

养殖户想扩大规模却缺乏资金,急得上火;金融机构有“贷”,却找不到合适的项目,难得发愁;一边买不到质优价廉的饲料,一边是饲料找不到稳定畅销的渠道……

“很多畜牧企业可能在行业中做得很好,但让他们去了解最新的行业政策及上下游产业情况,可能是一件比较费时费力的事,用足用好政策,找准合作企业就更难了。”中国工商银行(以下简称“工行”)保定唐县支行普惠专员史文台在服务当地畜牧企业过程中,发现这些企业迫切需要能实现资金、技术、政策等多方资源高效对接的平台。

4月11日,工行“兴农撮合·强镇大巡礼”首期专题活动走进保定唐县畜牧产业,该活动由工行河北省分行与省农业农村厅联合主办。以融资、融智、融商“三融”为核心,通过“线上展销+线下推介+现场调研+业务研讨+产业培训”五位一体综合服务。一方面,助力“三农”客户获取融资支持、学习农业技术政策、拓宽产销渠道。另一方面,深化银行同当地农业农村部门合作,推动“三农”金融产品创新。

“这次活动就是利用工行服务优势,聚焦唐县特色产业,帮助畜牧养殖、屠宰、饲料等农业经营主体找商机、促合作、办贷款、获信息的一次创新服务。通过平台信息撮合、商户购销撮合、线上线下撮合等方式,为双方搭建交流互动和业务对接的桥梁,充分发挥工行‘融资、融智、融商’的服务价值。”工行河北省分行普惠金融事业部(乡村振兴办公室)总经理丁向军说。

### 划重点 “强大”的“兴农撮合”

提供产销对接、供需洽谈、招商引资和金融服务

“兴农撮合”是什么?能做什么?记者随机采访部分参会人员,大多数人想到的只是跟农业相关的金融服务。事实上,“兴农撮合”的概念更广。2021年9月,工行会同农业农村部正式启动农业产业融合发展项目“兴农撮合”活动,为农业产业融合发展项目各类经营主体提供产销对接、供需洽谈、招商引资和金融服务。

“一键提需求,一站办融资。”来自承德的王先生主要从事农、林、牧产品销售,在活动中了解到“兴农撮合”平台,第一时间就入驻平台,“除了提供金融服务,还可以在撮合平台上发布产品信息,与更大范围的企业建立联系,增加订单。”他边说边通过工行“兴农通”App进入到“兴农撮合”界面,给记者展示“兴农撮合”丰富的功能。

对保定丰饶农业科技股份有限公司同舟饲料销售部经理王新朝来说,他虽不能完全地讲清楚“兴农撮合”到底是什么,但“兴农撮合”带给他的帮助却是实实在在的,“我们参会的人员最多,对我们感兴趣的养殖企业也比较多,这一会儿工夫就加了四个微信了。”4月11日下午,在“兴农撮合·强镇大巡礼”对接活动现场,王新朝开心地说。

“‘兴农撮合·强镇大巡礼’专题活动是工行2024年‘兴农撮合·特色产业行’主题活动三大板块之一。该活动将在全国近40个农业产业强镇,先后举办9期。唐县畜牧产业是其中之一。”丁向军说,保定唐县南店头乡畜牧产业活动也是工行河北省分行深入落实国家金融监督管理总局河北监管局“普惠金融推进月”行动的重点活动之一,通过这些活动,将会有更多的企业从中受益。

### 看亮点 “专属”的信贷产品

探索信贷支持新路径,精准有效为畜牧企业服务

有了撮合一般就有贷款。“我们的‘贷’就是恰逢其时地为符合条件的企业提供资金支持。”丁向军说。

畜牧养殖是唐县当地居民增收致富的重要途径。“养殖要想提高利润,就要扩大规模,还要做好标准化管理,这些都离不开资金投入。”唐县养殖户刘博文说,“工行的

# 「兴农撮合·强镇大巡礼」首期专题活动为什么成功——金融搭台,「畜牧」解渴

河北日报记者 任国省



▲4月11日下午,“兴农撮合·强镇大巡礼”对接活动现场,参展企业在向嘉宾展示牛肉成品。大家通过扫描包装上的二维码可以直接进入电商直播间选购。于洋摄

很多信贷产品和服务都说到了我的心坎上,双方基本都是一拍即合。”他也是唐县首批“养殖e贷”的受益者,“3月初‘养殖e贷’产品一推出就办理了相关手续,不到一周时间,工行的30万元贷款就到账了。”

对农业经营主体,工行河北省分行在当地政府部门、工总行和有关企业的支持下,积极用活项目财政奖补资金、农业补贴、保险、担保、订单等结构化信息数据,结合农业经营主体类型和产业发展阶段,探索开展信贷产品创新,实现融资支持落地。越来越多的养殖户用更少的实物资产,甚至不用实物资产抵押就能获得优惠贷款。

为满足唐县从事肉羊养殖的涉农小微客户融资需求,2023年5月,工行河北省分行制订“保定唐羊贷”融资方案,为唐县从事肉羊养殖的涉农小微客户提供线上小额贷款服务。近年来,工行河北省分行聚焦三农领域,持续推出“种植e贷”“养殖e贷”等20余款专属信贷产品。截至2024年3月末,工行河北省分行涉农贷款余额突破2300亿元,工银“兴农通”App注册用户超48万户,“兴农撮合”平台注册企业达6万家。

“工行贷款让我挺过了最艰难的时候,新建的养殖区域运用了新技术,设备智能化也省了不少人工开支,越来越有希望了。”刘博文说

### 突破点 “直达”的服务体系

发挥金融撬动、引领、放大作用,助小企业实现大发展

“这样的撮合方式很新颖。我跟洽谈的几家企业都达成了合

## “兴农撮合·强镇大巡礼”专题活动走进唐县

“线上展销+线下推介+现场调研+业务研讨+产业培训”五位一体精准助农

河北日报讯(记者任国省)4月11日,工行“兴农撮合·强镇大巡礼”首期专题活动走进保定唐县畜牧产业。活动通过“线上展销+线下推介+现场调研+业务研讨+产业培训”五位一体服务,助力“三农”客户拓展市场渠道、获取融资支持,延长农业产业链条,促进产业融合发展。同时,持续深化与农业农村部门合作,不断推动融资产品创新,助力河北省畜牧业高质量发展。

据悉,“兴农撮合·强镇大巡礼”专题活动是工行2024年“兴农撮合·特色产业行”主题活动中三大板块之一。将围绕九大农业特色产业,在全国近40个农业产业强镇举办9期“兴农撮合·强镇大巡礼”专题活动。选取牛羊、畜禽、茶叶等优势特色产业,赴相关农业产业强镇开展银政企对接活动,每个产业选择不少于4个农业产业强镇。河北唐县畜牧产业就是其中之一。

此次活动涵盖畜牧政策培训、养殖技

术讲座等内容,并对工行今年创新推出的“养殖e贷”融资产品进行了重点介绍。同时,工行创新探索“线上+线下”“推介会+对接会”等多种形式,实现广泛交流合作。活动现场还为参会企业提供了洽谈对接及展示推介平台,撮合参会企业高效达成供需采购与投资合作。

“参加这次活动,了解到了相关政策,学到了专业知识,还对接了多家优秀的上下游企业,收获满满。”邢台宁晋县孙晓成肉羊养殖场负责人孙晓成说。

据介绍,工行将继续围绕乡村重点产业客户群,开展“兴农撮合”专题活动。同时,积极开展“兴农万里行”和“普惠金融推进月”活动,在畜牧重点乡镇设立金融服务点,组织有关支行持续走访当地畜牧企业,了解生产经营情况和资金需求,为企业提供融资支持和综合金融服务。

该活动由工行河北省分行与省农业农村厅联合主办。

事实上,河北保定唐县南店头乡畜牧产业活动只是工行普惠金融提升业务质效和客户体验的一个缩影。近年来,工行河北省分行持续做深做精普惠金融大文章,结合河北特色产业重点推出60余款普惠金融产品,并创新推出“河北特色产业贷”。丁向军介绍。

“本次活动既有畜牧政策培训、养殖技术讲座,也有工行金融产品介绍,同时还有京东、河北省农担公司讲解畜牧产业优惠政策等。”工行保定分行副行长孙晨正说,不管是信贷产品的创新,还是服务形式的创新,都是为了精准高效让金融服务直达企业。

为让越来越多的新市民在城市安居,中国银行秦皇岛分行持续加大资源投入,聚焦新市民创业就业和民生消费等重点领域,加大贷款投放力度,进一步激发汽车、家装、教育、餐饮等领域的消费需求和重点领域的消费潜力,以全方位金融服务满足客户多元化消费需求。

周然是一名在秦皇岛工作的新市民,近期有购车计划,但刚上班的他资金并不宽裕。中国银行秦皇岛分行驻4S店工作人员向小周推荐了汽车分期业务,信用卡审批通过后,小周顺利申请到了10万元贷款,购买了人生第一辆车,中国银行的汽车分期业务为小周增添了城市生活的幸福感。据悉,中国银行的汽车分期业务具有审批快、手续便捷、效率高等特点,该产品已实现全市所有的汽车一线二线品牌与合资品牌全覆盖。截至今年一季度末,中国银行秦皇岛分行全行消费分期累计交易额近4亿元。

与此同时,为推动数字人民币在秦皇岛落地开花,中国银行秦皇岛分行携手商家惠超市、广缘超市打造数字收银场景,去年全年新增数字商户超万家。该行先后开展消费满减、积分兑换等活动,累计补贴20余万元,促进实现居民消费近5亿元。

该活动由工行河北省分行与省农业农村厅联合主办。

## 普惠金融汇聚更多金融「活水」注入「田间地头」

韩立飞

四月,正值大棚蔬菜采摘时节。廊坊霸州市鑫磊农业科技发展有限公司(以下简称“鑫磊股份”)的500亩设施农业温室大棚进入收获期,棚内的西红柿、辣椒、黄瓜、豆角、西葫芦等反季蔬菜开始陆续上市,草莓、西瓜、葡萄、无花果、红树莓等水果应有尽有,工作人员穿梭在藤蔓间,采摘、装筐、搬运,现场繁忙而有序。

在西红柿大棚里,一行行排列整齐的西红柿生长旺盛,红彤彤的果实宛如一个个小灯笼点缀在绿叶间。棚外的树木还未长出绿叶,棚内各种水果蔬菜却已瓜熟蒂落,仿佛置身于世外桃源。

鑫磊股份成立于2008年,实缴资本1000万元,注册商标“竹海仙庄”,荣获“河北省农业科技小巨人”“农业产业化重点龙头企业”等多项荣誉称号。其净菜产品销往省内外市场。

据该公司董事长张立臣介绍,大棚所产蔬菜不施化肥,不打农药,并且均是富硒蔬菜。当时为寻找这项技术,走访了多家科研单位,最后把目光集中到中国农业科学院。经过几次邀约,最终中国农业科学院答应提供技术支持。

技术有了,资金却犯了难。该公司主营现代农业园区建设,经营农业项目没有达标的抵押物,多数银行不能贷款。功夫不负有心人,经过几番寻找,终于找到了一家金融机构可以贷款,解决了资金问题。张立臣回忆,当时技术已经谈妥,就差资金,时间也紧张,农科院的技术不能一直等着,最后公司陆续投资3.7亿元建设的鑫磊农业园区被认定为“河北省级农业现代园区”,高标准果蔬大棚、无公害农作物种植基地,年产优质果蔬深受市场欢迎。

“一般情况下,大棚普通蔬菜每斤只能卖到10块钱左右,但是富硒西红柿、黄瓜、辣椒、豆角、西葫芦价格就高出不少,每斤30-70块钱不等,而且还不愁销路。”张立臣说。

为解决像张立臣一样农业合作社的资金问题,近年来我省加大普惠金融推广力度。为更好普惠金融大文章,4月3日,国家金融监督管理总局开展“普惠金融推进月”活动,国家金融监督管理总局河北监管局指导,河北省银行业协会、中国农业银行河北省分行共同举办“普惠金融服务 惠及千家万户”普惠金融推进活动,汇聚更多金融“活水”注入“田间地头”。

农行河北省分行党委委员、副行长杨娜表示,“以普惠金融推进月”为契机,充分发挥点多面广、横跨城乡的优势,不断拓展金融服务的广度和深度,强化科技创新引领和数字赋能,创新银企对接模式,不断提高中小微企业金融服务覆盖面。

河北省农业产业协会常务副会长长聂永生介绍,设施蔬菜大棚保险为蔬菜大棚提供保障,专利权质押贷款可解决企业资金难题,专利权保险保障企业专利权,这些金融产品为企业走得更远提供全产业链保障,为擦亮“河北净菜”品牌提供闭环保护,希望有更多金融产品助力擦亮“河北净菜”品牌。

## 中国银行秦皇岛分行 金融“助燃”消费旺季更火热

河北日报讯(陈健鹏)“五一”小长假即将来临,全国多地餐饮、旅游、文化等消费场景持续火热。为助燃消费,中国银行秦皇岛分行坚持以客户为中心,深耕消费金融,通过优化产品服务供给和服务支持,促进港城消费提质扩容。

为让越来越多的新市民在城市安居,中国银行秦皇岛分行持续加大资源投入,聚焦新市民创业就业和民生消费等重点领域,加大贷款投放力度,进一步激发汽车、家装、教育、餐饮等领域的消费需求和重点领域的消费潜力,以全方位金融服务满足客户多元化消费需求。

周然是一名在秦皇岛工作的新市民,近期有购车计划,但刚上班的他资金并不宽裕。中国银行秦皇岛分行驻4S店工作人员向小周推荐了汽车分期业务,信用卡审批通过后,小周顺利申请到了10万元贷款,购买了人生第一辆车,中国银行的汽车分期业务为小周增添了城市生活的幸福感。据悉,中国银行的汽车分期业务具有审批快、手续便捷、效率高等特点,该产品已实现全市所有的汽车一线二线品牌与合资品牌全覆盖。截至今年一季度末,中国银行秦皇岛分行全行消费分期累计交易额近4亿元。

与此同时,为推动数字人民币在秦皇岛落地开花,中国银行秦皇岛分行携手商家惠超市、广缘超市打造数字收银场景,去年全年新增数字商户超万家。该行先后开展消费满减、积分兑换等活动,累计补贴20余万元,促进实现居民消费近5亿元。

### 营业场所变更公告

机构名称:中国人寿保险股份有限公司安平支公司  
流水号:00008860 成立日期:2003年06月30日  
机构住所:河北省衡水市安平县中心南路245号1幢1层、2层201-202室、2层204-207室、3层-6层  
机构编码:000005131125 负责人:于怀照  
联系电话:15631876601 邮政编码:053600  
发证机关:国家金融监督管理总局衡水监管分局  
发证日期:2024年03月20日  
业务范围:人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务;各类人身保险服务、咨询和代理业务;经营总公司保险监督管理机构批准业务范围内授权的其他业务。

### 营业场所变更公告

机构名称:中国人寿保险股份有限公司安平支公司城区营销服务部  
流水号:00008861 成立日期:2003年06月30日  
机构住所:河北省衡水市安平县中心南路245号1幢2层203室  
机构编码:000005131125002 负责人:靳成山  
联系电话:13785877381 邮政编码:053600  
发证机关:国家金融监督管理总局衡水监管分局  
发证日期:2024年03月20日  
业务范围:一、对营销员开展培训及日常管理;二、收取营销员代收的保险费、投保单等单证;三、分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;四、接受客户的咨询、投诉;五、经营总公司在保险监督管理机构批准业务范围内授权的其他业务。

## 零首付免息购 金融助力汽车消费升温

小米首款车型SU7与四家银行合作,提供首付低至15%、期限长至60期的分期产品,面向员工更有1.6%的超低贷款费率;特斯拉本月初首次推出了“0利息”分期购车的优惠政策,六家银行背后“撑腰”;理想汽车与八家银行合作推出1-5年期、年化费率1.99%的购车方案……作为本轮促消费、扩内需的重点领域,汽车金融已成为银行信贷投放“必争之地”。

提振汽车消费,离不开金融“助攻”。当前,新能源造车新势力与金融机构合作推出优惠贷款已成为常见模式。除此之外,银行还通过发放专属产品、打造汽车金融供应链、推出以旧换新政策等多种方式发力汽车金融。伴随近期金融监管部门放宽汽车贷款政策,业内人士普遍预计,汽车金融市场空间有

望进一步打开。

伴随SU7的爆火,小米汽车官网表示,为减轻客户购车压力,扩大购车选择,小米汽车金融服务为SU7全系车型提供限时金融优惠方案,即提供首付低至15%、期限长至60期的分期产品供客户选择。目前,合作机构包括建设银行、招商银行、平安银行、中信银行等。

“现在人们买车时‘货比三家’,不只挑选品牌和车型,也会综合考虑相应车贷的性价比和便利度。”北京草桥一4S店销售人员对记者表示。

在中国汽车流通协会会长沈进军看来,汽车金融是汽车流通的助推器。“汽车金融一方面为汽车流通供应链的高效运转提供了新鲜血液;另一方面也为汽车消费提供了充足

弹药,全行业汽车消费金融渗透率已达到65%至70%,逐步接近发达国家水平。”他表示。

人民银行、国家金融监管总局4月初发布的《关于调整汽车贷款有关政策的通知》,以及3月国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》都明确,金融机构在依法合规、风险可控前提下,根据借款人信用状况、还款能力等自主确定自用传统动力汽车、自用新能源汽车贷款最高发放比例,可以按照购车价格全额发放贷款。这也意味着汽车贷款最高发放比例可达到100%,合规的“零首付”购车成为可能。

“放宽汽车贷款对于汽车市场以及整个消费市场来说都是重大利好,大大降低了居

民的购车门槛。这意味着,未来一部分消费者买车可能获得全额贷款,消费需求将更加旺盛。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示。

招联首席研究员董希淼建议,金融机构应继续加大产品和服务创新力度,丰富汽车消费金融产品类型,促进汽车消费金融更加普惠化,“例如可以配合消费品‘以旧换新’政策,推出二手车、新能源汽车等专属贷款产品,更好满足客户需求”。

中国汽车流通协会发布的《2023中国汽车金融行业发展报告》显示,我国汽车金融市场规模已达2.5万亿元。中诚信国际判断,2024年在汽车市场持续复苏的带动下,我国汽车金融渗透率有望进一步提高。

(据新华社电)