

# 建行「裕农通」之窗

第九十九期

## 建行醴陵支行 打通金融服务“最后一公里”

“我承包了500多亩农田，有了你们建行的贷款，我买到了足够的农机农药化肥，真是帮了我大忙。”醴陵市明月镇水稻种植户杨大伯乐呵呵地对建行醴陵支行信贷员说道。

醴陵市农业资源丰富，常年粮食种植面积超过100万亩，总产量保持在48万吨左右，且连续多年入选全国产粮大县。这里种粮大户多，全县耕种面积200亩以上的种粮大户就有300多户。建行醴陵支行以乡村振兴金融战略为指引，主动深入辖内19个乡镇，全面掌握“三农”发展需求，加大政策宣讲，送金融、送服务、送温暖，打通了金融服务乡村“最后一公里”。针对水稻种植户融资难、融资贵的问题，该支行统筹安排、协同推进，运用“裕农快贷”“裕农通”等金融产品，为辖内200多户种植户发放贷款近5000万元，户均贷款25万余元。

像明月镇杨大伯这样在建行申请到纯信用、低利率的农户还有很多，他们对足不出户就能享受到建行的便捷服务赞不绝口。同时，建行醴陵支行乡村振兴金融工作也得到了当地县政府的认可，分管农业的副市长在建行醴陵支行工作报告上批示：“建行开展一系列金融助力‘三农’创新举措值得点赞，请市农业主管部门与建行醴陵支行建立联动机制，全力支持、宣传和推介建行产品和服务。”

当前，该支行正抓紧为全县400多户畜禽养殖户、5000多户玻璃辣椒从业者及1000余户乡村商贸客群等提供精准高效的“一揽子”金融服务。刘时辉

# 建行广东省分行播洒资金“及时雨” 送“贷”上门护航夏粮生产

芒种稻谷黄，田间收获忙。夏日的阳光在南粤大地肆意播撒，金色的稻浪在微风中轻轻摇曳，夏粮的丰收时节如期而至。在广东省茂名市电白区丝苗米产业园种植基地，细小的稻花随微风飞舞，纷纷飘落在稻田里。“今年早稻，我们的丝苗米基地预计平均亩产达500公斤，这还得感谢建行给予的金融支持。”广东某生化科技有限公司负责人梁总感激地说道。

该公司作为电白区丝苗米产业园的龙头企业，为扩大生产规模，提升水稻种植科技化水平，公司准备承包土地，开展大米加工基地建设更新和丝苗米新品种研发。“这边眼瞅着马上就要培育早稻秧苗了，那边大米加工基地又到了项目建设的关键期，哪边都不能‘掉链子’。”面对多重资金缺口，梁总愁眉不展地说道。中国建设银行广东茂名市分行客户经理在走访中了解到梁总的困难后，便立即收集客户资料，为其申请了流动资金贷款500万元。有了这笔金融“活水”的注入，该公司顺利承包434亩流转土地，并牵头产业园联合华南农业大学、广东省农科院水稻研究所培育优质丝苗米新品种。随着产业园特色优质大米加工基地项目的推进，梁总选择建行作为后续项目建设固定资产投资的主要合作银行，在科技力量的加持下，早稻种植有了稳产增产的底气。立足产业兴旺，建行广东省分行专门推出大中型企业“农担贷”、小微企业“现代农业产业园产业贷”等产品，加大对全省现代农业产业园的资金支持。截至目前，建行广东省分行已累计为200余家省级农业产业园投放贷款超

150亿元。

在江门市海山镇的水稻种植场，稻浪起伏，一望无际。“很快就要夏收稻谷了，今年早稻的长势特别好，丰收在望。”海山镇群卓水稻种植场场主李群卓欣喜地说道。但在他高兴之余，也为即将到来的“双抢”犯愁。据悉，每年的7月下旬至8月上旬，是抢收早稻、抢插晚稻的重要时机，夏收忙完夏种，不论是收割还是播种都需要资金的支持。去年，李群卓为了增产扩大了种植面积，向建行申请了一笔“信用快贷”，可眼看马上就要“双抢”了，贷款却要到期了，他内心焦灼不已。建行江门台山支行精准对接农户需求，在得知情况后，立即为李群卓申请办理信用恢复业务，将贷款延期至今年11月，缓解了其资金紧张的局面。“这下夏收夏种都不耽搁了，想不到去年还是‘粮等钱’，今年变成了‘钱等粮’，丰收的底气更足了！”李群卓激动地说道。

针对农户夏收夏种，建行广东省分行重点打造了“裕农快贷(线上)”产品包和“粤兴贷(线下)”产品包。截至目前，

建行广东省分行已支持农户近百户，为农户夏收收购提供贷款超3000万元。

每到夏收时节，在雷州市金隆种植专业合作社里，开着满载早稻的农车前来卖粮的农户总是络绎不绝，金黄的稻谷倾泻而下，堆成了一座座“金山”，稻香弥漫了整个粮仓。该合作社负责人李金隆从事粮食收购及仓储已有8年，是当地有名的收粮和深加工大户，通过收购周边农户及粮食收购点的稻谷，经过脱壳、打包销售到湛江市周边地区，已形成稳定的客源和销售渠道。

“要不是建行及时送‘贷’上门，恐怕我今年增加生产线和打造品牌的目标就完成不了啦！”李金隆感慨道。据悉，由于农户卖粮都要现款结算，该合作社前期收购粮食占用了不少资金，还没回款变现新一年的夏收又要到了，没钱收粮，怎么办？建行湛江雷州支行在“金智惠民”送课下乡时，了解到李金隆的资金需求，该支行客户经理当天进行实地考察，现场采集信息，根据客户资产、收入等条件合理测算额度，很快便为其办理了一年期循环授信额度110万元。这不

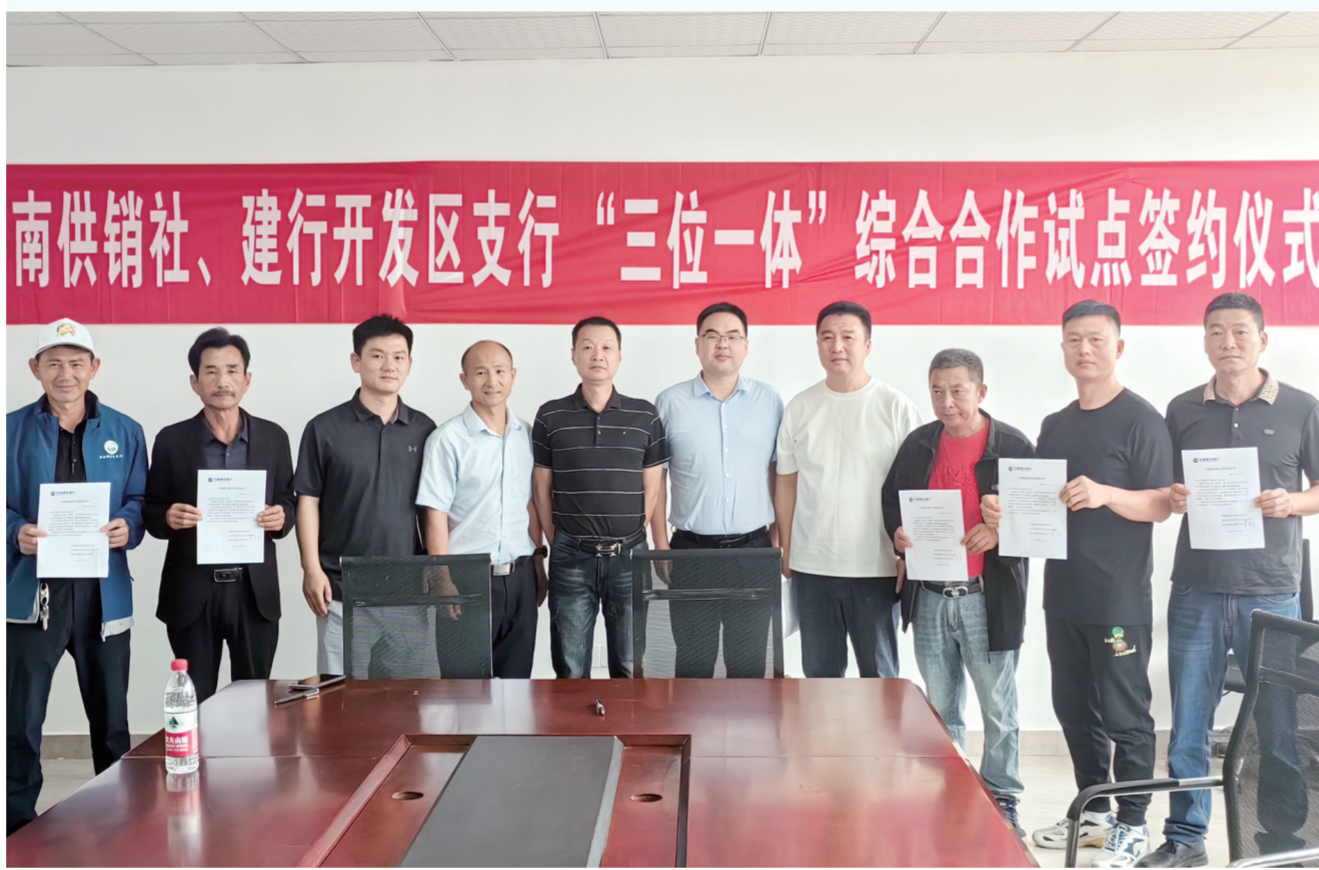
仅解决了他的燃眉之急，也为该合作社的日常经营周转提供了便利。目前，该合作社已实现水稻加工全部自动化，生产效率得到大幅提高，其自创的品牌“金隆一号”也在市场逐渐打响。

粮食安全是“国之大者”，一头连着“国家战略”，一头连着“百姓生活”。建行广东省分行秉持“金融为民”初心，统筹安排各类资源，优先保障粮食以及农副产品生产的信贷供给，全力为夏粮收购各类经营主体提供综合金融服务。截至目前，建行广东省分行为夏粮收购相关企业提供贷款超4亿元，全力满足涉农经营主体对夏粮收购相关金融产品的多样化需求。张勤



建行广东省分行助力“三夏”工作有序推进

近期，中国建设银行湖北武汉经济技术开发区支行受邀参加“2024年中国车谷汉南甜玉米文化节开幕式”。开幕式后，建行武汉经济技术开发区支行行长吴迅、副行长龚兴宇与汉南区人大相关负责同志开展座谈交流，并与汉南区农村合作经济组织联合会、邓南供销社签订《三位一体金融服务战略合作协议》，同时与农产品专业合作社法人代表签订贷款意向书。图为签约仪式现场。肖尚文



## 建行金华市分行依托「建行生活」平台 助农惠农赋能乡村振兴

近年来，中国建设银行金华市分行始终胸怀“国之大者”，持续践行金融工作的政治性、人民性，以新金融服务理念为引领，以“建行生活”为依托，积极运用平台流量，以数字化运营思路，创新打法，探索发放“裕农消费券”引流促消费、农产品“线上宣传推广+线下门店提货”相结合、“建行生活”+“浙里田园”等多样化形式，通过“银政”牵头、“银企”合作、“银农”对接等模式多线共进，创新销售农产品，为“八婺大地”的乡村特色产业注入新的活力。

2021年以来，“建行生活”平台针对金华县域、农村地区700余家入驻餐饮、商超类商户开展普惠消费券活动，每年投放超100万元，针对县域重点商业综合体、商圈专项投放消费券，旨在推动建设以县城为中心、以城带乡的网络消费，强化县域对农村的辐射带动能力，打造县域新型文旅商业消费聚集区。同时，该行通过“建行生活”平台充分结合各地产业特色，与农户直接建立联系，在铺设“裕农通”服务点的基础上，充分宣传农户特色农产品优势，针对浦江葡萄、兰溪杨梅、磐安土笋面、汤溪红美人、浦江梨油等当地特色农产品发放50余万元专项消费券，并结合营业网点客流优势带动农户优质农产品走出乡村、打响特产品牌。

去年，建行金华市分行与各县市农业农村局、团委等相关部门积极接洽，先后在武义、磐安等县联合各县市“农创客”成员开展“共富集市”系列活动，共召集50余家摊位，积极推介本土优质农产品。该行通过“建行生活”为农创客搭建平台，并同步在线上为集市开展宣传，累计发放10万元集市消费券，吸引居民群众到现场体验数字人民币支付便利，感受品尝非遗特产、手工小吃、购买优质农副产品，带动非遗传承推广和农特产品销售，在家门口“燃”起集市“烟火气”，繁荣“地摊经济”、促进农村消费。

该行通过“建行生活”+“共富集市”品牌系列活动，不仅拓宽了农特产品、传统手工制品的销售方式和渠道，助力居民、共富工坊增收，还为广大群众普及金融知识、体会数字经济的便利性。

因多数农产品具有成熟采摘后新鲜度不足和保质期短的特点，为解决这一困境，建行金华市分行通过与农业企业、供销社等开展“银企”合作，打通农产品供应链，先后与本地头部烘焙品牌“山山家”联合开展“无花果蛋糕优惠购”活动，及时进行采摘、销售；与当地社区团购生鲜品牌“新鲜达”联合开展“井上村大米”定项帮扶活动，通过“线上购买、线下核验收”形式，让广大市民品尝体验优质大米；与浙江省农业厅旗下助农平台“浙里田园”合作电商模式，共同助力“浦江十旗下葡萄”走出浦江；与市供销社旗下品牌“金农好好”联合开展“武义高山有机萝卜”抢购、“一元爱心购”活动，积极打开农户销售渠道，减少农户损失。建行金华市分行创新的销售模式，不仅让优质农产品得以走出乡村，也为农民带来了实实在在的经济效益。进一步激发了他们投身乡村振兴的积极性。

目前，建行金华市分行已通过“建行生活”平台开展专项“爱心助农”活动10余场，助力农产品销售超3万斤、销售额突破50万元，根据农户供应能力已形成了一整套成熟的农产品销售模式，用好平台“助农、扶农、富农”。

未来，该行将继续发挥金融优势，通过“建行生活”平台等创新手段，为乡村振兴贡献更大的力量。杨康杰

## 建行黑龙江省分行加大金融支持

# 向新而行“换”出消费新动能

为深入贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府推动消费品以旧换新工作部署，中国建设银行黑龙江省分行在全省范围内积极开展汽车、家电以旧换新工作，加快推动金融支持消费品以旧换新行动有效落地，促进汽车、

家电、家装等耐用消费品更新消费，更好满足人民群众的美好生活需要。在哈尔滨市一汽大众4S店，客户张先生在一款迈腾200万辆纪念版车型前驻足，面对16.79万元的价格他有些犹豫。得知张先

生面临首付资金紧张的问题后，建行哈尔滨道里支行客户经理苏子瑜一番介绍打消了他的顾虑。“您现在购车可以享受我们建行推出的以旧换新专属优惠政策，不仅可以减免1万元车款，还可以申请12万元分期额度和60个月购车分期期限，利率补贴3792元。同时，您作为购车分期客户，我们还赠送您一张中石化加油券。”该支行客户经理说道，“你这么一说，我还真有些心动！这个政策是挺优惠的哈，这么说我能节省13792元，我今天真是来对了，不仅赶上了以旧换新的好政策，解决了我的首付问题，而且还买到了自己心仪的汽车。”张先生高兴地说道，当天就将这款新车开回了家。

建行黑龙江省分行信用卡业务部总经理单滨怡介绍：“我们在全省范围内为购车者‘一站式’办理贷款业务，节省了客户时间，提高了放款效率，最大限度给予最大置换补贴，信用卡购车分期产品额度最高达100万元，分期期限最长为60个月。”

为满足人民群众对家电、家装的需求，建行黑龙江省分行与相关商家合作，通过开展“正阳家电分期礼”“苏宁易购满减礼”

“家电建材优惠满减”“电商分期零息购”“消费贷款升级礼”等一系列惠民利企优惠政策，让消费者享受到真正的优惠。近日，李女士到哈尔滨市正阳家园闲逛，建行哈尔滨平房支行客户经理张楠在与她交流中得知李女士于去年购买房产，由于资金紧张，一直没有购买家电。“建行响应国家绿色智能家电消费补贴政策，对以旧换新客户开展‘购买家电满4666立减366’优惠活动，同时享受信用卡分期零利息优惠。”听到张楠的介绍，李女士心动不已，立即购买了心仪已久的冰箱和电视。“太好了！没想到今天逛街不仅买到了自己喜欢的家电，而且缓解了自己的资金压力，真是一举两得！”李女士高兴地说道。

单滨怡表示，下一步，建行黑龙江省分行将结合省内客户消费需求，搭建汽车、家电、家装等重点行业消费市场服务场景，与新能源汽车经销商、家电销售门店合作，开展以旧换新、购买绿色智能家电享优惠补贴系列活动，用“真金白银”的惠民政策推动耐用消费品进入居民生活，“换”出内需新活力，“换”出市场新动能。张婉娜 秦慧颖



建行黑龙江省分行工作人员介绍家装家电优惠政策