

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

2026年5月19日 星期二 丙午年四月初三 第722期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

从津门老字号到京津冀金融纽带

——天津农商银行绘就区域协同发展新图景

清晨,北京市民餐桌上的进口牛肉,前一天还静置在天津港的冷链仓库里;正午,河北超市上架的进口鲜果,不久前刚从东疆保税园区整装发车。这份跨区域流转的舌尖新鲜感,正是京津冀协同发展带来的最真切民生福祉。

在这背后,金融机构如何扮演好“协同伙伴”角色?天津农商银行紧扣现代化首都都市圈空间协同布局,将金融服务精准嵌入“站产城”融合发展全链条,各节点,以务实举措与产品创新,交出了一张助力京津冀协同发展的金融答卷。

服务追着需求跑

把办公室“搬”进企业仓库

“资金就像企业运转的‘机油’,断档一天都会让企业难以运转。让我没想到的是,天津农商银行的工作人员直接带着授信方案来仓库找我们,现场看货、现场算账。”天津港首农食品进出口贸易有限公司负责人感慨道。

这家企业拥有建筑面积约1.8万平方米的物流仓储园区,是天津港在

农副产品进口领域的核心合作企业,业务覆盖食品贸易和仓储物流全链条。伴随京津冀协同发展持续走深走实,企业经营版图不断扩张,业务规模稳步扩大,资金周转与经营发展的融资需求随之持续攀升。

今年3月,天津农商银行组建专项服务小组,主动将服务阵地前移至企业物流仓储园区,组织业务人员深入企业仓库、物流作业现场,实地摸清企业贸易流程、仓储周转模式及资金运营规律;同时,与企业负责人进行多轮座谈交流,反复打磨优化融资方案。最终,该行为企业核定授信额度1亿元,并根据企业实际用款节奏,先期发放贷款1000万元,精准填补了企业资金缺口。

金融连着民生

让双城生活变同城体验

产业协同加速要素流通,人文协同更彰显金融温度。随着北京非首都功能疏解持续深化,越来越多新市民开启京津双城通勤生活。安居置业,成为他们最迫切、最现实的

民生需求。

就职于北京某材料企业的庞女士,看中了天津市武清区高村镇的美颂嘉苑房源,却因担心跨省贷款办理流程繁琐、审批周期过长而心存顾虑。天津农商银行武清中心支行客户经理获悉这一情况后,第一时间主动上门与其对接,面对面为其详细解读按揭贷款政策与办理流程。从资料受理、审核报批到顺利放款,该支行仅用一周时间便为庞女士成功发放了216万元个人住房按揭贷款,较其预期时间提前了近一周。“跨省买房贷款比我想象中便捷太多,这次贷款业务办理,真正让我享受到了同城化的办事体验。”庞女士由衷地感慨道。

截至目前,天津农商银行武清中心支行已累计为200余户京津通勤人员发放住房按揭贷款,金额超1亿元,以“金融温度”化解了相关人群跨省通勤的后顾之忧。

信贷投向关键处

从“菜篮子”到算力枢纽

同样的精准服务,也体现在产业街

接的关键节点上。中金数据(天津)有限公司作为京津冀数字经济基础设施领域的重点企业,其打造的大数据产业园,既是承接北京非首都功能疏解的重要载体,也是补齐区域算力供给、壮大数字产业的核心支撑。

此前,天津农商银行已为该企业一期项目投放2亿元贷款。在获悉企业拟启动二期项目建设后,该行迅速主动对接,深入实地调研,紧扣项目建设期、运营期等不同阶段的资金需求,为其量身定制了4亿元固定资产贷款支持方案。

“我们不是简单投放一笔信贷资金,而是要让企业资金流与项目建设进度精准匹配。”天津农商银行武清中心支行负责人表示。

从守护“菜篮子”到托举“安居梦”,再到赋能“算力基建”——在这张越织越密的协同网络中,天津农商银行的服务版图与京津冀协同发展大局紧紧相依。下一步,该行将继续立足本土法人银行定位,以更加精准、高效的金融服务为区域协同发展注入更大的农商动能。

在数字化转型的浪潮中,金融机构的组织力建设正面临一场深刻变革:如何让众多员工突破层级与地域限制,形成统一的行动共识?如何让管理制度不再停留于文件,转化为自觉行为?太原农商银行依托“金穗云学院”线上学习平台,走出了一条从“指尖学习”到“组织跃升”的创新之路。

组织学习文化的内化,是组织力提升的精神基础。传统培训多陷于被动灌输模式,普遍存在学用脱节、学员参与意愿不强、学习效果弱化等问题。该行创新打造的“金穗云学院”线上学习平台始终紧扣实际业务场景,精准设计课程,聚焦经营管理的痛点、难点破题解难,切实赢得了广大干部职工的广泛认可。从“要我学”到“我要学”,从“学一阵”到“学常态”,该平台用接地气、能解渴的内容,让学习真正成为员工的自发需求,在全行营造出了“人人皆学、处处能学、时时可学”的浓厚氛围。

该平台精心打造“四库一图谱”即业务知识库、案例经验库、行业动态库、题库及岗位知识图谱,常态化归集梳理各部门学习诉求,依托岗位知识图谱实现课程资源精准匹配、按需推送。从营销方法视频到制度解读微课,从合规案例到行业前沿动态,该平台彻底摆脱了静态手册的局限,化身“动态管理助手”,便于员工随时调取最新、最实用的业务知识,推动组织经验持续沉淀、全行共享。

该行创新构建“每日一课、每周一练、每旬一讲、每月一考、每季一评、每年一比”的“六个一”阶梯式学习体系,搭建形成“学—练—考—评—赛”一体化闭环运行机制。平台设置“精选好课”“干货分享”“考试测试”“热门活动”五大功能模块,多方协同联动,同向发力,切实将碎片化的个人学习行为转化为规范化的组织学习行为,为全行高质量发展注入持久内生动力。

该行建立“三色预警”机制,动态监测学员的学习完成率,同时构建积分奖励、荣誉表彰、绩效应用、人才推荐“四位一体”的激励体系,将学员学习成果与评优评先、绩效薪酬直接挂钩,极大地激发了全员“比学赶超”的昂扬斗志。

此前,一项基础管理规范从发布到层层培训,常常出现信息衰减、执行偏差。如今,这一困境正在被“金穗云学院”线上学习平台彻底打破。依托该平台,总行制定的制度或流程,无需经过多级转述,可直接推送到每位员工的手机端。与此同时,平台同步配套“规范解读微课”“实操步骤动画”等数字化内容,将抽象的制度条文转化为直观、可模仿的操作指引。两者叠加,确保每位员工第一时间看到总行对于业务管理的相关要求,并借助可视化解读进行精准理解、规范执行。

有温度的组织文化方能增强员工的归属感和向心力。该平台不仅注重提升业务技能,更创新推出“健康云计划”,引入身心健康课程,为员工高效履职提供了坚实保障。这一举措传递了组织对员工的全面关怀,让“金穗云学院”学习平台不仅成为员工的“充电站”,更成为“暖心港”,从情感层面凝聚起团队的工作合力。

太原农商银行创新打造“金穗云学院”实现从“指尖学习”到“组织跃升”

马彦伟

农村金融机构须用初心破解困局

党云帆

近日,《求是》杂志刊发习近平总书记《做强做优做大实体经济》重要文章,再次重申金融之本在于服务实体,金融之责在于扎根实体。对扎根县域的农村金融机构而言,实体经济既是生存根基,更是生存战场。在国有大型银行加速下沉、技术降维打击的行业变局下,农村金融机构已经无法靠“吃老本”生存,必须直面现实:靠人情优势守阵地、靠数字科技补短板、正面迎战国有大型银行技术挤压,否则终将在市场洗牌中被边缘化、被替代。

国有大型银行依靠系统和模型做标准化业务,难以摸透乡土人情、地域产业的真实肌理。农村金融机构的最大底气就是长期深耕本土积累的人缘、地缘、事缘,它能穿透信息壁垒,识别真实风险。农村金融机构必须保持清醒,不要把自己的优势变成了劣势;必须把线下深耕、精准触达、灵活服务做到极致,用接地气、有温度、高效率的本土服务,形成国有大型银行无法复制的差异化竞争力。

当前,国有大型银行下沉的最大“杀手”就是技术:线上秒批、智能风控、低成本

本获客,正在快速抢夺优质涉农客群。农村金融机构要摒弃“小机构难以搞科技”的思维,走轻量化、本土化科技路线,建好本土信用数据库,优化线上审批、移动服务,用科技提效率、控风险,以本土化数字优势对冲大行技术优势,以免在数字化浪潮中掉队失势。

面对行业大变局,农村金融机构唯有发挥本土银行优势、补齐自身短板弱项,多管齐下、一体推进,才能守住县域金融主阵地,在服务实体经济、助力乡村振兴中站稳脚跟、行稳致远。

咸宁农商银行 打好纾困“组合拳”跑出助企“加速度”

为深入贯彻咸宁市委、市政府“稳增长、稳就业”工作部署,湖北咸宁农商银行聚焦经营主体急难愁盼,以硬核金融政策精准纾困,以高效金融服务聚力攻坚,为小微企业、涉农经营主体注入强劲的金融动能,全面筑牢咸宁经济稳健发展的金融基石。

今年以来,咸宁农商银行不折不扣地落实国家和省市各项惠企金融政策,打出一套既有力度、更有温度的纾困“组合拳”。该行大力推广延期还本付息、无还本续贷等惠企纾困政策,针对需要帮扶的企业,坚持不抽贷、不断贷、不压贷,切实做到“应延尽延、应帮尽帮”;全面落实普惠型小微企业利率优惠政策,主动下调涉农及小微企业贷款

利率,最大限度降低企业综合融资成本;大力推广普惠金融产品,简化担保条件、精简办理流程,切实做到“让企业少跑腿、快获贷”。与此同时,该行全面开通助企纾困“绿色通道”,实行“上门办、当场审、尽快放”服务模式,切实把金融服务送到车间一线、田间地头,以政策落地的实际成效为企业减负松绑、“输血赋能”。

位于阳朔镇北岭村的湖北湖香韵农业科技有限公司,是当地重点培育的农业龙头企业。在企业扩大种植养殖规模、完善农副产品加工链条导致周转资金告急的关键节点,咸宁农商银行向阳朔支行行长第一时间带队上门,精准对接企业需求,为其量身定制“咸

创贷”融资方案,以低利率、免抵押、快审批的政策优势,快速为其发放了100万元专项信贷资金,为企业扩产增效、带动农户就业提供了坚实的金融支撑。

针对仙鹤湖物业管理公司跨区域办贷的难题,咸宁农商银行基层支行打破部门壁垒,实现前中后台高效联动、跨区域协同作战,仅用六个半小时就完成了从面签、资料整理到审批放款全流程,全力跑出助企纾困“加速度”。

初心如磐,笃行致远。下一步,咸宁农商银行将持续放大相关政策效应,不断提升普惠金融服务质效,以更实举措、更优作风支持小微企业成长、助力乡村振兴,为咸宁经济社会高质量发展贡献更大的金融力量。

任娟

广安农商银行 金融护航“中国制造”闪耀国际舞台

近日,2026世界超级摩托车锦标赛(WSBK)匈牙利站激情开赛。在WorldSSP组别第一回合正赛中,法国车手瓦伦丁·德里斯驾驶中国机车品牌“张雪机车”强势夺冠,而这辆冠军赛车的核心部件——发动机凸轮轴,正是由四川弘融新精密铸造有限公司(以下简称:弘融新精密)匠心打造。在这份“中国制造”的荣耀背后,四川广安农商银行以金融之力全力护航,用精准服务为本土制造企业发展注入澎湃动能。

四川弘融致造机械有限公司(以下简称:弘融致造)是四川弘融新精密铸造有限公司旗下的一家专业精密加工企业,主营汽车变速器壳体、发动机凸轮轴等核心零部件生产,其生产的凸轮轴虽仅占母公司营业额千分之一,却成为中国赛车驰骋国际赛场的关键支撑。

弘融致造于2023年10月正式投产,2024年便创造了2604万元的销售佳绩,发展势头强劲。但企业前期生产设备投入巨大,加之行业回款周期较长,流动资金缺口成为制约企业发展的瓶

颈。广安农商银行得知这一情况后,主动上门调研,第一时间开启金融服务“绿色通道”,全面简化贷款审批流程,仅用7个工作日就为企业成功发放了500万元流动资金贷款。

得益于这笔金融资金的注入,弘融致造顺利投建8条全自动生产线,项目达产后可年产变速器壳体150万套以上,企业生产能力与市场竞争力实现双重提升。

如果说弘融致造是深耕汽配产业链上的配套专家,那么四川中金海科技产业集团有限公司(以下简称:中金海)便是广安邻水造摩托车整车产业的先锋力量与链主企业。该企业于2012年从重庆整体搬迁至邻水,从购买土地建设现代化办公场所、研发及生产车间,逐步发展成为集焊接、冲压、压铸、整车制造、销售服务于一体的民营整车制造企业。2025年,企业打破原有的单一外销格局,市场版图持续扩容,全年整车出口达8万余辆,产品远销非洲、南美洲、中亚、俄罗斯、东南亚等多个国家和地区。

2026年,企业的发展势头持续强劲,确立年化复合增速不低于30%的增长目标,仅4月单月就新增订单超3万余辆。受中东及全球地缘局势影响,叠加原材料涨价、美元汇率大幅波动、海运运费攀升等多重因素,企业在保障订单正常履约的同时,资金周转压力持续加大。作为一路陪跑中金海10年的金融战略合作单位,广安农商银行工作人员主动深入企业一线开展专项调研,针对企业发展特点与融资需求,量身定制中长期融资方案,为企业及时发放了期限3年、金额2960万元的优惠利率贷款,充分匹配企业整车出口账期长、资金周转慢的经营特点,有效破解了零部件采购、产能扩建、海外市场布局的资金瓶颈,助力“中金海”品牌高质量发展。

下一步,广安农商银行将持续锚定“川渝地区智能网联新能源汽车零部件重要配套基地”发展目标,不断深化产业金融服务,优化金融产品供给,以更精准、更高效、更贴心的金融服务,持续浇灌县域制造业发展沃土,助力更多“广安造”产品走向世界。

董师瑶



为切实增强辖区老年群体的金融风险防范意识,日前,新疆农商银行博湖县支行开展了以“守护养老钱 幸福享晚年”为主题的反诈宣传活动。活动现场,该支行工作人员以拉家常、讲案例的方式,逐一剖析传统保健品诈骗、虚假养老项目投资等新型诈骗手段,得到了辖区群众的积极响应与一致好评。图为该支行工作人员为活动现场老年人宣传反诈知识。

陈梦格

昆明官渡农合行主动担当作为“红心助农”解决樱桃销售难题

初夏时节,滇中大地生机勃勃,一颗颗红润饱满、晶莹剔透的樱桃缀满枝头,在山野间绘就了一幅动人的丰收图景。正值樱桃集中成熟上市的关键时节,云南昆明官渡农村合作银行大板桥支行党支部紧扣“党建+金融助农”主线,以“红心助农、金融护航”为行动抓手,主动靠前、精准发力,联动阿底社区破解樱桃销售难题,以实干担当践行“金融为民”的初心与使命。

阿底社区坐落于山区,生态环境优越,光照条件充沛,土壤质地肥沃,是天然的优质樱桃种植区。当地主打“红玛瑙”樱桃品种,果色泽红润鲜亮,果肉细腻嫩滑、口感清甜多汁,市场口碑良好,已成为社区农户增收致富的特色支柱产业。但受山区地理条件制约,当地交通不便、信息不畅,导致樱桃销售渠道单一。在这一现状下,当地果农长期依赖零散售卖,路边摆摊、熟人介绍等传统模式,难以对接稳定客源与广阔市场,产业发展遭遇瓶颈,增收空间受限。

天道酬勤,今年阿底社区的樱桃迎来全面丰收。漫山遍野的樱桃硕果盈枝,鲜红的果实压弯了枝条,孕育着一年的希望与期盼。然而,尽享丰收喜悦之际,新的难题再次袭来:成熟鲜果

保鲜期短、山区物流成本高、散户销售能力弱,大量樱桃面临“烂在枝头、丰产不丰收”的风险。乡亲们看着满树鲜果,满心焦虑却无从可施。

群众之所急,就是行动之所向。在了解到阿底社区樱桃滞销的困境后,昆明官渡农合行大板桥支行党支部迅速响应、主动作为,第一时间与社区“两委”对接沟通,立即启动“红心助农”专项帮扶行动,迅速成立由党员骨干带头的助农志愿服务队,深入果园实地查看樱桃产量与品质,精准梳理销售堵点,量身定制“线上拓销路、线下保流通”一体化助农方案,以金融机构的资源与责任,为果农纾困解难。

该支行充分依托网点布局广、客户资源足的核心优势,组织党员志愿者化身助农宣传员,借助客户社群、朋友圈及内部渠道等,常态化推送阿底樱桃助农信息,详细介绍果品特色与线上订购方式;同时,广泛发动员工、客户及社会爱心人士参与爱心购买,短时间内促成批量订单落地,让深山樱桃成功搭上“数字快车”走出大山、拓宽销路。

为保障樱桃新鲜度与完整性,该行党员志愿者放弃休息,化身分拣员、打包员、配送员,走进果园协助采摘、

分级、装箱,严格按照品质标准筛选果实,细心打包减少损耗;同时,自发组建配送队伍,自驾车辆往返果园与城区,免费提供配送服务,成功实现了“枝头直采、当日送达”的目标。此次助农行动成效显著,仅用2天时间,该行便帮助当地果农销售樱桃230公斤,创收近万元。

长期以来,昆明官渡农合行坚守“支农支小、服务本土”的服务定位,始终把推动乡村全面振兴作为核心使命,持续下沉服务重心,将金融服务延伸到田间地头、农家院落。从信贷资金精准投放、惠农政策落地见效,到上门办理业务、助力农产品销售,该行以多样化、精准化、专业化服务,打通农村金融服务“最后一公里”,用金融“活水”滋养乡村产业,以“红心担当”助力农民增收、农业增效、农村发展。

下一步,昆明官渡农合行将持续擦亮“红心助农”品牌,以“党建+金融助农”模式,充分发挥基层党组织战斗堡垒作用与党员先锋模范作用,聚焦农户、小微企业、新型农业经营主体的实际需求,不断创新服务模式、拓宽助农渠道、提升服务质效,用心用情解决群众急难愁盼。

俞嘉祺 黄明艳