

党建“嵌”入产业链 服务“沉”到最基层 农民到农商行贷款更便利了



五峰农商行开展党建活动，帮茶农采茶。(湖北日报通讯员 曾勇 摄)

湖北日报全媒记者 胡祎
通讯员 祁羽惠

湖北有近2万个行政村，这里既是“三农”工作的主战场，也是金融供给最需要补强的薄弱地带。党建工作如何避免“空转”，真正把“金融为民”写进田间地头？

面对这道现实考题，湖北省农信联社的解题思路清晰而笃定：把党建触角延伸至农业产业链各环节，把服务阵地扎根到每一个行政村的田间地头。近2万名党员干部正将“农商姓党”的政治属性，转化为每一天服务“三农”的具体行动。

“链上党建”拉近 银行与产业的“心理距离”

在襄阳，每天唤醒这座城市的，是街头飘起的那股牛油香。一碗牛肉面，既是市民的早餐，更牵起一条从养殖、加工到销售环环相扣的产业链。目前，这条链上已聚集近7000家经营主体，带动3万多人就业。产业起来了，资金压力也随之而来——上游养殖户想多买几头牛犊，手头紧张；中游加工厂订单排到个月，扩产缺资金；下游小面馆每天现款进货，一到月底就为周转发愁。

如何破题？襄阳农商银行党委的答案是“链上党建”。党委带头，先与重点企业和重点协会开展党建联建，加强党建经验交流的同时，把襄阳牛肉面产业链上的情况与问题摸清摸透；紧接着，在城区一口气设立2家牛肉面专营支行。同时，动员党员走访链上商户和企业。今年1月，襄阳农商银行与襄阳市牛肉面产业协会签下50亿元意向授信合同，并被推选为“副会长单位”。

襄阳市牛肉面产业协会有关负责人感叹，党建共建加深了牛肉面重点企业与农商银行之间的了解与信任，信息壁垒打破了，相关经营主体获得信贷支持更加顺畅。

近日，襄阳“幸福牛杂面”店主许先生将一面锦旗送到襄阳农商银行浩然支行。经营九年的老店计划开发真空牛肉面礼盒，却面临50万元的资金缺口。客户经理、党员王哲沛在走访中了解到这一情况后，迅速匹配“扫码流量贷”，依托绿色审批通道，仅用一

天便完成放款。更让许先生感动的是，支行行长刘鹏主动帮他对接包装、电商等上下游资源，全力打通产销链条。

“不少上门走访的客户经理是党员，帮我们解决了信贷过程中的实际难题。心理距离近了，办事效率也高了。”许先生感慨地说。

不仅在襄阳，全省多地农商银行都在探索这一模式。比如，罗田农商银行九资河支行与中药材协会成立联合党支部，带动769家市场主体共同发展，中药材年产量突破9000万斤。

党员扎根金融服务最前线

夏日，黄冈一家食品加工企业的车间里，机器轰鸣，生产线正满负荷运转。

而一年前，企业负责人李勇胜却急得满嘴起泡。彼时，企业正扩大生产，却有合作银行突然抽贷，导致企业面临资金危机。

黄冈农商银行营业部营业室党支部书记、主任易珍真接到企业求助后，并没有因为“被抽贷”“信用不足”就拒绝企业的求助，而是深入现场研究。

上百页的银行流水，她一页页仔细核对；错综复杂的成本构成，她一项项拆解推演。在数据的海洋里，易珍真精准“捕捞”到关键信息：这家企业手握核心技术，产品极具市场潜力，只是意外被“抽贷”扼住了命运的咽喉。

“必须与时间赛跑！”易珍真当即立下“军令状”。从首次对接到贷款发放，全程仅用3天。70万元信用贷叠加150万元抵押贷，这笔“救命钱”让濒临停摆的生产线重获新生。

易珍真的“快”与“细”，并非偶然，而是全省农商行系统“把党旗插在金融服务最前线”的理念注脚。

在400多公里外的秭归，党员同样发挥着先锋模范作用。围绕脐橙产业链的种植、加工、冷链、电商等七大环节，秭归农商银行组建了“脐橙服务专班”。党员们带头认领“责任田”，包片联系531户橙农、17家链上主体，今年已经累计授信突破1.3亿元，为橙农及时送去金融活水。

近年来，全省各地农商行坚持大抓基层，全面推进“支部建在支行、行长担任书记”。通过党员指标向一线倾斜，机关力量向基层

下沉、党员资源向网点合理流动，确保关键岗位有党员、困难面前有党员。同时以制度建设、阵地建设等标准化手段夯实组织基础，推动基层党组织真正成为服务“三农”的坚强堡垒。

村民在家门口 可享“随叫随到”金融服务

“多谢农商行的爷们帮忙，我的黄桃园扩种不用拖到明年，又多挣一年收成。”提起江陵农商银行的“金融村官”，三湖农场的李大叔连连称赞。

李大叔种黄桃已6年，今年计划新增5亩果园，8万多元的种苗、人工开支让他犯了难——手头资金全投在了现有果园管护上。“金融村官”小刘得知后，当天帮他整理资料，全程跟进审批，不到3天就将8万元“亲情农贷”送到他手上，解了燃眉之急。

和小刘一样，全省农商行还有5500多名“金融村官”分布在大大小小的乡村。

“金融村官”，就是银行派到村里的“金融服务员”，通过提供低息贷款、普及防骗知识等，帮乡亲们解决生产生活中的资金难题。而这项制度的背后，核心是基层党支部与行政村党支部“村银共建”“党建+金融”的深度融合：“金融村官”通常由地方组织部联合银行选派，党员优先，并常兼任村党支部副书记等职。

今年，嘉鱼农商银行与嘉鱼县潘家湾镇所属村落推进村银共建，“金融村官”入户进行整村授信，全面支持十里蔬菜长廊建设。截至目前，累计授信1.3亿元。同时投放基础设施贷款超3000万元，助力“嘉鱼甘蓝”走向全国。

为做实“村银共建”工程，各级农商行结合实际制定了《“金融村官”派驻实施方案》《金融村官考核管理办法》《村银共建工作站职责》等配套制度办法，明确主题党日、评级授信、信息发布、贷款发放、包联帮扶、考核激励等具体环节，让“村银共建”工作走深走实。

截至今年5月末，全省农商行系统与1.4万个村（社区）结对共建，累计派驻5500名“金融村官”。“整村授信+村银共建”模式被写入省委一号文件并在全省推广，“金融村官”入选省委组织部群众路线优秀案例，真正实现了党建引领与乡村振兴的同频共振。



鄖西农商银行“金融村官”下沉智慧农业种植养殖基地问需求。(湖北日报通讯员 徐亮 摄)



襄阳农商银行党员走访“幸福牛杂面”面馆。(湖北日报通讯员 李俊 摄)



赤壁农商银行工作人员走访市场商户。(湖北日报通讯员 张芳 摄)

商户的扫码流量 “变现”为 150万元信用贷

湖北日报讯（记者胡祎、通讯员柯敏、莫磊）收银流水不再只是账本上的数字，更成了银行贷款授信的“通行证”。近日，应城农商银行以“添财宝”扫码行业应用为抓手，为社区生鲜超市经营者叶先生上线一体化销售管理系统，并依托商户经营数据精准授信，成功发放“应商会员贷”150万元，构建起“收单引流、数据授信、信贷赋能”的全链条金融服务闭环。

叶先生的生鲜超市地处居民密集区，日常客流量稳定。应城农商银行客户经理在常态化走访中了解到，该商户面临两大经营痛点：一是微信、支付宝、现金等收款渠道相互独立，供销存台账与收款数据分离，日常盘库和对账十分繁琐；二是门店货架更新、仓储升级等存在资金缺口，且此前在多家金融机构分散授信，负债结构较为零散。

针对收银管理难题，应城农商银行向叶先生推介了“添财宝”行业应用产品，为其匹配集聚合支付、会员管理、库存管理、经营数据分析于一体的管理系统，实现多渠道收款“一码聚合、一键对账”。系统上线后，门店收银流程大为简化，财务核算效率明显提升。通过场景化收银服务，支行与客户建立起深度业务联结。

以往，个体工商户想贷款，常常面临抵押物不足或信用信息不充分的困境。而通过“添财宝”的收单流水，商户日常经营状况变得清晰可查，为其在农商行的信用画像增添了有力支撑。

在收银合作基础上，应城农商银行依托商户收单流水精准研判其经营状况和还款能力，结合其武汉应城商会会员资质，匹配“应商会员贷”特色信贷产品，顺利投放150万元贷款，助力门店升级经营。

30万元创业贴息贷 助力机械化采茶

湖北日报讯（记者胡祎、通讯员詹星）6月15日，竹山农商银行向当地得胜镇圣水村大叶茶种植户戴先生发放30万元“创业贴息贷”，精准解决其茶园机械化升级中的资金缺口。

圣水村依托山地生态资源，将茶叶产业打造为富民强村的支柱产业。作为该村大叶茶产业带头人，戴先生2025年承包510亩茶园扩大种植规模。然而，随着人工采摘效率难以匹配大面积茶园采收需求，购置成套机械化采茶设备成为当务之急。但前期土地整理、茶园管护及人工成本已占用大量流动资金，加之茶产业回款周期较长，设备采购资金缺口一度成为其产业化升级的瓶颈。

竹山农商银行客户经理在常态化普惠金融大走访中了解这一情况后，迅速上门核查其经营状况与产业资质，高效完成贷款资料整理，成功为其发放30万元创业贴息贷款。

据介绍，创业贴息贷是由政府设立专项资金，对符合条件的创业者银行贷款利息给予一定比例补贴的普惠金融产品，由财政按政策规定承担部分乃至全部利息，从而大幅降低融资成本。

低成本信贷资金精准填补了资金缺口，为茶园规模化、机械化运营夯实基础。如今，戴先生的茶园采摘效率显著提升，大叶茶产品供货稳定，已远销省外。他计划继续依托农商行普惠金融政策，推动茶园扩产提质，带动周边茶农共同增收。

500万元“绿帆贷” 支持新能源船舶建造

湖北日报讯（记者胡祎、通讯员李欣）6月23日，荆州农商银行成功为荆州市腾运船务有限公司发放500万元“绿帆贷”，专项用于企业万吨级LNG单燃料集散两用新能源船舶建造项目。

荆州是长江中游重要内河航运节点。该船务公司业务覆盖船舶代理、港口服务、集装箱运输代理等。为顺应水运绿色发展趋势，企业计划淘汰老旧高耗能燃油船舶，新建LNG清洁能源货轮，但万吨级新能源船舶造价高、一次性投入大，项目建设存在阶段性资金缺口。

依托2026年度荆州市“项目融资直通车”交通领域专场对接会，荆州农商银行与企业现场签订融资合作协议。该行靠前服务，深入企业码头、在建船厂等地实地调研，全面核查经营状况，结合项目绿色属性与企业优质资质，精准匹配“绿帆贷”产品，高效完成全流程审批投放。

“绿帆贷”是荆州农商银行响应国家交通运输部老旧营运船舶报废更新政策推出的专项抵押贷款产品，重点支持老旧船舶迭代更新、新能源船舶新建，优化抵押准入、简化审批流程，有效缓解船企融资慢、融资贵等痛点。

此次贷款支持的万吨级LNG单燃料集散两用船，投产后主要承担长江干线煤炭、水渣、硅钙块等大宗散货运输，航线贯通重庆至上海长江沿线各大港口。相较于传统燃油船舶，该船型污染排放与碳排放大幅降低，生态效益显著。

昔日为贷款发愁 如今银行送贷上门

神农架民宿老板畅享贷款绿色通道

湖北日报全媒记者 胡祎

6月的神农架，山林叠翠，清凉宜人。木鱼镇沿街民宿鳞次栉比，游客三五成群。而就在一年前，这里不少民宿老板还在为装修资金夜不能寐。改变源于神农架农商银行的自我变革。

银行客户经理主动上门服务

“以前是我们跑银行，现在是银行主动上门服务。”陈行海，木鱼镇“野奢·伴山别院”民宿负责人，说出了众多商户的心声。过去每次需要周转资金，他都得放下生意往银行跑，“填表、审批、等放款，磨得人心烦。”

今年开春，陈行海计划对民宿升级改造，正盘算着怎么挤时间去银行，客户经理先找上了门。“他们坐在我家院子里聊需求、看现场、帮我算账，手续办完没几天，钱就到账了。”

这样的故事在木鱼镇不是孤例。但就在半年前，“贷款难”还是这条街上最扎心的共识。改变从神农架农商银行木鱼支行的一项“反

常识”举措开始——压缩柜面人员，扩充客户经理队伍。支行推行“8257”工作法：早上8点晨会部署，两人一组下沉景区和民宿集群，傍晚5点复盘，每7天总结优化。6月10日，该行联合林区文旅局、木鱼镇政府，挂牌成立林区首家“支持文旅产业特色支行”。

数字是最好注脚：仅木鱼特色支行一家，今年文旅贷款投放达1.28亿元，较年初净增5000余万元，同比增量超3000万元。

无还本续贷解燃眉之急

“不用再东拼西凑借过桥钱，贷款到期直接续上！”拿到续贷资金的那一刻，神农架林区松柏镇楚渝国际大酒店的老板李传萍眉头终于舒展开来。

眼下，夏季旅游旺季即将到来，李传萍的酒店客房爆满，餐厅翻台不断，大量流动资金都压在了备货和运营上。可偏偏就在这节骨眼上，贷款到期了。

搁在往年，她得四处托人找“过桥”资金先还旧贷，利息高不说，还搭进去不少人情的“面子

账”。光是凑钱那几天，她夜里翻来覆去睡不着。

就在她焦头烂额之际，神农架农商银行松柏支行的客户经理敲了门——不是催贷，而是送“解法”。银行客户经理坐下来，翻着台账，语气笃定：“您经营稳定，征信记录也好，完全符合我们新推出的‘周转融’条件，不用先还本金，直接续贷！”这句话，像一股暖流，一下子涌进了她的心窝。

神农架农商银行松柏支行随即即为李传萍开启绿色通道，调查、审批、放款等工作一路加速，新旧贷款无缝衔接。几万元“过桥”成本省下来了，更重要的是，那份被催着还钱、四处求人的窘迫感也一并消散了。

据了解，“周转融”是神农架农商银行针对经营正常、信用良好，只是临时资金周转不开的小微企业推出的续贷产品。贷款到期前提出申请，银行提前调查评审，通过新贷款结清旧贷款，实现“借新还旧”，连续使用。

融资后，送上品牌提升公益培训

钱到位了，但新烦恼接踵而至：线上怎么

引流？品牌怎么打？服务怎么规范？

6月11日至12日，神农架农商银行联合林区文旅局举办民宿品牌提升公益培训，全区150余名民宿老板参加。内容涵盖政策解读、线上运营、服务规范、星级评定标准、消防安全管理等，全是日常经营中的“硬骨头”。

董平也是神农架当地一位民宿经营主。培训结束后，他拉着培训师继续咨询：“怎么才能把民俗文化融入进去？怎么在网上把民宿讲出故事来？”回去他就把培训笔记贴在墙上，一条条对照着改。

花溪民宿的经营者周莉也收获颇多：“以前光顾着把房间弄漂亮，服务和管理有盲区。下一步我想结合神农本土文化，做有自己IP的民宿。”

参加培训的150家民宿中，已有多家在一周内更新了线上图文介绍、及时回应客户反馈、尝试短视频推广。神农架林区文旅局相关负责人评价：“农商行不仅解决了资金问题，还帮着解决了‘怎么把生意做好’的问题，这套组合拳很实在。”