第一流服务·····	(333)
案例八十八	整顿金融秩序 疏通结算渠道·····	(338)
案例八十九	疏通结算渠道为养奶牛专业户 服务·····	(344)
案例九十	定额支票结算是个好办法·····	(345)
案例九十一	推行定额支票结算效果好·····	(348)

案例九十二	这样做是否想到银行信誉? !	(349)
案例九十三	这是为什么?	(350)
案例九十四	正确疏导和管理农村商业信用 促进农村经济发展	(352)
案例九十五	开办商业汇票承兑贴现业务的 微观效应分析	(362)
案例九十六	开展商业汇票, 促进企业扩大购 销业务	(366)
案例九十七	搞好同城票据交换, 疏导资金 横向流通	(368)
案例九十八	为保证十多亿资金正常运转	(372)
案例九十九	不允许出租银行、信用社帐户	(374)
案例一〇〇	在结算领域发生的事情	(376)
案例一〇一	信用社现金投放亟待加强管理	(378)
案例一〇二	信用社的现金管理不容忽视	(380)

第八部分 信贷管理 (383)

案例一〇三	靠信息, 防止了一场“蚯蚓灾”	(383)
案例一〇四	靠信息, 取得了良好的经济效益	(385)
案例一〇五	四年贷款七十笔 笔笔贷款如 期还	(388)
案例一〇六	没有坚持贷前调查的教训	(389)
案例一〇七	如此贷时审查	(390)
案例一〇八	“崇高的奖赏”	(392)
案例一〇九	运用多种管理手段活化信贷资 金	(395)

案例一一〇	陈欠农贷回收途径是宽不是窄……	(399)
案例一一一	旧贷收回难度大怎么办? ……	(403)
案例一一二	路在何方……	(405)
案例一一三	运用法律手段搞活沉淀资金……	(411)
案例一一四	治拖欠,法是宝,解纷争,效果好……	(415)
案例一一五	二百万贷款被骗的思考……	(419)
案例一一六	信用社对个体户大额贷款管理不容忽视……	(422)
案例一一七	银行、信用社巨额资金如何被拉走……	(425)
案例一一八	严格现金管理 加强监督检查……	(427)

第九部分 农村信贷人员职业道德……(430)

案例一一九	一个共产党员的堕落……	(430)
案例一二〇	阳光下的“死角” ……	(434)
案例一二一	玩火者必自焚……	(436)
案例一二二	为政清廉 不谋私利……	(440)
案例一二三	薛文常贪污案的教训……	(443)
案例一二四	“大鱼”不上钩……	(445)
案例一二五	他被押上警车……	(446)
案例一二六	血的教训 深刻的反思……	(450)
案例一二七	殷红的血迹……	(454)
编后语	……	(463)

第一部分 农村存款

案例一

坚持把组织资金放在首位

【提示】 如何抓好收存收储工作

【案情】

一、建业县信用联社实行“三定两挂钩”

建业县是一个有28个乡（镇），623个村，4274个村民组，22万农户，101万农业人口，180万亩耕地面积的大县，地处汉江中游。改革十年来，全县信用合作事业有了较快发展。特别是1988年以来该县信用联社按照省分行提出的“信用社存款要进一步打基础、上水平、进位次，力争踏上一个新台阶”的要求，坚持把组织资金工作放在首位，深化改革，优化服务。存款首次突破亿元大关，10月末，达到13080.4万元，提前两个月超额3275.4万元，完成了市中支下达的年度存款争取任务，比年初增长55.7%，比上年同期增长41.6%。他们的作法是实行“三定两挂钩”。

1. 存款目标定在争先创优的基调上

改革促进信用社存款迅速发展，1987年存款总额达8400万元，比改革前的1979年的2360万元增加3.6倍，在大好形

势下有些信用社干部产生了盲目乐观的思想，当省分行年初对信用社存款提出要上水平、进位次、跨台阶的要求后，又有部分干部认为存款到了顶，再上难上难。对争先创优的存款目标缺乏信心，为解决上述思想，他们组织全县信用社干部，学习上级行有关文件，进行存款水平纵横比较和分析存款上台阶的有利条件。从而认识到自己与自己比，有发展，有变化，但在全省范围内比较，有几项指标，只处在中等水平，部分社存款多年徘徊不前，水平较低。与人口不足80万，信用社存款1986年8月就突破了三亿元的林县比，存款水平差距更大了，没有理由自满。同时认为，他们县地处汉江中游，交通四通八达，信息灵敏，商品经济发展较快，有物资条件，社与社之间、存款发展不够平衡，有潜力可挖，只要健全了责任制，措施得力，就有可能登台阶，在统一思想认识的基础上，县联社提出：用三年时间打基础，存款力破三亿元。并层层发动制定了各社1988年存款奋斗目标。即存款总额突破亿元大关，余额力争达到1.2亿元。由上年全省排第七位推进到第六位，存款增长赶上全省平均增长速度，由22%升到30%以上，社员人均存款突破百元关，由全省排第17位推进到第11位。并把这个目标层层落实到人。

2. 服务网点定在便利群众存取的地方

该县原信用社、站机构是以乡建社、以村建站，随行政机构变更而变更，信用社大部分设在乡政府院内。由于受传统观念的束缚，许多农民宁愿多跑一些路到银行存款，也不愿进信用社的门。为改变这一状况，方便群众存取款，近两年来，他们十分注重信用社基地建设，先后按政策投资200多万元，把信用社全部从乡政府院内迁到人员多、经济活跃

的中心地方。去年又新建信用网点18个，使全县平均4.56平方公里有1个信用机构，287个农户有1个信用机构，1个信用机构为1300个农业人员提供服务，大大便利了群众生产和生活，从而促进了信用社存款大幅度上升。其中：百万元以上存款的信用社达36个。某信用社去年从乡政府院内搬到交通要道，新建了两层七间营业楼房，加之改善了服务态度，提高了服务质量，存款比1987年增长85%。达到分行制定的先进信用社存款300万元的标准。

3. 把组织“两金”定为创存款高水平的措施

他们把组织“两金”，即股金和生产备用金作为创存款高水平的过硬措施常年抓，既增强了信用社的群众基础，又促进了农民对农业生产投入的合理增加，活跃了存款方式。在抓扩充股金时，信用社利用点多面广的优势，广泛宣传动员并认真贯彻“入股自愿，退股自由，保息分红”的政策。年终决算后及时按社兑现红利，做到了取信于民，他们还适应形势发展的要求，发行股票，激发广大农民群众投股扩股的积极性。到1988年10月，全县已有86%的农户在信用社入股541.2万元，占年计划的185.3%，比上年初增加280.7万元。为了壮大资金实力，更好地支持生产，他们把生产基金存款领域由粮、棉农户扩展到养殖业、加工运输业、个体工商业等领域，取得了明显效果。上年底有18.7万个农户在信用社存入生产经营基金存款3849.4万元，超中支下达计划的34.9%，比年初增加1397.9万元。

4. 工资、奖金与存款增减挂钩

1987年以来，他们彻底打破了分配上的平均制，实行了工资、奖金浮动制，联系存款升降计报酬。一是建立了区

(镇)联社工作人员管理责任制。把存款定为30分参与百分考核逐月兑现。二是定信用社经营责任制时把存款定为35分，其中生产基金存款15分，其他存款20分参加考核，并把全县信用社400多名干部职工的工资浮动20%，与存款任务完成情况挂钩兑现。三是在夏秋旺季工作中，提取40%的工资，与信用回笼任务挂钩兑现。四是设立存款单项奖，多超多得，少超少得，不超不得。比如秋季信用回笼前，制定了存款完成任务奖和完成任务幅度奖，生产基金存款拔尖奖，促使广大干部职工踊跃抓存款。某某镇信用社与工商行某办事处墙挨墙，业务竞争非常激烈，在此情况下，信用社对各储蓄所职工实行定岗位、定责任、定任务，联系任务完成情况计工资、奖金制度，并坚持月考核、月兑现，使大家增强了责任感和积极性，实现了存款月月升，彻底摆脱了过去靠借款过日子的被动局面。

5. 机构升降格与存款规模和经营成果挂钩

在深化信用社改革的过程中，他们在信用社、站全面推行了机构升降格制度。凡存款总额在30万元以上的信用站，可升格为信用分社，凡存款总额达到100万元以上的信用分社，可升格为信用社，实行独立核算；对1987年经营性亏损信用社，降格为信用分社，因考虑到在农民群众中的影响，对外挂牌机构不变，对内职工和主任每月工资分别下浮10%和20%，工资每月从费用中列支，在活期储蓄科目设专户存储。年终决算后，实现扭亏为盈，下浮工资如数计发，如继续出现经营性亏损，下浮工资停发，收入业务帐户。这些制度实施后，促使信用社存款大幅度上升，有两个信用分社存款达标升格为信用社；6个信用站存款达标升格为信用分

社，还有10个亏损社扭亏为盈。

二、户县甘亭信用社储蓄翻番靠什么

户县甘亭信用社，近两年始终把组织存款放在各项工作的首位。截止四月中旬，存款余额715万元，较上年底净增168万元，人均存款313元，相当于1983年底的3.65倍。他们储蓄翻番靠什么？

1. 端正思想认识，增强收储信心

近年来，少数社站职工有“收储越多越吃亏”的错误认识。他们及时组织职工认真学习有关文件，进行算帐对比，端正了思想，认清了形势，增强了广筹资金的紧迫感，提高了多搞储蓄多做贡献的自觉性。

2. 宣传储蓄政策，做到家喻户晓，深入人心

他们储蓄工作中抓紧宣传不放松。采取“三讲、四抓、五结合”的办法。“三讲”，即讲节约储蓄，支援四化建设；讲勤俭持家、计划开支、合理消费；讲储蓄的政策原则，功在国家、利在自己的好处。“四抓”，即抓企业单位领导人；抓专业户、重点户的当家人；抓各种宣传工具；抓基层信用站干。“五结合”即经常宣传与突出宣传相结合；一般性宣传与针对性宣传相结合；社站干部宣传与社会力量宣传相结合；柜台宣传与社会宣传相结合；材料宣传与典型事例相结合。两年多来，先后印发宣传材料300多份，广播宣传二十多次，板报宣传十四周，大小会议宣传三十多次。出动宣传车十几次。由于宣传深入，出现了群众踊跃参加储蓄的新局面，储蓄月月上升的好势头。

3. 增设网点，发展储蓄代办

为了方便群众储蓄，先后在东新街、箭门商场、甘亭市场、西门口等闹市处，增设储蓄所四个，聘请了三十六名协储代办员。

4. 抓服务质量，提高工作效率

甘亭信用社在全体职工中开展了“假如我是一个储户”的活动。在服务工作上，抓了“三项改革”：一改专柜两人一班营业为四人两班营业；二改过去的专柜每天八小时办公为从早七点半至晚八点；三改过去的节假日关门停班为全年天天开门营业。营业人员坚持做到“一个主动，两个热情，四个一样”和“五心”的服务准则。“一个主动”即主动迎接顾客，向储户先问第一声；“两个热情”：即热情服务，热情宣传；“四个一样”即生熟人一样热情，存取款一样欢迎，大小额一样认真，忙闲时一样耐心；“五心”即做到对储户的利益关心，接待顾客热心，办理手续细心，顾客询问耐心，接受意见虚心。通过这些措施逐步做到“四美”“三化”标准，即礼貌待客语言美、优质服务心灵美、方便群众行为美、社容卫生环境美及礼貌称呼艺术化、优质服务文明化、帐务处理标准化。

甘亭信用社在组织储蓄工作上做出了成绩，而他们仍不满足，决心再鼓干劲，争取年底存款过千万。

【思考】 ①请你根据建业县信用联社和户县甘亭信用社的典型经验，谈谈抓好收存收储工作的主要措施是什么？

②你所在行社存款和储蓄工作的基本经验和存在什么问题，应如何改进？