农商行探路科技金融 精准滴灌科创企业

江苏启东农商银行创新“融资融智融商”服务体系，以“技术流”评价破解科创企业融资难题，累计授信超60亿元，探索县域科技金融新路径。

发展新质生产力是我国推动高质量发展、抢占未来竞争制高点的战略选择，其核心动力源于科技创新，主要载体是战略性新兴产业和未来产业，科技金融正是连接科技创新与产业升级的关键纽带。针对科创企业“轻资产、重智力、高波动”特征与传统信贷模式错配的痛点，江苏启东农商银行跳出“看砖头、看财报”的旧逻辑，立足“地缘近、人缘亲、决策快”的禀赋优势，构建“融资融智融商”一体化服务体系，致力成为启东市本土科技企业“最懂产业、最接地气”的金融伙伴。

截至2026年6月末，该行已累计为282户科技型企业提供授信超60亿元，科创企业贷款不良率控制在0.32%，低于全行平均水平，走出了一条县域农商行服务科创企业的可行路径。

顶层设计：筑牢“融资融智融商”机制底座

新质生产力的核心在于科技创新，传统信贷管理机制难以适配。启东农商银行从考核、审批、风控三个维度重构顶层设计，为“融资融智融商”落地提供刚性支撑。

重构考核激励机制，解决“不愿贷”问题。调整绩效考核办法，将科技型企业贷款增量、首贷户拓展等指标权重提升至20%；建立差异化容错机制，对符合条件的科创企业不良贷款，在无主观违规前提下予以尽职免责，将科创贷款不良容忍度放宽至3个百分点，从制度层面消除基层“惧贷”心理。

革新审批服务流程，解决“贷得慢”问题。推行“721固定走访日”和“三个一线工作法”，由高管层带头下沉企业一线，将审贷会从会议室前移至生产车间。针对科创企业融资“短频急”特点，开辟“科技金融绿色通道”，全面推行“当日申请、当日审批”机制，依托“三台六岗”运营模式，将平均审批时长压缩60%，最快实现72小时放款。

重塑风控评价标尺，解决“不会贷”问题。摒弃单纯依赖抵押物和价值评估的传统风控逻辑，构建“技术流”评价体系。在具体操作中，固化“四看”尽调标准：一看资产负债，重点考量专利、软著的质效与变现能力；二看流动性，紧盯主营业务回款与真实资金往来；三看人品，深入考察经营者的行业深耕度与诚信记录；四看行业，精准研判产业链位置与市场景气度。配套建立“铁三角”合议机制，由客户经理、授调经理与审批人员组成联合小组，对科创企业实行交叉验证。坚持“线上+线下”深度融合，线上依托资金流信用信息平台进行数据画像，线下通过“铁脚板”走访核实经营实况，确保“技术流”评价既有数据支撑，又饱含本土温度。

落实举措：聚焦三类主体精准滴灌

围绕“融资供给精准化、融商协同生态化、融智支撑专业化”方向，分层施策破解科创企业融资痛点，实现服务覆盖无死角。

聚焦融资供给，梯度匹配全生命周期需求。针对科创企业不同阶段的特征匹配差异化产品：一是初创期“破土”，打通“最先一公里”。针对种子期、初创期企业“轻资产、高风险”特征，主推“苏科贷”“人才贷”等政银合作产品，以纯信用方式解决企业起步资金难题。二是成长期“壮苗”，支持“扩产提能”。针对成长期企业技术验证、产能扩张的需求，运用“专精特新贷”“科技贷”等产品，灵活设计担保方案。针对省级专精特新企业南通DF船用设备制造有限公司的研发痛点，该行专项服务小组主动靠前，仅用72小时便完成1000万元纯信用贷款审批，助力其研发周期缩短30%，预计新增年产值5000万元。截至2026年6月末，全行科技型企业贷款余额达38.03亿元，较年初增长12.7%。三是成熟期“强链”，助力“跨越发展”。针对成熟期企业综合化服务需求，提供足额综合授信。在服务KD新能源装备（南通）有限公司“风电设备二期”项目时，领导班子亲自挂帅，组建专属服务团队，基于对企业技术实力、项目前景的综合评估，核定2000万元专项授信，并于2026年1月高效投放首笔1000万元信用贷款，精准支持4.2万平方米生产空间建设和智能化产线安装，助力企业实现年产风电智能设备1500套的产能目标。

深化融商协同，链式赋能特色产业集群。聚焦启东海工装备、电动工具两大特色产业集群，借鉴“找链主、列清单、定策略、强跟踪”链式获客四步法，打破支行“分田到户”的固化营销边界，对链主企业上下游对接不畅的客户面向全行开放“揭榜挂帅”。

一是找链主、定锚点。锁定海工装备领域科东新能源、电动工具领域省级专精特新企业作为核心链主，联合市发展改革委、市科技局建立常态化对接机制，每季度召开产业链供需对接会。二是列清单、全覆盖。梳理出海工装备产业链278家链属企业清单、电动工具产业链320家配套企业清单，实现链上企业走访覆盖率100%。三是定策略、精准化。针对两条产业链的不同特征实行“一链一策”：海工装备链，依托核心企业真实订单与担保，叠加企业专利、订单等“数据信用”，破解科创企业融资难题；电动工具链创新推出“电动工具贷”，围绕核心企业采购、生产、销售全环节设计授信逻辑，弱化传统抵押要求，重点支持中小配件厂商、下游经销商的经营性周转。四是强跟踪、闭环化。建立链属企业服务台账，对融资需求、结算痛点、政策诉求实行“周更新、月销号”。

以海工装备链属企业江苏HJX能源装备有限公司授信为例，依托其与核心企业科东新能源的真实订单，结合“预付款融资”方案，同步匹配政务数据平台的多维信息，仅用48小时完成2000万元授信审批，保障链主企业风电设备项目按期交付。截至6月末，全行链属企业贷款余额达12.7亿元，占科技型企业贷款余额的33.4%，有效带动了产业集群协同发展。

强化融智支撑，打通政策落地“最后一公里”。针对科创企业“看不懂政策、对不上资质”的普遍痛点和基层信贷人员“不熟悉产业规律、难评估技术价值”的双向信息不对称痛点，该行立足本土法人银行决策优势，一方面主动对接市科技局、发展改革委等部门，吃透科创金融政策要求，把宏观惠企条款转化为行内可操作的授信指引和产品规则；另一方面深耕启东海工装备、电动工具等特色产业集群，摸透产业技术路线、市场规律和客群特征，将产业认知、技术评价嵌入信贷全流程，为政策精准匹配、风险有效识别提供智力支撑。

一是政策匹配精准化。为科创企业建立“一户一档”专属服务台账，主动匹配“苏科贷”“苏质贷”“专精特新贷”等贴息政策，2026年以来累计开展政策宣讲12场，覆盖本土科创企业近80家。二是代办服务高效化。建立“政策匹配清单”，主动为符合条件的企业代办贴息申请，实现“政策找人”。例如，在江苏DT阀门制造有限公司办理495万元“苏质贷”业务时，客户经理通过智库匹配发现企业获评“江苏质量信用A级”，全程代办贴息衔接手续，协助企业享受近7000元财政贴息，将宏观政策红利直接转化为企业账上收益。三是数智赋能常态化。依托省版资金流水分析系统和中国人民银行征信中心“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”，叠加江苏省综合金融服务平台的工商、税务、社保、知识产权等政务数据，为科创企业勾勒多维信用画像，提升政策匹配与风险识别的精准度。

管理思考：县域农商行开展科技金融的实践体会

透过两年来的实践，启东农商银行对县域法人机构开展科技金融形成了三点核心认识。

一是决策灵活必须与风控刚性相结合。法人银行的优势在于决策链条短，但灵活性不能替代规范性。该行通过建立“技术流”评价模型和标准化的审批流程，既保留了“把审贷会开到车间去”的效率优势，又守住了风险底线。实践证明，只有将定性判断与定量模型相结合，才能实现“敢贷、愿贷”与“能贷、会贷”的统一。

二是本土深耕必须与专业研判相促进。相比全国性银行，县域农商行对本地产业生态更熟悉，但不能仅停留在“熟人社会”的感性认知上。该行在服务海工装备、电动工具等特色产业集群时，注重研究产业技术路线和市场规律，培养了一支兼具金融知识与产业背景的复合型团队，将地缘优势转化为专业风控能力。

三是商业可持续必须与长期主义相统一。科创企业成长周期长，服务科创企业意味着短期内可能面临较低的息差和较高的风险成本。该行坚持“投早、投小、投硬科技、投长远”，适当下调科创企业贷款利率，推广无还本续贷服务。截至2026年6月末，科创企业贷款不良率低于全行平均水平的实践表明，陪伴企业成长不仅能获得长期稳定的回报，更是地方法人银行的责任所在。

站在“十五五”开局的新起点，启东农商银行将继续锚定服务新质生产力这一核心任务，持续迭代“技术流”评价体系，深化“融资融智融商”服务内涵。一方面，加强与发展改革委、科技、园区等部门的信息共享，提升政策触达和资质匹配效率；另一方面，探索“碳汇贷”“气候贷”等绿色科创产品，擦亮蓝色金融品牌，为南通市现代化产业体系建设贡献更坚实的农商力量。

（通讯员 朱海洲）

关 注

东海农商银行 锻造本土差异化服务新优势

作为深耕县域、服务地方的本土金融主力军，江苏东海农商银行精准研判市场形势，严格落实“拼搏势头绝不松劲、方法举措灵活创新、全流程过程管控从严”的攻坚总要求。全行上下凝心聚力、深耕本土赛道、创新服务模式、精进服务质效，以普惠精准的金融服务赋能区域实体经济高质量发展。

筑牢差异化发展核心根基

东海农商银行摒弃跟风式经营、规模化内卷的传统思维，坚守“立足县域、服务本土、赋能实体、惠及民生”的核心定位，依托深耕地方多年的地缘优势、客群优势和渠道优势，聚焦属地重点产业、核心经营主体、城乡民生场景，走特色化、精细化、差异化的高质量发展道路。摒弃盲目扩张规模的经营理念，聚焦服务质效与客户价值提升，通过定制化、专业化、场景化的金融服务筑牢本土市场壁垒，稳固核心市场份额，持续打磨本土化服务特色、放大核心竞争优势，打造适配县域产业发展、贴合群众金融需求的本土金融品牌，夯实长期稳健发展根基。

打造一站式产业金融服务体系

东海农商银行将一线产业深耕作为精准服务实体经济的首要抓手，组织客户经理深入产业园区、企业车间、乡村一线，深度研判属地产业发展规律、行业趋势与客户核心需求，以实打实的调研成果支撑精准金融服务。各支行进行辖区产业摸底排查，逐一对接各类经营主体，系统梳理区域产业链条、核心龙头企业及上下游配套中小微企业，建立动态更新、精准完备的产业客户数据库，为精准授信、精准风控、精准服务提供数据支撑。同时，培育行业专家型客户经理队伍，推动从业人员从传统金融服务者向综合经营顾问转型，在提供存贷款、结算、理财等基础金融服务的基础上，为客户提供经营规划、市场资讯等多元化增值服务，真正成为企业发展离不开的“金融管家”，以专业能力提升产业金融服务质效。

构建多维获客留客体系

针对传统金融“重投放、轻经营，重规模、轻效益”的粗放短板，东海农商银行全面革新经营理念，树立“以客户为中心、以综合贡献为导向”的精细化经营思维，全方位升级全周期客户服务体系。创新推行“前后左右”全链条服务模式，实现客户服务全覆盖、无死角。纵向“前后”维度，聚焦辖区核心企业深耕供应链金融，向上游供应商、下游经销商双向延伸服务链条，打通产业链金融服务断点，依托核心企业信用赋能中小微企业发展，助力区域产业链、供应链稳定畅通。横向“左右”维度，深度挖掘客户圈层资源，依托客户转介绍、行业协会联动、产业园区对接等渠道，实现批量精准获客，高效拓展优质客群。通过全场景、沉浸式的金融服务，深度嵌入企业生产经营、居民日常生活全过程，持续提升客户黏性与综合贡献度。

打造高效闭环服务生态

东海农商银行坚持“后台服务前台、全员服务客户”的工作导向，推动总行各部门主动靠前、下沉赋能，从权限下放、系统支撑、产品创新、政企联动四大维度，为基层支行深耕市场、营销拓客、服务实体保驾护航。持续优化业务流程，精简审批环节、压缩办理时限，切实提升金融服务效率。同时，深化政企银常态化联动，主动对接政府部门、产业园区、行业协会，搭建协同合作平台，整合各方资源、凝聚服务合力，构建流程高效、产品适配、科技赋能、政企协同的全周期金融服务闭环，全面提升整体服务效能。

风起扬帆正当时，砥砺奋进启新程。面对复杂的行业形势与激烈的市场竞争，东海农商银行始终坚守金融初心、践行金融为民使命，以转型破局、以创新赋能、以实干增效。

（通讯员 孙静）

动 态

兴化农商银行大营支行 开展“苏付颐生，清凉一夏”主题敬老活动

盛夏三伏，酷暑炎炎。为深入践行金融为民理念，进一步提升老年客户金融服务体验，筑牢老年群体金融安全防线，8月7日上午，江苏兴化农商银行大营支行精心开展“苏付颐生，清凉一夏”敬老主题便民服务活动，以温情服务为辖区老年客户送去夏日清凉与专业金融守护。

活动现场，空气清爽宜人，服务氛围融洽。支行工作人员提前精心熬制清甜解暑的绿豆汤，在营业大厅等候区有序为前来办理业务的老年客户分发。一碗碗冰凉解暑的绿豆汤，驱散了盛夏燥热，舒缓了老人等候办理业务时的烦闷。工作人员主动与老年客户亲切交流、闲话家常，细致叮嘱老人夏季出行、居家防暑注意事项，用细致入微的贴心服务，让老年客户真切感受到农商银行的温度与温情。

在传递暖心关怀的同时，支行以此次夏日送清凉活动为契机，同步开展金融知识普及微沙龙。针对老年客户金融防范意识薄弱、易落入诈骗陷阱的特点，工作人员摒弃专业晦涩的话术，用通俗易懂、接地气的语言，聚焦老年群体高发诈骗风险。工作人员重点讲解养老投资诈骗、冒充亲友转账诈骗、虚假保健品返利诈骗等典型骗局案例，细致拆解诈骗套路、揭露诈骗手段，提醒老年客户提高警惕、擦亮双眼，守住个人养老积蓄安全底线。

此外，工作人员现场普及存款保险制度、正规理财等基础金融知识，耐心解答老人关于储蓄存款、财富管理、资金安全等各类疑问，帮助老年客户消除金融储蓄顾虑，引导广大老年客户树立科学、理性的金融消费观念，优先选择正规金融渠道办理业务，守护好自身财产安全。

小小清凉礼，浓浓金融情。本次活动将暖心便民服务与金融知识宣传普及深度融合，既为老年客户送去了夏日关怀，切实提升了适老化服务质效，也进一步强化了老年群体的反诈防骗能力与金融素养，有效夯实了辖区金融安全根基。

（通讯员 薛思疑）

债权及担保权利转让公告

厦门利峰投资合伙企业（有限合伙）与重庆领峰汇商业管理有限公司债权转让通知暨催收公告

债权转让通知暨债务催收公告

中国信达资产管理股份有限公司辽宁省分公司与马秀兰债权转让公告

江苏金瑞拍卖有限公司拍卖公告

拍卖公告

拍卖公告

拍卖公告