

建行『裕农通』之窗

第 125 期

建行三明分行 发放首笔生物质能 利用设施建设和运营贷款

生物质能作为国家可再生能源体系的核心组成部分,是破解传统能源依赖、推动能源结构绿色转型的关键抓手,对筑牢生态安全屏障、促进生态文明建设具有重要作用。

作为国有大型银行分支机构,建行福建三明分行始终将特色金融文化与实体经济、生态发展深度融合,以服务国家战略作为核心使命,持续深化生物多样性金融实践,加大对绿色低碳、生态保护类项目的信贷投放力度,着力打通“生态价值向经济价值转化”的金融通道,助力三明市打造生态文明建设先行区,为福建建设美丽中国示范区、服务国家生物多样性保护与“双碳”目标贡献更多建行力量。

以此为出发点,该分行为开展生活垃圾焚烧发电项目的三明锦鸿环境新能源有限公司发放生物质能利用设施建设和运营贷款。据悉,该项目旨在促进生活垃圾的减量化、资源化和无害化处理,依托“控制甲烷排放+代替发电”的方式改善城乡环境卫生状况,是生活垃圾资源化利用的关键环节,对于解决“垃圾围城”、垃圾“上山下乡”等突出环境问题具有重要作用。经建行三明分行评估,该项目融资符合《生物多样性金融目录》中的“1.7.5 生物质能利用设施建设和运营”要求。

就此,在省市两级监管单位和建行福建省分行的指导下,建行三明分行基于生物多样性金融标准,为该项目授信2.54亿元,并在一个月的时间内将第一笔贷款292万元发放至该公司账户。这是福建省首笔生物质能利用设施建设和运营贷款。

在建行三明分行的信贷支持下,目前,该项目一期工程已完成建设并投入运营,迅速承接宁化县、清流县、建宁县、明溪县四县生活垃圾,促进四县生活垃圾处理方式由填埋处置向焚烧发电转变,助力四县实现原生生活垃圾“零填埋”的目标,进而减少垃圾渗滤液的产生和臭气外溢,推动资源循环,有效提升生态文明建设水平。据数据显示,该项目正式运营后,可实现年均处理生活垃圾14.60万吨,年均发电6007万千瓦时,年均上网电量5046万千瓦时,满足近2万户城镇居民全年生活用电需求,节约能源折合标准煤约为6046.96吨。

胡振旺 孙黄山

聚焦金融赋能“百千万工程” 建行广东省分行绘就三年实景图

□ 新华社记者 孟盈如

腌制酸菜想产业化怎么办?小型农机设备公司想扩大规模怎么办?车旅营地需要升级场景怎么办?金融支持成为落地关键。在韶关推进“百千万工程”中,大大小小、不同门类的融资需求在金融支持下转化落地成实实在在的产业和产出,推动城乡区域协调发展取得新突破。

产品创新破冰 唤醒农村“沉睡资产”

一直以来,农村地区存在抵押物不足、融资渠道偏窄等痛点。南雄市作为广东省土地承包经营权抵押试点地区,为金融创新提供了政策空间。

随着“百千万工程”的推进,当地村民邓雄辉看到了农村产业的发展机遇,毅然从家装行业抽身返乡创业,生产销售酸菜。但实操起来,资金就成了难题。承包土地、改良育种、购买生产线设备、销售周转都需要钱。

建行韶关南雄支行在获悉客户融资需求后,在人民银行韶关市分行的指导下,将客户土地承包经营权的不动产权证作为抵押,结合建行“裕农快贷”业务,成功为邓雄辉发放贷款约38万元。“现在用土地承包经营权就能贷到款,利率低、金额足,确实大大解决了我们的资金难题。”邓雄辉说。

有梦想谁都不了不起。“在整个中国,酸菜市场的需求是非常大的。我做了详细的可行性分析报告,想引入投资,扩大再生产。”邓雄辉边带记者参观自己的种植基地和规模还不大的生产线,边给

记者展示了一份详细的PPT计划书。有思考、有规划、愿意扎根、向上发展,越来越多的“邓雄辉”涌现在“百千万工程”落实推进的韶关乡土之间,为提升未来县域经济发展提供产业动能。

近年来,建行广东省分行主动创新农户生产经营专属信贷产品,先后推出“粤兴贷”“裕农快贷”等多个乡村振兴特色个人信贷产品,逐步构建“线上+线下”相结合的“裕农贷款”产品体系,有效填补了建行系统内乡村振兴领域个人信贷产品的空白。

统计数据显示,截至2025年10月末,建行广东省分行“裕农贷款”余额较三年前规模翻了25倍,其中“粤兴贷”作为拳头支柱产品,累计投放超过680亿元。

服务精准滴灌 助推特色产业提质升级

随着“百千万工程”深入推进,韶关各地特色产业如雨后春笋般涌现。

在南雄的广袤稻田上,数台无人机列阵升空,向下喷洒出均匀的药剂雾帘,3小时便能完成60人一天的作业量。这是南雄市南疆农机专业合作社的日常作业场景。

随着南雄市成功申报创建国家整区域推进高标准农田建设试点,该合作社迎来重要发展机遇。然而,这家科技服务型企业自身处于快速成长期,核心资产往往是技术、人才和服务能力,难以提供银行传统信贷所要求的足额、易变现的固定资产作为抵押。流动资金的紧张、缺乏有效抵

押物的现实,一度让面临融资难题的企业负责人谢志勤犯了愁。

建行南雄支行在走访中了解到企业需求后,通过“粤兴贷”产品与省农担公司联动,为南雄市南疆农机专业合作社提供了150万元信贷支持。“这笔钱充实了我们的日常经营资金,服务面积预计扩大30%,作业效率提升25%。”谢志勤说,金融支持不仅解决了资金缺口,更赋予了企业开拓市场的信心。

在乐昌市,一家对标5C级标准的“太空舱”车旅营地正悄然兴起。该营地从规划之初就严格对标行业高标准,同时也意味着更高的资金投入与更精细的运营能力。“我们希望打造一种全新的星空体验目的地,但从设备定制到场景营造,每一步都需要大量投入。”该营地负责人宁永青坦言。

就在企业为资金发愁时,建行乐昌支行主动上门,最终为企业提供了针对农文旅民宿行业的250万元担保贷款,有效缓解了其在日常经营中的资金压力,也为项目实现更高等级的标准化、品质化运营提供了坚实保障。

这样的精准服务取得了显著成效。建行韶关市分行行长助理徐龙介绍,截至2025年10月末,建行韶关分行通过“粤兴贷”服务农业经营主体超500户,贷款余额超6亿元,当年增速超27%。

体系赋能增效 打造农村金融服务新生态

在夯实产品与服务基础的同时,建行韶关分行持续推进金融服务从单一信贷支持向综合服务

转变,构建起多层次、广覆盖、可持续的农村金融服务新生态。

在产业布局上,建行韶关分行主动对接地方特色产业发展规划,成立小微企业融资协调机制工作专班,深入开展“千企万户大走访”活动,针对油粘米、黄烟、水果、食用菌、兰花等优势品牌产业进行深度调研,陆续推出“善新贷”“裕农快贷”“合作社快贷”等专项产品,形成覆盖全产业链的金融服务体系。

在支持县域基础设施建设方面,该行专门成立“任务型团队”,积极对接交通運輸、绿色能源、医疗养老、未来社区等核心领域。目前,该行基础设施贷款余额已接近62亿元,其中12.83亿元用于绿色能源服务,5.16亿元投向农村地区建设。

经过持续努力,建行韶关分行在当地交出了一份亮眼的成绩单。截至2025年10月末,建行韶关市分行各项贷款余额达276.44亿元,其中涉农贷款余额48.6亿元,较年初新增7.09亿元,当年增速17.08%,服务市场主体超一万家。

在支持“百千万工程”方面,截至2025年10月末,建行广东省分行累计投放贷款超3万亿元,其中涉农贷款累计投放近4000亿元。近三年来,该行涉农贷款新增超2000亿元,实现三年翻番。

从产品创新到产业精准滴灌,从单一信贷到综合服务,金融活水所到之处,乡村动能持续迸发,田野希望不断生长。在“百千万工程”的新征程上,广东金融以持续创新产品、不断下沉服务和更加开放协同,书写着金融服务乡村振兴与区域协调发展的新篇章。

“链”通产业上下游 “链”紧银行农户心 ——建行常德市分行创新服务模式解决融资难题

从一份上游订单开始,到一次上门服务落地,再到一笔精准信贷投放,建行湖南常德市分行以“链”为媒,不仅“链”通了产业的上下游,更“链”紧了银行与农户的心。近期,该分行在与常德市鼎城区通威新能源有限公司(以下简称“通威公司”)就“渔光发电”项目开展深度合作的过程中,敏锐洞察其集团成员企业——汉寿通威饲料下游水产养殖农户存在“融资难、用款急”等痛点,遂以精准的“链式”服务创新为其破解难题。

传统的农户贷款,常常卡在“信用评估”这一关。该分行巧妙地“链”接核心企业,将通威公司稳定的饲料订单数据,转化为下游养殖户最真实的“信贷通行证”。

“我们合作的客户,都是与通威公司有长期稳定交易往来的农户。”该分行客户经理介绍。通过通威公司提供的真实交易记录,该分行能够精准筛选出经营正常、需求迫切的

农户,实现了信贷支持从“大水漫灌”到“精准滴灌”的转变。这种基于真实贸易背景的预筛选,构成了风险控制的第一道坚实防线,也为后续贷款实现“无逾期、无不良”目标打下了坚实基础。

数据是“冷媒介”,但该分行提供的金融服务则充满了温度。为确保链条末端的农户享受便捷,该分行工作人员将服务直接“链”到农户“家门口”。该分行客户经理化身“车轮上的金融卫士”,每周固定两天迎着晨雾出发,踏着星光归来。“我们必须提前一周与通威公司的业务员对接,精密规划路线,哪个乡镇有几位客户,客户之间距离有多少公里,都要计算清楚,否则时间就全耗在路上。”这条精心优化的服务路线,能让客户经理在有限时间内高效走访分散的农户,确保精准触达每一份金融需求。在塘边、在院坝,总能看到该分行客户经理现场收集资料、核实情况、指

导填表的身影。这一幕幕生动的服务场景,不只彰显了该分行的服务态度,更打造了充满信任与期待的“银客”互动场景,真正打通了金融服务“最后一公里”。

依托“数据链+服务链”的“双链”模式,该分行“链”出了实实在在的价值。据了解,相关贷款审批通过后,该分行将资金发放至通威公司账户,形成“金融助力生产—生产促进销售—销售反哺信用”的良性循环。

一位在2025年4月急需资金购买饲料的养殖户感慨道:“当时鱼苗投下去了,饲料钱却没了着落,我真是心急如焚。多亏了建行上门服务,很快给我发放了50万元贷款,帮我渡过了难关,年底一算账,我净赚了80万元!”截至目前,通过“双链”模式,该分行已顺利为160余户农户发放贷款超3000万元,且所有贷款均保持“零不良”“零逾期”,充分证明了产业链金融模式的生命力与可靠性。 毛艺舒

把服务做到群众心坎上 ——建行银川中瀛御景支行提升民生领域金融服务质效

“不用特意跑银行,在小区里就把工资卡办好了,建行的工作人员还耐心教我们用手机银行,真是太方便了!”近日,宁夏回族自治区灵武市竹溪里小区内,宁夏中瀛泰富物业服务集团有限公司员工王女士手持刚激活的社保卡,连连为建行宁夏银川中瀛御景支行的上门服务点赞。

作为管理着吴忠市、灵武市两地六个社区项目,服务数千业主与近百名员工的物业企业,缴费难与薪资代发曾是该公司运营

过程中面临的两大痛点。“采暖费、物业费收缴高峰期,业主排队耗时,企业对账烦琐;我们的员工分散在多个项目点,办理工资卡需要专门请假跑银行,大家都挺折腾。”该公司总经理回忆道。

建行中瀛御景支行在常态化客户对接中,精准捕捉到这些难题,第一时间施策响应。在供暖季来临前,建行中瀛御景支行面向该公司管理的社区推出“采暖费满1000元立减10元”专属惠民活动,将金融优惠直接送

到业主身边。“这个优惠太实在了,手机上就能缴费还能省钱。有了这个优惠,我们收缴的效率提高了不少,业主满意度也直线上升!”该公司财务负责人欣喜地表示,这项举措不仅减轻了企业收缴压力,更让社区业主感受到实实在在的便利与实惠。

了解到该公司因员工分散导致薪资代发效率低、管理成本高的问题后,建行中瀛御景支行“张富清服务队”迅速组建“外拓服务小队”,主动将银行柜台“搬”到企业员工身边。建行中瀛御景支行工作人员辗转该公司服务的吴忠市、灵武市两地六个项目点,现场有序开展信息核对、人脸识别、卡片激活等服务,为该公司97名员工开通工资账户,办理手机银行等业务;同时,针对不同年龄层员工的使用需求,为其提供金融产品、活动权益、场景应用等一站式综合资讯指导服务,确保该公司员工能用、能用、用好金融工具。“建行的服务真正做到了我们心坎里,不仅帮企业解决了实际困难,还让员工和业主都受益,这样的合作伙伴太靠谱了!”该公司总经理对建行的服务理念表达了高度认可。

“把服务做到群众心坎上,让金融赋能民生发展,是我们的责任。这次与中瀛泰富物业服务集团有限公司的合作,是我们深化‘千户工程’内涵的一次具体实践。”建行银川中瀛御景支行负责人表示。下一步,该支行将持续以有温度、接地气的金融服务,聚焦民生领域需求,不断延伸服务边界、提升服务质效,赋能物业公司等民生企业实现高质量发展,让金融红利惠及更多群众,在助力地方民生改善与经济高质量发展的道路上稳步前行。 薛璐



▲该支行员工上门为物业工作人员办理社保卡

建行邵阳邵东支行

助力养殖场算好『兴旺账』

伴随着“噼里啪啦”鞭炮声,思远养殖发展有限公司的新猪圈正式落成。该公司负责人老罗刚把车停在山路边,便忙不迭地踩着泥泞山路绕圈查看——圈舍里,遵循生态散养模式的藏香猪正拱着新鲜垫料。看到这一场景,老罗粗糙的手掌在猪圈栏杆上反复摩挲,眼里的光比他头顶的日头还要亮。

鲜少有人知道,这位扎根山村的养猪人,曾在深圳打拼14年、经营过多家企业。怀揣着对家乡的牵挂,老罗毅然决然地辞掉了繁华的都市,带着积蓄回到思远村,一心要在家乡的土地上闯出一条致富路。如今,他的公司已在灵官殿镇思远村及周边村流转1240亩山地。“在这片为期30年的承包山上,玉竹、油茶种植全程减少化肥农药使用,藏香猪养殖不仅投喂本地优质玉米等天然饲料,我还早早为现存栏的1200多头藏香猪全都买了养殖保险。”谈起自己的“生意经”,老罗自豪地说道。

建行湖南邵阳邵东支行客户经理宁双连早听说山里起了生态养殖场,趁投猪的热闹劲儿上了山。老罗正指挥工人往山上扛饲料,裤脚沾着泥,袖口卷到胳膊肘,手机夹在肩颈间喊:“玉米再送两车!疫苗得赶紧备齐!”挂了电话,他又蹲下身翻记账本,眉头拧成了疙瘩。接下来几天,宁双连总借着下乡的由头往山上来,渐渐摸清了老罗的难处——藏香猪养殖成本高、资金回笼慢,玉竹、油茶能零散售卖周转,可猪要等年底集中出栏,眼下藏香猪的饲料款、防疫设备钱,正压得老罗喘不过气。

这天雨后初晴,宁双连再上山时,正撞见老罗在凉棚下对着账单发愁。“罗老板,看您这账本翻得比猪食槽还勤,是不是周转紧了?”宁双连递过一瓶水问道。老罗抹了把脸叹气:“新圈舍能容500头猪,栏位是够了,可钱跟不上,我正为这事儿发愁呢。”宁双连一听笑了:“巧了!我们推出了新的贷款产品,只要担保公司出担保函,我们就能放款,手续简单得很。”

宁双连的话让老罗眼睛一亮,当即决定向该行申请贷款。当天下午,宁双连就带着担保公司的业务员上了山。三方围着折叠桌核对数据,老罗紧锁的眉头渐渐舒展开。三天后,老罗在建行邵阳邵东支行公司部办完手续,不到5个工作日,100万元贷款就稳稳到了账。“这钱来得比送料车还快!”老罗攥着手机往山上跑,当天就联系供应商:“先送20吨玉米!再订6吨豆粕!”看着工人卸饲料的热闹劲儿,他的嗓门都高了八度。

等到再次回访时,宁双连远远就看见山上自动料线转得正欢。老罗指着山坡上新搭的圈舍笑着说:“有了这笔钱,藏香猪存活率比以前高了两成。这批猪催肥快,年底最少能多出栏1800头商品猪,按现在的行情,纯利能多挣60万元!有了稳定货源,我不仅能满足邵东本地的优质猪肉需求,往外拓展市场也有底气了!”

如今,在老罗的养殖场里,山上圈舍连成了片,消毒通道、粪污处理设备样样齐全。老罗的账本里新添了一项,醒目地写着“建行助力账”,下面一笔笔记得清楚:饲料款50万元、疫苗2万元……遇到前来参观的同行,老罗总忍不住念叨:“都说山里养猪靠天吃饭,可我心里有数——是建行给咱撑腰!”这笔“兴旺账”,让更多乡亲学着算,跟着干!” 刘志鸿 宁双连