金融创新看徐州

从扶持一户到激活“一串”

——工商银行睢宁支行助力当地蚕桑产业发展壮大

本报记者 陈羿帆

10月末的睢宁县桃园镇，300亩桑园连成一片绿海。宽大厚实的桑叶挂满枝头，走近细看，不少叶片边缘带着虫咬的痕迹。“这是咱不打农药的‘证明’。”徐州钰桃农业科技有限公司总经理杨猛顺手摘下一片叶子，笑着对记者说，“虫子敢吃，说明叶子干净。”

桑园深处，工人们已经全部到位，采摘工具整齐摆放，只等一场霜。

“桑叶茶必须要经过霜打才有效果，没经霜打的，达不到相应功效。就像小青菜、白菜，霜打之后口感才好，没经霜打的吃起来发苦。”杨猛说，往年这个时候车间早已热热闹闹、几十号工人忙得脚不沾地，今年气温偏高，小麦都还没种下去，霜期迟迟不来。“人员配齐了，桑叶也长好了，现在就等下霜。假如今天夜里下霜，明天就可以收购桑叶、马上投入生产。”



工商银行工作人员在桑园了解采摘情况。 本报记者 陈羿帆 摄

1000万元“及时雨”

这份“等霜”的从容，在3年前是没有的。杨猛接手茶厂时，厂房有了，配套基地不完善，设备不齐，想大规模投入却缺少资金。“最早是镇里推荐对接工行。”杨猛说。工商银行睢宁支行对公客户经理孙宇至今记得第一次上门的情景：“企业有技术、有订单、有口碑，就是缺抵押物。按老办法，这道坎不好过。”

转机来自金融产品的适配。孙宇介绍，工行有针对种植农户的“种植易贷”，也有审批较快的“经营快贷”，主要结合生产规模、信用状况、产业口碑综合评估，“普惠类产品大多以信用贷为主，线上就能申请，有效降低了审批门槛。”申请的1000万元贷款落地后，杨猛把钱花在了刀刃上——采购生产设备、桑苗采购、基地建设，种植管护、原料运输、全套生产投入一次配齐。“以前有厂房没基地，现在全链条都转起来了。”杨猛说。

13道工艺一杯茶

在徐州钰桃农业科技有限公司的生产车间，13道工艺环环相扣：鲜叶经输送带匀速传送，速度不能快也不能慢；杀青去除表面水分，风冷降温，筛检除杂；揉捻40分钟，自动上料烘干；再筛选、炒干40分钟，最后提香45分钟。从鲜桑叶到成品茶，至少4个小时。“我们只收霜打过的小嫩芽，大叶子苦涩，嫩芽带淡淡麦芽香，不苦不涩。”杨猛说，十斤鲜叶才出一斤干茶，干茶年产量四五千斤，大客户主要在亳州、淮安、苏锡常和徐州本地。下霜后的生产季只有一个多月，其余时间公司转产桑叶茶一次性纸杯——3台设备生产空纸杯，杯内预置桑叶茶，带过滤薄膜，加水即饮。“一条完整产业链，一年到头不停歇。”

桑园里，采摘标准同样严苛：只采桑树顶端嫩芽，一亩地栽700株，300亩集中采摘一周左右即可完成。摘剩的大叶子也不浪费，统一回收外销作中药材原料，实现“桑芽制茶、大叶入药、全株利用”。

从“一家”到“一链”

一家企业的成长，牵动的是一条产业链。桑叶养蚕是桃园镇的老底子产业；如今该镇彭井村正推广饲料化、智能化养蚕新模式，传统蚕桑产业加速向标准化、集约化转型。蚕舍改造、智能设备购置、养殖物资储备、技术升级，处处要用钱。可养蚕农户和小微经营主体大多缺乏有效抵押物，融资慢、贷款难，成了产业规模化的“拦路虎”。

工商银行睢宁支行的解法，是把授信从“一家”做到“一链”。针对桑蚕产业这类完整产业链，支行推行产业链整体授信：企业提供上下游供货农户、合作经销商清单，银行依据产业链合作关系，给上下游主体快速授信。“这套模式在其他地方用得不多。向企业供应桑叶的农户，也属于我们的目标客户，我们已经依据合作清单，给不少农户发放了贷款。”孙宇说。针对彭井村智能养蚕重点项目，支行开通绿色审批通道，仅用5个工作日就完成审批并投放300万元普惠贷款，保障720平方米标准蚕舍改造及设备采购落地；针对本地小蚕共育养殖模式，为农户提供单户最高50万元信用贷款，不同养殖主体各有适配。

数据最有说服力：针对桑蚕产业，工商银行睢宁支行已投放5家小微企业，每家额度约1000万元，年初累计投放3000万元，如今已达5000万元，还有一户正在对接中，预计年底前完成投放。“目前还没有专门叫‘桑叶贷’的专属产品，我们正在向上申报睢宁本地特色贷款产品——区域场景易贷。”孙宇透露。截至今年10月末，该行涉农普惠贷款余额超20亿元，蚕桑产业贷款占比超2.5%，有效带动农户户均年增收1万余元。

服务不止于放贷。支行常态化开展金融下乡宣讲，讲解普惠贷款政策、利率优惠和还款方式；联动乡镇农业部门，为蚕农提供养殖技术指导、市场行情咨询。“融资又融智，农户心里才有底。”孙宇说。从钰桃公司的一家茶厂，到彭井村的智能蚕舍，再到沿链分布的养蚕农户、供叶农户、经销商，金融“活水”正沿着桃园镇的桑蚕产业链一路流淌。

站在桑园边，杨猛望向连片的桑树：“我们的嫩芽茶，成本高、有技术门槛，周边也有基地模仿，但一直是被模仿、很难被超越。”他顿了顿，“等霜一来，车间一开，今年又能有个好收成。”

300亩桑园的这场等待，也是桃园镇整个桑蚕产业的等待——等一场霜，也等金融“活水”润透全链，让特色产业在乡村全面振兴的路上走得更稳、更远。

金融印记

华夏银行徐州分行

扎根彭城十五载

本报记者 陈羿帆

走在徐州街头，提起股份制商业银行，不少市民会想到华夏银行。2011年2月22日，华夏银行徐州分行正式开业，成为第三家进驻徐州的大型股份制商业银行，也是华夏银行在苏北地区设立的首家二级分行。十五载深耕，这家银行把“讲政治、创价值、担责任”九个字，落进了厅堂柜台的每一笔业务里，也落进了广大企业和市民的日常金融生活中。

连续三年获评“A类行”

华夏银行诞生于1992年10月，是我国第一家由大型国有工业企业独资筹建的银行，在改革开放的大潮中应时而生。1995年实行股份制改造，2003年上市，成为全国第五家上市银行。今天的华夏银行是我国系统重要性银行之一，位居全球银行前50强。

2011年2月22日，华夏银行落子徐州。作为华夏银行在苏北地区设立的首家二级分行，徐州分行从开业那天起，就坚持特色化、数字化、综合化、轻型化的发展方向，紧紧围绕市委、市政府各项战略部署，主动融入区域经济建设，积极助力小微企业发展，为广大市民提供灵活高效的金融产品。

15年间，分行从初创走向成熟。目前设有5个职能部门，下辖3家城区支行（营业部、云龙支行、铜山支行）、1家县域支行（邳州支行）和5个营销部，现有员工109人。分行先后获得徐州市“最佳客户满意银行”“徐州市优质服务窗口单位”“徐州市文明单位”“徐州市银行业金融机构小微金融服务先进单位”等荣誉，2025年在当地人行金融服务重点领域效果评估中位居股份制银行第一，连续三年获评人民银行政策综合评价“A类行”。

贷款增量位居同类行前列

对普通市民来说，“贷款”二字可能有些遥远，但它其实和城市里每一栋楼、每一座商圈、每一家工厂都息息相关。

华夏银行徐州分行坚持党建引领，组建党员先锋服务团队，主动对接地方重点项目与产业需求。从徐州苏宁广场的拔地而起，到回龙窝历史文化街区的活化新生，背后都有分行精准融资的支持。聚焦实体经济重点领域，分行加大对制造业、现代服务业等的支持力度，制造业贷款、普惠贷款、绿色贷款增速均高于各项贷款平均水平。

用老百姓听得懂的话说，就是银行把钱更多地投向了两类地方：一类是“造东西”的企业，比如工厂、制造业；一类是“绿起来”的项目，比如节能环保产业。截至2026年9月末，徐州分行科技型企业贷款较年初增加6.94亿元，增速52.2%；绿色贷款较年初增加5.88亿元，增速15.8%；制造业贷款较年初增加4.94亿元，增速38.8%；涉农贷款较年初增加5.26亿元，增速10.6%。各项存款余额126.9亿元、较年初增加22.65亿元；各项贷款余额226.95亿元、较年初增加36.09亿元，贷款增量位居当地12家股份制银行第二位。

把便利送进千家万户

对百姓来说，银行好不好，最直观的感受还是在厅堂里。

在华夏银行徐州分行明亮舒适的厅堂中，居民可以通过智能柜员机、填单机、回单机、高速存取款一体机等现代化机具设备，以及渠道预约、叫号机分流、大堂经理服务、业务预处理等辅助服务，获得智能化、个性化的一站式服务。厅堂内的志愿者服务站，不但可以为客户及时提供便捷优质服务，还可以及时回应市民关切。

细节之处更见用心。残障人士无障碍通道，以及设置在大门口的“残障服务温馨提示”牌，方便拨打服务电话请求帮助；便民区放置“移动填单台”“银行业务盲文版”“特殊人员服务手册”等，特殊需求群体还可享受贵宾待遇、协助填单等服务。各类标识均采用中英文双语标识，设置多语种志愿者服务团队，配备具有英语或手语服务能力的人员，能够兼顾不同类型客户的特殊需求。

与此同时，分行不断扩大服务半径。为加强对县区及偏远地区的服务，工作人员到客户现场发卡；组建金融志愿者服务小分队，提升网点周边社区、商圈金融服务水平，将金融知识、消费者权益保护知识传播给更多的人。

智慧金融让百姓少跑腿

如今，很多业务不用专程跑网点，在手机上就能办。华夏银行徐州分行充分发挥零售转型优势，紧贴投资消费热点，强化产品、渠道和服务体系建设，运用“放薪管家”代发产品、龙盈系列理财、华夏信用卡、个人信贷等特色产品，服务新市民创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域金融需求。坚持“智慧金融，数字华夏”战略愿景，上线农民工工资代发等系统，积极打造全渠道、一站式、场景化服务模式，让智能化、数字化、便捷化金融服务走进百姓生活。

十五载扎根彭城，华夏银行徐州分行一头连着城市地标与产业项目，以金融“活水”助力区域经济建设；一头连着市民柴米油盐的金融日常，用心耕耘每一项服务、每一个产品。这家与大众生活息息相关的银行，正继续以精益求精、追求卓越的服务，在彭城大地上书写属于这座城市的金融故事。

动态速览

全市首笔“苏贸贷”成功投放

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 孟杰 方婷）近日，邮储银行丰县支行成功投放全市首笔“苏贸贷”业务，同步完成300万元跨境投放，为县域外贸企业拓展海外市场注入强劲动能。这标志着省级普惠金融政策红利在徐州落地见效，政银携手为中小微外贸企业融资开辟了新路径。

“苏贸贷”由省财政厅、省商务厅联合银行业金融机构共同打造，专门服务省内中小微外贸企业。产品依托江苏省普惠金融发展风险补偿基金提供增信支持，建立政银风险共担机制——对符合条件的贷款，违约损失由风险补偿基金与银行共同承担。这一设计既能帮助银行缓释信贷风险，也进一步降低了企业融资门槛与综合融资成本。

据了解，邮储银行丰县支行在近期走访中发现，辖区一家主要面向欧洲市场开展产品出口业务的外贸企业，随着海外订单持续增加，备货采购、生产排产资金需求随之上涨，受订单回款周期影响，企业出现短期流动资金紧张，一定程度上制约了企业发展的步伐。

了解企业现实困境后，该行金融服务团队第一时间上门，详细讲解“苏贸贷”政策条件、办理流程、产品优势，结合企业出口实绩、经营现状、资金需求，量身定制专属融资方案。各环节高效协同推进，压缩业务办理时限，顺利为企业投放300万元“苏贸贷”，同步实现跨境投放，有效补齐了企业备货资金缺口，助力企业稳住现有欧洲海外订单，抢抓海外市场机遇。

徐州工行行内首笔境外债投资落地

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 刘亚军）近日，徐州工行推荐工银理财投资徐州产发集团下属子公司金胜国际绿色点心债，认购1.53亿元，成功中标5400万元，获得客户高度认可。该笔投资为全省本年首单、徐州工行首单，预计可带来存贷款和协会债注册加团机会。

这笔投资的意义，不止于一次成功中标。徐州工行持续加强“省一市一支一子公司”四级联动营销，在前期工银国际、工银理财、省行投行部的大力支持下，积极梳理辖内到期境外债明细，争取投资份额，协调投资要素及流程，有效助力客户完成首笔3年期23.78亿元人民币绿色点心债的发行。债券场内价格下浮32BP，票面利率达2.18%，创江苏省市属国企历史新低，超客户预期，有效压降发行人融资成本，获得客户高度认可。

以此次债券投资为契机，徐州工行积极完善产发集团全面金融解决方案，以投促存、以投促承，预计可带来1.4亿元存款留存，并获得产发集团、徐州经开国资新一期协会债注册加团机会、项目贷款提款机会。同时，充分发挥国有大行“领头雁”作用，全方位服务企业“走出去”，丰富辖内发债企业融资渠道，有效降低融资成本，为省内国有企业探索境外人民币融投资树立了崭新标杆，为充分提升市场竞争力，持续打造价值投行注入了新动能。

首单之外，更值得关注的是可复制的经验。徐州工行以此次多级联动的成功投资为样本，充分发挥工银集团优势，形成可推广的全面金融解决方案模板，在提升区域内金融机构竞争力的同时，也为国有大行服务地方开放型经济、助力企业“走出去”提供了有益借鉴。金融“活水”精准滴灌实体经济，国有大行的“领头雁”作用正转化为企业融资成本实实在在的下降。

50万元贷款助残兴业

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 李诺）普惠金融有温度，助残服务暖民心。近年来，农行徐州铜山支行坚守金融为民初心，深耕本土乡村市场，聚焦小微经营主体和残疾人创业者等特殊群体的融资痛点，持续优化普惠信贷服务、落实减费让利政策，以精准、便捷、实惠的金融“活水”，助力个体创业增收、乡村商贸提质增效。

铜山区商户王先生是一名残疾人，多年在乡村经营日用百货小店。随着客源不断增多，店面狭小、货品不足的问题日益凸显，扩店备货的资金缺口让他一度犯了难。

得知王先生的经营困境后，支行主动对接、靠前服务，为其开辟绿色办贷通道，量身定制融资方案，顺利办理50万元“商户e贷”续贷业务。同时落实普惠减费让利政策，将利率降至年化2.5%，每年为其节省利息支出5000余元，实实在在减轻了经营压力。考虑到王先生行动不便，客户经理全程上门办理，从调查核实、资料整理到线上审批、放款落地，一站式贴心代办，免去其来回奔波。

“我出门办事不太方便，原本以为贷款是件很麻烦的事。没想到农行服务这么贴心，全程上门帮我办好，不用我跑一步路。而且利率很低，一年能省不少钱，这下我进货、扩店都有底气了。感谢农行惦记我们残疾人个体户，实实在在帮我们解决难题、扶持我们创业。”王先生说。

低成本、高效率的金融支持，盘活了店铺经营。目前，王先生的店面已顺利完成扩建升级，货品种类更加齐全，服务辐射周边多个村庄，小店生意蒸蒸日上。像王先生这样有经营意愿、有还款能力的残疾人创业者，正是普惠金融可以精准支持的对象。

一笔续贷、一次上门、一项让利，盘活的是小店，稳住的是生计。铜山支行以精准普惠服务残疾人创业者和小微经营主体，让金融“活水”真正流到乡村商贸的末梢，为乡村振兴注入实实在在的金融力量。

走进高校推广数字人民币

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 王通年）近日，华夏银行徐州分行工作人员走进江苏师范大学校园，开展数字人民币普及宣传活动，用简单、直白的方式，让同学们认识、了解、使用数字人民币。

很多大学生平时习惯用手机支付，但大部分同学对数字人民币不太熟悉。针对这一情况，该行员工以唠家常、现场实操的方式开展宣传，告诉大家数字人民币是国家发行的正规货币，相当于手机里的现金，安全又靠谱。数字人民币转账、消费都没有任何手续费，还支持离线付款，手机没有网络也能正常付钱，日常使用特别方便。同时，该行工作人员还手把手指导同学们下载数字人民币App、开通个人钱包，一步步演示扫码支付、余额查询、日常消费等基础操作。

本次进校园宣传活动，让广大师生近距离接触并体验了数字人民币，彻底扭转了师生对新型数字货币的陌生感，有效提升了数字人民币在校园的普及率。

金融服务助力羽绒企业扬帆出海

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 王菲）初冬将至，在沛县敬安镇江苏羽工坊羽绒制品有限公司，工人们正赶制一批准备发往海外的高端羽绒被。“订单已经排到12月底了。”企业羽绒制品部负责人介绍。再过两周，这家成立仅4年的企业将带着自研的高蓬松度羽绒产品亮相新加坡亚太纺织服装供应链博览会。

该公司是当地羽绒产业链上的高新技术企业，集研发、设计、生产、销售于一体，年产羽绒原料约500吨，年产值约2亿元，产品远销北美、欧洲、日本、澳大利亚市场，并与多家五星级酒店和一线家纺品牌建立了长期合作关系。企业一手抓防水羽绒、可追溯羽绒等高端产品持续迭代；一手抓产能扩张，目前，第三个厂区正在建设中，投产后产能将大幅跃升。

产销两旺的背后，是持续加大的资金投入。随着订单集中落地，企业原料采购、设备升级、产能扩建的资金需求快速攀升。农行沛县支行在日常走访中了解到企业情况后，针对科技型企业“轻资产、高成长”特点，主动上门对接，量身设计融资方案，先后投放徐农信保贷、科技e贷990万元，及时补齐原材料采购、智能化设备引进、订单履约等关键环节资金短板，让企业出海更有底气。

“有了充足的资金保障，我们抓研发、扩产能、闯国际市场，脚步更稳了。”企业负责人表示。眼下，企业正开足马力赶制秋冬订单，向着“成为国际品牌指定原料供应商”的目标加速迈进。

从一笔授信到一条产业链，农行沛县支行的金融服务正随着羽绒企业的出海脚步延伸。聚焦县域特色产业和科技型中小企业，该行加大信贷投放、创新金融服务，常态化开展走访对接和政策宣讲，以精准高效的金融服务护航更多专精特新企业行稳致远，为发展新质生产力、推进乡村全面振兴贡献金融力量。

徐州报业传媒集团媒体集群:徐州日报 彭城晚报 都市晨报 汉风号客户端 中国徐州网 徐州发布 户外传播平台 官方微博矩阵 微信公众平台 六磅视频 豹子视频 社址:云龙区富春路8号 邮编:221018 徐工商广字第030003号
新闻职业道德监督电话:85600213 总值班室:85690460 广告热线:85690469 发行热线:85690141 全年定价:568元 零售每份:1.80元 集团法律顾问:江苏典锐律师事务所 85857339 徐州报业传媒集团印务中心承印(徐州市鼓楼区金桥路19号):87799237