

特别关注

笃定前行勇担当

——菏泽农商银行分类施策赋能乡村振兴

本报记者 谢元辉

走进山东芍华园艺有限公司，只见一片忙碌景象，工人们正忙着挑选、清洗、分拣、打包芍药根……

“客户的订单在排队，要抓紧安排好。”山东芍华园艺有限公司负责人邓洪伟说，“我们种植销售芍药、牡丹10多年了，保证流转土地和购买种苗资金充足很关键，运用菏泽农商银行的‘牡丹芍药贷’获得150万元授信，额度内三年循环使用，很方便。”

作为本土银行，菏泽农村商业银行股份有限公司（以下简称“菏泽农商银行”）紧扣国家政策、区域发展方向，紧跟百姓生产生活需求步伐，优服务、提效率，全力推动农业增效、农民增收、农村增活力，有越来越多像邓洪伟一样的经营主体从中受益。

精准滴灌特色产业

菏泽是牡丹之都，具有丰富的牡丹资源，山东曹州牡丹之邦畜牧养殖有限公司是当地有名的以牡丹提取物为主要原料进行蛋鸡养殖的企业。

之前，山东曹州牡丹之邦畜牧养殖有限公司扩大牡丹种植基地规模时资金出现紧张，上门走访的菏泽农商银行工作人员深入调研后，及时提供70万元信贷支持。

随着市场需求提高，2023年山东曹州牡丹之邦畜牧养殖有限公司急需补充资金扩建厂房提高产能，菏泽农商银行结合公司发展情况，将授信额度提高到177万元。

在信贷持续支持下，山东曹州牡丹之邦畜牧养殖有限公司如今有蛋鸡60余万只，日产鸡蛋30万到50万枚，还带动了周边种养户。

作为土生土长的百姓银行，菏泽农商银行坚持做散、做小、做微，依



菏泽农商银行工作人员上门服务芍药、牡丹经营者。

本报记者 谢元辉

托线上线下两个渠道，发挥比较优势，进一步下沉重心，不仅推动了牡丹、芍药产业链的结构调整和升级，还进一步推动了畜牧行业绿色、环保、可持续发展。

树牢“以客户为中心”的服务理念，菏泽农商银行坚定服务“三农”和实体经济的市场定位，通过驻点办公、网格化营销、“四张清单”营销服务等工作，将更多信贷资源引向牡丹芍药产业、农副产品精深加工、特色种养等重点领域。

精心呵护企业成长

山东虎运食品股份有限公司位于菏泽市牡丹区沙土镇沙土休闲食品特色产业园内，是当地有名的集养殖、科研、加工、销售于一体的肉食品加工企业。

山东虎运食品股份有限公司财务负责人张国英介绍，每年中秋节和春节最忙，之前因为扩大养殖规模资金不足，与菏泽农商银行建立信贷关

系，现在授信额度1000万元，额度内三年循环使用，随贷随还很方便。

针对辖内众多像山东虎运食品股份有限公司一样的企业，菏泽农商银行持续提升小微企业金融服务，通过深度融入小微企业融资协调工作机制，扎实开展“千企万户大走访”活动，结合民营小微企业“首贷培植行动”等举措，进一步摸清小微企业生产发展信贷需求，将有贷款需求的经营主体纳入“申报清单”。

根据申报清单，菏泽农商银行充分利用央行货币信贷政策工具，用足用好支小再贷款政策，在加大信贷支持力度的同时，推动民营和小微企业融资成本持续下降。

同时，菏泽农商银行持续加大小微企业“无还本续贷”办理力度，提前开展贷款调查和评审，缩短资金接续间隔；强化网格管理，将辖内个体工商户纳入行政区划基础网格，全面完善客户信息，做到“户户到人”，特别是对于成长型、发展型、名特优

新类个体工商户，从产品额度、担保方式、利率等方面提供差异化服务，满足不同客群贷款需求。

持续完善惠农服务体系

菏泽市绿泽园艺有限公司是一家主要种植销售百合的企业。公司负责人李振介绍，种植百合5年多，起步阶段只有30多亩，前期流转土地和基础设施建设投入较大，到了购买种子和肥料以及支付工人工资时，发现手头资金所剩无几，菏泽农商银行工作人员得知后，第一时间上门对接，深入调研后提供30万元授信。

借助这笔资金，李振抓住了百合种植关键期，由此与菏泽农商银行建立长期业务关系，现在授信额度逐步提高到90万元，种植规模扩大到700多亩，带动周边一些农户一起种植百合。

立足当地实际，菏泽农商银行聚焦休闲农业、智慧农业等新兴产业发展，安排专人负责线上融资服务平台，进一步畅通线上融资申请渠道，将有融资需求的特色种养大户、新型农业经营主体、中小微企业等客群名单及时推送至客户经理。

对生产发展有信贷需求的经营主体，菏泽农商银行灵活运用“丹彩微贷”“技改专项贷”“知识产权质押贷”“应收账款质押贷”“人才贷”“鲁科贷”“专精特新贷”等特色信贷产品，满足经营主体融资需求。

依托资金、服务和渠道优势，注重党建与业务深度融合，菏泽农商银行构建起多层次、广覆盖的普惠金融服务体系，进一步提高了服务质量和水平，扩大了服务范围，更进一步提升了服务乡村振兴的质量和成色。

从田埂到市场 江苏盱眙农商行四举措精准发力护航县域发展

2025年以来，江苏盱眙农村商业银行股份有限公司（以下简称“盱眙农商银行”）聚焦县域经济发展需求，以精准调研锚定方向、产品创新激活动能、服务升级提升体验、生态融合拓宽边界四项举措，持续提升金融服务质效，让金融“活水”精准滴灌县域产业和民生领域。

精准调研摸底，锚定服务靶向。盱眙农商银行将调查研究与业务发展深度融合，构建“铁脚板+网格化+大数据”的调研体系，精准锁定金融服务需求。盱眙农商银行与盱眙县农业农村局、市场监管局等部门联动，安排专人采集信息，已建立2763个新型农业经营主体详细档案，实现“落地一户、对接一户、营销一户”的精准覆盖。盱眙农商银行领导班子成员实行分片包干制，深入全县13个乡镇开展“地毯式”调研，重新划定河塘滩涂水产养殖、平原优质粮油等六大重点信贷投放产业带，明确资金流向重点。

创新产品体系，激活发展动能。在农业领域，盱眙农商银行创新推出“粮农增收贷”“订单融资贷”等特色产品，构建“银行+核心企业+N个上下游主体”的“1+N”全产业链融资模式，覆盖水稻种植、加工、销售等全环节，截至目前已通过该模式新增授信6.15亿元。在消费和产品领域，盱眙农商银行推出“苏信贷”产品矩阵，为商超、农贸市场经营主体单列5亿元信贷规模，利率较常规经营贷下浮15%；自主研发商户管理系统，整合收单、库存等功能，服务商户超千户，交易量突破8亿元，累计为商户节省运营费用160万元。

优化服务流程，提升客户体验。盱眙农商银行以“简化流程、提升效率、优化体验”为核心，持续升级服务保障体系。盱眙农商银行推行信贷人员星级管理与百分制考核机制，将考核结果与薪酬、权限挂钩，激发服务内生动力；创新推出“211”限时办结机制，实现新客户贷款两天办结、老客户一小时办结、客户最多跑一次，30万元以下小额信用贷款精简材料并行“无纸化”线上审批。盱眙农商银行构建“四级服务网络”，以31家营业网点为枢纽，延伸设立111个自助银行、123个便民服务点和6家“都梁驿站”，形成“城区10分钟、乡镇半小时、村村有服务”的服务格局。

深化生态融合，拓宽服务边界。通过政银合作、场景嵌入等方式，盱眙农商银行推动金融服务与民生保障、政务服务深度融合。盱眙农商银行与盱眙县数据局、人社局等26家单位签订战略合作协议，在企业开办“一件事”中提供从注册登记到账户开立、融资对接的一站式服务，累计服务小微企业超5000家。盱眙农商银行打造“智慧校园”“智慧医疗”“智慧政务”等40余个应用场景，推广社保卡“一卡通”服务，累计发卡79万张，覆盖99%的城乡居民，实现养老金发放、医保结算等“一卡通用”。

（通讯员 陈梦阳）

广西灌阳农商银行： 打造“整村授信+驻村服务”新模式

实施乡村振兴战略是新时代“三农”工作的总抓手，推动乡村产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕，金融是重要支撑。当前，部分农村地区仍存在“融资难、融资贵、服务缺”等问题，特别是农户信用体系不健全、金融触达能力不高、产品适配性不足等问题制约了乡村发展。

作为服务“三农”的农村金融主力军，广西灌阳农村商业银行股份有限公司（以下简称“灌阳农商银行”）立足生态优良、物产资源富饶的优势，聚焦“一县一业、一镇一特、一村一品”发展布局，以党建引领为核心、以机制创新为驱动、以数字服务为支撑，探索出一条“党建+金融+治理”深度融合的服务乡村振兴的新路径。

构建“三位一体”金融服务体系

党建引领，构建“党建引领+金融先锋”协同机制。2021年，

灌阳农商银行联合乡镇党委率先启动“党建引领+金融先锋”行动，开创“党建共建+金融服务”新模式。

组织共建。灌阳农商银行与基层党组织签订党建共创协议，建立“县级统筹、乡镇联动、村级落地”的三级合作机制，实现组织资源与金融资源双向赋能。

阵地共享。灌阳农商银行通过与灌阳县税务局、县人民法院等单位开展党建共建，共享党建阵地资源，联合开展政策宣讲、信用建设等活动，进一步提升了基层治理能力。

服务共推。灌阳农商银行将金融服务嵌入基层党建网格，实施“万名农信党员进万村”工程，推动金融政策进村入户，打通金融服务“最后一米”。

同时，灌阳农商银行充分发挥整村授信和网格化营销服务的独特优势，让营销有专管、服务有专人，精准高效的服务有力地支持了当地经济发展。



灌阳农商银行党委书记、董事长荣健智（中），党委副书记、行长史伟民（右一）带队走访企业。

实施“整村授信+驻村专员”双轮驱动

整村授信，激活信用价值。灌阳农商银行成立“三农金融服务室”，配备专职金融专员，深入138个行政村开展信用信息采集与评级。

同时，灌阳农商银行创新推出“桂盛·乡村振兴贷”系列产品，涵盖“农户小额信用贷”“雪梨贷”“石材贷”“水稻贷”等10类专属产品，有效满足了客户群的差异化融资需求。

实施批量授信，灌阳农商银行完成首批农户集中授信，覆盖授信金额超千万元，实现“一次授信、随用随贷、循环使用”。

金融驻村，实现服务下沉。灌阳农商银行选派32名金融专员驻村，实现9个乡镇、138个行政村全覆盖，形成“一人一村、包干服务”的责任机制。金融专员化身政策宣传员、需求调研员、融资对接员，走访农户、农民专业合作社、小微企业经营者，精

准对接融资需求，送策上门、送货上门。

打造“线下+线上”融合服务网络

推行服务标准化建设，灌阳农商银行因地制宜改造滨江支行、黄关支行等营业网点，设立现金区、理财服务区等功能分区，进一步提升了客户体验。

同时，灌阳农商银行推出离行式自助银行，实施“五个挺进”工程，推动金融服务向社区、乡村延伸。借助数字化手段，灌阳农商银行建立农户信用档案数据库，实现线上申请、智能审批、快速放款，进一步提升了服务效率。

聚焦种养大户、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体，灌阳农商银行一方面运用“水稻贷”“雪梨贷”等特色信贷产品，有效满足不同经营主体生产发展融资需求；另一方面，不断丰富完善服务网络，目前建立金融服务站8个、便民服务点123

个、离行式自助银行1个、智能柜台11台，安装ATM等自助设备27台、POS机388台，构建起覆盖全县的金融服务网络。

坚守惠农初心 “活水”润泽乡土

截至10月末，灌阳农商银行服务乡村振兴取得显著成效。贷款规模持续增长。灌阳农商银行各项贷款余额达57亿元，涉农贷款余额31.11亿元。

党建引领赋能发展。灌阳农商银行签订党建共建协议百余份，新圩党支部与新圩镇和睦村村委会共建“红色金融驿站”两年来，累计为200户种植户提供每户5万到20万元不等的小额信

额9936万元。服务覆盖全面扩展。灌阳农商银行金融专员驻村覆盖率100%，累计走访企业及农户超万户。

灌阳农商银行支持支持文市镇发展特色石材产业，推出“石材贷”，给予118户石材产业商户1.73亿元信贷支持，村集体经济年增收超20万元；依托“水稻贷”，黄关支行支持当地366户水稻种植大户，累计投放4468万元，支持扩大水稻种植，助力打造自治区级“四星”特色农业核心示范区——神农稻博园。

坚持“服务‘三农’、助力乡村振兴”的初心使命，灌阳农商



灌阳农商银行金融专员跟踪服务果农

戴文平摄

银行以党建为引领、以创新为动力、以实干促成效，切实让金融“活水”流向田间地头，让普惠金融更有温度、更有力度、更有深度，全行聚力做好金融“五篇文章”，努力推动地方经济高质量发展。

（闫瑾 郑甜）



灌阳农商银行领导班子带队走访生态养殖企业

郑甜摄