

以金融匠心守护民营经济“活力密码”

——农业银行徐州分行全方位服务赋能民营企业高质量发展

本报记者 陈羿帆 实习生 刘星邑

民营经济是区域经济的“毛细血管”，金融支持则是其奔腾向前的“源头活水”。在 2024 年度人民银行江苏省分行“万家民营企业评银行”活动中，中国农业银行徐州分行（以下简称“徐州农行”）从众多竞争者中脱颖而出，斩获徐州地区“民营企业最满意银行”称号。这份荣誉，是万千民营企业的真心认可，更是徐州农行坚守“金融为民”初心、与民营经济同频共振的生动写照。

多年来，徐州农行始终将民营企业视作区域经济发展的“共生伙伴”，出台多项专项支持政策，搭建多部门协同的“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制——通过单列专项信贷额度保障资金供给，借产品创新打破服务壁垒，靠数字化升级提升效率，让金融活水渗透到民营经济每一个发展环节，为徐州民营经济高质量发展注入强劲动能。

1

2

3

图①在农行助力下，某企业正加速投入运转。

图②农行以实干担当助力农业新质生产力发展。

图③走访某轮毂制造企业。

受访单位供图

为民营企业需求注入发展动能 靶向服务破难题

徐州民营经济涵盖制造业、外贸、科创等领域，不同领域民营企业在发展阶段、经营模式上差异显著，金融需求也各不相同。针对这一特点，徐州农行摒弃“一刀切”模式，精准定位各领域民营企业核心需求，提供“一户一策”的个性化、专业化服务。

工程机械制造是徐州支柱产业，徐工集团更是行业龙头。徐州农行将服务触角延伸至徐工上下游整条产业链，大力推广“融票贴现”“银票e融”“票据e融”等基于应收账款的供应链融资业务。这些业务精准解决了产业链中小民营企业“应收账款占压资金”的痛点，截至9月末，该行已服务徐工上下游供应商551户，累计投放资金79.58亿元。这份“金融助力”不仅缓解了中小供应商的资金压力，更保障了整个工程机械产业集群的稳健运转，让“上下游协同发展”的优势充分显现。

江苏庆亚电子科技有限公司的科创升级，离不开徐州农行的支持。该公司深耕电子元器件研发15年，主营PCB电路板控制器等产品，为徐州100多家企业提供配套服务，自主优化的SMT贴片工艺良率达99.2%。今年，企业研发的高精密PCB电路板控制器获得大额订单，却因DIP焊接智能产线升级缺少700多万元资金陷入困境。徐州农行铜山支行“科创金融服务专班”走访后，快速为企业发放750万元“科创贷”。资金到位后，企业顺利引进智能SMT生产线、升级检测设备，产品研发周期缩短20%，产能提升40%，高精密控制器还打入新能源汽车供应链，订单量同比增55%，科创成果高效转化为市场竞争力。

科创企业同样是民营经济中最具活力的群体，也是徐州农行的重点服务对象。为精准对接科创企业需求，该行主动联动当地科技局等部门，获取科创企业清单，对辖内专精特新、高新技术、创新型中小企业逐户摸排，确保不遗漏有融资需求的企业。同时，定期组织银企座谈会，邀请政府部门共同宣讲扶持政策与金融产品，让企业“一站式”了解政策红利、找到适配服务。

在此基础上，该行创新推出“四专”服务机制：实施支持科创企业的“专项行动”，集中资源攻克融资难题；推广专精特新“小巨人”贷、火炬积分贷、科技e贷等专属产品，满足科创企业“轻资产、缺抵押”的融资需求；组建专业科技金融服务团队，提供全流程专属服务；出台专项政策，鼓励分支机构为科创企业“敢贷、愿贷”。依托大数据风控模型，整合工商、税务、司法、海关等多维度数据，为科创企业精准“画像”，实现授信评估智能化转型，部分信用贷款甚至可“秒申秒审秒贷”，让科创企业快速获得资金支持，加速技术研发与成果转化。

针对外贸企业面临的跨境风险多、结算成本高问题，徐州农行以跨境结算、贸易便利化为切入点，渗透外贸服务全环节，打造“汇兑+信保+融资”一体化服务，让徐州外贸企业“走出去”的步伐更稳、更远。

打消信贷顾虑让服务敢往前冲 机制创新激活力

金融服务要真正惠及民营企业，既需要精准的外部服务，更需要完善的内部机制支撑。过去，“怕担责、不敢贷”是信贷人员服务民营企业时的常见顾虑，也成了制约民营企业获贷的“隐形壁垒”。为打破这一壁垒，徐州农行通过一系列内部机制创新，为信贷人员“松绑减压”，彻底激发服务民营经济的积极性。

在续贷服务上，徐州农行充分考虑小微企业“资金周转快、续贷需求急”的特点，对经营正常、仅短期周转困难的小微企业，坚决落实“应续尽续”，避免企业因资金断档陷入经营困境。“以前做小微贷款，总怕出现不良影响业绩，现在有了尽职免责政策，服务民营企业的底气足多了。”一位资深客户经理坦言。

为让信贷人员彻底放下“怕担责”的包袱，徐州农行积极传导监管与总行的尽职免责政策，坚持“应免尽免、应减尽减、应轻尽轻”——只要信贷人员严守业务流程、尽到审查义务，即便贷款出现不良，也会依实际情况予以免责或减罚。同时，建立常态化监测督导机制，按月梳理小微不良贷款与核销台账，定期向分支机构通报全市小微不良处置与尽职免责情况，督促政策落地见效。这套“政策保障+监测督导”的组合拳，让“敢贷、愿贷”的氛围在全行蔚然成风。

2024年普惠型小微贷款大幅新增，正是机制作用的直接体现。为提高服务效率，徐州农行为小微企业开辟审批绿色通道，前后台协同，将授信1000万元及以下小微客户作为投放重点——这些客户多集中在全市优势行业、特色产业、产业集群与成熟专业市场，经营稳健、优势突出、前景良好。审查环节，该行摒弃“唯报表论”，更注重实地考察企业实际经营状况，解决小微企业财务报表简单、难达标准的问题，大幅提升审批效率。更关键的是，明确普惠金融贷款不受信贷规模限制，优先满足融资需求，确保资金精准直达需要帮扶的民营企业。

多渠道送政策上门为企业降本 减费让利惠民生

“现在7条生产线满负荷运转。其中，两条白条鸭生产线每小时吞吐3750只，速冻产品通过冷链发往全国20多省市。”在江苏忠意食品集团有限公司的生产车间，企业负责人指着忙碌的生产线介绍。作为国家级农业产业化龙头企业，该集团打造了从鸭苗培育到产品销售的全产业链，资金压力较大。

了解到企业需求后，徐州农行主动对接，通过流动资金贷款、供应链贷款等组合模式，为企业每月超2.5亿元的养殖垫资与屠宰周转资金需求。2023年，还助力企业上线订单农业ERP系统，以数字化管理提升资金配置效率——这正是徐州农行差异化支持民营企业的缩影。

考虑到不同成长阶段民营企业在资金需求规模、利率敏感度上的差异，徐州农行制定分层服务策略：对初创期民营企业，优先保障基础经营资金，贷款利率最高优惠15%，帮助企业降低初始融资成本、渡过“起步关”；对成长期民营企业，依据发展规划与资金缺口灵活提高授信额度，结合经营状况、信用记录动态调整利率，支持企业扩产拓市；对成熟期民营企业，除满足日常经营资金需求外，进一步延伸供应链金融、债券承销等多元服务，助力企业转型升级。

为让减费让利红利真正惠及民营企业，徐州农行搭建“线上+线下”双渠道政策传导网络：线上依托手机银行、“普惠e站”实时更新并公开政策内容，企业可随时查询、一键咨询；线下组织客户经理通过网点宣讲、“千企万户大走访”等活动，深入厂区面对面解读政策，确保企业“听得懂、用得上”。2024年以来，该行新放民营企业贷款平均利率较年初下降0.46个百分点，小微贷款利率同比下降0.6个百分点，累计为民营企业减少融资成本超3000万元，实实在在为企业减负。

政银企三方搭建服务“连心桥” 协同联动拓路径

服务民营经济从不是银行的“独角戏”，需要政府、银行、企业三方协同发力，形成“1+1+1>3”的合力。基于这一理念，徐州农行积极搭建对接桥梁，通过“千企万户大走访”“政银企联动”等活动，加强与政、企沟通，让金融服务更精准、更高效。

走进徐州某纺织科技有限公司生产车间，智能化生产线高速运转，布料源源不断地产出。这家当地纺织行业的领军企业，曾因原材料涨价、设备升级资金短缺陷入困境。“当时急得睡不着，设备升级是提升竞争力的关键，可几百万元资金缺口补不上。”公司负责人回忆道。可喜的是，徐州农行沛县支行“普惠金融先锋队”在“千企万户大走访”中了解到企业的困境，第一时间上门对接。客户经理深入车间，摸清企业生产周期、经营特点与财务状况，经多轮研讨定制服务方案，400万元贷款快速完成审批发放。这笔“及时雨”助企业顺利引进智能生产线，投产后产能提升30%，产品质量与效率显著提高，市场竞争力进一步增强。

为确保服务落地，徐州农行组建专门工作专班——市分行及辖内各支行先后成立专班，第一时间对接监管部门，明确工作目标、加强协同联动。在“千企万户大走访”中，专班参与梳理小微企业走访清单、融资申报清单，确保清单精准反映企业需求；同时组织经营行依据清单对接企业，摸清企业经营状况与金融需求，为精准服务打下基础。

此外，徐州农行推动网点融入乡镇网格体系，依托“乡镇一村一网格一银行”四级体系，将网点与网格化管理的企业名单精准匹配。这种“网格化对接”让银行更快掌握辖区企业动态，及时响应融资需求，实现“服务就在企业身边”。

在与区县政府的合作中，徐州农行主动对接地方产业政策与发展规划，围绕区县特色产业，设置针对性金融服务方案。通过与政府共享企业信息，银行能更全面地了解企业信用状况与发展潜力，降低信贷风险；政府则借助银行的金融资源支持产业发展，实现“政企银”三方共赢。同时，依托政府平台加大政策宣传与产品推广力度，扩大服务覆盖面，让更多民营企业享受到优质金融服务。

持续创新让金融服务更贴心 砥砺前行再出发

虽已斩获“民营企业最满意银行”称号，但徐州农行深知，服务民营企业是一项长期任务，只有“新起点”没有“终点”。面对徐州民营经济高质量发展的新需求，该行已在产品创新、效率提升等方面制定规划，致力于为民营经济注入更持久的金融动力。

产品创新方面，徐州农行将深化与徐工集团等核心企业的供应链合作，加快新产业链上线，扩展上游供应商服务覆盖面；针对下游经销商“订单多、需求急”特点，探讨订单融资解决方案，推动“订单e贷”上线，让经销商可依据核心企业信用便捷获得融资，完善供应链金融服务体系。此外，积极探索绿色金融产品，支持民营企业绿色低碳转型，助力徐州实现绿色发展目标。

服务机制创新上，计划组建专门普惠团队——选拔能力强、服务好、口碑佳的客户经理，专职负责民营小微客户的营销与服务。这支团队将深耕小微企业的经营特点与金融需求，提供更专业、更具针对性服务；同时优化信贷业务流程，简化小微企业业务申请资料，全部采用表单模板，减少企业填报负担。审批环节，完善“绿色通道”，推行前后台平行作业，落实“一次性调查补充”“限时办结”制度，在风险可控前提下缩短办贷时间，确保企业高效获得融资。

“荣获‘民营企业最满意银行’，既是荣誉更是责任。我们深知服务民营企业路还长，必须持续提质，才不辜负企业的信任。”徐州农行相关负责人表示，未来徐州农行将从三方面突破提升服务满意度：一是深化数字化转型，运用AI、大数据等技术优化“小微e贷”等线上产品，提高对企业“短、频、急”融资需求的响应速度；二是完善差异化信贷政策，依据企业成长阶段与行业特点，制定更精细的授信标准与业务流程；三是强化全生命周期服务，从单纯信贷向综合金融服务延伸，提供结算、理财、风险管理等服务，陪伴企业成长。

为更好契合民营企业“短、频、急”的融资需求，徐州农行还将推进三项改进：优化审批流程，推广“预授信”“平行作业”模式，下沉小微贷款审批层级，让审批更贴近市场与企业；创新还款方式，加大“徐农信保贷”推广力度，实现到期贷款无缝续接，降低企业资金周转压力与成本；完善专项产品体系，依托产业链创新“保理e融”“订单e贷”等产品，实现民营企业批量服务与快速响应，让金融服务“跟得上企业发展脚步”。