

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2025年1月14日 星期二 甲辰年腊月初五 第660期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgncx@126.com

海南农商银行以改革为动力

坚守初心使命 做优“百姓银行”

回望2024年,无疑是海南本土金融机构发展历程中具有里程碑意义的重要时刻。2024年5月8日,由原海南省农信联社及19家市县行社以新设合并方式组建的海南农商银行正式揭牌成立。伴随着海南自贸港的蓬勃发展,海南农商银行不断迸发出蓬勃向上的动能与活力。

在改革之“变”与初心“不变”中,海南农商银行致力于打造独具自贸港特色的国内一流农商银行为目标,凭借一贯的坚持与努力,持续为客户、社会及自身创造价值。截至2024年末,海南农商银行资产总额3859亿元,存贷款市场份额均居同业首位;利润总额超20亿元,缴纳税额超13亿元,均创历史新高。

向“新”求“质”

赋能自贸港产业发展

岁末年初,海南皇隆制药股份有限公司各基地车间一派繁忙景象。“海南农商银行1000万元贷款来得及时又准时,为我们扩大再生产和产业升级提供了充足资金。”生产井然有序,海南皇隆制药股份有限公司负责人陈先生欣喜之情溢于言表。

这是一家国家火炬计划重点高新技术企业,2022年入库海南省“专精特新”企业名录。据陈先生介绍,他们在海南拥有两个制剂生产基地和四个子公司,在心脑血管领域拥有先进的生产研发平台和丰富的专业经验。

由于前期购买生产设备资金投入较大,加之近期生产线转型升级,企业有流动资金补充需求。深入了解企业情况后,海南农商银行三业支行结合“专精特新”企业高技术属性和轻资产

特性,发挥“专精特新专项贷”额度高、利率低、可续贷等产品优势,为企业量身定制配套金融服务方案,并畅通“绿色通道”,为企业“贷”来了“及时雨”。

南繁产业跨入百亿元时代,商业火箭“排队”待发,海上风电产业集群成型趋势……近年来,海南加快建设“陆海空”三大科创高地,打造新质生产力重要实践地。而金融在促进科技和产业深度融合、加快科技成果转化等方面具有重要作用。

海南农商银行,这家由海南农信改革发展而来的银行,七十多年前用背包将金融服务送至“最后一公里”,七十多年后再次带着“科技背包”走到了科创企业的“家门口”。

2024年以来,该行支持“专精特新”企业贷款余额21.61亿元;高新技术企业贷款余额39.1亿元;对25个重点园区300余家存量合作企业提供综合金融服务,授信总额超327亿元。

金融“添柴”

助力经济烟火升腾

“微信收款15元”“支付宝收款20元”……夜幕降临,华灯初上,海南大学南门夜市灯火璀璨,各类小吃摊点座无虚席,“烟火气”升腾。

张大哥在夜市经营着一家烧烤摊,“一到周末就特别忙,生意好的时候真是抽不出空档去核对客户是否付了款,不过自从办理了海南农商银行收款码后,轻松实现了一码收款,收到的钱可以直接入账到银行卡里,非常方便!”张大哥指着那个蓝牙音箱说道:“银行工作人员还给我配了蓝牙音箱,也不用担心听不到收款提示!”

让张大哥由衷点赞的是海南农商

银行正广泛推广普及的收单业务。该行聚焦餐饮、住宿、商超、景区、校园等人流量密集、交易高频的客户,上门贴心讲解推广“收单二维码”实时播报、到账提醒、一码多渠道收款功能和配套优惠政策;同时围绕“吃、住、行、游、购、娱”等日常民生,联合商家持续推出支付优惠活动,不断满足客户的消费新需求。

不仅仅是收单业务,为拓展更深、更广、更全面的消费金融场景,助力海南国际旅游消费中心建设,海南农商银行多维度支持,金融“添柴”助力消费经济烟火升腾。

作为本土银行,海南农商银行积极担当,从供给端、需求端、价格端等多角度发力,以“真金白银”焕发消费新活力,很好地发挥激发消费活力的“金融纽带”作用。该行持续加大对汽车、餐饮、旅游等重点消费领域内中小微企业的融资支持,优化消费金融供给,为经营主体“蓄能”;针对海南近年来涌现出的许多消费新场景、新业态,充分发挥地域优势,加快建设丰富金融消费场景,为消费“拓容”。

数字赋能

按下金融惠民“快捷键”

文昌市会文镇的东星斑养殖户肖先生共有91个鱼塘,年产东星斑数量可观。然而,一场突如其来的台风让他的养殖基地遭受严重影响,急需资金修缮设施和补充种苗。在了解到客户困境后,海南农商银行文昌支行第一时间上门服务,通过“乡村振兴e贷—东星斑贷”产品,当天受理,当天完成审查审批并授信贷款额度50万元,切实解决了肖先生的燃眉之急。“因缺乏有效的担保措施,我们往往无法获取足够的信用类贷款额

度。”肖先生的话道出了许多东星斑养殖户的难点和痛点。而海南农商银行创新推出的“乡村振兴e贷—东星斑贷”产品,提升了养殖户金融产品的获得感。

“乡村振兴e贷—东星斑贷”之所以审批快、放款快,得益于海南农商银行对产品的精心设计。客户仅需通过扫码申请,银行结合线下调查,线上系统模型分析评估后即给予建议授信额度与利率,相比传统普惠小微线下贷款节约了很多时间。

“三农”领域一直是海南农商银行投入力度最大的领域。该行持续加大对种业、生猪、粮食、渔业等产业的支持,大力推广“农e贷”“收单e贷”“捕捞e贷”等普惠产品,有效打通农村金融服务的“最后一公里”。

伴随着数字化转型步伐加快,海南农商银行的科技力量已经渗透到各个业务板块。截至2024年12月末,该行已完成全省1167台自助设备的系统升级改造,实现VISA、万事达等主流国际银行卡“7×24小时”取款服务,为境外客户提供了更加优质、高效、便捷的支付服务;同时个人手机银行(网银)已完成换绑登录SIM卡校验、外币购汇、社保缴费、电子社保卡“人脸识别”等多种功能优化。

新的一年,海南农商银行作为一家有担当、有情怀、有温度的银行,将一如既往地践行初心使命,以金融远见助推产业转型升级,以金融动能助力创新发展,以金融温情呵护居民安居乐业,继续书写更多服务地方百姓的暖心故事;并将坚守支农支小主责主业,不断提升农村金融服务质效,做强做优“百姓银行”,全力服务海南自贸港建设和乡村振兴战略。

袁国华 齐尧友

◀近年来,山东兰陵农商银行大力支持“一镇一特”特色农业资源开发建设,围绕蜜薯育苗、种植、存储、销售等给予全产业链金融支持,推动兰陵县苍山街道蜜薯产业发展。截至2024年11月末,该行累计发放支持蜜薯产业相关贷款3700余万元。图为该行客户经理走访蜜薯种植户了解生产经营情况。 陈墨 惠祥臣



南通农商银行“三点”发力

提升金融服务质效

江苏南通农商银行作为地方金融服务主力军,坚定支农支小战略定位,深度融入区域经济发展大局,从完善组织架构、打造人才队伍、加强精细化管理三个方面优化作战阵型,不断提升金融服务质效。

网点是农商银行对外服务、获客黏客的前沿阵地,是人缘、地缘优势的服务载体。南通农商银行围绕区域布局、经营客群、服务范围三大要素,深入开展调研,对全行76家网点结合网格化管理、网点效能综合考核,以信贷业务为切入点,调整了辖内5家支行类型,使得“综合类、普惠类、零售类”三大类型支行实现差异化经营服务,保持竞争优势,提高盈利能力。在此基础上,该行制定网点转型方案,主动优化网点布局,对网点厅堂进行营销分区,选配优秀营销人员,做到高柜与智能柜台合理搭配,按照“先线上后线下、先自助后

工、先低柜后高柜”的原则,动线引导,打造“简约+智能+场景”的运营模式,推进网点向数字化、智能化转型,持续完善金融服务体系建设。

南通农商银行以人才支撑夯实高质量发展智力保障,推进人才强行战略,一方面将全行客户经理划分为综合客户经理、小微客户经理、零售客户经理,实施客户经理、理财经理,实行条线管理,加强条线培训,强化条线考核,锻造一支能吃苦、能战斗、出成绩的业务营销服务铁军。另一方面,该行坚持以人为本,构建“选育用留”生链条,坚持内部培养、外部选聘并重,激活人才发展新动能;同时,优化人才选拔任用机制,为员工搭建广阔的职业发展平台,畅通客户经理职业发展通道,强化基层导向,树立实践、实干、实绩鲜明导向。2024年以来,该行新提拔中层副职人员中有信贷工作经历

人员22人,占比70.97%。

“支农支小、做小做散”是南通农商银行始终坚持的战略方向,以此明确市场定位、调整信贷结构、优化资产质量,不断拓宽金融服务的广度和深度。该行深耕精细化管理,优化信贷业务流程和提升运营效率,严格执行限时办结制;上线“普惠展业平台”打造“线上+线下”相融合金融服务,实现“小额速贷、大额易贷”;对竞争性客户采取“一户一策”,建立科学有效的利率定价机制,提高市场竞争力;深入开展“走访千万”客户大走访活动,严格执行走访打卡要求,稳定客户关系,深度挖掘客户实际需求。此外,该行以省联社信贷平台为依托,借力本地政务大数据平台,针对小微企业主、个体工商户、公职人员等不同客群的金融需求,研发专属信贷产品,推动“产品选人”向“量身定制”转变。

黄帅赛

山西农商银行系统精准对接融资需求

近日,山西农商银行在全系统启动“千企万户大走访”活动,旨在动员系统各级机构主动融入省、市、县三级中小微企业融资协调工作专班,明确工作主线,制定目标,靶向施策,全面及时、精准有效对接“两张清单”内的中小微企业融资需求,全面提升中小微企业金融服务质效。

此次活动以“推荐清单全对接、合理需求全覆盖、信贷规模稳增长”为工作目标,坚持“双向联动、审慎合规、服务高效、价格优惠”基本原则,组建省、市、县三级机构工作专班,明确具体专班工作机制、职责分工和五项重点工作。

山西全省农商银行持续提升供给质量,重点提升普惠小微企业贷款投放总量,确保实现增速稳定高于各项贷款增速,县域市场份额保持稳步提升的目标;重点聚焦“专精特新”等小微企业,健全专业化服务机制,提升资金供给与经济活力的适配性,加大对中小微企业设备更新等方面的中长期贷款支持。

在此基础上,山西全省农商银行对“推荐清单”内的客户严格按照贷款审批流程,认真规范履职,根据中小微企业真实的经营特点等因素,确定合理的贷款期限、还款周期、结息周期;规范服务定价管理,清理违规收费行为;进一步完善落实尽职免责管理制度,健全工作机制,规范业务流程,严格履行免责情形及追责程序,充分调动客户经理敢贷、愿贷的积极性,进一步提升信贷服务质效;强化政策宣讲普及,加强工作辅导和政策解读,充分运用营业网点、官方网站等渠道,宣传工作成效,营造良好氛围,并加大服务中小微企业特色金融产品的宣传,普及金融知识,提升活动影响力;同时,做好数据监测分析,全面准确评估支持中小微企业融资协调工作机制的实际成效,认真做好辖内信贷支持具体情况的记录。

根据要求,山西农商银行系统各级机构持续提升服务质效,充分带动提升客户经理的单兵作战水平和综合专业能力,不断完善运行机制,优化业务流程,提升办贷效率,充分疏通利率优惠、信息传递和资金传导的堵点和卡点,真正打通金融惠民的“最后一公里”。

李守谦

武当山农商银行发放“科创贷”

为小微企业发展提供金融支撑

近日,湖北武当山农商银行向十堰瑞虎机械科技有限公司、十堰坤乾汽车零部件有限公司、十堰鸿兑汽车零部件有限公司三家企业共发放“科创贷”1500万元,这是当地首次以“科技创新贷”模式发放资金,也是政府部门、金融监管部门、农商银行三方落实支持小微企业融资协调工作机制要求,聚焦区域重点科技型企业,提供专业精准的金融服务,更好地发挥金融在服务实体经济、推动创新发展的积极作用,为小微企业高质量发展提供有力支撑的重要举措。

2024年11月,丹江口市人民政府出台《丹江口市“科技创新贷”管理办法》,重点解决辖内科技型企业、“专精特新”企业融资难题。武当山农商银行积极跟进,落实支持小微企业融资协调工作机制要求,主动参与走访清单的制定,全力梳理“申报清单”,高效走访“推荐清单”,与辖内园区积极配合,按照“以点带线、以线扩面”的工作思路做好客户对接,做到走访全覆盖,上门为辖内科技型企业、“专精特新”企业提供针对性服务,并“首吃螃蟹”,为六里坪工业园三家企业办理“科创贷”1500万元。

以十堰鸿兑汽车零部件有限公司为例,该公司是六里坪工业园区一家老牌的汽车零部件制造企业,其实力雄厚,有一定的技术积累。为进一步实现技术升级,该公司决定新建厂区,增加汽车零部件铸造项目和机加工技改项目,但传统贷款方式已经无法满足其资金需求。在上门走访了解到该公司的实际情况后,武当山农商银行与丹江口鑫诚融资担保公司合作上门为其服务,在厂房等抵押物不足的情况下,由担保公司提供足值担保发放“科创贷”700万元,在有效满足企业资金需求的同时,企业可享受贴息、降低资金成本等政策红利,切实帮助中小企业拓宽融资渠道。

为确保三笔贷款顺利落地,武当山农商银行一方面积极对接政府部门、金融监管部门和担保公司等机构,积极争取相关政策支持;另一方面开辟“绿色通道”,确保优先审批、优先放款,在确保合规的前提下缩短信贷贷款审批时间和流程,仅用5天时间就将贷款发放到位,有效满足中小企业生产经营融资需求。

赵德泽

温岭农商银行 金融助力冰雪装备“破冰而行”

随着国内冰雪运动热潮的兴起,许多体育用品企业及时抓住冰雪经济这一“良机”,实现了发展。在温岭市松门镇东南工业区的浙江远景体育用品有限公司(以下简称:远景体育),生产车间一派忙碌景象,滑雪镜组装车间工人们正有条不紊地组装成品、开展质检。

远景体育是国内较早进入体育运动头盔研发与生产领域的企业之一,目前企业产品有运动头盔、滑雪镜、滑雪板等,除内销外,还销往美国、奥地利、韩国等30多个国家和地区。远景体育生产滑雪镜已经有7年时间,目前滑雪

镜团队共有200余人,涉及开发、业务、生产、质检、仓储等环节。

“今年我们的滑雪镜生产线都处于满负荷运转状态,2024年滑雪镜的生产订单是65万副,今年的生产订单突破100万副,已达到120万副,较2024年翻了将近一番,生产订单已经排到了3月份。”滑雪镜组装车间主管潘信如说道。

据了解,今年滑雪镜生产线一直处于火爆状态,滑雪镜的销售产值达到1亿元,占公司整个销售产值的30%。尤其是近期哈尔滨冰雪游火热,企业正加紧赶制滑雪镜订单,日产量达到2000余副。为了满足订单需求,前期公司加大技改

投入力度,新增切割机4台、注塑机8台、镀膜机2台,组装流水线2条,累计投入技改资金达1700余万元。此外,生产滑雪镜原材料也需要大量采购,流动资金非常紧张。

浙江农商银行联合辖内温岭农商银行在“千企万户大走访”中了解到该企业的资金困难,立即为其提供1000万元的“强工”系列低息贷款,其中“强工·设备贷”最高可获购置设备金额60%的融资额度,且支持无还本续贷,自动循环使用,融资成本降低三分之一以上,最大限度满足企业日益增长的订单需求和技改需求。

杨旭晨



学会总结与反思

□ 徐道红

门人员的工作,而是全体员工的工作,要动员每一位员工积极参与到此项工作中去,要制定接地气、且便于不同人员执行的总结计划。总结工作不但要肯定过去一年的成绩,寻找存在的不足,还应该是员工彼此之间交流、学习的过程,以及领导全方位了解每位员工的途径。对此,笔者认为年度总结工作不应该仅停留在纸面上,还应该让领导帮助员工进行总结,采取“个人总结+团队总结”相结合、“陈述+交谈”相结合的方式,加大部门内人员和跨部门之间的交流。同时,年度总结工作也应该在数据层面进行剖析,不但要挖掘数据背后的深层原因,还要分析取得成绩的内外因素,更要分析成因及可借鉴性,只有如此,才能在新的一年里扬长避短,取得更好的成绩。总结要与反思相结合,过去所走的

每一步,均用实际行动证明了对与错,通过反思,能更好地统一思想,上下功夫。在求真务实的前提下,总结必须把成绩讲到,寻找被忽视的工作亮点,此举有助于鼓舞士气。针对上一年存在的问题,不能用“对事不对人”的方式泛泛而谈,这不利于纠正错误,应直面问题、直击关键,让更多的人吸取经验教训。

年度总结必然涉及表彰。单位的表彰指标应该下沉,要向一线人员倾斜,减少人情、关系、照顾等因素对评优评奖的影响,优先表彰会做、不会讲的员工,不让老实人吃亏,不让做实事的人寒心,借助表彰弘扬正能量,激发员工干事创业热情。

“磨刀不误砍柴工”。单位与个人都应该停在总结方面下功夫,要静下心来,留足时间,认真“回头看”,对曾经走过的每一步进行复盘反思,才能更好地“向前走”。