

京山农商银行
发放首笔“两农信用价值贷”

近日,湖北京山农商银行首笔“两农信用价值贷”成功落地,为当地一家预制农产品加工企业精准投放98万元纯信用贷款。

据悉,该企业专注于预制农产品生产、加工与销售业务,近年来订单量持续攀升,生产线不断扩容升级。但受货款回收周期较长影响,企业流动资金一度承压,难以满足其激增的生产需求。

京山农商银行京源支行的工作人员在日常回访中敏锐地察觉到该企业的资金困境,结合企业信用良好、经营稳健的实际情况,迅速响应,为其量身打造了“两农信用价值贷”产品方案,并安排专人提供全流程贷款申请指导,及时开通贷款审批“绿色通道”,从而实现高效精准的信贷投放。

未来,京山农商银行将继续深化“六访六增”客户走访机制,进一步挖掘并激活农村“沉睡”的信用资源,从源头上解决农户及涉农经营主体的融资难题,为推动乡村全面振兴注入强劲的金融动能。

赵倩 徐攀

黄骅农商银行
助力汽车零部件产业转型升级

在汽车零部件产业向新能源、智能化转型的行业浪潮下,河北黄骅农商银行主动作为,以创新金融产品精准赋能产业集群发展。2024年,黄骅汽车零部件产业集群营业收入达85亿元,集群内186家主要企业中已有56家获得黄骅农商银行的信贷资金支持,贷款余额共计1.07亿元。

针对汽车零部件产业的发展特点,该行创新推出“专用汽车贷”“智造升级贷”等专属信贷产品,打造了覆盖企业研发设计、模具制造、技术改造、扩大再生产全成长周期的金融服务体系。这些信贷产品执行利率约3%,有效降低了企业融资成本。同时,该行积极利用“政银企”对接会、“一键融”平台等渠道,开通“绿色审批通道”,优化授信流程,实现快审快批,确保金融“活水”能够及时、精准地注入实体经济,为地方特色产业集团的腾飞插上“金融翅膀”。

张泓

龙游农商银行
推出“智慧系统+金融”服务模式

近日,浙江龙游同创小微园的“智慧园区”系统开始上线运行,标志着衢州市首个“智慧园区”系统正式落地。在这一系统的基础上,浙江农商联合银行辖内龙游农商银行创新实行“智慧系统+金融”服务模式,为同创小微园内的人驻企业提供了2亿元授信。此举不仅推动园区管理迈入数字化、智能化发展新阶段,更让金融资源精准对接小微企业的服务需求,为园区内企业高质量发展注入了强劲动力。

“智慧园区”系统是一款涵盖企业园区智能管理全场景的智能系统。它与金融服务的结合,核心突破在于实现了“银企”数据直连,打通了信息壁垒,为企业打造了一个从入驻孵化、成长扩张到成熟稳定的全生命周期线上融资服务体系。

依托此次“整园授信”,龙游农商银行精准对接小微企业在发展过程中面临的融资难、融资贵等问题,为园区内的人驻企业提供了多元化金融服务;同时,联动政府部门和专业机构提供涵盖财务咨询、创业辅导、市场拓展等增值服务,全方位助力小微企业成长。

蒋莉颖

无极县农信联社
为客户提供专属信贷方案

今年以来,河北无极县农信联社秉持“立足县域、服务‘三农’”的宗旨,深入开展“一池两新万企”行动。

无极县某养殖场负责人寇某曾在东侯坊曹家庄村从事肉牛养殖与销售多年。目前,其经营的养殖场存栏肉牛数量600余头,经营场地约30亩。日前,该联社工作人员通过网格化走访了解到,因牛肉市场价格与活牛收购价格持续走高,寇某正考虑进一步扩大养殖规模。经过综合分析养殖场的经营状况后,该联社为其量身定制了增量授信方案,为养殖场的扩产发展提供精准金融支持。

近期,该联社走访小团聚焦辖区内头部装备制造企业开展优先走访,以“一池两新万企”行动的惠企政策为抓手,精准定制专属信贷方案,成功为一家龙头企业授信200万元,并与其上下游6家配件供应商、修理厂商建立信贷关系,逐步形成了“核心企业+链属客户”联动发展模式,进一步实现了产业集群金融服务全覆盖。

李昱

护航小微企业成长

团风农商银行深耕工业园区

创新信贷产品 赋能小微企业

近年来,湖北团风农商银行坚定不移地推进工业园区示范行建设,通过产品创新、服务升级与生态构建,精准赋能小微企业发展壮大。截至目前,该行工作人员已累计走访对接并服务县域内三个工业园区90%的小微企业,成为推动区域实体经济发展的金融主力军。

作为一家根植县域的金融机构,团风农商银行始终将辖内工业园区视为其支持实体经济、践行服务使命的重要阵地。“我们与园区企业是共生共荣的关系。他们的需求,就是我们创新服务的方向;他们的成长,就是我们的价值所在。”该行董事长的一席话,道出了银行与地方经济共生共荣的坚定信念。

针对园区内小微企业融资难、融资慢的痛点,该行打造了一套覆盖企

业全生命周期的信贷产品体系。针对园区内初创企业轻资产、缺抵押的痛点,该行创新推出“创业启航贷”产品,为入园不久的初创企业提供最高300万元的纯信用贷款支持,重点考察项目前景与创始人素质,有效解决了企业首贷难问题。园区内某建材公司负责人王总对此深有感触:“当时,仅凭一份商业计划书和面对面深入沟通,农商银行在一周时间内就为我们发放了300万元启动资金,这份信任尤其珍贵。”

对于进入快速成长长期的企业,该行全力推广“知识产权价值信用贷”“中小企业商业价值信用贷”等产品,并开通信贷审批“绿色通道”,将平均放款时限压缩至1到3个工作日,及时为企业“输血供氧”,将企业的无形资产转化为实实在在的信贷资源。

长期以来,团风农商银行的角色,

早已超越了传统的信贷提供者。通过定期举办“银企”沙龙、构建园区企业生态圈,该行积极扮演“资源链接者”角色。据悉,今年以来,该行已成功促成园区内37笔供应链合作,总金额高达4200万元,有效帮助相关企业降低了运营成本,提升了市场竞争力。

在数字化转型浪潮中,该行大力推广“福满e家”APP与小程序,实现贷款“一键申请”、资金“秒级到账”,并尝试通过数据研判为企业主动预授信,推动金融服务模式从“人找钱”向“钱找人”转变。

团风农商银行相关负责人表示,未来,该行将继续坚守服务实体经济的初心,深化园区金融服务,做小微企业身边最懂它、最可靠的金融伙伴,为县域经济高质量发展注入更加强劲的金融动能。

陈诚



今年以来,山西晋城农商银行聚焦辖区内制造业产业的发展现状,从创新服务模式、拓宽服务渠道等方面入手,不断优化信贷结构,调整信贷资金投向,推出“兴业贷”“极速贷”“金信贷”等金融产品,持续加大对民营制造业企业的支持力度。截至目前,该行累计为274家制造业企业发放贷款4亿元。图为在该行金融“活水”的浇灌下,当地制造业企业加紧投入生产。

韩清杰

仪征农商银行主动上门走访

量身定制“扬创贷”产品

为深入践行金融服务实体经济理念,精准赋能区域内优质科创企业成长,为地方经济高质量发展注入强劲的金融动能,近期,江苏仪征农商银行集中开展了“扬创贷”支持“白名单”企业专项走访对接活动。通过主动上门走访、深入调研分析,该行成功为一批具有发展潜力的科创企业提供定制化融资支持。值得一提的是,针对当地一家深耕木质家具设计与制造的匠心企业,该行精准投放300万元“扬创贷”,为企业坚守匠心、创新发展提供了强有力的金融支撑。

该企业是一家集设计、生产与销售于一体的现代化家居制造企业,长期秉持“匠心铸就品质、设计点亮生活”的经营理念,其产品凭借精湛工艺与独特设计,在市场上建立了良好的品牌声誉。面对日益增长的高品质家居消费需求,该企业需要扩充原材料储备并加大新产品研发投入,以期实现产能扩张与品牌价值提升的双重目

标,但资金问题一度成为制约其发展的主要因素。

仪征农商银行工作人员在常态化走访中,敏锐地捕捉到该企业的融资需求。该行客户经理团队迅速响应,主动上门服务,深入企业生产一线,全面考察其生产经营、市场前景、发展规划及资金使用计划。经过严谨、高效的综合评估后,该行充分发挥“扬创贷”产品优势,为企业量身定制了高效、便捷的“一揽子”金融服务方案,并快速完成了300万元信贷资金的审批与发放。

“扬创贷”是由扬州市政府相关部门联合扬州市财政局、扬州市科学技术局、扬州市工业和信息化局及当地金融机构共同推出的专项信贷产品,旨在靶向破解科创企业普遍面临的融资难、融资贵问题。该产品以其显著的利率优惠、灵活的担保方式、高效快捷的审批流程备受企业青睐。此次仪征农商银行对该企业的信贷支持,不仅助力企业破解了在新发展阶段面临

的资金瓶颈,更彰显了该行作为地方法人银行服务地方、扎根实体经济的责任与担当。

“仪征农商银行提供的这笔‘扬创贷’,对我们而言真是一场及时雨。它不仅精准解决了我们扩大再生产过程中的资金难题,其高效的审批速度和专业的服务流程,更让我们深切感受到了仪征农商银行支持实体经济的满满诚意与服务效率。有了这笔资金支持,我们有信心将产品做得更强、更优,进一步巩固和提升市场竞争力。”该企业负责人由衷地感慨道。

展望未来,仪征农商银行将继续坚守“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的市场定位,持续深化金融服务内涵,不断创新和优化金融产品体系;为辖区内更多有市场、有前景、有发展信心的优质企业提供更加有力、更加精准的融资支持,与地方企业同舟共济、携手并进,共同谱写区域经济繁荣发展的崭新篇章。

万子杰

吉首农商银行

金融支持冷链企业稳步成长

近日,湖南吉首星兴冷链市场隆重举行了开业暨招商展销会。四万平方米的现代化冷链基地内人流如织,千余家合作企业带来的全品类冷链鲜品吸引了大批市民和商户到场采购。作为吉首市星兴冷链食品有限责任公司(以下简称:星兴冷链)多年来的战略合作伙伴,湖南吉首农商银行受邀全程参与此次活动,在送上开业祝福的同时,开展反洗钱、反“电诈”、反假币“三反”金融知识宣传,以金融力量护航企业发展、守护人民群众的“钱袋子”。

自2020年起,湖南吉首农商银行就与星兴冷链结下了深厚的合作情谊。针对企业发展过程中抵押物不足、资金回笼慢等难题,该行创新采用顺位抵押、股权质押等增信方式,累计投放贷款超1亿元;还通过向下游优质客户补充发放信贷资金,有效缓解了企业近欠压力,助力其年销售收入增长近240%,从初创企业稳步成长为占据湘西州60%以上市场份额的冷链龙头企业。今年以来,该行更是授予星兴冷链“巾帼贷”专项授信额度,以精准金融服

务支持其扩建升级,全程见证并助力星兴冷链实现从单一经营到“仓储+物流+展销”一体化发展的跨越式成长。

活动现场,吉首农商银行设立专属宣传展台,业务骨干化身金融安全宣传员,围绕市民和商户关注的高频金融风险点开展宣讲;通过发放宣传折页、展示假币实物、剖析典型案例等方式,详细讲解新版人民币“一看、二摸、三听、四测”的辨伪技巧,拆解刷单返利、冒充客服退款等“电诈”骗局套路,揭示出租出借银行卡的洗钱风险。针对市场内商户资金往来频繁的特点,该行工作人员还现场指导其开通手机银行、设置交易提醒,手把手教学安全转账技巧,累计服务群众超500人次,发放宣传资料800余份,切实将金融安全知识送到了群众身边。

未来,该行将继续以精准、高效的金融服务,为星兴冷链及更多本土企业发展注入强劲动能,同时持续开展金融知识普及活动,筑牢金融安全防线,真正实现“金融赋能产业、服务惠及民生”的双赢目标。

石沁雪

云州农商银行

“一企一策”破解小微企业融资难题

近年来,山西云州农商银行坚持“走出去、沉下去、融进去”的工作方针,通过精准的需求摸排、灵活的方案定制和高效的业务办理,为辖内小微企业注入源源不断的金融“活水”,全力推动地方经济高质量发展。截至目前,该行已累计为307家小微企业发放贷款32.42亿元。

该行打破传统“坐等客户上门”的服务模式,全面推行网格化管理和名单制走访,客户经理团队深入工业园区、田间地头、商业街区,对辖内小微企业开展“地毯式”走访,与企业负责人进行面对面沟通,详细了解企业的经营现状、发展规划、技术优势及其在融资、结算、理财等方面的具体需求,并建立起“一户一档”动态信息库。这种“零距离”服务模式,不仅拉近了“银企”关系,更成功实现了金融服务供给

与企业实际需求的无缝对接,为该行后续精准提供信贷资金支持奠定了坚实基础。

针对小微企业“短、小、频、急”的融资特点和缺乏足额有效抵押物的现实痛点,该行坚持“一企一策”原则,摒弃“一刀切”式的信贷审批标准,着力构建综合性信用评价体系,除了看重传统的财务报表和抵押物外,更加注重对企业实际控制人的品行、企业的主营业务发展前景、核心技术竞争力、上下游供应链稳定性以及真实经营流水等“软信息”的挖掘和评估。

通过这种灵活、务实的综合研判,该行成功为多家有市场、有前景但缺乏传统抵押物的优质小微企业量身定制融资方案,成功助力其突破发展过程中的资金瓶颈。

牛超

黔西农商银行

为雨伞加工企业“撑”起“保护伞”

缝纫机的呜呜声里,布料与伞骨在指尖穿梭——这是黔西本地雨伞加工小微企业的日常,也是数十个家庭的生计依托。从几台旧机器的小作坊到能稳定吸纳周边村民就业的生产车间,这家小微企业的成长,离不开贵州黔西农商银行及时雨般的信贷资金支持。

对这类轻资产的加工型小微企业而言,缺少资金曾是制约其发展的最大瓶颈:订单来了,却凑不齐采购布料、配件的预付款;想扩大产能,添置设备的钱又没有着落。在这一背景下,黔西农商银行打破重抵押的传统信贷思路,针对其“订单稳定、就业带动强”的特点,推出信用类“小微经营贷”产品。该产品无需房产抵押,企业仅凭经营流水和信用记录就可以快速获得农商银行批复的30万元贷款额度,让其既能承接大量订单,又能控制材料成本。这笔贷款为企业发展按下了“启动键”,助力

其成功添置了新的缝纫设备,产能提升了30%。更关键的是,生产规模扩大后,企业又吸纳了8名附近的留守妇女和返乡青年就业,人均月收入稳定在3000元以上。

在黔西,这样的故事并非个例。黔西农商银行聚焦“小而美”的民生型产业的发展现状,把信贷资源精准投向当地特色小微企业。从雨伞加工到服装缝制,从食品加工到手工作品,该行通过“小额、高频、快贷”的服务模式,已为数百家小微企业注入金融“活水”,带动当地超200个就业岗位稳定落地。这些企业没有亮眼的规模,却像细密的针脚,把就业机会缝进了乡村与社区的肌理。黔西农商银行的信贷支持,就像为小微企业撑起的一把伞——既能遮资金短缺的雨,也能挡发展乏力的风,让“家门口”就业的暖阳,照进了更多普通人的生活。

双双

安义农商银行

开展“千企万户城区大走访”活动

为推动支持小微企业融资协调工作机制落地见效,让金融服务全面触达当地小微企业和个体工商户,近日,江西安义农商银行开展了以“安农益商·百日攻坚”为主题的“千企万户城区大走访”活动。此次活动,该行累计为城区内的1500余家经营主体提供金融服务,新建档客户超1000户。

该行将城关镇和辖内工业园区划分为10个网格,秉持“网点协同+上下联动”的原则,综合网格大小和内部商户、企业总数,逐一明确对接网点和机关部门对接人员,将走访责任压实到位;安排专门力量进行线上调度走访工作,及时分配新增客户,并开通通业银行和信贷业务审批“绿色通道”,营造快速响应、联动推进的协作氛围,有效提升了工作效率。

除拍照打卡、微信通报等基础流程外,该行充分运用线上建档工具,现

场对网格内客户实施精准录入与建档工作,健全当地小微企业和个体工商户信用档案,筑牢业务发展的数据根基。同时,机关部门随机下沉网格开展协同走访,现场掌握该行辖内各营业网点及员工的工作方法及实效,及时将有效经验与先进做法通报全行,着力营造“比学赶超”的走访氛围。

根据走访情况,该行工作人员专门梳理了当地各行业经营主体的相关情况,全面了解了当前形势下各行各业面临的机遇和挑战,为下一阶段政策制定和产品优化找准方向;综合分析客户建档情况,科学梳理当前客户需要的金融产品,并结合现场实际针对性提供第三方支付、代理保险和小额贷款等“一揽子”营销服务,用多维度金融产品及服务这记“组合拳”助力客户完成从陌生到熟悉的精准转化。

盛泽宇