



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10月14日 星期二 乙巳年八月廿三 第695期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com

天津滨海农商银行落地京津冀首笔双认证贷款 助力高能耗产业向“绿”而行

近日,在人民银行天津市分行的指导下,天津滨海农商银行成功为天津渤化化工发展有限公司发放了5000万元“转型金融+碳足迹”双认证贷款,进一步破解了传统授信抵押难题,为企业绿色转型注入了一针“强心剂”。该笔贷款的落地,既是天津市转型金融创新发展的新突破,也是京津冀地区“转型金融+碳足迹挂钩”多元化融资方案的首次成功实践。

高位推动,借“政策东风”破局

随着国家“双碳”目标的深入推进,绿色金融成为驱动产业低碳转型的核心引擎。2023年10月,天津市金融学会发布实施《天津市化工行业重点领域转型金融实施指南》团体标准,明确了天津市化工行业重点领域转型金融支持活动的基本原则、界定条件、技术指标要求、信息披露要求等。2025年6月,人民银行天津市分行、国家金融监督管理总局天津监管局等七部门联合印发了《发挥转型金融作用 服务天津经济绿色低碳发展的实施意见》,提出建立健全“1+1+N”的转型金融支持领域。号令既出,动若风发。天津滨海农商银行积极响应相关部门的政策号召,成立由行

领导挂帅的组织机构,将推动转型金融发展作为绿色金融领域的基础性、长期性工作重点,通过“外部机构合作+内部资源倾斜”双轮驱动,确保转型金融落地见效、走深走实。

精准“画像”,引金融“活水”直达

转型金融面对的是“高碳”而非“绿色”,传统路径依赖深、减排难度大,更需精准施策、靶向“滴灌”。化工行业是天津市的重要支柱产业,亦是绿色低碳转型的重点攻坚领域。因其传统高耗能、高碳排放的产业属性,在“双碳”目标持续推进的背景下,该行业正面临愈发突出的低碳节能转型挑战,转型成效直接关系到全市绿色发展大局。

作为天津市绿色石化产业链的核心重点企业,天津渤化化工发展有限公司围绕“双控”目标要求,采取了一系列措施:通过构建全流程碳排放管控体系压实减排责任,以常态化降本增效活动优化运营效能,靠能源结构转型夯实绿色发展基础,在天津市重点项目——“两化”搬迁改造工程中交出了一张亮眼答卷,转型成效显著。

在捕捉到该企业绿色转型的迫切意愿与融资需求后,天津滨海农商银行迅速

启动主动服务模式:一方面派工作人员上门进行面对面沟通,摸清企业转型规划与资金缺口;另一方面启动内部协同机制,由总行统筹制定服务框架,业务部门下沉调研补充细节,借助“总—分—支”高效联动打通服务链路。该行坚持“一户一策,方案定制”原则,最终为其定制了5000万元的“转型金融+碳足迹”双认证贷款综合金融服务方案,助力企业进一步推进绿色转型,更让每一滴金融“活水”精准滴灌至企业转型最迫切的环节。

机制创新,聚多方合力共赢

该笔贷款的转型金融属性,已由权威第三方评估认证机构开展专业评估并完成认证,从机制上确保信贷资金精准投向企业低碳转型的相关项目,切实保障资金使用与绿色转型目标高度契合。天津滨海农商银行依据联合赤道环境评价股份有限公司评估出具的《转型方案评估报告》,对企业转型贷款采取利率挂钩机制,以化工产品碳足迹为关键绩效指标,持续跟进减排效果并予以利率优惠。企业在生产中的碳减排成果越显著,产品碳足迹数值越低,享受到的利率优惠力度就更大,切实降低了融资成本。

“转型金融+碳足迹挂钩”双认证模式不仅切实降低了企业融资成本,还激励企业自主降碳。该模式通过设置跟踪期,定期由第三方对企业进行转型成效评估,可对企业进行激励约束,防范转型偏离风险,避免产生资金错配问题。这一举措提升了转型认定的颗粒度,为以化工行业为代表的传统高耗能产业的低碳转型提供了“降碳即降成本”这一可复制的金融方案。

“有了天津滨海农商银行的资金支持,我们推进改造升级项目更有底气、更敢放开手脚了。根据当前测算,企业单位产品能耗预计将降至140.5kgce/t,生产核算边界碳排放强度持续走低,主要产品碳排放强度将跻身国内领先行列。”天津渤化化工发展有限公司相关负责人说道。截至今年8月末,天津滨海农商银行绿色贷款余额98.26亿元,较2024年末增加25.96亿元。

下一步,天津滨海农商银行将聚焦服务绿色产业融资新需求,积极创新绿色金融产品,持续加大绿色金融供给,全力推动制造业向高端化、智能化、绿色化发展,为天津新型工业化发展提供助力,为加快建设制造强国贡献更多金融力量。

赵凯蒙



今年以来,江西安远农商银行聚焦当地特色产业的发展现状,通过“整村授信+线上办贷”模式,进一步简化服务流程,实现了“贷款申请一次不跑、小额贷款当天办结”的目标。截至目前,该行已累计为110户百香果种植户发放专项贷款超1500万元,支持其采购有机肥、搭建冷链设备。图为在该行金融“活水”的浇灌下,孔口镇种植户李大叔的果园喜获丰收。

赖超峰

金融“活水”润泽涇川 ——孝感农商银行推动实体经济高质量发展纪实

金秋时节,涇川大地硕果盈枝,处处涌动着发展的活力。孝感市孝南区产业园内,展览展示企业的3D打印设备高速运转,正争分夺秒地赶制汽车新品发布会展具;云梦县郊,“政采贷”助力园林工人采购苗木,让绿化工程得以顺利推进;大悟县鳊塘边,养殖大户看着欢腾的泥鳅,规划着新一年的增收蓝图。

在这些充满活力的发展场景背后,始终活跃着一股精准有力的金融力量——湖北孝感农商银行以支农支小为初心,以产品创新为引擎,引金融“活水”润泽涇川大地的田间地头与企业车间,为实体经济高质量发展注入强有力的金融动能。

创新破局

让“软实力”变身融资“硬通货”

“150万元贷款5个工作日到账,真是解了我们升级设备的燃眉之急!”孝南区某展览展示公司负责人的感慨,道出了众多轻资产企业的融资心声。这家长期为知名汽车品牌提供服务的企业,凭借稳定的订单量与良好的口碑,在行业内站稳了脚跟。然而,受限于缺乏合格抵押资产这一突出瓶颈,企业即便拥有清晰的发展前景,也一度陷入“项目能落地,资金难到位”的困境。

转机始于孝感农商银行北京路支行工作人员的一次常态化走访。该支行客

户经理程刚敏锐地捕捉到该企业的融资需求后,迅速为其推荐了“中小企业商业价值信用贷”产品。该产品打破了传统信贷重抵押的模式,通过“鄂融通”平台整合企业纳税、社保、水电气等多维数据,对企业商业价值进行精准“画像”。在孝感农商银行北京路支行的协助下,该企业凭借优良纳税记录,稳定营收增长获评B级信用,各部门高效协同,5个工作日内便完成放款,助力企业顺利购入3D打印设备、引进设计人才。

精准滴灌

为特色产业注入金融动能

从“养不活黄鳝的伤心地”到“年产值超百万的聚宝盆”,大悟县夏店镇泥鳅养殖产业,见证了孝感农商银行15年的坚守与陪伴。“技术卡壳找专家,资金短缺找农商银行。”这是养殖合作社理事长雷磊总结的创业心得。

2010年,雷磊返乡创业之初,塘堰养殖屡受挫,发展举步维艰。如今,“大悟泥鳅”已成为国家地理标志农产品,全县精养面积超2000亩,带动大批农户增收。这份蜕变的背后,离不开农商银行“雪中送炭”的金融支持:2023年,合作社计划扩大养殖规模,大悟农商银行夏店支行迅速响应,及时发放5万元“农e贷”,为扩产注入关键资金;今年9月泥鳅喂养的关键期,合作社饲料告急,该支

行加急办理“新农快贷”,3天内为其放款10万元,及时保障了饲料供应。

针对政府采购企业“有订单、缺资金”的痛点,云梦农商银行城关支行创新推出“政采贷”产品。当地一家园林企业中标多项绿化项目,却因前期投入大、回款周期长而陷入困境。该行精准匹配金融产品,简化贷款流程、优化贷款利率,开通“绿色通道”,不到一周时间便为其发放了590万元贷款,让纸面订单顺利转化为施工“活水”,以“农商速度”赢得了企业赞誉。

“人熟、地熟、情况熟”,这是孝感农商银行作为地方法人银行的独特优势。截至9月末,全市农商银行贷款余额807.23亿元,市场份额居孝感金融业前列,有力地支持了孝感“三农”及小微企业发展。

“企业与金融,是共生共荣的命运共同体。”孝感农商银行党委书记、董事长秦斌表示。未来,该行将持续深化“金融伙伴”定位:一方面,扩大“商业价值信用贷”“政采贷”产品覆盖面,让更多轻资产企业凭借自身信用进行融资;另一方面,丰富“农e贷”“新农快贷”产品体系,推动乡村全面振兴。

从城区车间到乡村田野,孝感农商银行以创新为笔、以初心为墨,让金融“活水”持续润泽涇川大地,在助力实体经济高质量发展的画卷上,书写着地方银行的责任与担当。

黎明



改革红利下的崛起与分化

霍云鹏

近日,中国银行业协会发布2025年度“中国银行业前100名单”。在这份被视为行业风向标的榜单中,共有18家农商银行上榜,数量再创历史新高。

榜单中不仅出现了重庆农商银行、上海农商银行、北京农商银行等“老面孔”,也迎来了包括海南农商银行在内的新成员。数量扩容的背后,是省联社改革、统一法人、合并重组等制度红利的集中释放,更是乡村全面振兴、资本补充渠

道、风险处置机制共同发力的结果。可以说,农商银行即将从银行体系的“地方队”跃升为不可忽视的“生力军”。

同时,我们必须清醒地认识到,农商银行系统内部正在加速分化:上榜的18家农商银行凭借深厚实力持续领跑,呈现“强者愈强”的鲜明态势;与之相对的是,不少资产规模偏小的农商银行,仍深陷发展困境,前行之路充满挑战。这一现状倒逼省联社改革进入深水区,如

何构建更加合理的公司治理机制,平衡县域法人独立性与系统整体稳定性,仍是待解难题。

2025年度“中国银行业前100名单”不仅是一张榜单,更是一张镜子,映照出农商银行从“草根金融”迈向“标杆银行”的蜕变轨迹。可以预见,随着改革深化、服务创新、科技赋能,农商银行将在农村的广袤土地上继续拔节生长,成为银行业不可替代的“推进器”。

这家农商银行团队精气神何以激扬 ——来自山西河津农商银行以人为本以文化人、释放服务潜力的调查

□山西河津农商银行党委书记、董事长 刘晋林

政以才兴,业由才广。对于银行业来说,员工队伍建设直接关系到改革创新的全面推进和金融事业的高质量发展。

当前,如何有效凝聚员工发展信心、充分激发队伍内生动力,成为众多银行机构亟待解决的重要课题。山西河津农商银行立足自身发展实际,围绕员工成长与团队建设,从打通成才通道、完善激励机制、强化人才培养等关键环节入手,开展了一系列积极探索,为银行业员工队伍建设提供了有益参考。

打通成长通道,端正奋进心态

“之前没有和河津农商银行打过交道,这一交往就断不了。小原又专业又热情,随叫随到,只要是和金融有关的业务,他都会积极做出回应。”初秋时节,一见到河津万寿堂药店负责人崔女士,她激动地说道。

崔女士口中的“小原”,名叫原晓毅,是一位“90后”,现为河津农商银行文苑支行副行长。2024年的一天,他在“扫街”时走进了万寿堂药店,了解到这家运营20余年的老药店,出现了流动资金紧张。

面对原晓毅的到来,崔女士既高兴又担忧。高兴的是,有人送钱来了;担忧的是,双方此前交集不多,如何开口借钱又让她有些为难。然而,后续的贷款办理比崔女士预想中要顺利得多。

“就见了一面,两三天后,90万元贷款就到账了。”崔女士欣喜地说:“资金有了保障后,药店转型的步伐迈得更大了。”

除此之外,原晓毅还为万寿堂药店安装了该行的收款二维码,为药店员工办理了“晋享贷”、信用卡等业务,全方

位服务药店发展。

2016年入职河津农商银行的原晓毅,从基层到机关,在多个岗位历练过,主要从事信贷营销业务。目前,他管理的贷款余额高达两亿余元,在该行名列前茅。

多年来,该行秉持人本理念,着眼像原晓毅一样的35周岁以下青年员工的发展,制定“823”计划(即:按照岗位划分8个培训类别,每周组织2天夜间培训,符合条件的员工每月至少参加3次集中培训),推行综合培训全员化、常态化机制;通过开展演讲比赛、知识竞赛、业务竞赛等各类活动,发现人才、启用人才,为想干事、能干事、会干事的青年员工提供平台,促使各类人才脱颖而出。经统计,2024年,该行组织开展培训40余期,培训人数达2100余人,在全省农商银行系统组织的技能比武、知识竞赛中,该行员工屡获佳绩。

该行持续组织35周岁以下青年员工和党员开展“春蕾争艳”和“党员争先”活动,明确相应的活动内容和考核指标,并结合个人品行、团队合作、风险合规、担当精神等综合因素,实施动态管理、跟进考量、择优培养。近几年,该行选拔中层干部52人,干部梯队建设不断加强。

完善激励机制,焕新奋发状态

“没想到,我的贷款额度较之前增加了二分之一,利率反而降低了三分之一。”说到河津农商银行的贴心服务,河津市鑫梦运输有限公司负责人吴女士感慨道。

河津市鑫梦运输有限公司主要经营道路货物运输及运输车辆销售等业务。近年来,该公司积极响应绿色物流

的发展趋势,逐步推进运输装备的电动化转型,并开始购进新能源运输车。

为吴女士提供服务的是河津农商银行樊村支行的综合柜员邱洋。2016年,邱洋正式入职,多年来主要从事柜员工作,获得了众多客户的好评与认可。

考虑到吴女士的用资需求,她在前不久及时调整了其“晋享贷”额度。那一次的额度调整,也为双方新业务的开展奠定了基础。

“他们这个行业,投入大,收益也高,还是有一定保障的。”经过贷前调查,邱洋心中有数,并积极向支行汇报。眼下,河津农商银行正逐步落实对河津市鑫梦运输有限公司的资金支持。

邱洋的踊跃表现,源于河津农商银行不断完善激励机制。

该行聘请第三方绩效管理公司就考核体系、效果评估及绩效管理等方面进行指导,最终实现考核机制的全过程管理;同时,运用科技手段解决考核数据的及时性、准确性问题,提升绩效考核的信息化水平。绩效考核的升级运行,打破了传统“大锅饭”的弊病,切实做到了让多劳者多得。

此外,该行按月评选柜面服务及信贷服务之星;按年组织开展“两优一先”评选活动……通过多渠道的平台展示,将品行端正、业绩突出的员工筛选出来,发挥榜样带头作用,激励全员向先进学习、向荣誉而行。

注重人才培养,永葆奋斗姿态

“我和农商银行的缘分可深着哩,我们交往有20多年了。”说这话的时候,河津市康翔种植专业合作社负责人马先生的眼里含着泪水。(下转2版)

南通农商银行聚焦老年客户需求
打造独具特色的养老金融服务体系

近年来,江苏南通农商银行高度重视老年客户的金融服务质效,充分发挥农村金融主力军作用,紧紧围绕地域优势和客群特点,打造具有自身特色的适老服务体系,为广大老年客户提供更加全面优质的“金融+”服务。

南通农商银行成立养老金融工作领导小组,围绕养老金融工作目标,结合地区实际,研究确定养老金融服务的定位、措施、任务,在组织机构、制度建设、服务模式、流程管理等方面强化工作部署和督查辅导,构建专业高效的养老金融服务体系,确保养老金融工作始终沿着正确的路径向前推进。

该行制订《养老金融服务方案》,明确各相关部门、网点工作职责,把参与推动养老金融工作作为一项政治任务,把该项工作与各类业务考核结合,配套科学的考核办法,形成“一级抓一级、层层抓落实”的工作机制。该行加强对网点日常服务行为规范的监测和指导,及时跟踪分析适老服务工作的进展和成效,按季度开展文明服务提升检查,检查覆盖率达100%,逐步提升老年客户对于金融服务的体验感。

针对老年客户的不同金融需求,该行及时推出适合老年人的储蓄存款、理财产品等,以满足老年客户群体的养老储备和风险管理需求;同时,积极探索开发综合性养老金融服务体系,为老年客户提供养老规划咨询、资产配置建议等全方位养老金融服务方案。该行制定养老金融领域专项资助政策,配置专项信贷计划,“一户一策”为老年客户提供综合授信、资金结算、理财规划等“一揽子”金融服务,为养老机构的相关项目提供差异化金融支持。

该行着力打造有温度的养老金融特色网点,开辟“尊老公益区”,为老年客户设立爱心专座,配备各类便民设施,定期更新老年人喜欢阅读的报纸、杂志,为“银发”群体量身打造专属特色网点;同时,成立“小圆服务队”,为生病卧床、行动不便的高龄老人、残障人士等特殊群体提供上门服务,延伸老年客户的金融服务半径。该行不断完善“市、县、乡、村”四级服务网络体系,设立普惠金融服务点200余个,打造助农取款服务、生活缴费服务、政务服务“三位一体”的金融服务体系,逐步实现“综合金融服务不出镇,基础金融服务不出村”的目标。该行以“守住‘钱袋子’”“金融知识万里行”等活动为契机,通过视频展播、金融讲堂等多种方式,开办“适老课堂”,积极向老年客户群体普及学习智能手机应用、识别人民币真伪、防范电信网络诈骗等知识,为老年客户搭建与新时代连接的桥梁。

接下来,南通农商银行将继续聚焦老年客户群体的相关需求,从软硬件设施、服务方式、人文关怀等方面搭建独具特色的养老金融服务体系,着力为老年人提供更周全、更贴心的专业化金融服务,切实提高老年人的幸福感和安全感。

倪美丹