

益阳农商银行 下沉服务 点“竹”成金

益阳市赫山区是湖南省竹产业重点发展区,这里竹林绵延,竹制品加工企业林立,一次性竹筷、工艺筷、竹吸管等产品远销海外,竹筷出口份额占全国销售市场的15.2%。

“客户经理主动上门对接,不用企业负责人来回跑银行,贷款很快就办下来了。”泥江口镇一家竹制品加工企业负责人的感慨,道出了湖南益阳农商银行服务下沉的真实写照。该行以“村银共建+金融村官+整村授信”工作模式为抓手,加快推进农户和新型农业经营主体建档评级授信。与此同时,该行客户经理携带移动终端设备走村入户,24小时“随时随地办贷”,真正打通了金融服务竹产业“最后一公里”。截至今年8月末,该行竹产业贷款余额达4303.41万元,较年初新增649.36万元。**谢丽思**

枝江农商银行 推行企业微信服务模式

在数字化发展的浪潮下,银行服务如何更加贴近客户? 湖北枝江农商银行的答案是:让服务“上线”、让信任“在线”。近年来,该行全面推行企业微信服务模式,以全员认领、精准对接的方式,将金融服务从柜台延伸到客户“指尖”。

枝江农商银行全面推行扫码商户企业微信全员认领机制,将辖区内扫码商户精准归拢到对应员工的企业微信通讯录中,实现“户有人管、人人有责任”的目标;将企业微信与“码商e贷”深度融合,为扫码商户精准放“贷”,让金融“活水”精准滴灌到每一户有需求的商户;同时,创新开展客户群体专项批量营销,通过企业微信打造场景化、精准化、批量化获客模式,为招客增户、沉淀存款、拓展业务开辟新路径。**陈小小**

古县农商银行 助力涉农产业延链强链

为持续做实做优支农支小主业,全力深耕乡村振兴金融市场,今年以来,山西古县农商银行坚持把产业链思维贯穿至金融服务全过程,进一步打通涉农产业金融服务堵点和难点。

在摸清片区产业底数的基础上,该行紧扣农业产前、产中、产后全周期,以链主企业为切入点“顺藤摸瓜”,清晰掌握产业链各环节的资金痛点;同步辐射带动上下游家庭农场、农民专业合作社及涉农小微企业,让金融“活水”精准滴灌县域特色产业,助力本土农业产业延链、补链、强链。

以古县核桃产业链供应链相关数据为例,截至目前,该行已累计为上游31户种植户投放235万元信贷资金,给予链主企业60万元贷款支持,为下游11户销售客户提供313万元的信贷支持。**董萌**

龙游农商银行 授信500万元“保证贷”

近日,浙江农商联合银行辖内龙游农商银行为浙江亚天新材料有限公司新增授信500万元“保证贷”,为企业二期项目推进、产品抢占市场注入了强劲动能。

该公司主营硫酸镁阻燃剂及基础化工原料生产,产品广泛应用于化工、建材等行业。该公司二期项目总投资约5亿元,年产10万吨硫酸镁产品,建成后将有效补齐龙游县无机盐新材料产业链短板,但在项目建设阶段却出现了原材料采购及设备支付资金缺口。龙游农商银行客户经理在强基走访中了解到这一情况后,第一时间上门对接,结合企业行业属性、生产工艺及订单数据,为其量身定制了500万元“保证贷”综合授信方案,助力企业生产节奏持续加快,产品出货量稳步攀升。**方静波 项力洲**

安新县农信联社 金融赋能“银企”合作

今年以来,河北安新县农信联社西马庄信用社积极探索全方位“银企”合作新模式,通过精准投放金融贷款、普及智慧金融服务,为地方经济高质量发展注入强劲金融动能。

资金是企业的血脉,尤其在经营周转、扩大生产的关键节点,一池“活水”往往能激活整盘“棋局”。该信用社组建专职客户经理团队,深入厂区、车间,对合作企业进行一对一走访调研,精准把脉相关企业的融资痛点。针对不同行业、不同规模企业的实际需求,该信用社灵活配置“信用贷”“抵押贷”等差异化金融产品,并开辟“绿色审批通道”,确保信贷资金快审快放。今年以来,该信用社已累计为辖内60余家制造业、商贸业小微企业投放贷款1665余万元。**郝东芹**

护航小微企业成长

衡阳衡州农商银行发放转型金融贷款

推动农业企业绿色低碳发展

近日,在中国人民银行衡阳市分行的指导与推动下,湖南衡阳衡州农商银行(以下简称“衡州农商银行”)成功为衡阳市稻香农业股份有限公司发放了480万元转型金融贷款。这是衡阳市落地的首笔农业领域转型金融标准试用贷款,标志着衡州农商银行在探索金融支持农业绿色低碳发展方面迈出了坚实一步,为县域农业现代化与绿色低碳协同发展提供了可复制、可推广的“样板”。

为深入贯彻落实中国人民银行、国家发展改革委等部门联合印发的《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》,衡州农商银行立足县域农业实际,主动将绿色金融理念融入服务“三农”全过程,深入研究《转型金融支持经济活动目录(农业行业)》,精准识别符合秸秆能源化利用转型路径的企业,着力将金融资源向农业废弃物资源化、能源化利用等绿色低碳领域倾斜,以实际行动书写“绿水青山就是金山银山”的金融答卷。

农业绿色转型项目普遍面临“碳排放难、抵押担保弱、信息不对称、审批周期长”等融资堵点。衡州农商银行坚持问题导向,从信息增信、评估革新、审批提速三方面创新突破,靶向打通融资落地“最后一公里”。

衡州农商银行主动联合当地相关部门,构建“清单定位+靶向对接”的精准服务体系,组建走访专班,分片对接高新技术产业园区和省市新型农业经营主体重点名单,深入开展“千企万户大走访”“强基固本大走访”活动,在园区驻点办公,第一时间响应客户需求,有效破解“银企”信息不对称难题,切实将企业的绿色资产和技术流转化为资金流。

该行积极引入政府性融资担保机构和风险补偿基金,建立合理的风险分担机制,切实解决企业缺乏传统抵押物的难题,确保信贷资金精准、安全、高效地应用到生物质燃料替代化石能源、热源改造与高耗能设备节能升级等具体项目中。

针对农业绿色转型项目周期长、风险高的特点,该行开辟绿色转型贷款审批“绿色通道”,简化审批流程、限时办结,提升放款效率;同时,推行客户经理移动办公模式,配备便携式授

信、申贷设备,将办公场所“搬”进企业车间、田间地头,提供一站式金融服务;围绕企业项目开工建设、竣工投产、研发升级全生命周期融资需求,创新推出多元化融资工具,切实满足相关企业不同发展阶段的资金需求,为辖内企业绿色转型发展注入源源不断的金融动能。

该笔信贷资金发放到位后,将有力地支撑稻香农业推进秸秆打捆直燃供暖供热、成型燃料清洁燃烧等秸秆能源化利用工程建设,通过替代农业生产环节化石能源消耗,实现温室气体减排,达成生态效益、经济效益、社会效益协同增益。经第三方机构评估认证,预计到2027年末,该企业单位产品碳排放强度较2023年下降19%,为全面推进乡村生态振兴和农业现代化注入绿色动能。

作为扎根县域的本土银行,下一阶段,衡州农商银行将继续深化绿色金融产品创新,完善绿色信贷服务体系,加大对农业绿色低碳转型项目的金融支持力度,以实干担当书写乡村振兴的绿色答卷,为衡阳市农业高质量发展和“双碳”目标实现贡献更大力量。**王雅琴 陈陈宇**



前不久,浙江农商联合银行辖内仙居农商银行客户经理深入“杨梅故事馆”走访台胞创业者曾俊源,实地了解其经营情况与产品研发进展,积极对接直播带货合作事宜。获悉曾俊源的资金需求后,该行经过综合评估,为其发放了60万元纯信用贷款,及时解了其燃眉之急。图为该行客户经理通过实地走访了解曾俊源的融资需求。**王玲琰**

怀仁农商银行创新服务模式

金融“活水”浇灌羔羊产业链

山西省怀仁市作为全国农区养羊第一县、国家农业现代化示范区,当地羔羊产业早已构建起饲草种植、良种繁育、屠宰深加工、副产品资源化利用的完整产业闭环。拥有国家地理标志双认证的“怀仁羔羊肉”,品牌影响力辐射全国,产品远销海内外。紧扣全省“十五五”特优农业发展部署,山西怀仁农商银行跳出“一户一贷”的传统授信思维,把金融服务嵌入羔羊产业的每一个环节,以产业链供应链金融创新为抓手,为地方畜牧产业高质量发展注入源源不断的金融动能。截至目前,该行羔羊全产业链贷款余额3.35亿元,覆盖12家链上加工企业、46家规模化养殖合作社。

对照山西农商联合银行农业产业链供应链服务的相关创新举措,该行细化分解17项落地任务,组建专项工

作小组,沿着饲草种植、羔羊繁育育肥、屠宰分割、熟食加工、有机肥生产等八大链条开展全覆盖走访调研,全面梳理存量养殖户134户,筛选首批重点目标客户9户,锁定怀仁市金沙滩羔羊肉业股份有限公司、怀仁市恒祥养殖有限公司两家核心链主企业,同步储备7家潜力链主培育对象,首期摸排市场融资需求1500万元。

羔羊养殖周期短,上下游各经营主体资金需求差异明显,传统信贷产品往往难以适配产业发展的真实节奏。该行以“养殖贷”为核心,打造“3+N”产业链差异化产品矩阵,针对上中下游不同经营场景量身定制融资方案,全力破解产业融资适配难题。

为守住信贷资金真实用途关口,该行创新“订单+物流单据+结算凭证”三方交叉核验机制,为核心链主企

业开立监管专户,构建“放款—采购—销售—回款—还款”完整资金闭环,既保证信贷资金专款专用,又依托真实交易流水实现授信额度动态调优。

产业链金融行稳致远,离不开内外协同的风险缓释机制。怀仁农商银行联动政府、担保机构、人民银行等多方力量搭建多元化风险缓冲体系,同时优化内部考核与免责机制,充分激发一线业务人员的干事动力。

一只羔羊,串联起一户富民产业;一笔信贷,激活全链条发展动能。下一步,怀仁农商银行将持续深耕羔羊特色产业链,不断创新金融产品、优化服务模式,持续完善链式授信体系,以更精准、更接地气的金融服务,助力“怀仁羔羊肉”这张地方名片越擦越亮,为乡村产业振兴贡献农信力量。**王晓琛**

广安农商银行构建综合服务体系

满足科创企业多元化融资需求

为扎实做好金融“五篇大文章”,深耕科技金融赛道、做实做细金融服务实体经济的各项举措,近日,四川广安农商银行成功为四川切纳科技有限公司(以下简称:四川切纳科技)建立了990万元科技贷款,精准赋能企业采购生产原材料、升级汽车零部件及配件智造生产线。此次放贷是该行聚焦科技创新、支持高新技术企业成长、助力地方先进制造业提质增效的务实行动,更是其深耕本土、精准滴灌实体经济,推动科技金融政策落地见效的生动实践,充分彰显了该行“银企”同心、携手共赢、助力地方产业升级的责任与担当。

据了解,四川切纳科技主营汽车线束、塑料产品研发、生产、销售及配套服务。自成立以来,该公司始终坚守“以人为本、以市场为导向、以科技为先导、以产品为基础、以质量为保

证”的经营理念,深耕汽车零部件智造领域,是国家863项目参与企业、官方认定的国家级高新技术企业。自2020年起,广安农商银行与四川切纳科技建立了长期稳定的“银企”合作关系,为企业提供账户开立、企业网银、员工工资代发等基础金融服务,全方位保障企业日常经营资金结算需求。近期,该公司因生产规模扩张、原材料储备增加,出现阶段性现金流紧张问题,亟须资金周转保障其生产经营稳定。

了解到该公司的融资需求后,广安农商银行坚守金融服务实体经济初心,紧扣科创企业经营特点与资金周转规律,快速响应、主动对接,为企业量身定制专属科技融资方案,开辟“绿色审批通道”,高效完成990万元科技贷款发放。该笔贷款采用“抵押+保证”灵活担保模式,既有效盘活了企业资金,满足了企业阶段性用款需求,又

大幅降低了企业闲置资金占用成本与综合融资成本,切实为科创企业减负纾困,助力其“轻装上阵”、深耕创新研发与智能制造。

该行以信贷投放为切入点,打破单一贷款服务模式,将金融服务从资金供给延伸至全链条综合赋能,构建起“融资+结算+代发”一体化综合金融服务体系,满足科创企业生产经营、资金管理、日常运营等方面多元化融资需求,通过精细化、一站式、综合性金融服务,既有效帮助企业盘活存量资金、稳定生产产能,夯实创新发展根基,又推动“银企”合作由资金供给向综合服务升级,从简单的信贷往来升级为全方位、深层次、长期性的战略协同合作,持续释放科技金融赋能实体经济的叠加效应。截至目前,该行科技贷款余额达16.07亿元,较年初新增3.7亿元。**董瑶瑶 田春雨**

攸县农商银行

以“兴农贷”解决养殖企业资金难题

在攸县桃水镇的一处现代化养猪场内,一头头体型健硕、毛色发亮的生猪正在悠闲进食。这些平均体重达350至400斤的“大肥猪”,并非普通商品猪,而是养殖户胡先生(化名)凭借敏锐市场嗅觉打造的“特色产品”。在其背后,是湖南攸县农商银行“兴农贷”提供的坚实金融支撑。

农业生产天然具有“靠天吃饭、周期波动”的特点。今年上半年,生猪市场价格最低下行至5元/斤,跌破养殖成本线。面对“卖则亏本、留则耗资”的两难境地,胡先生制定了“腾笼换鸟”策略:出售部分成猪回笼资金,补栏仔猪以待后市回暖。然而,饲料采购、人工运维等刚性支出使得流动资金捉襟见肘,企业发展一度陷入停滞边缘。在这一关键节点,攸县农商银行联星支行客户经理在走访中了解到胡先生的困境。鉴于其稳定的下游销售渠道和良好的信

用记录,该支行立即启动“绿色通道”,通过实地调查评估,快速为其发放了40万元“兴农贷”专项流动资金贷款。这笔资金如同及时雨,不仅解了胡先生饲料款支付的燃眉之急,更让其坚定了以时间换空间、等待市场回暖的信心。

胡先生的故事,是攸县农商银行深耕本土、服务实体经济的缩影。今年以来,该行聚焦新型农业经营主体融资需求,累计投放3896.44万元“兴农贷”,惠及县域内130户农户,以实际行动稳住了农业基本盘。

下一阶段,攸县农商银行将持续完善“兴农贷”产品体系,深化“银行+担保+保险”风险共担机制,迭代升级专属信贷产品,通过推行线上办贷、利率优惠、无还本续贷等措施,切实降低融资门槛与成本,让金融“活水”滋润乡村产业的每一寸土地。**刘大正**

开化农商银行

把金融服务送到企业生产一线

“订单情况怎么样?”“近期出口有没有受到影响?”“企业还有哪些金融服务需求?”近日,浙江农商联合银行辖内开化农商银行客户经理走进辖内一家外贸企业的生产车间,面对面摸排企业生产经营状况,切实把金融服务送到“最前沿”。

外贸经济是拉动县域经济增长、扩大对外开放的重要引擎。面对国际贸易环境变化,开化农商银行第一时间启动外贸企业专项走访行动,重点了解关税政策调整对企业订单、出口价格及生产经营的影响,以金融力量为外贸企业稳订单、拓市场提供支撑。

在浙江风云玩具有限公司的生产车间,色彩各异的气球正打包装箱发往欧洲、南美、非洲等市场。这家以气球生产出口为主的企业,年出口额约5000万元,产品销往多个国家 and 地区。不远处的开化华胜制鞋有限公司主要生产童靴,年出口额约

4000万元,销售市场主要集中在东南亚、非洲等地区。

该行工作人员在走访过程中了解到,目前,两家企业主要通过外地进出口贸易公司开展出口业务,在海外市场拓展、外贸出口经验等方面仍存在短板,对跨境结算、融资配套等金融服务有着现实需求。

针对外贸企业经营模式、资金周转周期和融资需求的差异,开化农商银行坚持“一户一策”服务原则,通过定期走访、专人对接等方式动态掌握企业服务需求,为相关企业量身制定融资方案。在贷款定价上,该行进一步加大政策倾斜力度,将外贸企业的贷款利率平均优惠约33个基点,切实降低相关企业的融资成本,以精准的金融供给陪伴县域外贸企业稳经营、拓市场、增信心,助力更多“开化制造”走向更广阔的海外市场。**方锦东 江可**

全南农商银行

为县域经济注入金融动能

实体经济是县域发展的根基,金融是服务实体经济的重要支撑。近年来,江西全南农商银行始终坚守“立足县域、服务实体经济”初心,以源源不断的金融“活水”为县域经济发展增添动力。近三年来,该行累计服务县域企业340余家,为300余家企业提供信贷资金支持,累计投放企业贷款超21亿元。

全南县某电子信息企业落地投产以来,生产线持续完善,市场订单稳步增长,原材料采购与日常运营资金需求随之攀升。尤其在扩产备货的关键时期,短期流动资金紧张成为制约其发展的难题。获悉企业融资诉求后,全南农商银行主动靠前服务,结合企业不同发展阶段的资金特点,综合运用流动资金贷款、普惠金融产品提供信贷支持,持续跟踪企业生产经营状况,为企业原材料采购、订单承接、生产周转筑牢

资金保障。

金融“活水”精准滴灌,企业发展蹄疾步稳。历经数年发展,该企业产销规模持续扩大,生产基地逐步完善、市场订单持续增加,从落地初创企业成长为县域电子信息产业骨干力量。

近年来,全南农商银行始终把服务地方经济发展作为主责主业,围绕重点产业、重点项目和企业实际需求不断优化金融服务,切实把信贷资金投向企业最需要的地方。

下一步,全南农商银行将继续立足“全南人民自己的银行”定位,深耕县域市场、服务实体经济,持续提升金融资源供给的精准性和有效性,进一步加大对制造业、电子信息、有色金属、新能源等重点产业的支持力度,以更有温度、有力度、高质效的金融服务,为县域经济高质量发展注入强劲的金融动能。**钟鑫顺**

鄂州农商银行葛店开发区支行

组建信贷专营团队 保障信贷高效投放

为全力服务鄂州“两区一枢纽”建设发展规划,精准对接葛店片区特色产业链的融资需求,湖北鄂州农商银行葛店开发区支行组建信贷专营团队,深入产业链上下游开展调研走访,推动金融服务由“坐等客户上门”向“主动送服务上门”转变,将尽职调查、签约服务延伸到客户需要的各类业务场景,为辖区本土经营主体提供高效、贴心的信贷支撑。近日,该支行信贷专营团队为当地一家物流物流企业跨省完成签约手续,高效保障300万元信贷资金投放落地,收获了企业高度赞誉。

获贷企业是扎根葛店开发区的快速物流代理商,承接周边近百家商户快件分拨与配送业务,企业年流水达数千万元。伴随葛店快递物流产业持续扩容,该企业快递业务量连续三年保持30%以上增速。近

期,该企业抢抓市场机遇,计划扩大运力规模,亟须补充流动资金用于添置分拣设备、扩充作业人员。

该支行信贷专营团队在下沉产业链走访摸排、开展尽职调查的过程中了解到,该企业经营主体扎根葛店本地,但企业实际控制人的配偶长期在江苏南通照料子女,无法返回鄂州现场办理贷款面签手续。该企业新一期配送合作项目即将启动,资金需求时间紧、任务重,一旦手续阻滞,将直接耽误其业务扩张节奏。为保障该企业正常经营、不耽误市场窗口期,该支行信贷专营团队迅速启动应急服务方案,组织工作人员赴南通开展上门面签,完成必要签约流程,全力保障企业融资业务顺利推进,推动信贷资金及时发放到位,切实打通了本土企业融资服务“最后一公里”。**刘乔**