

高邮农商银行荣获2025年全省农商银行综合考核第一等次

本报讯 近日,江苏农商银行联合发布全省农商银行2025年综合考核“成绩单”,高邮农商银行获得综合考核第一等次、坚守定位考评优胜奖单位、降本增效考评优胜奖单位等多项荣誉,这是该行自2023年以来连续三年获得综合考核第一等次。

2025年,该行紧紧围绕江苏农商银行联合银行工作部署,融入高邮经济社会发展大局,积极落实支持小微企业融资协调工作机制各项要求,坚决做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。截至2025年末,该行总资产达404.89亿元,存贷款总额分别为350.92亿元、248亿元,市场份额分别为23.38%和16.14%,为高邮市3.3万信贷客户提供资金支持。

在服务地方经济发展方面,该行不断完善金融产品体系,拓宽融资渠道,降低融资成本,以高质量金融服务助力实体经济高质量发展。截至2025年末,该行实体贷款余额205.54亿元,占各项贷款总额的82.88%。通过政银联动协调发力,全年累计现场对接320家企业,促成新增用信客户88户,金额6.58亿元。全链对接精准赋能。紧扣“511”产业体系部署,梳理196家链上企业,全年为114户企业投放信贷资金近17亿元,链上企业服务覆盖面近60%。注重特色产品提质增效。聚焦企业融资痛点难点,加大金融产品创新力度,推出“知识产权质押贷”“科技人才贷”等专项产品,落实制造业贷款“苏科贷”等财政贴息政策,全年累计投放贴息贷款37笔,金额近亿元,为企业减轻利息支出190万元。全年发放“小微贷”“苏农贷”等省级普惠产品278户,金额12.11亿元;深化政银担合作,推出“资金池”“稳岗保”“扬创贷”等创新产品,累计投放3.04亿元,有效降低了企业的融资门槛与综合成本。

同时,该行深耕“三农”沃土,全年为266家农民专业合作社提供信贷支持2.6亿元。全年对110户农业龙头企业开展“一对一”上门走访,提供信贷资金4亿元。为高邮大虾特色产业,全年累计为3000余名养殖户提供信贷支持6亿元。助力特色产业提质增效,全年重点支持种苗培育、渔需物资供应、水产流通等产业链关键环节企业或个人46户,融资金额达9000万元,为27户大虾再加工企业和个人提供信贷支持1.5亿元。

下一步,高邮农商银行将持续聚焦主责主业,坚定发展信心,坚定不移走高质量发展之路,以实际行动扛起农村金融主力军的职责使命。(张洁)

东方农商银行:跑出零售转型“加速度”

一季度,东方农商银行紧扣年度经营目标与“开门红”专项竞赛,深入推进零售业务转型,财富管理业务实现跨越式发展。一季度代销业务增幅达21.16%,位列全省农商银行系统前列,实现了首季“开门红”良好开局。

近年来,东方农商银行把财富管理作为零售转型的核心抓手,围绕“稳存款稳增、财富管理”的核心目标,推动业务规模、客户数量、综合收益同步增长。为破解基层网点财富管理不平衡的问题,该行建立了全流程管控与赋能体系,推行每日督导、晨会演练、分级挂钩工作机制,常态化开展支行财富沙龙、厅堂微沙龙活动,通过分层分类培训持续提升财富管理专业能力,推动客户资产配置率提高。同时,该行深化运营流程改革,通过取消冗余材料、合并业务表单、优化交易码等举措,实现柜面业务办理效率提升30%以上,选派6名业务骨干下沉一线赋能网点,为零售业务高质量发展筑牢了服务根基。

坚持“厅堂引流+外拓走访+场景获客”三维联动,是东方农商银行零售业务持续增长的核心理念。2026年春节、元宵节期间,该行抢抓居民消费旺季与资金闲置窗口期,独家冠名首届连云港市百姓春晚等活动,同步开展厅堂抽奖、节日专属礼品、反诈答题赢好礼等系列互动,精准锁定居民闲置资金,掀起了存款营销热潮。截至3月末,该行各项存款余额较年初增长12.3亿元,增幅3.68%,资金底盘持续夯实。

在源头获客方面,东方农商银行深度挖掘机构类、产业链、招商新拓等对公客群,以全流程金融服务闭环推动销售流量高效转化为稳定存款增量。针对行政事业单位、重点国企、链主企业,强化对公账户精细化管理,做实资金归集与产业链上下游资金闭环服务;针对招商引资、园区平台、商会协会客群,前移服务关口,提供开户结算、授信融资、增值服务一体化综合方案,全面提升账户活跃度与资金留存率。截至3月末,该行对公活期存款余额60.68亿元,较年初增加8.21亿元;日均余额60.92亿元,较年初增加10.88亿元,实现了对公与储蓄业务同步发力。

以场景化营销提升客户黏性,推动中间业务多点开花,是东方农商银行零售转型的另一大亮点。2026年以来,该行持续丰富客户权益体系,推出信用卡10元观影、三八妇女节专属观影、反诈答题抽奖等特色活动,将金融服务融入居民日常生活场景;同时,该行以科技赋能精准营销,运用AI教练开展话术培训、场景演练,营销效率提升70%以上;此外,该行完成全行43个网点适老化设施改造,深化“99+1”孝行服务,针对老年客群推出专属服务通道与定制化产品,让金融服务更有温度,客户满意度持续提升。

东方农商银行相关负责人表示,不断完善财富管理服务体系,以更丰富的产品、更优质的服务、更多元的场景,满足盐城居民日益增长的多元化金融需求,打造百姓身边的“暖心银行”“首选银行”。(孙亚伟)

江苏农村金融

投稿邮箱:chengel166@sina.com

新沂农商银行召开2026年“开门红”总结表彰暨劳动竞赛动员会

本报讯 近日,新沂农商银行召开2026年“开门红”总结表彰暨劳动竞赛动员会,总结回顾“开门红”各项工作,剖析全行发展存在的问题、短板,审时度势,动员部署二季度主要工作,加快提质增效、转型发展步伐,全力推动全行经营管理工作再上新台阶。新沂农商银行党委书记、董事长李岩峰在会上作工作要求。他强调,面对

快速变化的形势,要清醒认识、主动作为,聚焦“考核之变、干部之考、短板之困”三大关键,主动对标新要求、认领新任务、破解新难题。全行要开展树立和践行正确政绩观学习教育,淬炼实干作风,以全员冲锋的阵势,聚焦改革、投放、风控、管理、作风“五大战场”。各支行要坚持下沉服务,真正把客户基础做深、做细、做实,以普惠金融的扎实成效,用拼搏实干担当的作风,交出经得起时间检验的高质量发展答卷。

新沂农商银行党委副书记、行长周大庆作一季度工作总结及二季度重点工作部署。他全面客观地总结了一季度经营成效,精准剖析了当前面临的挑战与机遇,围绕二季度目标任务提出了清晰的工作路径和务实举措,要求全行上下聚焦短板提升、聚力目标攻坚,全力以赴推动各项业务干出实效、走在前列。服务实体经济争先锋,表彰先进树标杆。会议对2026年“开门红”期间表现突出的先进单位进行表彰。全行上下将牢

牢固树立“干在实处、走在前列”的鲜明导向,让每一份付出都有回响,让每一位奋斗者都成为榜样。经营方针夯基础,竞赛方案强驱动。会上,新沂农商银行党委委员、副行长晏成作一季度财务经营情况报告;党委书记、副行长张琪对2026年“开门红”竞赛活动开展情况进行通报;零售金融部总经理刘晓文解读《“聚力实体经济普惠金融奋进‘十五五’劳动竞赛方案》。金稳立攀再动员,实干攻坚铸华

章。2026年以来,新沂农商银行深度融入地方发展大局,以扎根“三农”、服务实体、助力乡村振兴为己任,始终锚定乡村振兴战略,坚持把服务实体经济作为根本,以精准举措破解企业融资难题,坚持金融惠民初心,打造有温度的本土银行。二季度是全年发展的攻坚期,该行全体干部员工将以此次会议为新的起点,凝心聚力、实干争先,向稳而进、向新而立、向深而耕、向高而攀,不断谱写新沂农商银行高质量发展新篇章。(姜楚)

如皋农商银行:链式服务助推“花木经济”高质量发展



图为该行客户经理走访花木盆景经营户。李孝明摄

如皋素有“中国花木盆景之都”的美誉。今年以来,如皋农商银行坚守“服务‘三农’、服务小微”定位,深耕花卉全产业链,将金融服务精准滴灌到产业链发展的每一个关键环节,探索出一条金融赋能乡村特色产业高质量发展的有效路径。

如皋农商银行建立“产业档案+需求清单”精准画像机制,组织客户经理联合乡镇农技部门成立“金融服务小分队”,走进大棚、看长势、问困难,梳理出三

类客群差异化需求。农业龙头企业需大额长期资金;专业合作社需季节性流动资金;普通花农需小额便捷无抵押周转资金。基于精准画像,该行针对农业龙头企业 and 省级以上示范合作社开辟“绿色通道”,推广“一次授信、循环使用”的中长期流动资金贷款模式,贷款期限最长可达3年。针对花农融资难、担保难痛点,该行创新推出纯信用、全线上小额贷款产品“泉兴贷”——以农户信用、种植经验、销售流水为主要

授信依据,手机银行即可申请,系统自动审批,最快10分钟到账;单户最高50万元,贷款期限最长3年,随借随还。截至3月末,“泉兴贷”已覆盖花农等经营户5247户,贷款余额突破8亿元,成为花木经营户手中的“备用金”。

如皋农商银行运用产业链金融思维,主动介入打通堵点。针对物流企业“小、散、弱”,冷链仓储投入不足等问题,联合当地交通运输部门推出“交运易贷”产品,最高授信3000万元。目前,该行已支持4家本地物流企业新建冷库1.2万立方米,更新专业运输车辆30余台,构建起覆盖长三角的“朝发夕至”鲜切花配送网络。同时,该行对花木给予高额度循环授信,中小零售商户匹配“泉兴贷”。面对直播电商兴起,该行主动与MCN机构、电商培训学校合作,为转型花农提供“电商助力包”——包括启动资金、直播宽带优惠及店铺运营指导等增值服务。该行还设立“金融专员+产业导师”驻村服务模式,选派客户经理常驻重点花卉村,每周至少两天在村办公,并邀请农技专家、电商达人定期举办培训班。

丹阳:“骑行+市集”打造存款保险流动宣传线

本报讯 谷雨至,万物兴。4月20日,由人民银行镇江市分行、丹阳市人民政府联合主办、丹阳农商银行承办的“走谷雨·说存保——存款保险守护万家”主题宣传活动在丹阳眼镜城成功举办。活动以传统节气为载体,以创新形式为抓手,将存款保险知识带到群众身边,推动金融宣传与民俗文化深度融合,生动展现各方联动守护百姓“钱袋子”的责任担当。

活动现场气氛热烈,身着统一宣传服装的骑行队员们精神抖擞,整齐待发。在领骑手的带领下,伴随响亮的口号声,主题宣传大旗迎风飘扬,骑行队伍沿预定路线有序出发,成为一道流动的“金融宣传风景线”,让金融保险理念随行而进、入脑入心。

在“存保小集市,金融大智慧”主题宣传展区,围绕“存保时光长廊”“存保知多少”“便民服务站”“存保打卡墙”四大特色板块,为市民提供沉浸式、互动式的宣传体验,有效增强了存款保险知识普及的趣味性,扩大了宣传覆盖面。现场人员的耐心讲解,市民积极参与互动、踊跃咨询,纷纷称赞活动形式新颖、内容实

用,切实增强了自身的存款安全意识。此次活动创新融合传统谷雨习俗与现代金融知识宣传,既弘扬了民俗文化,也践行了绿色低碳理念,进一步提高了公众对存款保险制度的认知与信任。

作为扎根本土的地方金融主力军,丹阳农商银行将以此次活动的开展为契机,持续践行“金融为民”理念,常态化开展形式多样的金融知识普及活动,切实履行社会责任,为维护区域金融稳定、守护百姓存款安全、助力地方经济社会高质量发展贡献坚实的农商力量。(臧炳华)

睢宁农商银行:以铁纪清风护航经营发展 助力旺季营销提质增效

实干起新局,奋进正当时。在“勇挑大梁”优质服务“五增五优”促发展”专项活动热潮涌动的关键时期,睢宁农商银行纪委立足监督保障执行、促进完善发展职能,以严的基调、实的作风、硬的举措,把纪律规矩嵌入旺季营销全流程、各环节,为全行打赢旺季营销攻坚战、实现高质量发展注入强劲“廉动力”。

强化政治引领,把稳旺季营销“方向盘”

睢宁农商银行纪委始终把政治监督摆在首位,紧扣江苏农商银行联合银行和总行党委旺季营销部署要求,推动全行上下统一思想、凝聚共识。督促各支行、各部门签订目标责任书,将业务发展、合规要求、廉洁纪律一体部署、一体推进、一体考核,确保责任链条环环相扣、层层压实。组织全员学习金融系统典型案例,以案促改、以案促治,引导员工在营销攻坚中知敬畏、守底线。该行通过公众号、工作群推送廉洁提示,合规提醒,开展关键岗位廉政谈话,将纪律教育融入业务全流程,让“合规经营、廉洁从业”成为全员共识。

常熟农商银行:从“服务招商”到“招商服务”,以模式创新推动科技金融提质增效

机制先行,专班运作。该行成立政府服务招商专项工作小组,建立与政府招商部门、各产业园区的常态化沟通机制,定期召开招商对接会,实时共享项目信息、协调解决落地难题,打破信息壁垒,让招商工作从各自为政转向协同作战,确保项目高效推进。

织密网络,高效挖潜。该行整合行业协会、产业园区、股权投资机构等超500余家优质渠道,构建全方位、多层次的招商网络,实现资源互补、信息互通。聚焦科创企业培育,2025年举办30余场场科创生态圈系列活动,精准挖掘符合地方产业导向的高潜力项目,为招商工作注入“源头活水”。

创新服务,精准滴灌。针对科创企业“轻资产、高研发、无抵押”的痛点,该行创新推出“常微创投”科技金融产品,重点关注企业技术实力、研发能力与发展前景,推出“惠科贷”“苏才贷”“投股贷”等科创金融产品,弱化企业财务指标评价,关注企业科创属性,最快3天放款。

金融护航,助力科创企业落地生根

聚焦首创、首贷科技型中小企业,常熟农商银行打造“常微创投”科技金融产品品牌,通过“352”综合服务体系,将30%的信贷资源、50%的信贷金融资源与20%的非金融服务有机结合,做企业身边最具

聚焦重点领域,筑牢合规经营“防护墙”

睢宁农商银行紧盯旺季营销关键环节、廉洁风险高发领域,对大额贷款、普惠小微、农户贷款等重点业务开展专项督查,防范信贷风险与廉洁风险交织。该行纪委坚持以“四不两直”方式深入各营业网点,督查网点服务质效、值班值守、工作落实等情况,确保业务数据真实可靠。对旺季营销物资采购、费用报销、考核分配等实施全过程监督,确保公开透明、合规高效。常态化排查“三重一大”执行情况,及时纠偏整改。同时,加强与审计、合规、风险、业务部门的联动,定期会商研判风险,构建“横向到边、纵向到底”的大监督格局,形成监督合力。

压实责任担当,激活服务效能“动力源”

睢宁农商银行建立“周调度、月通报”机制,对营销进度滞后、排名靠后的支行开展谈话提醒、驻点督导,点对点传导压力、面对面破解难题,打通责任落实中梗阻。针对对客服务,各部门负责人履行“第一责任人”职责,将业务攻坚与纪律建设同部署、同落实、同检查,建立“监督+问责+整改”闭环机制,对履职不力、作风漂

浮、违规违纪的,严肃追究问责;对苗头性问题早提醒、早纠正,防止小问题演变成大风险。同时,激励干部员工担当作为,鼓励在合规前提下大胆创新,真抓实干,营造“比学赶超、奋勇争先”的浓厚氛围。

坚持严管厚爱,护航经营发展新征程

睢宁农商银行纪委始终坚持严管与厚爱结合、激励与约束并重,既以铁纪正风肃纪,又为担当者担当、为实干者撑腰,营造风清气正、干事创业的良好生态。将监督与服务有机结合,在监督中发现问题、在整改中推动发展,帮助基层支行找准营销短板,优化工作思路,以高质量监督保障高质量经营。先后下发两期督查通报,注重总结推广旺季营销期间的好经验、好做法,推动全行存款稳步增长、贷款精准投放、客户服务提质、各项业务指标稳健推进,实现了业务发展与纪律建设双促进、双提升。

风清气正,气正则业兴。睢宁农商银行纪委将持续擦亮监督利剑,以永远在路上的坚韧和执着,以铁纪清风护航经营发展行稳致远,为打赢旺季营销攻坚战、助力地方经济高质量发展贡献廉洁力量。(蒋涪涪)

姜堰农商银行苏陈支行:送金融服务上门 一站式办好“工资卡”

本报讯 近日,姜堰农商银行苏陈支行“小圆服务队”主动靠前服务,将金融服务窗口搬进企业,为辖区内某企业20余名新入职员工集中办理工资卡,以高效举措切实保障员工薪酬权益,助力企业稳岗稳工。

服务前置,打造“极速”新体验。针对新员工入职时间紧、往返网点不便的实际痛点,苏陈支行“小圆服务队”队员携带移动终端设备入驻企业,现场工作流程高效顺畅,员工仅需配合完成身份核验与人脸识别,开卡激活全流程仅需10分钟,真正实现了“足不出户”即可完成业务办理。功能同步,构建“全周期”保障。在

便捷开卡的同时,苏陈支行工作人员同步开展金融知识宣教,重点围绕防范电信网络诈骗、银行卡安全用卡等内容进行讲解。现场同步开通手机银行、微信转账提醒等功能,为员工提供账户管理、资金安全全流程守护,让便民服务更有深度。“银行主动上门,真是帮我们解决了大难题!”企业负责人对该行的高效服务连连称赞。

据悉,今年以来,苏陈支行已累计为辖内5家企业提供上门开卡服务,惠及员工超100人次。下一步,该行将继续延伸服务触角,深化银企合作,以更有温度、更具效率的金融服务助力实体经济发展。(董李)

东海农商银行开展“雷霆行动”全面突击查库

本报讯 为严密防范运营操作风险,切实守好资金安全底线,东海农商银行于近期组织开展“雷霆行动”全面突击查库。本次行动坚持“纪律性、保密性、一致性”原则,以“不打招呼、不讲情面、不留死角”的铁腕态度,对总行营业库、所有营业网点柜员及自助设备的现金、重要空白凭证逐张核点,确保账实相符。操作务实:检查人员登录智慧运营平台,参照“雷霆行动”操作手册边查边录,全程在视频监控下进行,检查结果由双方签字确认,确保过程可追溯、结果可验证。

立查立改,绷紧风控“安全弦”。对检查中发现的问题,检查组现场记录,当场反馈,能立即整改的督促立即立改;确因客观原因不能立即整改的,单独列明整改计划,明确责任人 and 完成时限。查库结束后,各检查组认真填写查库台账及问题统计表,按时报送该行运营管理部,由总行统一跟踪督办,确保问题“销号”清零。

安全是银行发展的生命线。东海农商银行将以此次“雷霆行动”为契机,常态化开展飞行检查与交叉互查,对风险隐患保持“零容忍”态度,以实际行动守护好客户的“钱袋子”和银行的“家底子”,为全行高质量发展筑牢坚实的安全屏障。(李艳春)

建湖农商银行:组织员工观看禁毒教育电影《无毒岛》

本报讯 为进一步增强全行干部职工的法治意识与禁毒观念,切实履行地方金融机构的社会责任,近日,建湖农商银行组织职工代表及家属集中观看了禁毒教育电影《无毒岛》,以“光影课堂”的形式为大家上了一堂生动而深刻的禁毒教育课。

光影铸魂,感悟英雄本色。影片《无毒岛》是一部融缉毒、戒毒于一体的禁毒题材主旋律影片,主要阐释毒品的巨大危害,讲述一线公安民警为保百姓平安、出生入死与毒贩斗智斗勇,最终成功捍卫正义的动人故事。观影过程中,大家全神贯注,被跌宕起伏的剧情深深吸引,更为缉毒民警那种“毒品一日不除,禁毒一刻不止”的坚定信念所震撼。“这不仅仅是一部电影,更是一曲英雄的赞歌。我们现在的平静生活,是无数缉毒警察用鲜血和生命换来的。”一名参与观影的青年员工感慨道。

以案警示,筑牢思想防线。毒品的危

害不仅是对个人健康的侵蚀,更是对家庭幸福和社会稳定的毁灭性打击。影片中缉毒人员利益与毒品的残酷较量,以及吸毒者因毒品而走向沉沦的悲惨结局,让大家深受触动。此次观影活动是该行深化“平安金融”建设、落实国家安全教育的必要举措。通过直观的影像教学,全行职工深刻认识到了毒品对个人、家庭及社会的严重危害,进一步强化了“珍爱生命,远离毒品”的思想共识,增强了识毒、防毒、拒毒的意识和能力。

践行责任,传递金融正能量。作为扎根建湖本土的银行,建湖农商银行始终秉持“金融为民”的初心,不仅致力于服务地方经济发展,更将维护社会和谐稳定视为己任。观影结束后,大家纷纷表示,在今后的工作和生活中,主动当好禁毒宣传的“志愿者”和“传播者”,利用网点遍布城乡的优势,向广大客户和群众普及禁毒知识,为营造无毒、健康、稳定的社会环境贡献农商银行力量。(尤志玲 陶静)

涟水农商银行:深耕对公业务 重塑发展优势

涟水农商银行认真贯彻落实江苏农商银行联合银行党委战略决策部署,深入践行“伙伴银行”初心使命,通过大力推进公司业务转型,重塑公司业务组织架构和考核设计,持续完善小微企业金融服务体系,驱动自身业务发展与县域产业升级“双向赋能”。截至2025年末,该行公司条线总体排名位列全省农商银行系统第6名。2026年以来,该行对公业务持续保持高速增长,一季度新增对公贷款5.31亿元,新增对公贷款占新增贷款的90%。

聚焦业务转型,提升服务能力

涟水农商银行认真落实联合银行工作部署,实施公司信贷业务“三台六岗”模式转型,明确业务管理部门作为全行公司业务转型推动部门,下设公司业务调查团队,优化公司业务调查模板;公司部作为全行公司业务营销中心,下设大公司客户团队和小微团队,进一步推动全行公司信贷业务增量扩面。截至2025年末,该行省级优选企业客户信用覆盖面积提升4.1个百分点,位列全省农商银行系统第一,科技型实业、制造业贷款、农担在保余额增长均位列全省农商银行系统前十;对公贷款新形成不良率0.08%。

聚焦考核引领,激发营销活力

涟水农商银行坚持“以客户为中心”,优化完善关键岗位考核,切实提升办贷效率。将效率、质量、满意度等指标纳入授信调查和审批岗位考核,激发团队活力,打破信贷调查与审批环节中梗阻。修订完善尽职免责条款,尽职免责实行负面清单,适当提升风险容忍度,有效提升客户经理敢贷、愿贷、能贷内生动力。截至2025年末,该行对公贷款余额较年初增加9.45亿元,增幅24.55%,位列全省农商银行系统第12名;对公客户数较

年初增加305户,增幅26.92%,位列全省农商银行系统第2名;展业平台综合授信渠道业务的平均办结效率提升了23%,平均办结时效在全省农商银行系统前五。

聚焦政银联动,筑牢发展合力

在联合银行战略指引下,涟水农商银行与县发展改革委签订全面战略合作协议,与县域核心单位建立常态化合作机制,深化“大数据+网格化+铁脚板”展业模式,2025年,该行联合县商务局、开发区以及主要街道、乡镇等召开6场“政银企”座谈会,新增用信15户,1.19亿元。建立重大项目跟踪机制,全面摸排县域重大项目清单,建立重大项目清单,该行领导专班带头攻坚重大项目营销,发挥攻坚与示范引领作用,为19户企业提供1.78亿元信贷支持。深度融入县域绿色金融、新能源与智能装备、纤维新材料、电子信息四大核心产业集群,推动链式金融服务。

聚焦精准触达,强化竞争实力

涟水农商银行加快重点省级名录产品推广使用,2025年累计发放省级名录产品399笔,4.8亿元,其中,“苏农贷”投放增幅位列全省农商银行系统第一,相关经验做法在全省农业农村工作会议上作现场交流发言。聚焦科技创新和产业升级深度融合,主动将更多金融资源投向制造业、科技创新等重点领域,积极参加全市金融机构科技金融大比武,对全县271户科技型企业实现走访全覆盖。截至2025年末,该行制造业贷款余额32.75亿元,较年初增加4.62亿元,增幅16.46%,其中专精特新类企业贷款2.53亿元,较年初增加3091.09万元,增幅13.93%;科技型企业贷款余额9.43亿元,较年初增加1.83亿元,增幅24.15%。李朋宇