

咸宁农商行

信贷壮产业 金融促链兴

本报讯 通讯员陈醇、梁刚报道:近日,湖北环峰能源科技有限公司的500万元贷款到账了。负责人看着到账短信笑道:“买新燃料的钱有了,夏天给饮料厂供热能,这下不愁了!”这是咸宁农商行助力“一瓶水”产业链的一幕。

咸宁的“一瓶水”产业链是全市五大核心主导产业之一。从罐子加工、包装设计,到饮料生产、物流配送,环节齐全。红牛、元气森林、今麦郎等600个品牌在此扎根,一年能产出70多亿瓶饮料,在湖北食品饮料圈稳占一席之地。

湖北环峰能源科技有限公司是“一瓶水”产业链的配套企业,专门给食品饮料企业供应热能。根据“一瓶水”产业链企业清单,咸宁农商行营业部主动对接,量身为企业定制贷款产品,并迅速完成贷款审批发放。

今年,咸宁农商行围绕全市“5+5”现代化产业体系,确定了咸宁农商行营业部“一瓶水”、嘉鱼农商行潘湾支行“蔬菜”、赤壁农商行赵李桥支行“青砖茶”、通城农商行锦山支行“电子信息”、崇阳农商行大坪支行“中药材”、通山农商行大畈支行“水果”等26家特色产业链专营支行,给26条产业链“量体裁衣”。该行实行“六个一”工作机制:一条链配一个专班、一个领导牵

头,有专门的部门和支行盯着干,还有一系列营销方案。先摸清产业链上中下游的企业,画出“产业图+金融需求图谱”,再按核心企业、小配套厂、个体户的不同需求,提出融资方案,实现“一链一策”“一行一品”精准滴灌,有效解决了链上中小企业、个体工商户融资难、融资贵等问题。

“核心企业站台,上下游跟着受益。”咸宁农商行相关负责人表示。就像嘉鱼潘湾支行盯着蔬菜产业链,菜农跟着龙头企业种大棚,凭交易记录就能贷“嘉农贷”,今年已有87户菜农扩种了1200亩蔬菜;赤壁赵李桥支行专做青砖茶产业链,茶企用“农情倍增贷”更新炒茶设备,今年新开发的茶产品成功打开了3个新省份的市场。

现在26家特色产业各有“拿手戏”:通城锦山支行帮电子信息企业买芯片,崇阳大坪支行给中药材种植户贷钱买种苗,通山大畈支行支持果农建冷库……截至6月末,根据咸宁市“5+5”现代化产业体系清单,咸宁农商行已发放产业链贷款847笔,金额48.64亿元,其中253家新企业拿到9.51亿元。



赤壁农商行

“链”动产业兴 “贷”活特色旺

本报讯 通讯员张芳报道:在赤壁市赵李桥茶厂车间内,新茶的清冽芬芳与机械运转的轻鸣交织。赤壁农商行产业对接工作专班人员的身影穿梭其间,精准捕捉企业设备升级的脉搏。以此为原点,服务半径双向延伸:溯源而上对接17家上游原料供应商,顺流而下覆盖120家下游经销商——一条为茶叶供应链量身定制的综合金融链已然成形。这不仅是简单的信贷支持,更是该行以“一行一品、一行多品”模式精耕产业链、撬动地方特色经济的战略支点。

该行以区域禀赋为基,围绕辖内茶产业、文化旅游、大健康等五大特色产业链条,以存量核心企业客户为切入点,通过打造专属服务支行、配置专属资源、定制专属政策,为其提供全链条、全生命周期的综合金融服务。这既是对上级行深耕产业链金融战略的坚定落地,更是农商行立足本土、服务实体、与地方经济共生共荣的使命担当。

蓝图已绘,唯以坚实行动落笔成章。该行打出了一套系统化“组合拳”。专班专营,高效联动:组建五个产业链金融工作专班,依托“周碰头、周汇报”工作机制,为359户核心企业建立动态服务档案,深度剖析产

业痛点、成本结构与融资堵点,并为其量身定制金融服务方案。名单管理,靶向发力:对核心企业实施名单制动态管理,确保常态化跟踪与服务不掉线。试点先行,复制推广:选择基础好、链条清晰的茶产业链作为“试验田”。以服务羊楼洞茶业等链主企业为突破口,探索“核心企业+上下游客户”的链式营销范式,后期向文化旅游、大健康等四大特色产业快速复制推广。

截至目前,该行已累计向113户存量核心企业投放信贷资金7.44亿元。而依托“链式”服务的辐射效应,更成功吸引42家上下游企业建立合作关系,实现新增贷款投放1.18亿元,有效延伸了服务触角,拓展了业务半径。

从万亩茶园氤氲的茶香,到智能车间奔涌的数据流;从青石板街深烙的千年商号印记,到医药门店构筑的健康防线——该行正以“一链一策”为笔,以特色产业支行为基础,奋力书写金融活水与地方产业深度融合、共生共荣的时代华章。

嘉鱼农商行

金融滋农蔬 信贷助乡兴

本报讯 通讯员李洁报道:湖广熟,天下足。当长江的浪花拍打江堤,嘉鱼便以蔬菜为钱,写下了一封封发往全国的书信。

正值炎夏,热浪空气中流淌着浓浓的谷香味,金黄的南瓜在地上堆成了一座小山,一望无际的玉米地里,翠绿的叶子裹着沉甸甸的果实,在夏风的吹拂下沙沙作响,分享着成长的喜悦。

59岁的张新洲戴着宽边草帽站在菜地里,正指挥乡亲们把刚采收的蔬菜搬上车。他黝黑的皮肤在烈日下泛着油光,嗓门里淌着和脚下土地一样滚烫的劲儿:“我觉得自己还年轻,再干十几年没问题!”

十三年前,张新洲开始在潘湾镇承包土地,收购蔬菜发往全国。凭着一股子韧劲,他的产业越做越大,如今已承包一千余亩土地。近两年蔬菜行情看涨,今年嘉鱼农商行100万元信用贷款如及时雨般送来,让他的腰杆子更硬了。“有了这笔钱,我不仅能大批量收南瓜、玉米、辣椒,还买了新的货车,把销路铺到了更远处!”张新洲说。现在周边跟着他干活的乡亲多了二十多名,大家腰包都鼓了起来。

这股金融活水,正是嘉鱼农商行洒向乡村的“及时雨”。近年来,嘉鱼农商行深入践行村银共建的发展理念,积极探索“党建+金融”服务乡村振兴,通过“公司+合作社+农户”模式,全力满足生产经营、贸易周转等

金融服务需求,解决当地小微企业、个体工商户和农户的急难愁盼。

簪洲湾的殷超辉深有感触。十几年前,他接过家中百亩稻田,从耕种到加工再到品牌销售,一步步织起完整的产业链,厂房也扩大到7000平方米。可老旧的加工设备拖慢了效率,让他总觉得“差口气”。

今年,嘉鱼农商行在“六访六增”活动中敲开了他的门。在簪洲湾支行的政策宣传下,殷超辉经营的香粮米业第一次拿到了100万元贷款,不仅提升了生产效率,还增大了商品运转能力,产品能更快送达市场,形成了圆满的闭环。“有这么好的政策,我们创业更敢闯了!”殷超辉望着新厂房里运转的机器,眼里闪着光,“下一步,我要让家乡的大米香飘全国!”

本版策划:马冠峰
本版组稿:余少华 叶旭 陈醇

通山农商行

一策活产业 多贷促增收

本报讯 通讯员陈群锋报道:“200亩果园扩建,就差这70万‘东风’!”通山县山艺种养殖专业合作社社长望着漫山待摘的桃子,曾一度犯愁。作为通山水果产业链上的关键一环,每到挂果季,鲜果收购、冷链存储的资金需求就像一块石头压在他心头。通山农商行东城支行客户经理邓坤外出走访时,把这“季节性难题”记在了本子上。针对水果产业链“培育期长、旺季资金急”的特点,邓坤向该客户推荐了“楚银贷”,简化流程、压缩时效,5天就把70万元贷款送到了合作社账户。如今,葡萄、桃子、梨子等立体种植园里,10多户农户正忙着采收,算下来年均能多赚2万元,果园里的笑声比果子还甜。

同样受益的还有厦铺镇的萤火虫生态农业旅游公司。2025年6月,负责人程总站在千山山林前,想建农旅综合体却愁于缺乏资金。通山农商行厦铺支行副行长陈村带着方案多次上门调查,精准对接后,300万贷款资金稳稳落地,解决了程总的资金难题,进一步点燃了程总计划通过旅游开发带动项目建设区的村民增收、

助力乡村振兴的希望。

这两笔贷款不是偶然,而是通山农商行“一链一策”的必然。该行深知,金融要帮产业,得先懂产业的“筋骨脉络”。

近年来,该行聚焦通山柑橘、枇杷、茶叶、油茶、楠竹、中药材“六大特色产业”,深入梳理产业链的“堵点”“痛点”,从种植养殖、加工包装到仓储物流、市场销售,为每个产业链绘制“金融需求图谱”,针对性推出差异化信贷产品和服务方案,让金融服务精准嵌入产业发展的每个环节。

为了让服务更“接地气”,通山农商行根据“支持乡村振兴示范支行”和“支持小微企业示范支行”建设要求,因地制宜打造了五家特色专营支行。这些专营支行扎根通山特色产业集中区,配备熟悉业务的客户经理,通过“驻点服务+线上对接”的方式,把银行“搬”到田间地头、厂房间。

截至6月末,通山农商行累计对接食品饮料行业、文化旅游产业、生物医药产业、装备制造产业、电子信息产业五大重点产业贷款45笔,金额2.54亿元。

崇阳农商行

“牲猪贷”解困 金融促转型

本报讯 通讯员程余莲报道:“原本以为至少要跑三四趟银行,没想到你们直接到养殖场现场办理,两天内就解决了资金问题。”近日,获得崇阳农商行300万元贷款后,湖北江平生态农业有限公司负责人丁老板感激地说。

该公司成立于2019年,是当地规模较大的生猪养殖场之一,占地5000余平方米,拥有标准化猪舍10栋,存栏生猪13000头。为符合环保要求,养殖场将猪粪直接收集并运至场内的加工厂进行处理,转化为肥料。然而,前期的厂房建设投入以及幼猪、饲料的采购给丁老板的生态养猪计划带来了双重的资金压力。

崇阳农商行客户经理在走访了解需求后,迅速行动,现场完成资料收集、征信授权、合同签订等流程,当天即向法定代表人发放30万元贷款,两天内又向该公司发放了270万元,支持其建设厂房及采购幼猪、饲料。

为破解生猪养殖行业周期性资金短缺难题,崇

阳农商行成立生猪产业链金融工作专班,深入养殖一线,对县域内从事生猪代养、规模养殖、抚育批发、屠宰、深加工、零售、饲料销售等产业链各环节的农户、家庭农场、合作社、个体工商户、小微企业主等经营主体开展大走访,创新推出“牲猪贷”产品。

针对养殖户抵押物不足的问题,灵活采取生猪活体抵押、自有资产抵押、担保公司担保、省农担担保、第三方保证等方式;针对生猪养殖行业周期长等特点,延长贷款期限至3年;针对出栏前需要资金,出栏后资金回笼的周期性融资需求,推出灵活还款计划,为本地生猪产业链上下游客户提供“一站式”金融服务,覆盖养殖、饲料采购、环保改造、冷链运输等环节。同时,简化贷款流程,降低转贷成本,对100万元以下小额贷款实行限时办结,实现“现场尽调+当天放款”的高效服务。

截至6月末,该行累计向生猪产业链发放贷款138笔、金额9954.4万元,为全县特色产业体系建设注入强劲动能。



通城农商行

一链一策新 金融服务优

本报讯 通讯员周旖报道:“真没想到,农商行能解我的燃眉之急!”近日,通城某研磨科技有限公司法人代表感慨道。此前,因个人征信记录显示有多笔小额贷款,该法人在多家银行融资屡屡碰壁。通城农商行北港支行客户经理没有简单拒贷,而是深入分析企业的经营实质及其在研磨产业链中的核心作用,指导企业法人优化负债结构,结清部分机构贷款,为其发放了50万元经营贷款,有效缓解了企业的资金周转难题。值得一提的是,该研磨企业是由北港支行的存量客户——通城研磨行业主要纸箱供应商某包装公司引荐而来。北港支行敏锐捕捉这一“链式”获客契机,以这两家企业为“链上支点”,成功将金融服务延伸至某蝇科技、华某之星、锐某磨具、中某矿产品、福州新某矿带等一批研磨产业链上下游企业,投放贷款9笔、金额2000万元。

北港支行的实践,是通城农商行深入贯彻省市行战略部署、拥抱变革的缩影。面对市场竞争新态势与客户需求新变化,该行深刻认识到,产业链金融既是打通金融“五篇大文章”的重要抓手,也是解决中小微企业融资难题、服务实体经济的有效途

径。通城农商行立足地方特色产业,推行“一链一策”,打造“一行一品”“一行多品”的专营支行,全力推动特色化经营。

为推进链式营销,通城农商行按照“一个产业、一个专班、一个领导、一个牵头部门、一个主办行、一个营销方案”的模式。在精选赛道上,集中资源支持电子信息、新材料、大健康三大优势产业做大做强,助力以通城药材为代表的生物医药产业、以通城酒和豆制品为代表的食品饮料产业加快发展;在链式拓客方面,与“六访六增”“小微企业融资协调工作机制”等活动相结合,高频次、常态化走访链上核心企业、上下游配套商及经营者,及时掌握企业经营动态,实现从“等客上门”到“链上获客”的转变;在高效服务上,摒弃“一刀切”的做法,深入调研产业链各环节特点、企业痛点和资金需求周期,大力推广“信用价值贷”“好企贷”等专属信贷产品,为企业量身定制综合金融服务方案。

截至目前,该行累计向产业链企业投放贷款17笔、金额1.2亿元,差异化、特色化的经营格局已初步形成。