

金融“良方”疏通医药产业“经络”

——农业银行岳池县支行金融赋能医药产业高质量发展



作为四川广安医药产业生产基地,岳池已集聚64家医药企业,形成“中间体—原料药—制剂”完整闭环,原料药批号数量居全省第一。2025年,医药产业规模达230亿元,同比增长13.1%,正朝着千亿元级产业集群加速迈进。

从一块药圃到药都,从手提扁担到产业集群,这背后有中药材种植户辛勤耕耘的汗水,有药企多年苦心经营的坚守,有地方特色产业稳扎稳打的发展,也离不开金融“活水”的精心浇灌。

近年来,农业银行岳池县支行(以下简称“农行岳池县支行”)加大金融资源投入,优化金融资源配置,有效支持医药产业锻长补短、延链强链和高质量发展,助力岳池成为医药产业进入市场的“桥头堡”,为实体经济发展作出金融贡献,推动全域医药产业高质量发展。

强化信贷支持

5月12日,位于岳池经开区的四川磐恒药业有限公司(以下简称“磐恒药业”)车间里,设备摆放整齐,生产线有序运转。磐恒药业是成都新恒创药业有限公司的全资子公司,专门承接原料药中试及商业化生产,于2024年11月投入试生产。

试生产期间,该公司设备采购安装环节存在部分资金缺口,亟须融资支持,但因投产时间短,不具备银行的信贷投放条件。

农行岳池县支行开展小微企业千企万户大走访,了解到该公司的实际困难后,创新采用其母公司授信模式,为其量身定制融资方案,根据“特事特办”的原则,在授信政策范围内为企业发放500万元贷款,确保其生产线顺利投用,解决了企业的燃眉之急。

资金到位后,企业的产能和经营效益显著提升,为后续“升规”发展奠定了坚实基础。“资金及时到位,解决了生产线建设的关键问题,目前公司运行状况良好。”磐恒药业副总经理黄四清介绍,2026年将进一步加大品种转移落地力度,力争生产更多更好的产品。

磐恒药业融资难题的解决,得益于农行岳池县支行建立的小微企业融资协调机制工作专班。该行通过专班联动、精准对接、产品创新等方式,加大对中小微企业的信贷支持。

“企业有需求,银行来支持。”农行岳池县支行相关负责人刘坤表示,将进一步完善小微企业融资协调机制,聚焦“转企升规”重点企业需求,推动更多普惠金融政策落地,为县域经济高质量发展注入更强动能。

满足金融需求

“没想到农行效率这么高,专门为公司开辟了科技信贷绿色通道,从初步对接、材料审核到贷款发放,全流程短时间内就完成了。”广安润康药业有限公司(以下简称“润康药业”)负责人江林俊高兴地说,“资金到账及时,利率也很实惠,我们马上就能启动研发原料采购,真是为企业科技创新送来了‘及时雨’。”

前段时间,农行岳池县支行成功向润康药业投放300万元“科技e贷”。这笔专项信贷资金不仅精准解决了企业扩产研发面临的资金短缺难题,更成为农行岳池县支行深耕科技金融领域、助力科技型实体经济发展的生动实践。

作为一家专注于医药领域的科技型企业,润康药业近年来持续聚焦科技研发与绿色生产,不断加大新药研发投入,当前正处于扩产提效、突破技术瓶颈的关键阶段。“扩产需要升级设备,新药研发需要采购特殊原料,在这双重压力下,公司资金周转突然紧张。我们是民营企业,一开始还担心贷款审批慢、手续繁琐,会耽误研发和扩产进度。”江林俊回忆起此前的困境时说道。

得知企业的资金需求后,农行岳池县支行迅速响应,将其作为科技金融服务重点对象。该行组建专项服务团队,多次上门实地调研。客户经理不仅详细了解企业研发方向、技术优势和生产规划,还逐一核查研发台账、生产车间等,精准确认资金用途,确保信贷支持直达企业科技创新的关键环节。

“此次‘科技e贷’的投放,是我行落实总行科技金融服务战略的具体举措,严格遵循小微企业融资协调工作机制要求,通过专项产品、专属通道,实现信贷资金直达科技型企业经营一线,让金融支持更精准、更高效。”农行岳池县支行公司部经理何洪表示。

提升服务质效

“这一批原材料要及时化验出来,国外的订单催得紧。”5月20日,在位于岳池经开区的广安宏益生物科技有限公司(以下简称“宏益生物”)实验室内,公司总经理李志彬正在督促生产。

在宏益生物的生产车间内,中药材提取生产线正满负荷运转。工人们身着洁净服、佩戴防护手套,对药品进行干燥、称重、包装等操作。

宏益生物2013年落户岳池,主要生产白藜芦醇、盐酸小檗碱等产品,是一家专注天然植物有效成分研发、生产与销售的高新技术企业,产品广泛应用于制药、保健品等

领域,拥有自营进出口权,是当地生物医药产业的重点企业。随着市场订单持续增长,企业扩建生产线、采购原材料的资金需求日益迫切。

得知客户有融资需求后,农行岳池县支行密切联系上级银行,主动加强与企业负责人沟通,多次实地考察走访,深入摸排企业实际情况,量身定制金融服务方案,实时跟进业务办理流程,并成功发放895万元信贷资金,有效发挥了金融服务在保障科创企业高质量发展上的助推作用。

“从申请到放款仅用3天,这样的效率在以前很难想象。”宏益生物总经理李志彬感慨,道出了企业对农业银行服务的认可。

近年来,该行累计向宏益生物投放信贷资金895万元,其中“天府科创贷”495万元,“政担e贷”400万元,重点支持企业生产线升级、原材料采购和技术研发。在金融“活水”浇灌下,企业产能持续释放,第二条生产线顺利投产,中药材年提取量大幅提升,产品远销欧美、日韩等国家和地区,年产值稳步增长,带动当地就业和中药材种植产业发展,实现经济效益与社会效益双赢。

截至目前,该行已为206家小微企业提供多样化金融服务,提供信贷支持43.64亿元,其中服务科创企业、专精特新“小巨人”等新质生产力代表性企业4家,累计投放医药产业贷款4400万元,托举起医药新质生产力的发展。

农行岳池县支行表示,该行将继续拓展金融服务领域,提供更加精准、高效的金融服务。继续积极扶持中小微企业,简化审批手续,在贷款额度、利率、期限方面给予政策倾斜,大力扶持辖内支柱医药产业,鼓励更多的资金流向中药材种植户田间地头,为医药产业提供金融支持和赋能,让更多的群众从乡村全面振兴和医药大健康产业发展中获益。

从岳池最初的零星药圃,到如今集聚64家药企,形成全链条闭环的230亿元级医药产业集群,本土金融机构的长期精准陪伴是产业迈向千亿元级目标过程中不可或缺的关键支撑。农行岳池县支行跳出传统信贷依赖抵押物的惯性思路,通过母公司授信破局新投产企业融资难、开辟科技信贷绿色通道匹配研发需求、组合专项产品支持外贸型药企扩产升级,把金融“活水”精准滴灌到原料药生产、新药研发、出口订单履约等产业链关键节点。这种锚定县域支柱产业长期深耕的服务模式,既为医药新质生产力成长筑牢了资金后盾,也同步带动了上游中药材种植、下游就业增收等乡村振兴关联环节的协同发展,最终实现银行、产业、地方民生的多方共赢。

(通讯员 李彬彬、李华、陈均)

关注

启东农商银行 踏准“虾周期” “贷”动“渔文章”

江苏启东,濒江临海,海域面积达3349平方公里。在这条绵延百里的海岸线上,白对虾养殖已成为东海镇等乡镇的特色富民产业,但“高投入、强周期、无抵押”的行业特性,也让不少养殖户在春季投苗的关键节点面临资金周转压力。

如何把金融“活水”精准滴灌到塘口?启东农商银行给出的答案是:踏准产业周期,靠前一步服务。

网格“摸排”,踩准产业节拍

白对虾养殖有着鲜明的季节规律——每年4至5月集中投苗,7至10月批量上市,投苗期的虾苗、饲料、塘租等开支集中兑现,是养殖户全年资金压力最大的时段。启东农商银行依托常态化网格化走访机制,要求各沿海支行在每年投苗季前主动对接村委,对辖内虾塘面积、投苗计划、养殖能手等逐一摸排登记,变“坐等上门”为“提前谋划”,确保金融服务真正踩在产业的节拍上。

依托全行网格化走访和整村授信机制,沿海支行客户经理联动村委干部、养殖能手等,建立动态更新的“养殖户需求台账”,做到了辖内养殖户情况清、需求明、响应快。

产品“适配”,破解融资难题

摸清需求只是第一步,如何让贷款“放得出、用得好”才是关键。针对白对虾养殖户普遍缺乏有效抵押物的痛点,启东农商银行近年来持续丰富涉渔信贷产品矩阵,迭代升级“船易贷”,按船舶马力核定额度,精准匹配渔民购船、备油、修船等季节性资金需求;推出“苏渔贷”“渔丰贷”,将养殖证、水域滩涂使用证乃至塘口养殖品类纳入评估依据,破解养殖户缺乏传统抵押物的痛点;利用“苏渔贷”“渔链贷”产品,将信贷服务从塘口延伸至水产品加工、仓储、冷链、批发零售等流通环节,支持供应链上下游协同融资;联合省农担推出“惠农贷”,构建“主体直报



需求、农担担保、银行放款”的信贷直通模式;此外还有支持规模化养殖主体技改扩能的“海洋牧场贷”,形成了覆盖“捕捞—养殖—加工—流通—种植”全链条的信贷产品体系。

今年春季,东海支行客户经理在网格化走访中了解到,养殖户杨群英、姚正红合伙经营的400余亩虾塘正值投苗关键期,虾苗、饲料、塘租等开支集中兑现,资金周转一时吃紧。支行第一时间启动快速响应机制,现场调查、同步审批,仅用3个工作日便完成130万元贷款发放,确保虾苗按时入塘。

如今,这片虾塘已进入集中上市期。据养殖户预估,今年亩产可达400斤,总产值约680万元。“要不是那笔钱及时到账,错过了投苗窗口,这一季就全耽误了。”杨群英站在塘埂上,看着起捕的活虾连连感慨。

体系“托底”,拓宽蓝色金融面

杨群英的故事并非孤例。截至2026年二季度末,启东农商银行涉农及小微企业贷款余额逾405亿元;24名中层干部挂钩联系34个经济薄弱村,58家经营网点遍布城乡,295家助农取款服务点覆盖全市所有行政村。从一户虾农的百万元贷款,到支撑全市渔业经济总产值180亿元的金融底座,这家扎根县域的农商银行正将“支农支小”从个案帮扶升维为制度性安排。

(通讯员 秦师壹、彭铃琳)

动态

张家港农商银行锦丰支行 助力“小沙舟”便民微巴上线

近期,江苏张家港市港城公交“小沙舟”便民微巴特色出行服务上线仪式在当地锦丰镇交通村顺利举办。本次活动由港城公交牵头打造,精准适配锦丰交通村、东莱辖区居民短途出行、日常通勤、政务办事等个性化用车需求,通过“定点响应、灵活停靠、随叫随到”的微巴运营模式,打通乡村出行“最后一公里”。

本次上线仪式邀请了张家港市交通主管部门、锦丰镇交通村、汽运集团、张家港融媒体中心等多方参与,共同见证港城便民出行服务的全新篇章。张家港农商银行锦丰支行作为本次活动的金融合作机构,全程参与服务落地,将电子钱包开通、便民充值、金融宣传等服务延伸至活动现场,以普惠金融温度为辖区居民的便捷出行保驾护航。

在活动现场的金融服务专区,张家港农商银行锦丰支行的金融服务团队忙碌而有序。针对“小沙舟”便民微巴支持电子钱包支付的功能特点,支行提前调配移动金融服务终端,安排业务骨干全程值守,为到场居民提供乘车电子钱包开通、充值以及支付功能调试等一站式服务。考虑到辖区老年居民较多,不少村民对线上支付操作不熟悉,工作人员手把手演示操作步骤,从钱包实名认证到一键扫码乘车,每一步都用通俗易懂的语言讲解透彻;同时,为有需求的居民同步开通手机银行便民功能,免去后续往返网点的麻烦。此外,支行还借此契机开展“金融知识下乡”活动,向等候试乘的居民普及反诈防骗、人民币反假及涉卡犯罪防范等知识,重点提醒老年群体警惕针对出行场景的电信诈骗和虚假优惠骗局,引导大家守好“钱袋子”。不少村民在等候试乘的间隙,认真聆听工作人员的讲解,还主动询问日常使用移动支付的注意事项,现场互动氛围十分热烈。

作为扎根本地的金融机构,张家港农商银行锦丰支行始终坚持“金融为民”的初心,通过“幸福合伙人”机制将普惠服务延伸至田间地头、村居院落。本次牵手“小沙舟”便民微巴项目是支行将金融服务与民生场景深度融合的又一次创新尝试,把支付服务直接嵌入居民日常出行的关键环节,让便民服务不再局限于柜台窗口,而是跟随居民的出行需求不断延伸。

(通讯员 陈桦)

兴化农商银行营业部 成功开展国庆主题厅堂沙龙活动

为热烈庆祝新中国成立77周年,厚植家国情怀,丰富厅堂服务场景,前不久,兴化农商银行营业部成功举办“金箔绘家国 财庆迎华诞”国庆非遗金箔画主题厅堂沙龙活动,以文化赋能金融服务,以贴心活动回馈广大客户长期以来的信任与支持。

活动前期,营业部精心布置主题厅堂、配齐活动物料、细化流程分工,营造出温馨浓厚的国庆节日氛围,全力保障本次沙龙活动规范有序、高质量开展。活动现场秩序井然、氛围热烈。在工作人员的细致指导下,到场客户积极参与非遗金箔画手工创作,通过描摹、贴箔、修饰、装裱等步骤,用心制作国庆主题金箔画作品。大家以匠心传初心,以作品寄深情,在沉浸式非遗体验中感受传统文化魅力,抒发浓浓的爱国热忱,现场互动氛围良好,客户参与度高、体验感佳。

手工体验环节结束后,营业部理财经理立足客户资产配置需求,开展专项金融知识宣讲。其通过通俗易懂的讲解方式,重点普及稳健理财规划、科学资产配置等实用知识,现场“一对一”答疑解惑,精准对接客户金融诉求,传递合规、稳健的财富管理理念。

本次活动将节日文化、非遗体验与普惠金融服务深度融合,有效创新厅堂服务模式,丰富客户服务体验,进一步提升客户黏性与网点服务口碑,夯实零售客群基础。

(通讯员 朱朝晖)

观察

银行扎堆布局“六张网” 算力产业链成信贷布局新焦点

“(银行)都在关注‘六张网’,都在研究算力基础设施及产业链。”一名股份行总行对公条线负责人如此感叹。

水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网——“六张网”是国家基础设施的顶层部署,直接关乎民生福祉和居民生活水平,能撬动巨量有效投资。据国家发展改革委初步估算,今年仅“六张网”及相关重点领域建设的投资规模就超过7万亿元。

在“六张网”涉及多个领域中,算力网建设因产业链延伸效应较为突出,同时融资需求更加多元,为银行提供项目贷款创造了切入点。

以广发银行为例,该行围绕算力产业链开展多项科创金融业务。针对算力基础设施企业杰创智能前期投入大、回款周期长等特点,广发银行为其匹配固定资产项目贷款,以支持其算力设备采购。对于高端电子封装材料企业汉源微电子,该行则将专利数量、研发投入及行业地位等科技属性纳入授信评估,为企业提供超过2亿元综合授信额度。

杭州银行则尝试通过贸易融资工具支持算力产业链。该行围绕合肥城市云

数据中心股份有限公司与芯片制造企业的签约订单,采用“国内信用证+福费廷”的组合方案,以订单和回款安排为基础提供融资支持,用于相关算力设备及材料采购。

与此同时,去年至今已有多家银行推出面向算力硬件企业的专项信贷产品,其以“算力贷”等名义,部分引入算力评价因子,为芯片、服务器、数据中心、光模块等算力产业链企业提供差异化融资支持。

例如,江苏银行推出的“算力贷”,将算力算效水平纳入评价体系,并结合人才结构、研发投入和知识产权等因素开展授信评估。

今年8月,成都市经信局、市新经委联合成都银行打造专属纯信用贷款产品“算力贷”。该产品依托政府惠企政策构建信用支撑,以“算力券”财政资金作为增信保障,以算力真实需求为业务依托,首笔114万元“算力贷”已发放。

一家国有大行分行对公负责人表示,算力产业链企业的融资需求不仅涉及数据中心等固定资产投入,还包括服务器、芯片采购及订单履约等环节。“这类业务不仅可以

通过项目贷款切入,也可以围绕企业订单、

采购合同及回款安排提供贸易融资服务,进而拓展上下游客户。”

不过,该人士也表示,算力产业链企业普遍面临前期投入较大、技术迭代较快等特点,银行在拓展相关业务时,仍需关注企业订单质量、经营现金流及偿债能力。

除算力网外,水网、城市地下管网及物流网等领域也为银行对公业务提供了多样化的融资需求。

光大银行近期披露的业务案例显示,该行已通过项目贷款、银团贷款、并购贷款及债券承销等方式参与“六张网”建设。其中,光大银行广州分行作为主承销商,助力广州增城区东进供水有限公司发行10亿元可持续发展挂钩中期票据;昆明分行通过并购贷款叠加流动资金贷款,为云南省天然气有限公司及其子公司提供融资支持;合肥分行则通过银团贷款及项目融资支持多条高速公路建设。

华南某券商分析师表示,银行若能围绕项目建设方、运营方及产业链上下游企业持续提供服务,便有机会在贷款利息收入之外,拓展债券承销、资金结算等业务,增加中间业务收入。

(聆文琼)

上海拍泰行有限责任公司2026年10月27日车辆物资拍卖会公告		
拍泰公告		
江苏金诺拍泰有限公司拍卖公告		