# 我和你 一起攻坚克难

## 中国农业银行衡阳分行为我市建设现代产业强市贡献金融力量

■本报记者 张建新 通讯员 谢清林 王慧娴

“客户利益最大化”。

这是蒋祁“掌舵”中国农业银行衡阳分行(以下简称“农业银行衡阳分行”)以来提出的理念。让客户利益最大化了，银行怎么赚钱？蒋祁的思路清晰明了：先为客户创造价值，后由客户带来价值。

渐渐地，让利客户的理念不仅深植于员工心中，帮助了客户减少融资成本；连老客户也用此为其招揽新客户，切实创造了价值！

在建设现代产业强市的背景下，农行衡阳分行以此理念为指引，深度融入地方经济，在支持实体经济发展以及减贫让利方面发挥重要作用，彰显国有大行的责任和担当。

截至11月末，该行各项贷款余额238.5亿元，较年初增长46.3亿元，增幅24%。种种数据表明，农行信贷“活水”切实助力我市实体经济高质量发展。

### 亮数据：今年新增投放信贷资金46.3亿元

24小时，300万元到账。这是疫情下衡阳农行支持防疫企业的“加速度”。

“当天即完成上门调查、开立账户、资料收集、落实担保、上报审批等流程，次日审批过后就到账了。”湖南广盛源医药科技有限公司相关负责人惊叹衡阳农行的“春天行动”竟这般雷厉风行。

新冠疫情导致实体经济遭受重创，在“市场主体”危亡之际，农行衡阳分行主动扛起社会责任，牢记使命担当，配置疫情防控专项信贷规模20亿元，帮助企业转“危”为“机”。同时，快速建立疫情防控审查审批绿色通道，对涉及疫情防控的信贷业务实行优先办结，在两个工作日完成审查审批。

“资金重点投向实体经济，不仅仅是国有大行的责任，也是衡阳农行服务当地的必然要求。扎根于此，就是要全心全意支持实体经济发展。”蒋祁的话掷地有声。

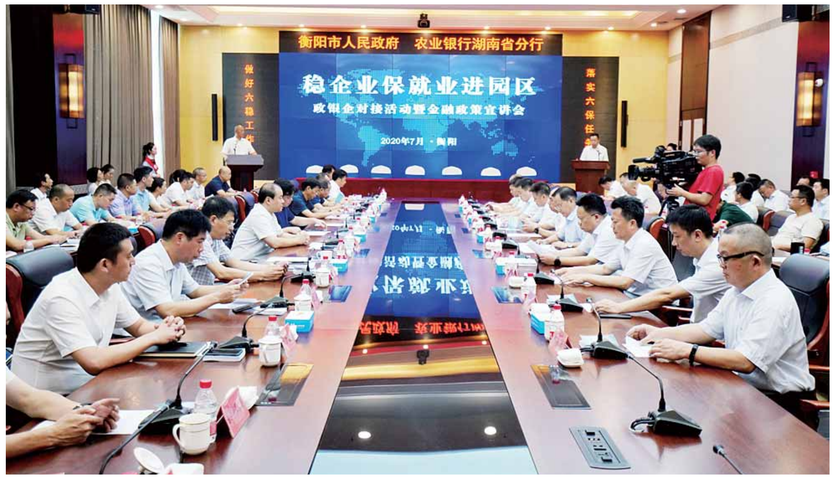
数据显示，前11个月，农行衡阳分行净增贷款46.3亿元，增幅居六家国有银行第一，其中投向实体经济30多亿元，切实为实体经济复苏保驾护航。

### 大动作：在全省农行系统率先挺进园区

今年“两会”召开后，围绕“六稳”“六保”工作要求，全市银行业金融机构把稳企业和进园区服务中小微企业结合起来，用“真抓实干”帮助受困企业纾困。此时，农行衡阳分行已“领跑”一小圈。

早在5月份，该行在全省农行系统率先组织员工进园区，35人组成的队伍对接4大园区200家企业，历经一个月的锤炼，队伍的心理素质、业务技能、营销水平大大提升，为园区百日攻坚打下基础。同时，市行层面抽调了对公、零售、信贷等部门业务骨干，组建了一支6人的跨部门柔性团队，为全行进园区队伍提供智力和技术支持。

两个多月里，该行摸清了客户需求。通过进园区，密切了与政府、园区和企业的联系，促成农行湖南省分行与衡阳市政府签订战略合作协议，承诺未来三年提供不低于280亿元的融资额度；与市政府举办“稳企业 保就业 进园区”政银企对接活动，现场与3大园区、18家企业签订全面合作协议，金额达156亿元；与衡阳融担开展业务对接会，就辖内支行推荐的26个企业进行联合会诊、平行作业，双方实现了深度合作。




### 深情谊：向社会公开承诺让利小微企业

客户利益最大化，不是一句空话，最真诚的举动是“减费让利”。

去年，农行衡阳分行在《衡阳日报》公开承诺小微企业贷款利率较基准利率下浮10%，成为推动融资成本整体走低的“旗手”。今年，该行把握让利实体经济的大势，坚持贷款利率低于可比同业的策略。

与此同时，该行提出要以快于同业的标准比时间、拼速度、定成效。该行通过建立“联动机制”，疏通内部梗阻，落实“限时办结”，开辟“集体会诊”，推行“前后台平行作业”等机制，破除了效率不高、合力不强的问题，让农行“融资慢”成为过去时。新的联动机制下，大、中、小、微等各类企业获得贷款更及时、更容易、更便宜，创造24小时审批一笔企业贷款的农行“加速度”，平均审批时间较以往压缩三分之二。

据统计，前10个月，农行衡阳分行新发放贷款平均加权利率较年初下降51个BP，减少客户利息支出3850万元，对125家企业和机构减免手续费、年费70.8万元。

“今年以来，我行53.6%的新增贷款，利率是下浮的，这个比例比去年提高一半。”蒋祁如是说。

### 新思维：创新品种为了客户“能贷”“多贷”

支持现代产业强市，银行既要在自我方面不断革新，也要站在客户角度思考问题。如何找到两者的结合点，衡阳农行的选择是模式创新、产品创新。

模式创新方面，围绕我市千亿级产业，该行实行“一方案一授权、一行业一产品”的创新模式，降低行业客户准入门槛。量身定制“油茶贷、生猪贷、粮食贷、茶叶贷”等10多个反响好的特色产品，支持网点“一点一色”融入当地经济。针对生猪产业，该行还特别推出“猪场贷”模式，对核心企业及其上下游客户发放产业链贷款1.06亿元，有力支持稳产保供；按照“一行一策、一县一品”模式，对祁东的黄花菜、衡东的黄贡椒、衡阳县的湘莲开发“特色”贷款，支持产业做大做强。如今，衡阳农行对衡东黄贡椒产业链投放贷款达2265万元，“衡东土菜”品牌的背后有强力的金融支持。

产品创新方面，紧跟政策导向和客户需求，开发了物流行业和创业创新基地2个创新服务模式，以及知识产权、法拍、物流和回购4个创新产品方案，解决企业因抵押物不足而融资难的问题；线上推出“药商、教育、餐饮”等e贷产品，为行业客户批量贷款提供可行方案，其中“药商e贷”比年初净增6836万元；创新推出“烟农贷、烟商贷、养老贷、乡村振兴带头人贷”等产品，在地方引起强烈反响。今年以来，该行新增两烟贷款4217万元，养老贷新增1357万元、余额达1.84亿元；特别是针对村组干部和致富带人发放信用方式的乡村振兴带头人贷款1685万元，激活农村能人，产生带动能量。

### 主打产品

**抵押e贷**

**产品介绍：**以农业银行认可的优质房产抵押作为主要担保方式，对符合条件的小微企业办理的在线抵押贷款业务。

**产品优势：**最高额度1000万元，有效期达10年；可接受居住用房、办公用房、商业用房、工业用房等多种抵押品作贷款抵押；依托互联网、大数据实现贷款自动审批；可通过农业银行掌银、网银提款还款，支持利随本清、分期还款等还款方式。

**纳税e贷**

**产品介绍：**以企业涉税信息为主，结合企业及企业主的结算、工商、征信等内外部信息，运用大数据技术进行分析评价，对诚信纳税的优质小微企业提供的在线自助循环使用的网络融资产品。

**产品优势：**群体广，面向优质诚信纳税小微企业，行外客户也可申请；纯信用，无需担保，额度最高100万元；低成本，年利率4.45%，期限1年，随借随还，按日计息；超快捷，无需纸质申请资料，支持网银、手机申请、快速到账。

**粮食贷**

**产品介绍：**农行与省农信担为解决当前种粮大户“融资难、担保难、风险大”而联合推出的一款信贷产品。

**产品优势：**该产品门槛准入低，种粮面积达到100亩以上即可申请，免抵押、免保证金；融资成本低，农行对该产品实行基准利率，贷款期限最长可达3年。

**生猪贷**

**产品介绍：**农行与省农信担合作推出的支持生猪产业发展、提升生猪产业服务质效的一款三农金融产品。

**产品优势：**适合养猪大户，最高可贷6500元/头，免抵押、免保证金；融资成本低，农行对该产品实行基准利率，贷款期限最长可达5年。

**房抵e贷**

**产品介绍：**面向个私小微业主、工薪阶层人士等个人客户推出的数字化抵押贷款产品。

**产品优势：**额度最高1000万元，年利率低至3.85%，可通过农行掌银完成在线申请，再办理签约及抵押放款流程；循环使用，随借随还，提前还款没有违约金，最长期限可达10年。

**助业快e贷**

**产品介绍：**专门为个体工商户提供的一款方便、快捷、专业、高效的融资产品。

**产品优势：**额度最高100万元，年利率低至4.35%，纯信用，在农行掌银线上申请，实时审批，随借随还，最长期限可达10年。

衡阳高新投资(集团)有限公司融资部部长付耀庆：

### “2.8亿元飞速落地，助推创新中心优质招商”

被誉为衡州大道产业轴上一颗“明珠”的创新中心，自开放以来，众多企业大有小跑进场的架势。从创新中心着手招商即进场提供金融综合服务的农行衡州支行副行长刘珍莉，听说有近70家企业已入驻，满心欢喜。

今年6月，农行衡阳分行大力开展“走进产业园 助力中小微”活动。一支35人组成的队伍，分组走进四大园区，将其金融需求摸了个底，同时发现园区企业贷款置换难、抵押物不足等问题。攻坚克难，要靠创新！善思的农行人结合实际推出了新模式。很快，刘珍莉将与创新中心融资相适应的新模式带来，为其授信4亿元，并在8月成功放款首笔资金2.8亿元。

“从对接到放款，两个多月就完成了，速度非常快。”衡阳高新投资（集团）有限公司融资部部长付耀庆说。在他看来，农行的服务高效，工作人员富有责任心，彼此合作能实现双赢。

付耀庆了解到，这是高新投的第一笔城市综合体建设项目贷款。通俗地说，以往做项目贷款是在砌毛坯房，这次已是精装修进软装了。相对以往融资而言，农行这次精心设计的产品有期限长、成本低等特点，创新中心只需承担基准利率，贷款期限长达12年。他认为，衡阳农行此次推陈出新，对支持园区市场化转型有重大意义，有效帮助创新中心吸纳更多优质的企业入园。

目前，农行衡阳分行已将此种创新命名为“双创中心模式”，并在全省推广，今后将扩展至其他园区，为园区攻坚增添营销利器。

**编者的话：**

建设现代产业强市已成为我市“一号工程”。农行衡阳分行坚持以党建为统领，积极融入全市经济社会发展大潮，在攻坚克难中与客户同风雨、共成长，走出了一条优质的金融服务之路。不论园区还是企业，不论大公司还是小个体，谈及农行的产品及服务，他们都津津乐道，用最朴实的语言表达最真挚的谢意。

# 谢谢你 陪我共担风雨

衡阳市雁城物流园有限公司董事长谢先道：

### “坐办公室贷4800万元，做大物流行业更有底气”

头顶湘南地区大型综合性物流园区的光环，衡阳市雁城物流园有限公司转型升级经验曾一度获得国家发改委的点赞。眼下，它正在进行三期建设，电商集中区、集装箱堆场、流通仓等项目正在加快推进。

在该公司董事长谢先道看来，运营大型物流企业，在重资产模式下想要做大做强，尤其离不开银行的支持，这种感觉在今年尤为明显。

疫情袭来的时候，谢先道的“心头大患”就是资金回笼困难，那意味着流动资金短缺啥事也干不了。眼见全民抗疫战打响，防疫应急物资、粮油供应都需要物流保障，雁城物流园积极组织应急运输，招募爱心司机和会员车辆，免费承担长途运输，先后向抗疫前线捐献物资60万元。一手抓防疫，一手抓复工，在积极响应号召做表率时，谢先道依然为钱发愁。

助人者人恒助之。农行衡南县支行送贷上门，一个星期内完成4800万元的投放，且较基准利率下调50BP，大大降低融资成本！

“来我这收资料，去他们分行送资料，都是农行工作人员上门服务，教我坐办公室里点流程就贷到4800万元，无异于雪中送炭！”谢先道由衷感叹，公司从2016年与农行衡南县支行合作起，授信额度节节高升，VIP客户体验感越来越好。看到政府对物流企业支持力度越来越大，8月9日举办的“船山论坛”专门为物流企业出谋划策，雁城物流园参加后做大做强的底气更足了。

而今，雁城物流园正广泛开展“物流+经营”线上线下相融合的业务模式，将更好地运用起公司电子商务平台降低运营成本。谢先道设想，如果公司微信公众号可以开通与农合合作的电子渠道，解决司机装货卸货时完成工序即到账的问题，一方面可节省公司人力成本，另一方面也为农行带去客户资源。这种思路为其与农行深化合作提供了方向，目前正在积极沟通中。

正源粥铺法人代表杨清：

### “餐饮e贷，满足了我对美好生活的向往”

对市场敏锐的人而言，危机是个褒义词，因为他善于转危为机。

疫情袭来的时候，正源粥铺被迫停业。2月中下旬，市委市政府号召复工复产，餐饮行业仍处于“休眠”状态。正源粥铺法人代表杨清暗自思忖：何不趁歇业重新装修？待到餐饮行业复苏后惊艳亮相！

说干就干，这家开业23年的老店迎来重装升级。与此同时，杨清又冒出一个大想法：这是餐饮行业重新洗牌的机会，一些店面难以为继，何不有选择性地接盘？他开始把精力放在了选址上，很快物色到彩霞街和锐融路两家门面。3月底，正源粥铺老店开门迎客，生意异常火爆，杨清又在华新步步高附近看上一家门面。几家门面同时装修，面临的资金压力并不小，杨清有了犹豫之心，又不舍得放弃机会。

此时，农行衡阳分行也在四处寻求客户提供金融支持，助力餐饮企业渡过难关。但碍于供需端信息不平衡，难以一拍即合。直到6月，农行衡阳分行携手市餐饮行业协会签订战略合作协议，创新推出餐饮e贷，最高可贷100万元，年利率低至4%，专门解决餐饮企业融资难、融资慢的问题。此种机缘巧合下，正源粥铺成功获贷70万元，为杨清的扩店之路徒添不少底气。

贷款发放到位后，正源粥铺装融店装修一新，招募了一批大学生前来勤工俭学，高颜值、优服务助其开业时“一炮而红”，晚饭时间段人流爆满。如今，正源粥铺与万达广场签下进场协议，开启进驻商场之路。

“农行的餐饮e贷帮我抓住了破局而出的机会，满足了我对美好生活的向往。我现在只想把所有店面经营好，助力打造衡阳餐饮行业新名片。”杨清如是说。

南岳生物制药有限公司董事长肖汉族：

### “农行给予我绝对信任，我必还之双倍真诚”

相较于大多数中小企业，南岳生物制造有限公司在融资市场上是个香饽饽。

新冠疫情发生后，作为湖南省唯一的血液制品企业，南岳生物被发改委、工信部等部门确定为首批疫情防控重点保障企业。疫情防控阻击战打响后，众家银行金融机构纷纷主动上门，为其争相授信。期间，农行蒸湘支行3天为其发放3000万元信用贷款，深深打动了该公司董事长肖汉族的心。

“速度快、纯信用、利率低。”肖汉族冲这三点为农行“代言”道，在疫情紧张的特殊背景下，农行工作人员主动上门对接，无任何条件，仅花3天时间就将这笔纯信用的3000万元防疫保障贷款发放到位，贷款利率较基准利率低，体现了国有商业银行的大格局和责任担当，也是对南岳生物的绝对信任。“这份信任我们不能辜负，我很珍惜这段特殊时期建立的情谊。”

谈及金融支持，肖汉族心里有本细账。从2013年带着4.8亿元在白沙洲工业园建设投产，公司现在年产值5亿元，利税1.5亿元，周而复始在科研投入，打造核心竞争力。如果没有衡阳这么多银行支持，公司不可能加速驶入发展“快车道”。

今年7月，南岳生物入选我市上市后备企业。目前，相关准备工作正在有序推进。肖汉族也希望以此为契机，做大做强生物医药，提升产业链现代化水平。

“把产品做成标准才有话语权。产品做好了，要把企业办得更优质。好比女孩子穿衣服，只合身还不够，要穿出气质。”肖汉族说，未来之路还长，与银行合作的机会还很多，农行的信任让他感动，必以双倍真诚加强业务往来。

衡阳市天天见梳篦实业有限公司董事长刘九生：

### “续捷e贷免我还本之忧，心中石头落了地”

小小梳篦，能走多远？

天天见梳篦早已走出国门，迈向世界。自1988年创办，衡阳市天天见梳篦实业有限公司已专注梳篦生产、竹木工艺品制作32年，在浙江义乌小商品批发市场和武汉、成都等大城市知名市场建立10多个直销点，部分产品出口东南亚及欧美国家，“天天见”商标被国家工商总局认定为中国驰名商标。

今年，它的步伐被打乱了节奏。受疫情影响，国内订单大幅减少，国外市场更是惨淡经营。公司复工后，生产的梳篦较长一段时间处于供大于求态势。而该公司在农行衡阳县支行的1700万元贷款也即将在8月份到期。刘九生犯了难，不敢想逾期不还的成本却又束手无策。

一筹莫展之际，农行衡阳县支行公司部经理王青上门来了，带来“续捷e贷”这款新产品，“分分钟”化解了刘九生还贷本金的烦恼。

“他跟我说这个产品在贷款到期日不需要偿还本金，通过发放信贷可结清原到期贷款，可以继续使用农行贷款资金。我很高兴，毕竟这免除了我去找过桥资金的风险和负担。”刘九生回忆道。

就这样，农行衡阳县支行为天天见梳篦办好了衡阳农行系统首笔“续捷e贷”。当时，由于该公司抵押物一年到期，需先解押再抵押，该支行多方化解，引入担保解决，顺利化解续贷难题，刘九生心中的石头终于落了地。

融资问题解决后，公司轻装上阵，市场复苏也在加快，产品从传统的简单款梳篦向现在的养生保健梳、婚庆梳等转型，转战天猫商城、社区平台销售火爆。到10月底，今年销售额达1亿元。未来，该公司将进一步研发产品，开发先进技术，促进“产学研”相结合，为实现农业林业现代化矢志不渝。

中音琴行法人代表黄碧萍：

### “教育e贷，吹走压在我身上的最后一根稻草”

如果可以重来，中音琴行会选择稳健前行。那样的话，不至于在疫情期间如此惊慌失措。

2008年，黄碧萍和丈夫在耒阳的艺海艺术培训学校已做得风生水起，在与中音琴行频繁的业务往来中接下琴行，成为法人代表。近10年的经营活动中，夫妻俩赚了钱就开设分店，如今已有5家店面，学生超过2000人。去年11月，黄碧萍瞄准了锦冠花苑一家临街门面，便着手将其打造成雅马哈乐器专卖店。

未曾料想，新冠疫情发生后，教育培训行业一片沉寂。没有开班就没有资金流，原计划春季开学收取的费用支付日常开销落空了。然而，每个店面的租金与日俱增，员工工资也要发放，每天只有出账毫无进账，巨大的资金压力逼得黄碧萍寝食难安。手头无抵押物，她没有去找银行贷款的底气。有网贷公司给她打电话，她兴奋极了，听说利率颇高难以负担，又像泄了气的皮球。那段时间是创业以来最难的时候，她几乎快撑不下去。

转机源自农行衡阳分行的一个营销电话。电话里，农行工作人员询问她是否需要资金支持，又向她介绍了“教育e贷”这一针对教育培训行业推出的纯信用贷款产品。黄碧萍欣喜若狂，连忙追问如何办理。

农行衡州支行客户经理刘源第一时间上门与其对接，认定其合乎贷款条件后迅速为其办理了一笔49万元的“教育e贷”。有了这笔钱后，装修费、房租、员工工资都付清了，一家家店“复活”了。5月，衡阳复课了，一切重回正轨。

“如果没有教育e贷这个产品江湖救急，吹走压在我身上的最后一根稻草，难以想象会经受什么局面。”重回正轨的黄碧萍对农行倾情相贷依然感恩满怀，感谢农行陪她走过艰难岁月。