

民营经济金融服务月

萧山农商银行助力小微精准“滴灌”

民企扬帆争潮涌,小微击楫逐浪飞。作为民营经济强区大区,萧山的发展离不开无数小微企业的蓬勃生长。为了让小微企业更好发挥稳就业、促创新、强产业作用,破解“融资难、融资贵”的问题是关键。

经济活水,金融护航。政策红利、金融服务要惠农富民,还需主动雪中送炭、锦上添花。萧山农商银行作为“小微企业伙伴银行”,始终坚持普惠金融理念,以“2+N”的产品结构和智能自研平台为抓手,“专业对口”服务小微企业,深度贴合企业多维需求和成长节奏,精准“滴灌”,稳健“输血”,共同绘制出一幅更加繁荣、更可持续的高质量经济发展蓝图。

■本版撰稿/通讯员 俞盈盈

数据驱动

脚踏实地『通』政策

政策化甘霖,关键在落地。为破解小微企业融资堵点,杭州市发改委联动多方力量成立专班机制,推动政务服务从“企业找服务”到“服务找企业”的转变。萧山农商银行第一时间响应,积极配合梳理“企业融资需求清单”和“金融机构金融产品清单”,协助踏出政银企合作通路。

凭借网点与人员优势,该行打造了“线下走访+线上宣传+平台登记”的综合机制,统筹调动行业协会、商会、小微企业园区等外部力量,利用智慧服务平台与“杭e融”,逐户摸排小微企业的真实融资需求。截至今年3月末,该行已走访摸排小微经营主体8903户,累计授信1069户,发放贷款55.57亿元。

针对小微企业融资过程中普遍存在的三大痛点——找不到、配不准、推不进。该行创新金融服务机制,通过自研智慧服务平台与“杭e融”数据联动,打造“智能助手”将金融服务响应速度提升至“分钟级”。

“平台整合工商、税务、征信等多维度数据,对17万家企业进行360度精准画像。接着,系统会为企业打上智能标签,精准推荐产品,比如专精特新企业就对应专精特新贷。”该行相关负责人介绍。借助“派单+认领”的双轨制管理模式,既做到了“无事不扰”,更能保障“有求必应”,确保每笔业务都形成闭环。

动态数据提升了走访实效,更增强了模式韧性。去年通过产业平台,该行对接了一家主营高纯石墨、碳纤维等新材料的高新技术企业。在深入调研其资金瓶颈问题后,该行决定突破传统授信模式,提供2000万元纯信用贷款的支持,帮助这一“隐形冠军”打通市场转型关键节点。2025年一季度,该企业订单量同比增长超过20%,验证了“不看抵押、看技术”的科创金融理念。



多点赋能

银企同频创共富

金融方案不是一锤子买卖,而是一场长跑。小微企业不经意的点点银花,未来可能发展为又一道壮阔涌潮。

传化集团的发展便是例证——1987年,宁围镇一家初建不久的家庭小作坊获得了萧山农村信用联社(萧山农商银行前身)5000元起步资金贷款;如今,传化集团已连续多年跻身中国企业500强、民营500强。

近40年来,传化每一次扩张转型都少不了萧山农商银行的“关键一笔”:2000年农业板块发展、2001年物流体系建设、2010年科创园区搭建……从数十万元到数亿元,该行一路提供信贷保障,支持传化实现高科技农业、物流行业、园区运营的转型升级。如今,该行授信余额已达38.8亿元,真正实现“银企共成长”。

对小微企业的精准滴灌,是该行普惠润泽共富路的一道侧面。在乡村振兴领域,该行也不断为区域发展注入韧性金融力量。在农村金融方面,该行创新搭建“市民资产负债数智系统”,将农户“无形资产有形化,有形资产数据化”,有效盘活农户沉睡资产,提升农户融资额度。截至今年3月末,该行对萧山区和钱塘区的农户建档覆盖率已达99.76%,新增农户用信13585户、金额超24亿元。同时,该行持续推进“政银共建新农村”活动和“乡村帮扶”机制,助力全区美丽乡村建设,壮大村集体经济。

民企强则经济强,金融活水润新花。从政策落地到产品迭代,从陪伴成长到多点赋能,萧山农商银行始终秉持普惠初心,力求将每一笔贷款变成企业发展的“关键变量”、农户生活的“幸福增量”,与区域经济同频共振、携手向前。



韧性定制

全周期方案陪成长

小微企业领域广泛,阶段分散,金融机构如何平衡企业多元性和服务高效性,是助力融资提速增效的关键。

产品如招式,组合见功力。萧山农商银行根据小微企业的差异化特征,提出“2+N”的组合模式。“2”指的是2个基础产品,“房闪贷”和“信易贷”,分别满足重资产与轻资产小微企业的融资需求;“N”则是N个特色产品形成定制金融方案,因企施策,一企一策。

据介绍,2个基础产品均支持无还本续贷、可做到随借随还,并且审批高效、灵活度高。其目标是解决企业到期还款压力,降低企业融资成本,并且最快能做到1个工作日放款,解决企业的燃眉之急。

给产品,更给方案。“N”既代表了服务覆盖面广,包括传统的农业、制造业,也覆盖数字经济、生物医药等这些新兴产业。更重要的是,“N”也代表对企业全生命周期的服务能力。以启动资金为初创型企业撬动“第一桶金”;以多样化的配套融资,为成长型企业“助跑”提速;以专业性的综合服务方案,为成熟型企业“画出”转型升级的极佳弧度……该行的产品结构覆盖了企业从初创到成熟的全周期需求,确保每家小微企业都能找到适合的金融服务方案。

同时,总行的专业产品经理团队不仅能协助获取资金支持,还能帮企业出谋划策、对接资源,真正实现“融资+融智+融商”的综合服务。例如,面向科技型企业,该行打造“1家科技支行+N个专业团队”的科创服务网络,推出“科技贷”“人才贷”“科易贷”“投贷通”“选择权贷款”五大专属产品,让创新策源地更具涌新动力。

此外,该行还入选了杭州市首批专精特新贷合作银行,形成“政担银”三方合力为专精特新企业办实事。截至今年3月末,该行服务科技企业3500多家,授信总额近500亿元,其中专精特新企业占比约20%;作为“老百姓家门口的银行”,该行对萧山科技企业的服务覆盖率更是超六成,授信覆盖率超三分之一。

