

金融支持产业园区发展路径探析

□ 傅潇

党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》提出,围绕实施国家发展规划、重大战略促进财政、货币、产业等政策协同发力。产业园区是产业集聚的“主阵地”,是科技创新的“策源地”,更是金融发展的“助推器”。而金融是撬动高新产业创新发展的“杠杆”,更是金融发展的“助推器”。而金融是撬动高新产业创新发展的“杠杆”,更是金融发展的“助推器”。而金融是撬动高新产业创新发展的“杠杆”,更是金融发展的“助推器”。

产业园区发展存在的问题

(一)核心产业链条尚未形成。奉新县高新产业园区设立于2001年7月,总面积26平方公里,产业园内的大中型企业和关键性企业不多,作为支柱产业之一的纺织产业,也仅有1家企业形成了纺纱、织布、印染上下游产业链。园区内小微企业占比达97%,多数企业“小而散”,上下游产业间的衔接度不够,辐射和带动作用不强。

(二)产业园区融资渠道较为单一。奉新县高新产业园区内整体科技创新能

力不强,智能化设备、环保新能源、新材料等产业入驻率较低,园区创业环境吸引力不强。企业融资主要依赖传统的土地厂房质押方式,融资渠道狭窄,银行业金融机构开展“商标权、知识产权、技术专利权”质押等新型融资业务的动力不足。

金融支持产业园区发展的路径

(一)围绕“企业生命周期”,打造“支小”产品体系。当前,经济下行压力加大,面对市场需求萎缩、生产成本上升等困境,小微企业的订单来源和利润空间受到了不同程度的挤压。为破解小微企业发展困局,银行业金融机构应从减费让利政策着手,推进“降成本、优流程”工程,通过“百行进万企”“十百千”“金融进园区”“企业沙龙”等一系列营销走访活动,切实掌握园区企业资金需求和融资痛点,深入挖掘金融产品内生动力,创新“支小”产品、优化“支小”流程,结合小微企业“短、平、快”的流动

资金使用习惯及行业生产周期,推出“小微商户贷”和“仓单质押”“应收账款质押”“收费权质押”等贷款业务,满足抵押资产不足企业的资金需求,将“支小”产品期限提高至5年,同步探索“知识产权、商标权、专利权”的“金融变现”方式,将“科技成果转化为贷款资金”;同时,加快与融资担保公司的“银担”业务合作,进一步解决小微企业担保渠道问题。

(二)完善服务网点构架,推进数字金融服务。面对园区小微企业多元化的金融需求,为更好地提供融资、结算、增值等全方位的综合性金融服务,银行业金融机构应在产业园区周边专设1个“企贷网点”,配备多名专职企业客户经理,负责日常园区内小微企业政策宣传指导及对接工作,将信用贷款、减费让利等普惠金融政策面对面传导至小微企业管理层,帮助企业解决生产经营过程中遇到的难题。同时,银行业金融机构要加强“银企”合作,将金融服务与产业园区内的产业链紧密结合,通过“百行进万企”“十百千”的金融支持服务,通过金融资源的有效配置和金融服务创新,推动产业园区内企业的成长和产业升级。此外,银行业金融机构要贯彻落实中央金融工作会议精神,提升数字金融与实体经济融合质效,完善“四

扫”移动平台中企业基础信息库建设,为线上化数字风控提供真实、有效的数据支撑,持续提升商业银行“个商e贷”“百福财园个商e贷”等线上产品的市场份额;通过线上系统全流程风控审批,切实缩短小微企业办贷流程,将“死数据”变身为“活资金”。

(三)多方联动沟通合作,完善金融风险体系。银行业金融机构要注重发展速度与金融风险的关系问题,加强与地方政府、行业协会、融资担保公司的合作,积极争取财政担保资金和融担公司担保金的注入,构建起“政银企”三方联动的融资模式,形成“杠杆撬动”作用。同时,银行业金融机构要探索简便易行、客观量化的尽职免责内部认定标准和流程,细化执行标准,推动尽职免责、失责追责制度落地,构建起“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的长效机制。银行业金融机构可针对园区内高新技术企业融资难、利率高等难点问题,适时实施贷款利率优惠政策,并结合客户的资金流水、金融产品销售数量、往期贡献度等多种因素,为企业提供单笔利率市场化定价服务,减轻其融资负担,让更多的资金流向高新技术产业,促进园区产业结构调整,增强经济发展的新动能。(作者单位:江西奉新农商银行)

推进农商银行高质量发展的实践与探索

——以荆州农商银行荆州支行为例

□ 颜昌友

在全球金融格局深刻变革的背景下,金融作为现代经济的核心,对推动国家发展和提升国际竞争力具有至关重要的作用。农商银行作为服务“三农”、小微企业和地方经济的重要力量,在新时代背景下,面临着提升核心竞争力、实现高质量发展的紧迫任务。然而,在激烈的市场竞争中,农商银行面临着诸多挑战,如客户基础薄弱、产品创新不足、科技应用能力有限等困局。本文以湖北荆州农商银行荆州支行经营发展实践为例,深入探索破局之路,为行业发展提供有益借鉴。

(一)坚守定位,错位发力。作为区域性银行,农商银行应着眼于地方经济,坚持做散、做小的经营理念,服务就近、细分客群、错位竞争。以荆州支行为例,辖内小北门支行毗邻荆州农资大市场,该市场目前共有营销农药、肥料、蔬菜种苗等经销商120余家。在走访中,荆州支行充分结合各经营主体特点和用款需求,积极推广“创业贴息贷”“码商贷”等特色贷款产品,降低涉农经营主体的融资成本,累计为市场经营方及市场经营户发放贷款2700余万元,支持农资大市场蓬勃发展。

(二)渠道投信,链式营销。农商银行要探索产业链金融营销模式,依托核心企业的集聚效应,向上下游提供金融

支持,着力解决小微企业、行业经销商以及商业聚集区、专业化市场等客户群体的融资难、融资贵问题,提升信贷服务可得率。近年来,荆州支行聚焦本土企业集群资金产业链特点,首创湖北农商银行系统第一个链式区域产品“江汉建机链式微贷”,为湖北江汉建筑工程机械有限公司产业链条上的中小企业提供金融支持;并在辖内大力推广,将该模式由工业发展链向养殖业链、仓储链、政府城市建设链、石油机械链等领域拓展,相继研发了“水世纪链式贷”“监管链式贷”“高新票担贷”和“太辉冷链贷”等多款链式产品。五年来,该支行累计为938家中小企业及经营主体发放各项链式贷款达15亿元。

(三)主动出击,全面拓展。一是加强“银政企”合作。扎实推进落实支持小微企业融资协调工作机制,积极运用“两个清单”,确保金融“活水”精准直达小微企业。目前,荆州支行与地方小微企业融资协调工作专班进行了对接,与政府响应工作机制专班高效联动,积极参与“政银企”金融服务对接会,获取优质纳税企业及小微企业“白名单”客户。三个月时间,该支行为170余户小微企业、个体工商户发放贷款近4亿元。二是深入开展“千企万户”“六访六增”等客户走访活动。荆州支行积极对接当地人社局、招商办等部门获取经营主体清单,为清单内经营主体提供工资

代发、账户开立、电子银行等“一揽子”金融服务。三是积极对接本地在外务工人员所在商会、协会。近年来,荆州支行已成功对接荆州籍创业人士在安徽、成都、佛山等地商会;同时,在风险合规的前提下,着力打造“真情送乡情”异地金融服务模式,累计为荆州籍创业人士发放贷款4亿元。

(四)产品创新,精准服务。一是研发专项产品。荆州支行通过对接政府部门经营主体数据接口,为客户精准“画像”,并定制专属产品。近年来,荆州支行大力推广“公积金e贷”“税e贷”,为优质客群提供差异化的金融服务,吸引高净值客户,实现扩面增户目标。二是拓展中间业务收入渠道。荆州支行树立“用服务换收入”的发展思想,贴近客户、贴近市场,通过“收款码+”实现存、贷、信用卡业务融合,提升业务手续费收入。目前,该支行根据辖内实际,初筛6个人流量大、商户集中的街道、市场,全力打造“农商银行智慧示范街、智慧生活超市”。

(五)人才管理精细化。一是要树立“有为才有位”的理念。荆州支行结合重点工作部署,开展“岗位大比拼”“营销标兵”“岗位能手”评比活动,让员工始终保持竞争有为的工作状态,永不脱落的拼搏意识和务实重行的履职能力。二是要建立奖优罚懒的管理机制。目前,荆州支行实行了“员工成长积分制”管理模式,创新设置业绩类、行

类、创新型、文化类、成长类“五大类”积分内容,并将积分细化为20条具体细则,使全员在各项业务和活动中积分都实现有据可依。在季末、年末,荆州支行对积分排名靠前的员工给予一定的物质奖励或休假福利,从而充分调动全员工作积极性、主动性。三是建立全员学习、常态学习的培训机制。荆州支行一以贯之坚持业务培训,优化人员素质,特别是注重青年员工的教育培养,在全行营造勤于努力学习、甘于牺牲奉献、勇于吃苦耐劳的工作氛围。

(六)服务管理精细化。一是严格落实“301”办贷模式。荆州支行简化办贷流程,强化贷款限时办结管理,对超过业务办结时限的信贷业务及时进行工作提示,满足客户关键需求,从而获得客户信赖、筑牢客户基础。二是完善审贷客户回访机制。荆州支行安排专人员进行电话回访,无论客户是否符合信贷要求,均要求员工详细了解客户经营情况、金融需求和服务体验,并做好登记,便于后期产品创新进行二次营销。三是开展金融消费者权益保护。荆州支行积极开展“面对面”“心贴心”的客户走访以及问卷调查;同时,充分发挥内部监督和监事会监督合力,对辖内网点及员工的服务态度、工作效率、职业操守等进行评价监督,确保金融服务与纪律监督同步深入一线、直达客户。

(作者系湖北荆州农商银行荆州支行行长)

雄县、安新、容城农信联社组建雄安农商银行

支持雄安新区高质量发展的思考

□ 李运超

雄安新区,作为国家级新区,承载着推动京津冀协同发展的重要历史使命,是推动我国高质量发展的关键一环。在金融作为现代经济核心的背景下,雄安新区的高质量发展离不开金融的有力支持。雄县、安新、容城三县农信联社作为地方金融机构,拥有丰富的本地资源和经验积累,其探索高标准组建雄安农商银行,旨在提升地方金融服务水平,为雄安新区高质量发展提供强有力的金融支持。

雄安新区高质量发展的金融需求

雄安新区作为新兴城市,其高质量发展对金融的需求主要体现在以下几个方面。

(一)基础设施建设资金需求。雄安新区需要大规模的基础设施建设,包括交通、能源、通信、环保等领域。这些项目通常投资大、周期长,需要稳定的资金来源。因此,金融机构需要为这些项目提供长期、低成本的资金支持。

(二)产业升级转型资金需求。雄安新区致力于推动产业转型升级,发展高端制造业、现代服务业等新兴产业。这些产业需要大量的研发资金和市场拓展资金,以支持技术创新和市场开拓。金融机构需要为这些企业提供多样化的融资方式和灵活的金融服务。

(三)生态环境保护资金需求。雄安新区坚持生态优先、绿色发展,需要投入大量资金用于生态环境保护和修复。金融机构需为这些环保项目提供绿色金融

支持,推动绿色产业的发展。

(四)科技创新资金需求。雄安新区作为创新驱动发展示范区,需要加大对科技创新的投入,支持高新技术企业 and 创新型企业的发展。金融机构需要为这些企业提供创新性的融资产品和金融服务,满足其不同阶段的资金需求。

三县农信联社组建雄安农商银行的必要性

(一)地方金融机构的优势。雄县、安新、容城三县农信联社作为地方金融机构,对本地经济和市場有着深入的了解和把握。它们能够更准确地把握雄安新区高质量发展的金融需求,提供更具针对性的金融服务。

(二)提升金融服务水平。组建雄安农商银行,可以整合三县农信联社的资源,提升金融服务水平;通过优化业务流程、创新金融产品和服务模式,为雄安新区提供更具全面、专业、高效的金融服务。

(三)促进地方经济发展。雄安农商银行的组建,将有力推动雄安新区的经济发展;通过基础设施建设、产业升级转型、生态环境保护、科技创新等领域提供金融支持,带动周边地区的产业升级和转型,形成区域经济发展的新引擎。

组建雄安农商银行面临的挑战

(一)市场竞争压力。随着雄安新区的快速发展,越来越多的金融机构将涌入新区。雄安农商银行将面临激烈的市场竞争压力,需要不断提升自身的竞争力和创

新能力。

(二)金融风险防控。雄安新区作为新建城市,金融市场尚不成熟。雄安农商银行在业务发展过程中将面临各种金融风险,如信贷风险、市场风险、操作风险等,需要建立健全风险防控体系,加大风险评估和监测力度,及时发现和处置潜在风险。

(三)人才短缺问题。雄安新区作为新兴城市,金融人才相对短缺。雄安农商银行在人才引进和培养方面将面临一定的挑战,需要加大人才培养和引进力度,打造一支高素质、专业化的金融人才队伍。

高标准组建雄安农商银行的路径选择

(一)明确战略定位和发展目标

1. 战略定位。雄安农商银行应定位为服务雄安新区高质量发展的综合性金融机构。其核心业务应涵盖基础设施建设、产业转型升级、生态环境保护、科技创新等领域的金融服务。通过提供全方位、“一站式”的金融服务,满足雄安新区不同阶段的金融需求。

2. 发展目标。短期内,雄安农商银行应快速形成服务雄安新区的能力,满足新区建设的金融需求;通过优化业务流程、创新金融产品和服务模式,提升金融服务效率和客户满意度。中长期,应逐步发展成为具有区域影响力的综合性金融机构,为雄安新区的可持续发展提供强有力的金融支持;同时,通过加强与国内外金融机构的合作与交流,拓展金融服务领域和范围,提升国际竞争力。

(二)优化股权结构和治理结构

1. 股权结构。雄安农商银行的股权结构应体现多元化和开放性;通过吸引社会资本和战略投资者的参与,形成稳定的股本和股权结构。同时,应合理设置股权结构,确保地方政府、金融机构、社会资本等各方利益的平衡;通过优化股权结构,提高银行的资本充足率和抗风险能力。

2. 治理结构。雄安农商银行要建立健全法人治理结构,明确董事会、监事会、高级管理层的职责和权限,形成科学、民主、高效的决策机制,确保银行的稳健运营。同时,要加强内部控制和风险管理,完善风险评估、监测、预警和处置机制;通过优化治理结构,提高银行的治理水平和运营效率。

(三)加强业务创新和金融服务

1. 创新业务产品。雄安农商银行应紧跟雄安新区的发展需求,不断创新金融产品和服务模式。例如,开发适应基础设施建设、产业升级转型、生态环境保护、科技创新等领域的特色金融产品,利用金融科技手段提升服务效率和客户体验;同时,加强与国内外金融机构的合作与交流,拓展金融服务领域和范围;通过业务创新,满足雄安新区不同阶段的金融需求,推动高质量发展。

2. 强化金融服务。雄安农商银行要提供全方位、“一站式”的金融服务,包括贷款、投资、理财、咨询等,加大对小微企业和创新创业型企业的支持力度,推动产业转型升级和创新创业;同时,积极参与雄安新区的治理和公共服务体系建

设,提升金融服务的社会效益;通过优化金融服务流程和提高服务质量,提升客户满意度和忠诚度。

(四)加强风险管理和内部控制

1. 风险管理。要建立健全风险管理体系,完善风险评估、监测、预警和处置机制;加强对信贷风险、市场风险、操作风险等各类风险的防控和管理;通过优化风险管理流程和提高风险管理水平,确保雄安农商银行的稳健运营;同时,加强与监管部门的沟通和协作,共同维护金融市场的稳定。

2. 内部控制。雄安农商银行要加强内部控制制度建设,完善内部控制流程和方法;加强对员工的教育和培训,增强员工的合规意识和风险意识;同时,加大内部审计和监察力度,确保内部控制的有效性;通过优化内部控制机制和提高内部控制水平,防范和化解潜在风险。

(五)加强人才培养和团队建设

1. 人才培养。要加大人才培养和引进力度,打造一支高素质、专业化的金融人才队伍;通过加强员工培训和教育,提高员工的专业素养和业务技能;同时,积极引进国内外优秀人才,为雄安农商银行的发展提供人才保障;通过优化人才结构和提高人才素质,提升银行的竞争力和创新能力。

2. 团队建设。要加强团队建设和管理,营造良好的工作氛围和文化氛围;通过加强团队协作和沟通,提高团队凝聚力和执行力;同时,建立科学合理的激励机制和考核机制,激发员工的工作积极性和创造

力;通过优化团队建设和管理机制,提高雄安农商银行的运营效率和服务质量。

对策与建议

(一)加强市场调研和分析。要密切关注市场和竞争对手的动态,加大市场调研和分析力度。及时调整市场策略和业务模式;通过不断优化产品和服务模式,提升客户满意度和忠诚度。

(二)完善风险防控体系。建立健全风险防控体系,加大风险评估和监测力度,及时发现和处置潜在风险,确保雄安农商银行的稳健运营;同时,加强与监管部门的沟通和协作,共同维护金融市场的稳定;通过优化风险管理流程和提高风险管理水平,提升雄安农商银行的抗风险能力。

(三)加强人才培养和引进。加大人才培养和引进力度,打造一支高素质、专业化的金融人才队伍;通过加强员工培训和教育,提高员工的专业素养和业务技能;同时,积极引进国内外优秀人才,为雄安农商银行的发展提供人才保障;通过优化人才结构和提高人才素质,提升银行的竞争力和创新能力。

此外,雄安农商银行可以加强与高校和科研机构的合作与交流,提高员工的专业素养和创新能力;通过“产学研”合作,推动金融创新和业务发展;同时,建立完善的员工激励机制和考核机制,激发员工的工作积极性和创造力。

“智慧食堂”是指利用现代信息技术手段,对传统食堂的运营模式和管理流程进行全面升级和优化的餐饮服务形式。它融合了物联网、大数据、云计算和人工智能等先进技术,是餐饮服务业与现代信息技术相结合的产物。

“智慧食堂”顺应市场政策的发展方向

从供应侧来看,“智慧食堂”厂商按方案类型可分为五大类,即智能硬件集成方案厂商、软件系统开发方案厂商、大数据分析与应用方案厂商、全渠道营销与服务方案厂商、整体智慧食堂解决方案提供商。目前,江南农商银行“智慧食堂”项目合作供应商均属于整体“智慧食堂”解决方案提供商。

从政策上看,中央与地方层面政策持续发力,推动“智改数转”高速发展。2021年,江苏省政府办公厅印发《江苏省制造业智能化改造和数字化转型三年行动计划(2022—2024年)》,提出有序开展产业智能化改造和数字化转型;2022年末,国家三部委联合发布了《关于开展完整社区建设试点工作的通知》,明确提出,我国将在全国范围内开展完整社区食堂建设;2023年10月,民政部、国家发展改革委、财政部等11个部门联合印发了《积极发展老年助餐服务行动方案》。此外,在探索“五大金融”的过程中,科技金融、养老金融、数字金融在“智慧食堂”场景下穿插交融,成为推进金融高质量发展的重要组成部分。

优化“智慧食堂”服务场景 满足客户多元需求

对“智慧食堂”有刚性需求的客户主要分为六大类:机关、事业单位食堂,呈现出使用周期长、用户消费稳定的特征;学校食堂,就餐结算需求较为简单,且用户呈现显著的周期性波动和更迭;医院食堂,用户对用餐流程陌生,客群特点对“智慧食堂”的产品响应提出了更高的要求;企业食堂,需求简单、落地快,金融业务需求较少;社区食堂,基于地方政府养老助餐食堂政策实施,公益属性性强。

以江南农商银行“智慧食堂”业务为例,食堂客户主要分为企事业单位和社区助老食堂两大类;其中,企事业单位占比超过90%。截至2024年10月末,江南农商银行“智慧食堂”客户共有政府机关489家、司法机关41家、事业单位303家、优质企业126家、普通企业2905家;社区助老食堂有412家。

打造“智慧食堂”赋能银行业务转型升级

(一)“双端”发力,提质增效,增强项目盈利能力。一是对公端,加深与企事业单位的全面联系。银行要以“智慧食堂”为切入点,增强综合金融服务的合作关系;同时,积极普及数字人民币代发薪业务,可以通过“智慧小程序”培养用户使用习惯,进一步加深数字人民币的推广和应用。此外,银行要加强各部门之间的合作,形成主营业务、支付清算、数据管理的多方位合力。二是对私端,增强获客能力、金融转化率。银行要建设食堂衍生场景,比如高校的自助咖啡机场景,以增加场景来提高获客率、使用率、转化率;同时,要个性化解决用户痛点,为无食堂、早晚饭、不开火、加班餐等情形提供对应的产品与服务,进一步拓展用户服务范围。

(二)换位思考,设身处地,提升用户使用体验。一是从客户角度出发,优化使用体验。为提高金融转化率,江南农商银行创建的“江南智慧”平台上,要制定科学合理的会员权益。一方面,进一步细化会员划分,平滑不同等级会员之间的差异,增强用户吸引力;另一方面,统筹各条线板块的客户成长模式,将“浮力森林”作为统一的积分体系,统一“度量衡”,拆除权益“壁垒”,为客户提供更清爽的使用体验。

(三)他山之石,可以攻玉,借鉴同业先进经验。除了江南农商银行,其他同业机构也开发出了符合当地特色的订餐系统,实施多项智能管理技术。一是订餐智能化管理。许多同业机构均上线了“线上点餐”类型的功能,通过线上点餐、团餐,与供餐单位完成充分的需求沟通,实现智能订餐的精准性。二是成本智能化管理。部分同业机构通过线上预约功能为食堂每日备菜提供了精确的依据,加上高效、智能化结算功能,使食堂用工和企业费用开支都明显下降。三是服务智能化管理。一些同业机构通过打造健康管理以及数据中台,拓展“智慧食堂”服务触角,将采集的数据应用至食品偏好、健康搭配和人力资源统筹等方面。

(作者单位:江苏江南农商银行)

银行「智慧食堂」业务发展现状及趋势

□ 岳丙寅

以江南农商银行为例