农商共富金融专员故事③

从一间新厂房到一条产业链

农商人把金融“陪跑”做成习惯

■记者 潘益慧 陈浩

近日，在位于汀田街道的万洋科技城园区里，瑞安农商银行鲍田支行对公客户经理黄晓武正站在一栋还在装修的厂房前，与瑞安市惠华汽车机油泵有限公司总经理钱继续聊着装修进度和设备采购计划。一万平方米的新厂房，购买设备、装修、搬迁，样样都需要资金支持。“装修贷款那边已经批了，后续购买设备如果资金紧张，随时跟我说。”黄晓武说。钱继续点点头，感激地说：“我们从鲍田旧厂搬过来，你们的服务是一直跟到现在的新厂，非常感谢！”

这是瑞安农商银行鲍田支行服务小微企业的一个日常切片。



12年信贷路 把“一条龙”服务做到底

1991年出生的黄晓武，2014年入行，第一站工作点是瑞安农商银行仙降支行。在仙降街道的9年，他扎在鞋业集群里，从银行普通客户经理做起，一户一户跑业务，一笔一笔办贷款。2023年底，他调到了瑞安农商银行总行工作，站到了更高的平台上，接触面更广、产品线更全。2026年初，他调到瑞安农商银行鲍田支行，重新回到工作一线，成为对公客户经理。

12年，三个地方，黄晓武身上有一样东西没变：办公室坐不住，爱往企业跑。银行对公业务种类多且复杂，他的习惯是先把产品吃透再出门。对公金融产品更新快，他第一时间学习新知识，熟知行内合规政策，灵活应用信贷产品。他走访企业很有章法：利用瑞安农商银行总行下发的走访清单电话约访，上门时不拿金融产品开场，先聊行业发展、聊业内知名人物，话题打开后再切入产品——规上企业推税银贷，资金量大的客户主推银行承兑，票据留存多的介绍“丰收e贴”；对存量企业再走访，以利率优势、手续便利、无还本政策，精准挖转置换他行抵押贷款。近年来，他荣获瑞安农商银行“十佳客户经理”“先进工作者”等称号，也是浙江农商银行系统的内训师。

瑞安市惠华汽车机油泵有限公司与瑞安农商银行的合作，时间线拉得很长。这家2002年起步于鲍田的汽配企业，老厂房早已不够用。2024年，该企业买下万洋科技城园区里的一处厂房，2026年初启动厂房装修工程，瑞安农商银行一直同步跟进，根据企业搬迁和经营的实际节奏，定制了“项目贷款+流动资金贷款+银行承兑”的综合融资方案，整体融资规模4000余万元，覆盖从厂房购置、装修到设备采购、日常资金周转的全链条需求。“装修、买设备、搬厂，前前后后上千万元的投入，瑞安农商银行在利率上给了优惠，对我们的支持很大。”钱继续说。

该企业从老厂搬到新厂，生产不能停，订单不能断，资金节奏一旦错位，麻烦就来了。黄晓武做的服务，不只是把贷款放出去，而是跟着企业的运营节奏走：装修阶段配装修贷款，设备进场配项目贷款，日常经营留足流动资金和承兑额度。“‘一条龙’服务不是靠金融产品堆出来的，是企业运营走到哪一步，资金跟到哪一步。”黄晓武说。

“一条龙”服务，对黄晓武来说还有另一层含义。一位企业老板曾对他说：“你们银行的贷款到期不用还本金就能续贷，这种服务真的好！”这句话黄晓武记了很久，他深知，从客户角度出发，用产品政策给客户带来便利，这样的服务是有附加值的，也是维系客户的关键。他的身份不只是办贷经理，也是客户的金融顾问。平日里，他注重和企业建立亲密的合作关系，一步步把企业结算账户、代发工资等整合到服务体系中。



金融服务不只是放贷 更是企业成长的“陪跑”

瑞安农商银行鲍田支行服务的小微企业，远不止瑞安市惠华汽车机油泵有限公司一家企业。汽摩配是塘下的支柱产业，鲍田片区又聚集了大量中小型配套企业，它们规模不大，但处在产业链的关键环节上。这些企业的共同特点是：有订单、有技术、有市场，缺的是匹配经营节奏的资金。

近年来，瑞安农商银行鲍田支行把服务重心放在这类成长型小微企业上，服务方式从单一信贷向综合融资方案转型。针对企业购置厂房、设备升级、旺季资金周转等不同场景，匹配项目贷款、流动资金贷款、银行承兑等产品组合，同时争取利率优惠，降低企业综合融资成本。此前，鲍田支行就曾为瑞安市松成标准件有限公司发放100万元信用贷款，解了这家技术型小微企业的燃眉之急。



从一家企业鲍田搬到汀田的完整搬迁账，到一间新厂房的装修进度，再到鲍田片区汽摩配小微集群的日常资金周转，瑞安农商银行鲍田支行做的服务可以用一个词概括：金融“陪跑”。“陪跑”不只是在企业缺钱的时候出现，而是在企业决定搬厂、扩产、升级的那一刻，服务就已经开始了。

在“千万工程”从“千村示范、万村整治”走向“千村未来、万村共富”深度拓展的新阶段，小微企业是乡村产业最活跃的细胞。近年来，瑞安农商银行持续深化“民营小微金融滴灌工程”，截至2026年9月，已服务企业贷款户数近万户。从黄晓武一个人的12年信贷路，到鲍田支行一整片小微集群的金融“陪跑”，再到瑞安农商银行滴灌工程的持续推进，金融活水正一寸一寸渗进瑞安实体经济的根系里。

钱继续的新厂房还在装修，预计2027年1月能搬进新厂房。黄晓武说，到时候他还要再来一趟，看看设备进场顺不顺，问问流动资金够不够。搬厂不是终点，是下一段金融“陪跑”的开始。

记者手记

从梅屿的番茄大棚，到场桥的整村授信，再到鲍田的汽配车间，农商共富金融专员故事三篇系列报道，三个支行、三组人物拼出的是同一张图景：共富金融专员不是挂在墙上的名号，而是从乡村泥土里一步一步走出来的农商金融人。余聪丽把信贷节奏踩准农时，张欧拉把840户的“土账本”记在心里，涂婷婷把服务送到行动不便阿婆的床边，黄晓武把融资方案跟到企业搬厂的每一个节点——他们做的事情各不相同，底色却是一样的：离土地近一点，离客户近一点，离“共富”这两个字，也就近一点。

“千万工程”从“千村示范、万村整治”走向“千村未来、万村共富”，变的是一茬一茬的村庄面貌，不变的是有人愿意往田间地头跑、往车间厂房跑。瑞安农商银行300余名共富金融专员，就是这样一群人。他们的故事没有惊天动地的情节，有的是番茄红了的时候农户数钱的笑，是新厂房装修时企业主那句“你们的服务一直跟到新厂”，是阿婆家人拉着客户经理的手说的那几声“谢谢”。金融活水要渗进根里，靠的从来不是一次资金投放，而是一寸一寸的服务陪伴。

“讲文明 树新风”公益广告



地址：浙江省瑞安市安阳街道万松东路218号 邮编：325299 电话：（0577）总编办：65816333 发行部：65836178 广告部：65917777 广告发布登记证：3303812017001B 全年订价：258元 印刷：温州浙报文化有限公司