实习编辑：唐慧乔 2024年9月3日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

永济农商银行

“加减乘除”法助力企业发展

今年以来，山西永济农商银行运用“加减乘除”法，发挥职能强化对接，创优服务，金融支持中小微企业发展，实现经营主体倍增目标。

该行着力做好信贷投放“加法”，主动对接获取有融资需求的中小微企业名单，解决企业融资难题，助力企业纾困增效。目前，该行已累计向中药材企业发放4.3亿元贷款，为周边农户提供500余个就业岗位、为5000余户中药材种植户带来收益。与此同时，该行运用政策工具，做好减费让利“减法”，主动承担中小微企业客户在贷款过程中涉及的抵押物评估费、登记费等相关费用，帮助中小微企业降低融资成本。此外，该行组织工作人员深入一线走访调查并据此建立融资清单，同时与银联商务股份有限公司山西分公司强强合作引入“智慧农贸”项目，做实做细倍增“乘法”。在此基础上，该行持续优化服务流程，严格执行限时办结制度，并通过“绿色通道”、简化手续流程的方式落实稳企纾困“除法”。截至7月末，永济农商银行普惠型小微企业贷款余额14.17亿元，较年初净增3.23亿元，增速29.51%，高于各项贷款增速12.38个百分点，普惠型小微企业贷款户数1510户，较年初增加368户。 何红星

洪泽农商银行

开辟“银企”协作新路径

近日，江苏洪泽农商银行“企业e服务”平台建设取得新进展，成功为江苏欧西盾科技有限公司（以下简称：欧西盾科技）搭建线上销售平台，助力该企业开展线上销售业务。此次“企业e服务”平台的成功上线，不仅为消费者提供了更便捷、更智能化的购物体验，也拓宽了欧西盾科技的销售渠道，展现了“银企”协作发展的新路径。

近年来，洪泽农商银行紧跟省联社金融科技工作指导意见要求，以“数字化转型”为核心，聚焦传统企业线上零售痛点，围绕企业“提升品牌知名度、增加销售途径和改善客户服务体验”三大诉求，从客户视角出发，以“数字+工厂”“数字+营销”“数字+微信小程序直播”等方式，赋能企业销售渠道建设，为服务对象搭建“企业e服务”平台，助力合作企业在数字化时代发掘新的销售增长点。据了解，该行为企业搭建的“企业e服务”平台主要涵盖店铺管理、商品管理、订单管理、财务管理、营销中心、区域代理、小程序直播七大核心模块，其中区域代理模块将企业原有线下代理模式转至线上，代理在分销佣金之外，还可参与所有订单分红，有助于激发代理更加积极地为商城宣传，为商城“吸粉”，促进商城订单转化率实现有效提升。

洪泽农商银行信息科技部负责人表示，通过吸取欧西盾科技“企业e服务”平台搭建的成功经验，后续洪泽农商银行还将积极发掘同类企业客群，推介线上营销、远程协作、数字化办公等应用模式，将自身的数字化转型经验转化为更多赋能客户的机会，持续提升对企业类客户的综合服务能力。 朱天弛 孙万

五峰农商银行

金融“活水”沏出万亩茶香

湖北省五峰县种茶历史悠久，现有茶园种植面积22万亩，茶产业不仅是当地的“第一名片”，也是群众增收的“第一财源”。作为农村金融主力军，湖北五峰农商银行立足五峰县茶产业资源优势，充分发挥“金融链长”职责，积极开展“大走访、大对接，‘贷’动茶香飘四方”等专项活动，推行“以茶相贷”等链式金融服务，让与茶叶相关的全环节均能得到精准的金融支持。

该行着力提升普惠金融服务质效，积极打造多维度产品矩阵，通过“茶旅融合贷”“茶企流资循环贷”“农担贷”“共同富裕贷”“创业担保贷”等系列金融产品，主动对接上下游客户，不断优化审批流程，提高办贷效率，开辟“绿色通道”，推动产业链和资金链协同发展、渗透融合，助力茶叶企业做大做强，打造产业发展优势集群，让优质的茶叶能够更快走向全国各地，乃至国际市场。

据统计，近三年来，五峰农商银行已累计为辖内1175户茶企、茶农、茶叶专业合作社、茶叶经销商等茶产业链各类经营主体发放7.36亿元贷款。下一步，该行将进一步结合“六访六增、四下基层”专项活动，推动全员入户走访对接，精准匹配客户需求，力争为五峰县茶产业发展贡献更多金融力量。 吕珊珊

湄潭农商银行发挥金融主力军作用

为实体经济“添金注银”

多年来，贵州湄潭农商银行始终在支持产业结构调整中发挥金融主力军作用，以年均20亿元的持续信贷投入托起了湄潭县茶产业和粮油产业等主导产业及新材料领域等新型产业的发展，目前湄潭县茶叶种植面积和茶产量已连续四年位居全国第一位、粮食加工企业规模居西南地区首位、纳米磁性材料研发生产领跑全国。

茶，是湄潭县的“金招牌”。自2002年将茶产业确定为湄潭县主导产业以来，该县上下齐发力，成功走出了生态产业化、产业生态化的绿色发展之路。在此过程中，为了让茶产业链顺畅地运转起来，贵州湄潭农商银行立足于湄潭县茶产业实际，创新金融产品，打好服务“组合拳”，大力支持从茶苗到茶叶的全产业链发展，成立于2001年的湄潭栗香茶业有限公司就是其中的受益企业之一。

湄潭栗香茶业有限公司主要从事茶苗繁育与推广、茶园基地建设、茶叶研发与生产加工、茶叶品牌打造与销售，先后被评为贵州省级农业龙头企业、国家农业产业化经营重点龙头企业、中国茶叶行业百强企业、贵州省科技“小巨人”企业。每年三四月，该企业会向农民收购茶青，但由于日常茶叶生产、设备维护、工资支付等支出较大，导致该企业一度陷入缺乏足够流动资金的窘境。正当该企业负责人犯难时，湄潭农商银行根据调研情况为其申报2800万元贷款，优先解决企业资金难题。如今，在湄潭农商银行的信贷支持下，该企业销售额已由当初的不足2000万元增加到现在的1.5亿元，成功将“贵州茶”打造为“世界茶”。

米，是湄潭的“金饭碗”。湄潭县素有云贵“小江南”之称。近年来，湄潭县大力发展以茅贡米为代表的地方特色高端优质米产业，贵州茅贡米业有限公司就是基于这一背景诞生的代表性企业之一。

20世纪90年代，农民周建华当起了米商，他利用湄潭优质商品粮资源优势，收购大米贩运到遵义、贵阳销售。创业之初，缺少启动资金的他找到了湄潭农商银行，申请贷款用于贩运周转，自此开始了“‘银企’合作，振兴米业”的新征程。

1997年，周建华创办了贵州茅贡米业有限公司，湄潭农商银行在实地走访调查后一次性为其注入300万元信贷资金。此后，在该企业设备升级、扩建生产线、应对竞争风险等亟需资金支持的关键时刻，湄潭农商银行一次次向其伸出援手，持续为企业发展注入动能。截至2024年6月，该行累计向贵州茅贡米业有限公司投放3.64亿元信贷资金，该企业也从曾经的小作坊、小米厂发展成为拥有5万余亩优质稻生产基地、30余件发明专利的省级农业产业化重点龙头企业。

新材料生产，是湄潭的“金名片”。2014年，贵州鑫湄纳米科技有限公司董事长唐书辉响应家乡号召，毅然决定把公司从广东省中山市“搬”回湄潭经济开发区；同时着力在实用领域创新攻关，大力研发军用和民用的非晶纳米磁芯材料元器件。企业的转型发展亟须资金，湄潭农商银行获悉这一消息后及时为该企业提供了信贷支持。此后十年间，湄潭农商银行成为唐书辉回乡创业路上的“靠山”，持续以金融“活水”助力企业发展。如今，贵州鑫湄纳米科技有限公司已成长为国家级高新技术企业，产品远销长三角、珠三角等地区。 安甜甜 时杰

近年来，江苏沭阳农商银行聚焦大棚无公害蔬菜种植产业，组织工作人员走进田间地头，“一对一”走访大棚种植户，为其制定“一对一”金融服务方案；同时实行“名单制”管理，以确保符合贷款需求的客户第一时间获得贷款支持。图为该行工作人员深入一线与草莓种植户进行深入交流。 胡玲玲

阳城农商银行精准对接融资需求

“贷”动陶瓷产业高质量发展

今年以来，山西阳城农商银行聚焦制造业发展难点痛点问题，持续加大金融支持实体经济的力度，助力阳城“陶瓷·琉璃特色专业镇”建设。截至目前，该行累计为陶瓷企业及上下游企业投放3.16亿元贷款，有力推动陶瓷产业高质量发展。

该行瞄准陶瓷产业特点，找准项目定位，加强“银企”对接，根据企业在生产、收购、加工过程中的融资需求，推出了一系列便捷高效的信贷产品，满足全流程、全产业链信贷资金需求。

针对初创型陶瓷企业缺乏抵押资产的痛点，阳城农商银行依据企业经营流水、纳税等信用信息，推出了“银税贷”“流水贷”产品；为拓宽成长型陶瓷企业抵押物范围，该行借助核心企业信用为下游企业授信，推出“订单贷”“票据贷”等产品，以帮助企业解决发展时期汇款慢、现金流不足问题；聚焦青年创客抵押物不足、缺少担保的问题，该行针对性推出“创业贷”，全方位满足各个类型、各个发展时期企业融资需求。此外，为解决陶瓷产业链上游供应商融资困难，该行积极运用“晋享贷”线上贷款产品，在及时缓解企业短期资金支付压力的同时满足其多样化的支付、融资需求。

该行依照全县重点企业和项目对接名单，建立“白名单”机制，对辖内陶瓷企业进行全面摸底调查，集中做好企业信息采集工作，对有信贷需求的客户实行“点对点”服务，建立“快调、快审、快批”机制，对申请、审批、发放流程再优化，进一步缩短办理流程，加快放款速度，提升客户信贷体验。

长期以来，阳城农商银行聚焦传统制造业绿色低碳转型升级，合理制定专项融资计划，提高制造业中长期贷款比重，发挥好融资供给主渠道作用，推动陶瓷产业低碳化改造，实现清洁化、循环化发展，降低单位产品能耗，实现产业提质增效。截至目前，该行累计向陶瓷产业相关企业发放超7000万元中长期贷款金额。 田哲瑀

隆昌农商银行惠民利企办实事

下沉金融服务 赋能小微企业

近年来，四川隆昌农商银行积极践行“为实体经济服务”理念，着力提升金融服务效率和水平以更好地满足人民群众和实体经济多样化金融需求。截至2024年6月末，该行小微企业企业贷款16.34亿元，较年初净增1.33亿元，增速为8.86%；民营企业贷款15.48亿元，较年初净增1.19亿元，增速为8.38%，民营企业和小微企业企业贷款投放增速均高于各项贷款投放增速。

该行成立了以董事长为组长的小微企业、民营企业营销工作小组，自上而下开展企业客户营销工作；建立服务小微企业、民营企业客户专门运营服务部门，牵头负责小微企业、民营企业服务体系的统筹规划、制度建设、管理推进、统计报告、营销业务工作；制定相关小微企业企业管理制度和考核办法，强化对小微企业、民营企业的垂直管理能力，引导信贷资源对小微企业、民营企业业务的重点客户、重点业务、重点产品、重点活动进行专门推动、专项激励。在此基础上，该行领导班子分别带队，对企业进行全面摸排，深入企业进行实地走访，了解客户存在的困难和问题并分类施策，分轻重缓急予以金融支持。与此同时，该行切实防范化解金融风险，着力提高营销工作的精准性和质效性，开展了企业“走千访万”、人民银行“首贷通”、五类重点客群营销等活动，加大小微企业的信贷投放力度，扩大小微企业贷款覆盖范围，并着力防范对小微企业客户过度授信的“垒小户”风险。截至2024年6月末，该行累计为小微企业提供2.28亿元企业信用贷款，新增11户小微企业法人类客户首贷户。

在贷款利率定价方面，该行严格按照人民银行相关规定，以贷款市场报价利率（LPR）形成机制为基础，合理确定小微企业贷款利率；为做好民营企业和小微企业信贷支持，该行对新增客户贷款利率采取“一事一议”制度，最大限度的降低企业融资成本。

隆昌市某养老服务有限公司在建设过程中出现资金不足的情况。抱着试一试的想法，该企业负责人通过“民企首贷通”填写了融资需求申请。隆昌农商银行在后台接收到这一申请信息后，及时委派工作人员上门收集资料进入贷前调查程序，在一个星期内即为其发放450万元贷款，让客户切实感受到线上申请贷款办贷效率高、额度高、利率低的便利。 徐翠 先俊

荔浦农商银行

首笔创业担保贷款落地

自签订创业担保合作协议以来，广西荔浦农商银行积极响应国家关于促进创业就业的政策导向，深入推动创业担保贷款政策落地。近日，该行首笔创业担保贷款成功办理，实现创业担保贷款业务的“零突破”。

范女士经营一家农产品店，因扩大生产经营规模亟须资金支持。在通过荔浦农商银行微信公众号了解到该行推出创业担保贷款这一金融产品后，她主动到营业网点就相关业务向工作人员进行咨询。该行营业部信贷员在了解到范女士的需求后，主动上门调查、了解该农产品店的整体情况、经营模式、资金需求等具体情况，在确定范女士符合相关申请标准后，以最快速度为范女士成功办理了5万元创业担保贷款。

此次首笔创业担保贷款的落地，标志着荔浦农商银行全力支持创业、助力创业人员和个体工商户等实体经营者工作走上新台阶。荔浦农商银行以创业担保贷款作为助力乡村振兴的重要抓手，持续加强与当地财政局、人社部门的沟通协作，共同为创业者搭建高效、便捷的融资平台，确保贷款资金能够精准、快速发放到创业者手中；同时强化政策宣传，聚焦重点人群，以开展“白名单”采集、整村授信、增户扩面等活动为契机，广泛宣传创业担保贷款优惠政策、优惠利率、申办流程等政策信息；并聚焦返乡人员、高校毕业生、退役军人等重点群体，通过与创业者“面对面”交流了解其资金需求，为他们破解创业难题、提供创业金融服务；着力延展创业金融服务面，主动为创业者、企业送政策和服务，提供更高额度、更灵活的融资渠道，以确保实现创业担保贷款稳投放、普惠金融增量扩面的目标。 黄志琛 陈凤

新乐市农信联社

护航特色养殖产业发展

近年来，河北新乐市农信联社始终坚守支农支小定位，倾力支持民营经济和实体经济发展，创新推出了系列特色信贷产品，着力解决小微企业商户融资难题。

石家庄德安农牧有限公司成立于2015年，是一家集牧草种植和奶牛养殖于一体的综合农业公司。由于近年来肉牛行情持续走高，传导带动淘汰奶牛与奶公牛销售价格上涨，这对奶牛养殖业的盈利状况起到了一定的支撑作用；同时由于乳肉兼用与乳肉杂交模式在奶牛养殖行业开始逐渐被推广与接受，养殖产业迎来了难得的发展期。基于这一背景，石家庄德安农牧有限公司运营场长决心扩大生产规模，并就其融资需求与新乐市农信联社微贷中心王经理进行了沟通交流。

在充分了解石家庄德安农牧有限公司的业务状况后，王经理根据该企业实际情况向其推荐了无需外部担保的“支农贷”产品，并迅速将300万元信用贷款发放到该企业账户中。这笔贷款犹如一场“及时雨”，解决了公司流动资金短缺的燃眉之急。该企业运营场长用这笔资金购进了育肥牛，不仅扩大了生产经营规模，相关业务也得到了进一步的发展。

在新乐市农信联社的助力下，还有更多像石家庄德安农牧有限公司一样的企业得以突破发展瓶颈，实现利润增长。新乐市农信联社客户经理通过多样的走访对接活动，深入主责主业覆盖的农户、商圈等重点领域，加大对小微企业信贷资金投放力度；同时为企业简化审批流程，简化办贷手续，适时积极推出“线上贷”信贷产品，提升金融服务质效，为客户提供个性化、高效率的金融服务，为新乐市农信联社高质量发展打下坚实基础。 赵子琪

润昌农商银行

打通“小螺帽”的致富之路

走进位于山东省聊城市冠县陈贯庄的张之京家中，场院内一字排开的加工机械不断轰鸣；螺帽加工厂房里，全自动设备高效运转，“哔啦啦”的螺帽下线声不绝于耳。“别看我这个车间面积不大，这几台全是最新的自动化冲压设备，每天可以生产螺帽1.5吨。”张之京一脸自豪地介绍道，“虽然购买这些设备，我一次性投入的资金数目不小，但确实是‘物有所值’。在这些设备的帮助下，螺帽产量相较于原来几乎翻了一番。”

小小螺帽虽然看起来不起眼，技术含量也不高，但却是很多机械设备身上不可或缺的重要配件。五年前，张之京正是看到了这一商机，就此开始了他的“小螺帽”生意。

“创业之初，由于缺少启动资金，我便向农商银行贷款购买了两台二手的手工冲压设备，坚持每天生产，逐步改善了家里的条件。”回忆起创业起步阶段的艰辛，张之京感触颇深。与此同时，为其提供信贷服务的山东润昌农商银行桑阿镇支行的客户经理徐佰舒同样关注着这一行业的发展。当得知最新的螺帽加工设备可实现全自动化卷带、冲压、出料的情况后，他在回访过程中将这一消息传递给张之京，为其扩大生产规模提供了可靠的新思路。随后，在张之京决心购买新设备又苦于资金不足时，徐佰舒再一次主动上门提供服务，迅速将30万元“创业提振贷”发放到张之京手中。如今，在致富带头人张之京的带领下，陈贯庄的螺帽加工规模越做越大，致富之路越走越宽。 程彬 张相俊

尚义县农信联社

深入走访问需求 金融服务送上门

“我们的收款码用着感觉怎么样？有什么好的建议？”“你们有社保卡吗？”“最近生意怎么样？需要流动资金吗？给您介绍一下我们最新的贷款产品和政策吧。”在一句句亲切的问候中，河北尚义县农信联社工作人员拉开了走访营销的序幕。

近期，尚义县农信联社利用周六日闲暇时间对临街商户开展“扫街式”走访，挖掘新的商户资源，持续强化“以客户为中心”的服务理念，着力增强与客户联系，加强客户黏性，准确把握客户金融需求，着力创新贷款产品，适配金融服务，不断提高办贷效率。

为做好外拓营销宣传活动，确保集中营销有实效，尚义县农信联社在集中营销日前经过多方商讨对接，制定走访计划；在活动过程中，该联社工作人员通过宣传折页、现场解答等形式，积极向客户普及金融知识、金融政策、金融产品，增强客户风险防范意识，真正实现将金融服务送到客户“家门口”。

尚义县农信联社大青沟信用社地理位置优越、周边商户集中，被选为本次集中营销活动的主要网点之一。该信用社工作人员以拓展“聚合支付”收款码为抓手、以营销存贷款产品为目标，对网点附近街道两边商户进行挨户走访，确保重点区域全覆盖。据统计，当天该信用社工作人员累计对接走访20余户商户、8户“聚合支付”客户，共发放两笔贷款、金额20万元。

下一步，尚义县农信联社将继续调动全员营销积极性，发动全员利用下班时间，以“走出去、广营销、引进来、强服务”的方式全面了解客户金融服务需求，找准营销切入点，制定详实走访计划，将“问需于民、送贷上门”工作真正落到实处。 张晓雨