



金融服务提质增效调研行

营商高地有新篇

——江苏扬州农商银行书写服务民企扎实答卷

■ 本报记者 曹沛原
通讯员 余涛 薛家佳

在江苏省扬州市邗江区这片“拼生态不拼优惠”的营商高地,民营企业正加速从传统制造向硬科技新赛道跃迁。

近年来,扬州农商银行立足本土、靠前服务,把办公桌搬到车间一线,将授信评审视角从“看几栋厂房”转向“看几项专利、几张订单、一支核心团队”,依靠机制重构与产品创新,为民营经济注入源源不断的金融动能。截至2026年7月末,该行民营企业贷款余额288.99亿元,较年初新增11.51亿元,信贷投放保持较快增速。

让“专利与订单”
成为授信重要依据

科创民企面临的第一道融资门槛,往往是缺少厂房、设备等传统抵质押物。扬州农商银行主动破除信贷隐性壁垒,由合规部门牵头全面梳理全行信贷制度条款,清除各类歧视性客户准入规则与“隐形门槛”;在授信评审框架内增设科技型、初创型企业专属评价维度,将企业创新能力、核心技术实力、航天军工技术转化前景、核心研发团队实力纳入授信核心评价指标,降低对传统不动产抵押物的依赖,提升知识产权、技术专利、订单合同等无形资产的授信估值权重。

扬州微焰热能管理有限公司,由扬州产业资本投资有限公司与北京微焰科技有限公司合资组建,项目从落地到投产仅用时80天,创下亮眼的“邗江速度”。企业深耕储能、算力数据中心液冷热管理赛道,手握多项自主散热核心专利,正处于量产爬坡关键阶段:精密设备采购、工艺仿真、新品迭代需要持续资金投入,承接新能源与算力领域批量订单的备货同样占用大量流动资金,但企业现有厂房设备等可抵押资产较为有限。扬州农商银行在实地走访中跳出不动产抵押的固有评判逻辑,重点考量企业专利储备、航天技术转化优势、新



扬州农商银行工作人员在扬州微焰热能管理有限公司走访对接

扬州农商银行供图

能源赛道发展前景以及科研团队综合实力,为企业匹配专属科创信贷额度,资金覆盖设备购置、研发攻关、订单周转全流程需求,助力企业加快航天先进热控技术民用产业化步伐,冲刺数亿元年度产能目标。

同处邗江区的沃弗特有限公司,专注研发生产智能电动执行器,产品可适应极寒、高温、高温等复杂工况。企业坚持走国产替代发展路线,海内外订单持续放量,亟需资金用于产能扩建、新厂区建设以及原材料备货垫资。

扬州农商银行综合研判企业核心技术水平、在手订单规模、海外市场拓展前景与专利资质,开辟信贷审批绿色通道实现资金快速投放,融资资金覆盖设备更新、原材料备货、海外订单生产等环节;同时配套提供跨境结算、汇兑、代发工资等综合金融服务,将单一信贷支持延伸覆盖“研发—生产—出海”全业务链条。

两户企业,一套服务逻辑:不看砖头看技术,不唯报表唯前景。

推动政策红利
直达首贷、无贷主体

服务民营经济,落脚点在于金融机构要“敢贷、愿贷、能贷”。扬州农商银行将民营企业信贷业务纳入年度绩效考核独立指标并赋予较高考核权重,组织开展民营企业贷款专项营销竞赛,配套设置差异化计价激励与排名奖励;总行常态化下沉各经营

网点,通过座谈交流、随同企业走访、现场办公等形式,打通业务营销与审批流程中的堵点难点。该行同步健全完善普惠信贷尽职免责机制,明确小微企业不良贷款容忍度,将总行审批岗位人员纳入责任认定范畴,细化“尽职履职”量化判定标准,由法律合规部联合信贷管理、审计等部门开展联合复核,切实纠治“问下不问上、上松下紧”的责任认定问题。

在获客层面,扬州农商银行深化“融资协调+网格化走访”双轮驱动模式;主动对接地方发展改革委、科技、工信等职能部门,获取高新技术企业、专精特新企业名录,逐户建立服务台账、明确专属服务责任人,做到名录内企业尽调对接率100%,对符合条件且有融资需求的企业实现融资满足率100%;常态化挖掘有纳税、有结算记录的企业无贷户,全力扩大首贷覆盖面;依托内部数据跑批,挖掘存量客户增信、提额线索,同步推送至客户经理业务展业平台。网格化服务方面,该行按照“生存型、成长型、发展型、名特优新”对经营主体实施分型分类管理,匹配差异化授信额度、融资利率与还款方式;针对遭遇阶段性周转困难的个体工商户,落实无还本续贷政策,帮助其规避过桥融资带来的额外成本。

产品供给端,扬州农商银行紧跟地方产业政策导向;充分用好“专精特新贷”“扬创贷”等特色信贷产品,大力推广信用类贷款与知识产权

需求,该支行精准匹配“设备贷”专项产品,开辟科创制造审批绿色通道,客户经理多次深入生产车间,实地核查生产线布局、设备采购合同、企业经营流水,不到一周便完成全部授信审批,顺利为企业发放800万元专项贷款。

资金到账并非服务终点,而是为企业“减负”的新起点。邮储银行余干县支行客户经理系统梳理省市县三级制造业技改贴息政策,对照企业贷款条件逐一核对,协助整理贷款凭证、设备采购发票、产能升级证明等全套申报材料,并全程代办贴息申请,最终为企业成功争取到年化1.5%的专项贴息政策红利。

“本来以为拿到贷款就已经很好了,没想到银行还主动帮我们跑贴息,一年下来省下的利息,足够我们多招两名资深光学工程师。”杨望指着车间里刚投产的新生产线算了一笔账。这笔资金注入后,企业高端镜头产能直接提升了三成,镜头加工精度在原有微米级基础上进一步突破,成功获得多家国内头部车载企业的供应商资质,国产光学镜头的市场竞争力得到实实在在的提升。

为稳定经营筑牢“压舱石”

生产线升级带来的最直观变化,是企业员工规模快速增长至数百人。每逢发薪日,企业财务办公室便成了最忙碌的地方:几十张工资表需逐一核对,线下批量转账容易出现错发漏发,传统现金发放不仅风险高,还需

权质押融资业务;联动政府性融资担保机构投放中长期“扬创贷”,持续提升制造业中长期贷款投放占比;点对点向企业推送“科技创新企业首贷贴息”“制造业贷款财政贴息”等省级惠企政策红利,并将贴息类产品投放纳入业务专项激励范畴。落实减费让利要求,2026年前7个月新发放民营企业贷款平均利率不高于上年同期水平,企业开户、结算、转账手续费应免尽免,小微企业融资相关手续费实现全额减免。

陪伴民企
跑通产业化“最后一公里”

科创企业的发展,经不起低效审批的拖慢。扬州农商银行明确由公司金融部牵头,组建跨条线的民营经济金融服务工作专班,各支行配备专职“民营企业金融服务专员”;在重点产业集聚区区域布局科技金融特色支行,配齐专业业务人员,优化科技型企业授信评审体系;对符合准入条件的民营企业开通绿色通道审批通道,授信调查审批团队对资料齐全的融资申请执行限时办结制度,杜绝中台环节业务积压。

扬州农商银行还积极拓展供应链金融服务模式,围绕区域重点核心企业赋能产业链上下游中小经营主体;联动政府性融资担保机构推动手续简化、担保费率下调,充分用好国家融资担保基金风险补偿政策,真正实现民营小微企业“增信有路、续贷无忧”。

288.99亿元民营企业贷款的背后,是科创企业实验室里灯火通明的研发场景,是制造车间机器轰鸣的生产景象,更是万千民营主体蓬勃成长的坚实底气。扬州农商银行充分发挥地方法人银行贴近本土的优势,将制度检视整改、尽职负责落地、企业名单销号管理、网格分型服务、贴息政策直达、绿色审批通道统筹,拧成一股绳——不以抵押物判定企业生死,立足产业前景研判企业未来;不止简单投放一笔信贷,而是陪伴企业走完从技术研发到产能落地、从本土车间到扬帆出海的完整成长过程。

反复清点找零,财务人员经常加班到深夜才能完成全部发薪工作。聚焦企业薪酬管理的民生痛点,邮储银行余干县支行再次主动上门,为企业量身定制一站式工资代发综合服务方案。专项服务团队带着移动设备走进厂区食堂,利用工人午休的时间,现场为数百名生产员工批量办理薪资银行卡,并手把手教企业财务人员操作线上代发平台。只需一键上传薪资明细,系统就能自动校验员工信息,几分钟即可完成全部批量发薪,流水和对账明细随时可线上导出,彻底将财务人员从繁琐的手工操作中解放出来。

在做好代发服务的同时,邮储银行余干县支行还将金融服务延伸至每一名一线员工身边:走进车间开展反诈宣传,帮工人守住“钱袋子”;上门讲解手机银行的便捷功能,为有需求的员工匹配适合的普惠理财、小额信贷产品,让企业员工同样享受到有温度的金融服务。“现在工人不用特意跑银行查工资,到点手机就能收到到账提醒,队伍稳了,生产效率自然也跟着上去了。”杨望说。

从落户开户的初次牵手,到800万元“设备贷”的深度赋能,再到工资代发的暖心配套,邮储银行余干县支行围绕智邦光学搬迁、扩产、稳定经营的全生命周期需求,构建起“基础结算+专项信贷+民生配套”的一体化金融服务方案,用精准的普惠金融服务,滋养本土光电制造企业的成长沃土。



区域亮点

云南大理市农商银行
以“金融+”模式为文旅产业添翼

■ 本报记者 余连斌
通讯员 胡曙利

西枕苍山,东瞰洱海,白族“三坊一照壁”院落错落有致,缕缕蓝白扎染随风摇曳,装点着喜洲古镇的街巷阡陌,勾勒出云南省大理白族自治州独有的诗意烟火。作为国家级非物质文化遗产,白族扎染承载着千年文化底蕴,是大理文旅产业的特色名片,深受中外游客喜爱。

大理市农商银行立足这片多民族文化交融的热土,深耕非遗传承与民族地区发展,依托“农信伙伴拓展计划”,创新“金融+旅居”“金融+非遗”等模式,织密文旅产业服务链条,推动文旅产业提质升级,为乡村全面振兴注入金融动能。

“有了农商银行的大力支持,借助旅游旺季的东风,生意越来越红火。”看着街上如织的游人,大理市喜洲镇蓝染服装店经营者杨先生难掩喜悦之情。

这份信心,源于普惠金融与产业发展的精准对接。杨先生坦言,他2022年落脚喜洲创业,被白族扎染蓝白之间无限变幻的魅力深深吸引,毅然投身扎染产品经营。经过几年打拼,他在喜洲古镇核心商业区四方街租下铺面,专营各类扎染产品。目前店铺正处于客源

农行光泽县支行
护航“非遗工艺品”扬帆出海

■ 本报记者 陈衍水
通讯员 黄陆欣

谈及福建省光泽县,圣农的名字家喻户晓;同样,依托精湛木制品技艺发展起来的仿古工艺箱包产业,也是当地极具特色的富民支柱产业。自20世纪90年代起,光泽县依托得天独厚的林业生态资源,大力培育仿古工艺箱包制造产业,逐步形成涵盖箱包、收纳篮、工艺箱、装饰屏风、小型工艺家具、观赏工艺品、文旅纪念品等13大品类、6500余个花色品种的完整产业体系,成为县域特色优势产业。2015年,光泽仿古工艺制作技艺入选南平市非物质文化遗产名录,承载着本土匠人技艺与地域文化底蕴。光泽圣明工艺品有限公司正是县域内深耕这项非遗技艺、专注仿古箱包研发生产的优质本土小微企业。

光泽圣明工艺品有限公司主营仿古竹木藤皮箱包及各类木质工艺品的研发与规模化生产。该企业坚守古法匠心,依托独有的传统非遗技艺,打造出工艺古朴精致、品类丰富多样的特色产品。凭借过硬的产品品质和独特的工艺优势,企业已成长为国内仿古竹木工艺箱包的重要出口生产基地。多年来,该企业坚持规范经营、诚信发展,推行标准化订单生产与自主报关结汇模式,稳步拓展海外市场,获评南平市“重合同、守信用”企业,成为光泽县外贸小微企业高质量发展发展的标杆。

从本土小作坊到县域外贸龙头小微企业,这一成长跨越的背后,离不开农行光泽县支行十余载

培育、经营爬坡的关键阶段,因前期装修投入和房屋租金等刚性支出集中,经营周转资金吃紧。

大理市农商银行“农信伙伴拓展计划”小组在走访中了解到杨先生的实际困难后,结合扎染产业季节规律与经营现状,为他量身定制信贷方案,赶在旅游旺季来临前,以信用方式迅速发放“苍洱农信经营贷”20万元,及时补上了店铺经营资金缺口。

“我计划进一步扩大业务规模,打造非遗研学基地、入驻电商平台,让更多人感受扎染之美。”金融活水注入后,杨先生信心满满。

今年4月份启动“农信伙伴拓展计划”以来,大理市农商银行发动全行全员走访辖内重要商圈、旅居热区、批发市场、文创基地等相关行业和重点区域,对熟悉的商户深入沟通,对陌生的商户耐心讲解,按照客户金融需求将金融产品无缝嵌入到实际经营中,不断提升金融服务的适应性、可得性和普惠性。

截至目前,大理市农商银行通过“农信伙伴拓展计划”累计走访经营主体6100余户,发放贷款4600余万元,为600余户商户提供高效便捷的结算服务,用实实在在的金融成效助力本土小微商户成长、非遗振兴、文旅产业升级。

深耕本土、相伴成长,以金融活水持续赋能。该支行始终与企业同心同行,以精准、长效的金融服务全程护航。“企业从小到大、从本土走向海外,农行始终不离不弃、鼎力赋能,是我们发展路上最坚实、最可靠的金融伙伴。”该企业负责人由衷感慨。

农行光泽县支行主动靠前对接企业发展诉求,落实“一企一策”精准服务机制,量身定制集信贷融资、跨境金融于一体的综合服务方案。截至目前,该支行为企业授信370万元,精准破解企业原材料集中采购、海外订单加急生产等关键节点的资金瓶颈,有效提振企业经营底气,让企业敢于承接大额海外订单、持续扩大产能规模、全力开拓国际市场。

针对外贸行业订单季节性波动明显、资金周转频次高、汇率波动风险突出等经营痛点,农行光泽县支行靶向施策、精准滴灌,依托普惠信贷资金精准匹配企业生产经营需求,全方位保障原料采购和日常经营周转资金供给。同时,该支行持续优化跨境金融服务体系,开通外贸业务绿色通道,整合结售汇等一站式专业化服务,精简业务流程、压缩办理时限,年均高效办结数十笔跨境交易业务,全面畅通企业跨境资金流转通道,帮助企业有效对冲汇率风险、降低外贸经营成本。

金融赋能不止步,匠心出海启新程。在农行持续精准的金融支持下,企业生产体系日趋标准化、规模化,市场布局持续拓宽,海外品牌知名度与市场竞争力稳步攀升,走出了一条“非遗赋能、金融助力、扬帆出海”的特色发展之路。



农行光泽县支行客户经理在企业了解金融需求

通讯员 黄陆欣/摄

产线转起来 镜头亮起来

——邮储银行余干县支行陪伴光学企业从落户开工到稳产扩能

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 涂少华

清晨,江西省余干县高新技术产业园里,江西智邦光学有限公司(以下简称“智邦光学”)的无尘生产车间早已亮起暖白的灯光。精密注塑机匀速运转,真空镀膜机在封闭舱体内完成微米级镀膜工序,自动化镜头检测设备的屏幕上,一组组光学参数快速跳动,一批批适配车载、无人机、安防领域的高清光学镜头正沿着生产线有序下线。很难想象,这家如今在国产精密光学赛道站稳脚跟的企业,数年前还在千里之外的深圳谋划整体搬迁。从落地余干的第一天起,它的每一步成长,始终有邮储银行余干县支行的金融力量相伴同行。

为搬迁企业按下“启动键”

2021年前后,智邦光学启动从深圳向余干产业园的整体搬迁计划。全新厂区的装修与工商注册同步推进,数百箱生产设备待打包运输,几十名核心技术人员待安顿,千头万绪的事务压得企业管理层连轴转。而开立对公结算账户,成为企业落地后面临的第一道关卡。“当时财务团队一半人在深圳收尾旧厂区,一半人在余干对接新场地,根本抽不出完整时间跑银行办手续,就怕开户流程拖慢投产进度,错过已经签下的订单交付期。”智邦光学负责人杨望回忆道。

邮储银行余干县支行客户经理在一次园区常态化走访中,了解到这家新落户企业的迫切需求。当天下午,专属服务团队便带着全套材料清单来到企业临时办公点,一次性把营业执照、经营场所证明等开户所需的材料梳理清楚,并为企业开通小微企业开户绿色通道。原本需要多次往返的流程,转变为银行人员全程上门服务,线上同步核验,仅用一个工作日,就完成了账户开立、网银签约、结算功能开通的全部手续。

账户顺利落地后,邮储银行余干县支行的服务并未止步。客户经理每隔一段时间就会走进仍在装修的厂区,与企业负责人边走边聊,记下厂区建设进度、产能规划、设备采购清单、未来用工规模等细节,提前为企业匹配适配的金融产品,将服务融入企业成长的每一段规划之中。

为技攻攻坚注入“动力源”

随着国内车载、安防、无人机市场快速升温,智邦光学的订单量连续两年保持30%以上增速。原有老旧设备的加工精度、生产效率逐渐跟不上市场需求,一批高精度光学研磨设备、全自动镜头检测仪器成为企业扩产的“刚需”,但千万元级的设备采购资金缺口,成为横在企业面前的一道坎。2025年,杨望抱着试一试的心态向邮储银行余干县支行提出融资需求。令他意外的是,该支行审批效率远超预期:针对光学制造企业的技攻