

# 金融活水润实体 精准赋能助腾飞

## ——邮储银行内黄县支行全力支持腾飞饮品发展纪实



陈连海(右一)向银行工作人员介绍公司产品(本报记者 陈振江 摄)

□本报记者 陈振江 张璐

实体经济是县域经济的根基,金融赋能是企业成长的引擎。在内黄这片产业沃土上,邮储银行内黄县支行始终坚守服务实体经济初心,深耕县域民营企业,以精准高效的信贷服务、量身定制的融资方案,为内黄县腾飞饮品有限公司(以下简称腾飞饮品)注入强劲金融活水,破解企业扩产升级融资难题,助力本土饮品企业在高质量发展道路上稳步腾飞,用实际行动书写国有大行赋能地方经济的生动答卷。

### 一线探访:从6亩小厂到现代化产业园的蝶变

5月13日,走进腾飞饮品现代化生产车间,全自动生产线高速运转,一瓶瓶无添加果汁、植物蛋白饮品有序完成灌装、质检、包装流程,即将发往全国市场。车间内工人们各司其职、忙碌有序,处处彰显着企业蓬勃的发展活力。“多亏了邮储银行的资金支持,新厂区顺利建成投产,生产线全面升级,现在订单源源不断,企业发展底气更足了!”谈及企业发展变化,该公司董事长陈连海感慨万千。

腾飞饮品成立于2012年,最初扎根在赵营镇,仅占地6亩,靠生产传统果汁、乳酸菌饮料起步。十几年来,该公司坚持“健康为核心”的理念,聚焦红枣饮品、果汁饮品、植物提取饮品等产品研发,逐步成长为集研发、生产、销售于一体的现代化企业。如今,公司拥有赵营镇老厂和产业集聚区新厂两个厂区,总占地72亩,员工190

人,5条全自动生产线年产能达25万吨,其中一条无菌冷灌装生产线达到亚洲领先水平。凭借过硬的产品质量,该公司先后获评“国家级科技型中小企业”“河南省农业产业化重点龙头企业”,2024年营业收入突破6800万元,成为内黄县食品饮料产业的“青苗标杆”。

2021年,为满足市场需求,腾飞饮品决定投资1.8亿元建设新厂区、引进无菌冷灌装生产线。“既要保障老厂运营,又要推进新项目建设,资金缺口像巨石压在心头。”陈连海回忆,正当企业为融资犯愁时,邮储银行内黄县支行主动上门对接,“从申请到放款仅用10天,1000万元贷款及时到账,解了燃眉之急。”

### 精准滴灌:一款产品破解融资“三难”

此次支持腾飞饮品的1000万元贷款,依托的是邮储银行内黄县支行针对县域小微企业推广的“小微易贷”产品。作为服务实体经济的“拳头产品”,其设计直击小微企业“融资慢、融资贵、融资难”的核心痛点。

“针对内黄县食品加工产业资金周转快、季节性备货需求强的特点,我们在‘小微易贷’基础上进一步推广‘食品集群e贷’,信用贷款额度提升至500万元,抵押贷款额度最高1000万元,依托大数据风控简化资料,实现线上申请、快速审批、循环用款。”邮储银行内黄县支行副行长安淑芳介绍。该产品核心优势显著:一是抵押品类广泛,接受工业厂房、土地、商业用房等多种抵押物,贴合实体经济资产结构;二是期限灵活可控,根据饮品行业季节性生产规律,为企业定制“按季结

息、到期还本”的还款方式,匹配资金回笼周期;三是普惠让利力度大,执行县域小微企业专项优惠利率,银行承担抵押评估费、登记费,且支持随借随还、按日计息,企业实际融资成本较传统贷款降低30%以上。

在审批效率上,“小微易贷”实现了数字化赋能的“加速度”。“传统贷款周期通常需要15天至30天;我们通过大数据风控体系,企业可在手机银行自主测算额度、提交申请,5分钟完成初审,最快当天放款,整体审批周期压缩至3个至5个工作日。”安淑芳表示,从对接腾飞饮品的融资需求到贷款发放,全程仅用10个工作日,真正做到了“需求早响应、资金快到位”。贷款放得快,更要放得稳。银行通过征信核查、风险排查、财务核验、实景验证、产业链研判等多维度评估体系,确保金融资源精准投向优质企业。“腾飞饮品拥有8项国家级专利,产品市场认可度高,是内黄县重点支持的农副产品加工产业链关键环节,是我们重点扶持的‘优质标的’。”安淑芳说。

### 全域赋能:一份沉甸甸的普惠金融成绩单

对腾飞饮品的支持,只是邮储银行内黄县支行服务本地实体的一个缩影。该行坚守“服务‘三农’、城乡居民和中小企业”的战略定位,聚焦内黄县食品加工、农副产品加工、轻工制造等特色产业,持续加大信贷投放力度。截至2026年3月末,该行普惠型小微企业贷款余额达10.16亿元,服务客户1735户,当年累计投放4.36亿元;普惠型涉农贷款余额11.89亿元,服务客户2929户,累计投放4.65亿元,有效打通了金融服务乡村振兴的“最后一公里”。

### 展望未来:携手奔赴高质量发展下一程

“下一步,我们将继续深耕县域市场,围绕企业全生命周期需求优化金融服务。”安淑芳表示,一方面将加快数字化转型,推广“小微易贷”“食品集群e贷”等线上产品,依托大数据风控提升审批效率,扩大普惠小微覆盖面;另一方面将聚焦产业链上下游,为腾飞饮品等核心企业提供供应链金融支持,覆盖原材料采购、仓储物流、销售回款等全环节。同时,常态化开展“进园区、访企业”活动,一企一策定制融资方案,以更精准、更高效、更实惠的金融服务,为内黄县实体经济高质量发展注入源源不断的“邮储动能”。

从6亩小厂到现代化产业园,从地方品牌到迈向全国,腾飞饮品的成长故事,正是邮储银行内黄县支行“金融活水润实体”的生动注脚。在这片充满希望的土壤上,金融与实体同频共振、共生共荣的新篇章仍在继续书写。

工商银行安阳分行

## 大火无情人有情 兑换残币赢赞誉

本报讯(记者 牛静)5月11日,工商银行安阳分行营业部大厅内,在宝莲寺经营超市的杜先生手捧锦旗致谢,向该行工作人员表达由衷的感谢。此前杜先生家中突发火灾,11万元建房现金被损毁严重,工商银行安阳分行快速响应、暖心服务,在中国人民银行安阳市分行的专业指导下,全力为客户挽回财产损失,最终成功为其兑换6万余元,用实际行动彰显了国有大行的责任与担当。

近日,杜先生家中意外发生火灾,他的父亲积攒的准备给孙子盖房的11万元血汗钱被大火损毁严重,杜先生心急地走进工商银行安阳分行营业部求助。了解情况后,营业部客户经理陈利勇第一时间安抚客户的情绪,快速受理这笔特殊残币兑换业务,并第一时间向上级提交业务办理申请,全力打通特殊服务绿色通道。

为了尽快帮杜先生处理好受损钱币,该行营业部工作人员放弃休息,主动加班加点,耐心细致地开展火烧币的清理、晾晒、分拣、整理工作,用贴心周到的服务安抚了客户的焦虑心情。“太感谢工行的工作人员了,他们特别贴心,加班加点帮我整理钱币,最大限度减少了我的损失,这可是我年迈的父亲一辈子的血汗钱啊!”杜先生紧紧握着工作人员的手,激动地说。

接到营业部的业务申请后,工商银行安阳分行运营支持中心立即启动特殊残币应急办理流程,全面统筹推进火烧币兑换工作。该行运营支持中心主任刘俊杰表示,此次高效处置火烧币兑换

业务,正是工商银行坚守金融为民初心、践行国有金融企业责任担当的生动体现。该行运营支持中心第一时间统筹调配人力,成立专项工作小组,严格按照中国人民银行残损币兑换管理规定,对火烧残损币逐张进行分解、整理与核验,全程规范操作流程,始终将客户切身利益放在首位,全力以赴保障客户财产权益。

在此次残损币兑换过程中,中国人民银行安阳市分行给予了全方位的支持与专业指导。工商银行安阳分行第一时间向中国人民银行安阳市分行货币金银科汇报业务情况,货币金银科科长范子义、副科长赵睿婕高度重视,专程亲临业务现场全程指导,不仅带来最新残损币兑换政策文件,还协调专业光谱兑换仪到场助力。工作人员借助专业仪器,对难以界定兑换标准的受损残币逐一精准鉴别,科学核定兑换比例,大幅提升了兑换精准度与办理效率,最终成功为杜先生兑换60600元,切实将客户的财产损失降至最低。

一面锦旗,不仅承载着客户的满满信任,更印证了工行的服务初心。一直以来,工商银行安阳分行始终坚持以客户为中心的服务理念,聚焦群众的金融难题,持续优化特殊金融服务流程,以专业、高效、暖心的服务为群众排忧解难。下一步,该行将持续坚守金融为民使命,深耕民生金融服务领域,以更务实的举措、更贴心的服务,践行国有大行社会责任,为广市民民提供更有温度、更有保障的金融服务。

建设银行安阳分行

## 落地商户收单新场景 金融赋能消费提质效

为保障服务精准落地,建设银行安阳分行各基层支行立足服务一线,主动下沉市场,走访商户,加班加点完成商户信息采集、资料复核上报、业务办理指导等基础工作。同时,建立常态化商户走访运维机制,做好后续售后保障、业务答疑等精细化服务,实现商户收单业务全流程闭环管理,大幅提升了商户经营结算效率与便捷度,切实解决商户支付结算痛点。

今年,紧抓本地零售商贸复苏、消费市场回暖的发展机遇,建设银行安阳分行主动作为、提前谋划,全力推进商户收单新场景建设。在项目推进过程中,该行积极对接上级专业业务部门,开通商户准入审核绿色通道,高效完成商户资质审核、业务权限开通、系统对接调试等全流程工作,各部门、各条线密切联动、协同发力,为新场景平稳落地筑牢坚实基础。

下一步,建设银行安阳分行将继续坚守金融服务初心,深耕本土市场,聚焦民生需求,持续拓展线下重点消费商圈服务场景,不断优化金融服务流程、提升综合服务能力,稳步扩充本地优质商户合作版图。以更专业、高效的金融服务激活消费市场内生动力,精准赋能实体经济,为安阳市经济社会高质量发展贡献建行力量。

# 坚守责任担当 银发续写初心

## ——记中国银行安阳高新区支行大堂经理刘宝东

□本报记者 张璐 文图

4月30日,记者在中国银行安阳高新区支行网点见到大堂经理刘宝东时,他正穿梭在客户中间,熟练地引导业务、解答疑问。动作利落,笑容亲切,丝毫不见几个月前他还手臂骨折、打着石膏坚守岗位。不久前将他退休的他,用轻伤不退、带病在岗的实际行动,书写着银行人的责任担当,让“银发初心”在服务一线熠熠生辉。

### 轻伤不下火线

几个月前,刘宝东意外受伤,手臂被诊断为骨折,打上了厚厚的石膏。医生叮嘱他居家静养、避免劳累,但他放心不下网点日常运转和熟悉的客户,不顾家人劝阻,第二天便准时出现在工作岗位上。彼时,他打着石膏忙碌的身影,曾让无数熟客动容。

如今,刘宝东的伤势已基本康复。经过这段时间的休养恢复,伤情整体平稳,日常厅堂引导、客户服务等工作完全不受影响,能够正常在岗履职。从打着石膏强忍不适到如今伤愈后一如既往地投入工作,刘宝东始终没有离开过服务一线。

面对前来办理业务的老年客户,他耐心十足,一遍遍放慢语速讲解操作步骤;遇到客户咨询复杂业务或突发问题,他主动协调柜台与后台部门,全力寻求解决方案。当被问及当初为何坚持带伤在岗时,刘宝东的话语朴实却坚定:“网点日常客流量大、业务繁忙,在岗人员紧张,我不想因为个人身体原因耽误网点正常运转。希望尽自己所能分担工作压力,减轻同事的负担,扛起自身岗位职责。”正是这份坚持,让他在多年工作中积累下良好的客户口碑,不少老客户办理业务时都指定要找“刘经理”。

### 薪火相传守匠心

作为网点的“老大哥”,刘宝东长期言传身教教新员工,是大家眼中的“活教材”。他主动分享业务办理技巧、传授与客户沟通的经验,将“耐心、细心、责任心”的服务精神毫无保留地传递给年轻一代。记者问他最想传递给年轻同事的职业精神是什么?希望年轻同事能够常怀敬畏之心、恪守敬业本分,脚踏实地、认真负责,热爱本职工作,踏实肯干、勇于担当,传承求真务实、吃苦耐劳、爱岗敬业



刘宝东(右一)在引导客户办理业务

的工作精神。”他回答。

“能在岗位上多帮一点、多带一带年轻人,我心里也踏实。”刘宝东说,退休不是终点,而是对职业生涯的圆满告别,能以坚守的姿态收尾,才不负这份职业初心。

### 深耕一线数十载

即将告别奋斗半生的岗位,回望数十年的职业生涯,刘宝东感触良多。

几十年扎根银行一线,在日复一日的客户服务中收获成长与沉淀,也在用心服务群众的过程中不断实现自我价值。回首职业生涯,心怀感恩、无怨无悔。他说,未来退休之后,会好好调养身体,享受生活,也会始终心系单位,不忘多年岗位初心。

从几个月前打着石膏的“笨拙”身影,到如今伤愈后依旧忙碌在一线的干练模样,刘宝东用实际行动诠释了银行以客户为中心的服务理念,更展现了老员工的责任与坚守。他的故事在网点内外传递着温暖与力量,也激励着更多银行人将优质服务刻进骨子里、融入行动中,让金融服务的温度持续传递。

## 致敬白衣天使 共叙银医情谊

### 中原银行安阳分行多家支行开展国际护士节联谊活动

本报讯(记者 牛静)在第115个“5·12”国际护士节到来之际,为向坚守医疗一线、守护群众健康的护理工作致以诚挚的节日问候与崇高敬意,进一步深化银医合作情谊,近日,中原银行安阳分行中华路支行、红旗渠广场支行及辖内多家支行,先后走进代发业务合作医疗机构,开展形式多样、暖心贴心的国际护士节主题联谊活动。

活动现场温馨热烈,各合作医院相关负责人与各支行负责人依次发言,向日夜奋战在医疗岗位、无私奉献的全体医护人员送上节日祝福与衷心感谢,点赞他们医者仁心、守护生命的责任担当。

针对医护群体金融需求,该行工作人员现场精准推介财富零钱宝、原e贷PLUS等特色金融产品,详细讲解代发客户专属权益、薪享达标礼等增值服务,用专业服务满足医护人员日常理财、资金

周转等多元化金融需求。为拉近与医护人员的距离,该行还精心设置了互动抽奖、趣味手作等轻松愉悦的环节,让平日里忙碌的“白衣天使”在欢声笑语中放松身心、舒缓压力,切实感受到来自中原银行的暖心关怀。此次活动累计触达优质代发客群数百名,既丰富了医护人员的业余生活,也进一步提升了代发客户黏性与金融产品认可度,为银医双方深化全方位合作筑牢了坚实基础。

下一步,中原银行安阳分行将以此次活动为契机,持续深耕代发客户群体,不断创新场景化金融服务模式,深化与各代发合作单位的业务联动与情感联结,以更优质、更精准、更贴心的金融服务夯实合作根基,全力推动分行各项业务高质量发展,以金融力量助力地方医疗事业稳步前行。

## 公益体彩 筑梦同行

本报讯(记者 牛静)“一张小小的体育彩票,方寸之间既有生活闲趣,更承载着汇聚爱心、传递温暖的公益力量。”5月11日,河南体彩安阳分中心相关负责人表示。

中国体育彩票始终坚守来之于民、用之于民的初心,恪守责任、诚信、团结、创新的理念,让每一次投注都化作一份爱心善举,持续为社会公益和体育事业赋能。

体彩公益底色扎根民生实处,公益金广泛用于城乡体育公园、健身步道、校园运动场地建设。河南持续开展“公益体彩快乐操场”捐赠活动,补齐乡村学校体育器材短板,完善城乡便民健身设施,助力各类群众体育赛事举办,推动全民健身理念深入人心。

同时,体彩坚守合规经营底线,大力

中国体育彩票  
公益体彩 乐善人生