

## 长治漳泽农商银行 为养殖户发放“惠农贷”

近年来,山西长治漳泽农商银行锚定支农支小战略定位,以普惠金融为利刃,创新打造“链式金融服务”模式,精准破解养殖户融资难题。截至目前,该行累计发放养殖户贷款97户,金额5620万元,用金融“活水”浇灌出一片养殖产业新天地。

张大哥是老顶山镇漳头村有名的养牛大户。近期,他打算进一步扩大养殖规模,购买更多设备,但却为缺乏资金而犯了愁。长治漳泽农商银行行瓌北庄支行的客户经理在调研走访时,了解到他的资金需求后,立即携带移动终端设备为其提供上门服务,通过调取张大哥近一年的饲料采购记录、养殖档案等经营数据,精准评估其融资需求,为其定制信贷方案,并推介“惠农贷”金融产品,开通“绿色审批通道”,实现高效极速放款12万元。

下一步,该行将不断创新金融服务模式,深化与养殖户的合作,助力更多农户在养殖产业中发家致富,为乡村振兴贡献金融力量。李雪

## 威县农信联社 金融“活水”润泽小微企业

河北正灿滤清器制造有限公司是一家成立于2017年的科技型制造企业,凭借过硬的产品质量与国际化视野,在激烈的市场竞争中闯出了一条高质量发展之路。

今年以来,该企业因拓展新能源滤清器生产线,面临原材料采购资金短缺的问题。河北威县农信联社积极响应河北省联社“一池两新万企”行动号召,组建专项服务团队深入该公司进行调研。“从贷前调查到贷款发放仅用时3天!”该企业财务负责人感慨道。威县农信联社通过开通“绿色通道”,为其精准投放贷款300万元。这笔资金如同及时雨,保障了包括聚醚多元醇在内的核心原料的供应,助推企业年产能突破1500万套。

自“一池两新万企”活动开展以来,威县农信联社的工作人员已累计走访企业及经营主体8667家,摸排融资需求460条,累计为企业新增授信16.1亿元。张雷

## 峡江农商银行 量身定制“政采贷”融资方案

“从贷款申请到300万元信贷资金入账,仅仅需要不到一周时间。”位于峡江县工业园区的某公司负责人说道。据悉,该公司是一家从事建筑智能化工程施工的电子科技企业,最近签约了一个政府采购项目,因为订单备货、添置设备等导致流动资金出现紧张。

江西峡江农商银行了解到这一情况后,立即组织客户经理进行上门调查,“一企一策”为企业量身定制300万元的“政采贷”融资方案。信贷资金到位后,该企业立刻向供应商订购了一批设备,及时解了燃眉之急。

峡江农商银行从客户实际出发,通过“政采贷”授信,将一份政府采购合同化为“真金白银”,破解了企业融资难题,为小微企业融资开辟了新路径。同时,该行主动加强与当地政府部门沟通联系,积极关注政府采购项目,与中标供应商开展上门精准对接,并开通“绿色通道审批通道”,在客户资料齐全的情况下,做到快办、快审、快批和快放,将更多金融“活水”精准引向中小企业,助力企业破局发展。邹智彪

## 二十载砥砺奋进 绘就高原金融新画卷

### （上接1版） 创新服务模式,拓宽产品渠道

青海农信秉持“源于您”的服务理念,结合青海各地的自然条件、历史文化、特色产业等因素,以“一县一品”特色信贷模式为抓手,结合全省经济社会发展现状、产业规划、信贷需求等,先后推出“三牲贷”“拉面贷”等一系列金融产品,支持全省特色产业 development。截至目前,青海农信已累计投放“三牲贷”429笔、金额1.9亿元;“拉面贷”3.91万笔、金额47.06亿元。

青海农信以创新驱动金融赋能,在服务社会民生与基层治理领域持续发力,取得了显著成效;全力加大社会民生领域金融产品和服务的创新力度,累计制定第三代社保卡371.45万张,发卡量占到全省总发卡量的62.7%,在全省金融机构中位居第一;搭建农村集体“三资”管理数字平台,已在全省29个县区成立“三资”代理服务中心,为全省3737个行政村开立村集体经济账户,开户率99%。

奋楫扬帆二十载,高擎农信奋进旗。站在高质量发展的新起点,青海农信将以坚如磐石的战略定力、永不懈怠的奋斗姿态,全力以赴为青海省经济社会发展贡献金融智慧,为谱写中国式现代化青海篇章贡献更大农信力量。

## 武汉农商行提供全方位服务

# 助力企业成功登陆港交所

近日,武汉农商行光谷分行多年支持的武汉元光科技有限公司(以下简称:元光科技)在港交所主板成功上市,成为港股“智能时序数据第一股”。武汉农商行作为元光科技的长期金融合作伙伴,见证了企业正式迈向国际资本市场,开启全球化发展新篇章的重要时刻。

元光科技作为中国公交领域领先的时序数据智能服务提供商,旗下的核心产品“车来了”APP利用大数据分析及人工智能技术,为超2.9亿用户提供实时精准的公交出行信息,覆盖全国274个城市,在三线及以下城市拥有极高的市场占有率和影响力。自成立以来,元光科技凭借技术创新和对市场需求的敏锐洞察力,在智能交通领域迅速崛起,但因科技型企业经营资产的特性,在技术研发、市场拓展的关键阶段面临资金短缺难题,经营发展遭

遇阻力。

作为服务科技型企业的“行家里手”,武汉农商行光谷分行始终关注辖内科技型企业的融资需求。得知元光科技在发展初期面临资金难题后,光谷分行科技金融服务中心团队主动走访企业,为其量身定制专属金融服务方案,成功运用“科技融”系列产品为企业发放信贷资金,助力企业成功提升技术实力和市场竞争力,驶入发展的“快车道”。此外,光谷分行科技金融服务中心积极跟进企业金融服务需求,联合科技金融生态伙伴为企业

提供财务辅导、信贷咨询、政策讲解等全方位金融服务,帮助企业优化财务管理,提升资金使用效率;同时,协助企业对接资源、申领补贴,切实降低融资成本,为企业发展不断创造有利条件。截至目前,该行已累计为元光科技发放贷款

5000余万元。

长期以来,武汉农商行坚持以科技金融创新为导向,通过打造科技金融服务中心专营服务机构,创新“九专”服务模式,致力于为企业提升提供全流程、多层次金融服务。未来,武汉农商行将继续加大对科技创新的支持力度,助力更多科技型企业在本市场实现腾飞,推动科技创新成果加速转化为现实生产力,为武汉打造“全国科技创新高地”提供支撑力量,在服务国家战略中彰显地方金融机构的责任与担当。缪子龙 杨学伟



为提升消费者金融素养,增强其安全意识,贵州黔西农商银行聚焦“保障客户权益,乐享安心生活”主题,组织开展“普及金融知识万里行”活动。截至目前,该行通过“集中宣传+精准触达+多渠道联动”模式,累计开展宣传活动15场,发放宣传折页1300份,活动触达1800人次,有效提升了不同客户群体的金融知识储备。图为活动现场。

## 普惠金融呵护青年创业梦 ——邵阳农商银行支持地方经济高质量发展系列报道之二

2024年9月,湖南省委书记沈晓明在2024互联网岳麓峰会岳麓论坛上广邀全国乃至全球大学生来湖南创新创业。在今年的全国两会上,沈晓明再次向大学生发出了“背着双肩包可以到湖南来创业”的热情邀约。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的企业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单多则意味着需要大量原材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。”他说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

公司创立初期,何少勇在一家园区租了厂房,购买了设备请人生产、加

工活动板房。一次偶然的机会,何少勇来到邵阳农商银行宝中支行开户,银行工作人员的服务态度十分热情随和,用很短的时间就为其办好了业务,这在他的脑海里留下了深刻印象。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

数据显示,截至4月末,邵阳农商银行已发放“创业担保贷”1059.96万元,惠及75名创业者,用实际行动践行了服务地方经济、助力创新创业的使命与担当。夏毅泉 文春艳

生产。在今年的“一池两新万企”行动中,衡水农商银行的工作人员再次上门走访,了解到该公司刚接到出口俄罗斯的服装订单,流动资金需求大,且此类出口海外的订单,2至3个月后才能回款,周期较长。经过综合评估,该行为其增加了授信额度并发放贷款60万元,及时解了该公司的燃眉之急。

### 降低客户融资成本,扩大金融专员服务覆盖面

自“一池两新万企”活动开展以来,衡水农商银行辖内38个网点的175名员工组成25个工作小分队,班子成员带头示范,每周至少两天前往辖内支行带队外拓,并在例会上汇报走访进度,共同分析发现的问题,集体研究解决办法,群策群力,推动“一池两新万企”行动落地落实。

在“一池两新万企”行动开展期间,衡水农商银行加强与行政部门合作,运用衡水智慧金融服务平台稳定引入外部数据,推动涉企信息应享尽享,提升获客精准度,进一步提高走访效率;积极落实减费让利政策,降低客户融资成本,根据贷款种类、担保方式、信用等级、“银企”合作等具体内容,对小微企业贷款实行利率优惠,最低利率降至3.5%;实行网格化走访营销,以支行为单位,做到周边3到5公里内的小区、市场金融服务专员全覆盖。截至目前,该

行共布放260块金融服务专员公示牌,服务涉及23个小区、76个行政村。

在“一池两新万企”行动中,衡水农商银行重点关注新市民、新业态、新型农业经营主体的金融需求,将个体工商户、新市民创业者、平台经济从业者等群体纳入走访范围。该行深入桃城区、开发区、滨湖新区等地,结合行业分布特点,全面走访辖区内个体工商户、小微企业、新市民创业者及平台经济的从业人员;重点关注餐饮、物流、电商等新兴业态,共完成客户走访1.23万余户,覆盖率达90%以上。

为提高走访效率,该行对企业及个体工商户进行分类标签管理,筛选出1.23万条数据组成重点走访清单进行客户走访。基于标签化管理结果,衡水农商银行动态调整服务策略,根据企业经营数据和市场变化,实时优化服务举措,进一步提升金融服务质效。

厉兵秣马新征程,奋发有为争朝夕。晨曦微露时,衡水农商银行的客户经理已踏着露珠走进街道村巷,与农户促膝长谈,细问春耕夏种资金周转需求;烈日当空下,调查小组深入大棚车间,为小微企业“把脉”经营痛点,记录每一份真实需求。下一阶段,衡水农商银行还将与客户并肩同行,为他们提供全方位金融服务,携手奔向更加美好的明天。

## 兴义农商银行

## 金融赋能“中药小镇”建设

作为地方金融主力军,贵州兴义农商银行以普惠金融为笔,在精准服务处着墨,为捧乍镇打造“中药小镇”注入了强劲的金融动能。

兴义市前程中药材种植农民专业合作社负责人叶昌国,是捧乍镇中药材种植的先行者。“我和农商行打了很多年交道,从刚开始的几千块钱到现在的几十万元贷款,一路走来,农商行见证了合作社的成长。”叶昌国说道。如今,他所经营的合作社共种植50余亩黄精,年产值100余万元;同时,带动捧乍镇槽子湾村共30余农户种植黄精500余亩、粽叶300余亩。

作为捧乍镇打造“中药小镇”的另一张亮丽名片,贵州黔艾香生物科技有

限公司同样也得到了兴义农商银行的信贷资金支持。该公司自种艾草2600余亩,托管1000余亩,推广种植2000余亩,建设了1万平方米的艾草加工车间和800平方米的艾绒产品深加工厂,是一家集艾草种植、艾草产品研发与生产等于一体的艾草产业链企业。“艾草种植、收割和除草需要的工人比较多,每年我们公司能够带动2000余位农民就业,发放工资总额在20万元左右。”该企业负责人谭涛说道。在这一背景下,兴义农商银行为其发放了98万元信贷资金,实实在在地解决了企业资金周转难题。

截至目前,兴义农商银行已发放1.86亿元贷款支持捧乍镇中草药产业发展,惠及农户与商户共1459户。于慧

## 安福农商银行

## 为竹笋加工企业注入金融动能

在安福县葱郁连绵的竹林掩映下,一座朴实却繁忙的竹笋加工厂正在有序运转。一袋袋包装好的竹笋产品,正通过物流渠道,源源不断地销往全国各地市场。这里便是龙道生倾心心血经营的竹笋加工厂。

这位昔日的竹木种植大户,深谙“绿水青山就是金山银山”的道理。守着家乡丰饶的竹林资源,他敏锐地洞察到竹笋深加工产业的巨大潜力——不仅能大幅提升竹林的附加值,延长产业链,还能有效解决鲜笋集中上市带来的销售难、价格低等痛点。然而,蓝图虽好,启动资金却成了拦路虎。正当资金难题让这位“竹乡能人”踌躇之际,他怀揣着希望,走进了安福农商银行的大门。

安福农商银行在了解龙道生的创业规划和融资困境后,高度重视、迅速行动,基于龙道生扎实的种植基础和清晰的竹笋深加工产业发展规划,精准匹配“财农信贷通”专属信贷产品,解决了贷款审批流程,10日内便将80万元信贷资金顺利发放到位。

有了安福农商银行关键的信贷资金支持,龙道生的竹笋加工厂很快建成并投入生产。如今,龙道生经营的加工厂年加工鲜笋已突破5万斤,产品附加值大幅提升,不仅有效消化了其自有竹林及周边竹农的鲜笋产量,解决了“卖笋难”的问题,更直接创造了20多个稳定的就业岗位,让村民们实现了在“家门口”就业增收。刘洋

## 乡宁农商银行

## 创新金融服务 促进地方经济

在田间地头、厂房车间,总能看到山西乡宁农商银行工作人员忙碌的身影。他们怀揣着助力乡村振兴和服务小微企业的使命,将金融服务的“春风”吹到百姓“家门口”,为地方经济发展注入了源源不断的金融“活水”。

为实现金融服务与农户需求的精准对接,乡宁农商银行创新推出“微网格+地图+电子台账”立体化服务模式,将全县划分为190个微网格。该行工作人员深入田间地头,以“绣花功夫”建立涵盖农户资产状况、经营需求、信用记录的动态电子台账;依托这一数字化工具,精准推出“农e贷”“兴隆贷”等信贷产品,为种植养殖户及时备足周转资金。截至目前,该行已累计为1.74万户

农户授信13.48亿元,助力花椒、苹果、养殖等特色产业规模化发展。

针对农村地区老龄化程度高、金融服务获取不便的痛点,乡宁农商银行派驻“金融村官”携带移动终端设备走村串户,为留守老人现场解答关于医疗、养老等方面的相关问题,为腿脚不便的老年客户提供上门服务。今年以来,该行“金融村官”累计服务农户超2.3万人次,覆盖全县85%的行政村。

乡宁农商银行以“三专机制”精准服务,破解企业融资难题。今年以来,该行小微企业贷款余额新增6100万元,助力3家企业完成技术升级与产能扩张,其中2家企业年产值破千万元,成为县域经济主力军。周向峰

## 无极县农信联社

## 助力光伏企业产能跃升

在“一池两新万企”行动走访中,河北无极县农信联社的工作人员了解到某新能源科技有限公司正面临发展难题。该企业专注于太阳能光伏设备研发与生产,凭借先进技术在行业内崭露头角,但因订单激增、企业生产车间扩建及引进新型光伏板生产线急需大量资金。由于企业处于快速扩张期,固定资产有限,传统融资渠道难以满足其资金需求。

获悉该企业的相关情况后,无极县农信联社迅速响应,组建由公司业务部、业务管理部组成的专业团队,多次深入企业生产车间、研发中心,详细了解企业核心技术、市场订单、财务状况及发展规划;结合企业轻资产、高成长的特点,创新实行“知识产权质押+供应链担保”模式,为企业量身定制“绿电贷”金融产品,并给予利率优惠;同时,开通“特事特办”审批通道,仅用3个工作日就为企业发放了600万元贷款。资金到账后,该企业及时将资金投入车间扩建和生产线建设中,新生产线投产后,企业光伏设备月产能提升50%,并成功与省内多家大型新能源企业签订长期合作协议,产品市场份额得到进一步提升。

下一阶段,无极县农信联社还将持续关注该企业发展,根据其后续技术研发、市场拓展需求,提供多元化金融服务,助力企业在新能源领域做大做强,为县域绿色经济发展贡献金融力量。李昱

## 谷城农商银行

## 让招商引资企业跑出“加速度”

在湖北省全面推进县域经济高质量发展的战略背景下,谷城县以“资源招商、产业招商、乡情招商、环境招商”四轮驱动,吸引了一批优质项目落户该县。作为县域经济发展的金融主力军,湖北谷城农商银行主动融入招商大局,以创新服务模式、精准金融产品、高效审批流程,为招商引资企业注入金融“活水”,助力企业落地即生根、发展再提速。

湖北某线业公司是2024年落户谷城的纺织生产企业,凭借与江苏中石化的良好合作,迅速打开全国市场,2025年预期产值将突破3亿元。随着订单量激增,该公司面临原材料采购、设备升级的资金压力。谷城农商银行营业

部工作人员在走访中获悉该企业的融资需求后,启动快速响应机制,开通小微服务“绿色通道”,组建专业客户经理团队驻点调研,量身定制金融服务方案,仅用3个工作日就将1000万元信贷资金发放到位,及时填补了企业流动资金缺口。

今年以来,谷城农商银行聚焦主责主业,当好政府招商助手,引入技改企业、盘活资产提供招商用地,通过加大金融产品供给、做优账户服务等举措,为企业提供全生命周期的金融服务,助力企业从建设落地到发展壮大