

金融“活水”润阳江

本报记者 付曦地 通讯员 刘欣 冯勃

新春伊始，县域经济活力涌动。作为服务县域经济的主力军，中国邮政储蓄银行股份有限公司阳江市阳东支行（以下简称“邮储银行阳江市阳东支行”）立足地方发展实际，以普惠金融为抓手精准对接县域产业需求，用实干开启新年服务新局。今年1月，邮储银行阳江市阳东支行向辖区企业投放贷款超7000万元，为广东省阳江市阳东区中小微企业复工复产、扩能升级注入关键金融动能。

县域经济的根基在产业，特色产业是县域经济的核心竞争力。阳江市素有“中国刀剪之都”美誉，阳东区作为核心产区，五金刀剪产业已形成集原材料供应、生产加工到产品销售的完整产业链，集聚相关企业超千家，是支撑区域经济发展的支柱产业，也是吸纳就业、带动民生改善的关键领域。其中，数量众多的中小微企业作为产业链的

“毛细血管”，其活力直接关系到县域产业生态的稳定与繁荣。今年以来，随着市场需求增加，当地制造企业进入复工复产、扩产增能关键期，原材料采购、生产线升级等方面的资金需求集中释放，成为县域经济复苏进程中的重要金融需求点。

精准对接县域产业融资需求，是金融赋能县域经济的关键。针对辖区制造企业“短、小、频、急”的融资痛点，邮储银行阳江市阳东支行主动下沉服务重心，提前谋划部署，组建专业金融服务团队，深入阳东区工业园区、五金刀剪产业集聚区开展全覆盖走访调研，一对一摸清企业发展规划与资金缺口，建立县域企业金融需求清单。服务过程中，邮储银行阳江市阳东支行依托数字化转型成果打破传统信贷模式限制，大力推广“小微易贷”等线上信贷产品，实现贷款申请、审批、放款全流程线上化办理，大

幅压缩服务时效；针对县域中小微企业制造企业多为轻资产的特性，通过银担合作、产业链融资等多元模式量身定制信贷方案，有效破解企业融资难、融资慢问题，让金融资源快速直达县域产业发展一线。此次7000万元贷款的投放，聚焦在阳东区五金刀剪、金属加工、装备制造等核心县域产业，覆盖产业链上游原材料加工、下游成品生产等多个环节的中小微企业，有效缓解了企业复工复产和技术改造的资金压力，为县域产业集群复苏注入强心剂。

作为扎根阳东、服务县域的金融机构，邮储银行阳江市阳东支行始终将金融服务与县域经济发展深度绑定，把支持地方特色产业作为践行普惠金融、赋能县域振兴的核心抓手。依托阳东区五金刀剪产业优势，邮储银行阳江市阳东支行后续将持续深化普惠金融服务举措，进一步加大对县域特色产业的金融支持力度。一方面，邮储银行阳江市阳东支行紧扣五金刀剪产业转型升级需求，创新推出适配县域产业发展的特色信贷产品，重点支持企业开展技术创新、智能化改造、品牌建设与跨境电商布局，助力阳东刀剪产业从“制造”向“智造”升级，增强县域产业核心竞

争力。另一方面，邮储银行阳江市阳东支行持续深化“行长值大堂”常态化机制，推动金融服务进一步下沉乡镇、园区，组建专属县域产业服务团队，开展常态化企业走访对接，为五金刀剪产业链上下游企业提供“融资+结算+产业咨询”的综合金融服务，全面提升金融服务县域经济的精准度与实效性。

县域经济发展需要多方协同发力，邮储银行阳江市阳东支行加强与阳东区政府、行业协会、工业园区的联动合作，整合政策、产业、金融等各方资源，构建“政银协企”协同的县域金融服务生态，推动金融资源更高效地配置到县域经济发展的重点领域和薄弱环节，让普惠金融“活水”持续润泽阳东制造的每一个角落。

下一步，邮储银行阳江市阳东支行将继续坚守服务县域经济初心，秉持“进步，与您同步”的服务理念，以阳东区五金刀剪特色产业为核心抓手，持续加大普惠贷款投放力度，不断创新金融产品与服务模式，以更高效、更精准、更贴心的金融服务，全方位赋能阳东区制造业高质量发展，为夯实县域经济根基、推动阳东县域经济提质增效贡献更多邮储力量。

暖春服务情系边疆

本报记者 王天武 通讯员 郎雪娇

集中返乡，叠加朝鲜族群众节庆筹备需求，金融服务迎来集中爆发期。农行延边分行迅速响应，全员下沉一线，以“流动服务”破解“固定网点”局限，组建专业外拓服务团队，将金融服务车打造成可移动、多功能的“田间银行”“社区驿站”。

农行延边分行服务车配齐移动开卡终端、便携制卡设备及应急物资，深入乡镇集市、村部活动室、居民聚居区等人员密集区域，现场为群众办理三代社保卡换发、激活业务，实现“申请—

2025年以来，湖南靖州农村商业银行股份有限公司（以下简称“靖州农商行”）持续加大信贷投放力度，优化金融服务质效，实现信贷投放规模、结构、质效同步提升，为靖州苗族侗族自治县实体经济高质量发展注入强劲金融动能，用实干担当彰显本土金融主力军本色。截至2025年年末，靖州农商行各项贷款余额达32.30亿元，较当年年初净增2.41亿元；其中实体经济贷款余额达26.34亿元，实体经济贷款占各项贷款比重超81%，切实将金融“活水”精准滴灌至县域经济发展的各领域、各环节。

靖州农商行坚持党建与业务深度融合，通过推行“两张清单”、深化“三级共建”、落实“四项机制”，凝聚服务实体经济强大合力。靖州农商行主动对接县委、县政府及相关部门，派驻“金融村官”，与乡村社区签订党建共创协议，精准对接县域产业规划；全员下沉一线开展调研，梳理12项“需求清单”，整合10项“资源清单”，实现金融服务与实体需求无缝对接。各网点设立60余个“党员责任岗、先锋岗、示范岗”，推行党员联点包村制，开展共建联建活动26次、普惠金融知识“三进”主题党日活动20余次，延伸金融服务触角。

在乡村振兴领域，靖州农商行以“普惠金融预授信”为抓手，完成全县124个行政村5.09万户、总额18.82亿元的整村预授信工作，结合“网格化+地毯式”走访与“靖州县政府生态价值实现”APP，完善居民信用信息电子档案并动态更新，有效转化白名单客户1989户、授信16487万元，惠农农贷授信303.74万元，切实解决农户“贷款难、担保难”问题，为农业生产、农村建设提供坚实资金支撑，助力生态资源向经济价值转化。

在小微服务领域，针对小微企业融资“短、小、频、急”特点，靖州农商行成立小微企业融资专项小组，实施“行长走万户、金融惠民企”专项行动，2025年走访小微企业3164户，新增小微企业贷款159户、金额51767万元。靖州农商行在城区推行“网格化营销+行业网格化管理”，从“粗放式狩猎”转向“精细化农耕”，深入挖掘市场商圈、工业园区优质小微资源，截至2025年年末，靖州农商行存量小微企业贷款1241户，余额10.98亿元，小微企业申贷通过率达100%，全方位满足小微企业发展资金需求。（通讯员 黄婷）

惠农信贷助春耕

本报记者 查燕荣 通讯员 王丹

人勤春来早，马跃助农耕。2026年，新疆农村商业银行股份有限公司（以下简称“新疆农商行”）计划投放春耕备耕信贷资金超1000亿元，以“快马加鞭”之势为建设农业强区注入了源源不断的金融“活水”。

新疆农商行由新疆农村信用社改制而成，于2025年12月29日揭牌开业，是西北首家省级统一法人农商行。新疆农商行传承农村信用社服务“三农”的传统优势，兼备“统法”的改革红利。今年以来，新疆农商行牵头与新疆农业融资担保有限责任公司（以下简称“新疆农担公司”）签署合作协议，以此为农户增信，实现30万元以下农户贷款纯信用免抵押，全面提升广大农户春耕备耕资金的获得率。

在此基础上，新疆农商行筹划与农口相关部门合作，搭建集“网格管理、客群信息、三调地图”为一体的“金融一张图”，信贷经理可借助这张“三维立体版全域农业数据地图”的多维度数据，精准核定农户、新型农村经济主体、涉农企业的信贷额度，精准提供大额授信、分期还款、受托支付等全套金融服务，

精准支持土地流转、设备升级与产业链延伸等现代农业发展。

在涉农信贷产品方面，新疆农商行一改“小散”模式，聚焦“将新疆打造成全国优质农牧产品重要供给基地”这一战略目标，持续加大涉农产业支持力度。其中一项举措为150亩以上种养殖户和新型农业经营主体，推出最高额度为300万元的大额线上普惠产品——“聚农e贷”。目前，该产品已在伊犁哈萨克自治州、昌吉回族自治州等地试点，计划于年内推广至全疆。

在做实普惠金融方面，新疆农商行将纯信用线上产品——“福农e贷”的额度从10万元提高到30万元，还特别针对棉农的需求，对最高额度为120万元的纯线上产品——“兴农e贷”进行了贷款便捷性等方面的升级。

未来，新疆农商行将坚守市场定位、支农支小宗旨不变，充分发挥扎根农村、贴近农业、服务农民的优势，在专注主业、完善治理、错位发展、减量提质、降本增效上下功夫，进一步简化贷款流程、加大信贷投放，力争“十五五”期间农户贷款年均增长率保持在5.3%以上。

春归延边，万物勃发。为深入践行服务“三农”初心使命，为外出务工返乡人员传递“农情服务温暖亲人”的诚挚关怀与安心保障，日前，中国农业银行股份有限公司延边分行（以下简称“农行延边分行”）2026年“暖春行动”正式启动。此次行动紧扣朝鲜族聚居的边疆地域特征，将便捷服务与暖心关怀融入群众生产生活，让金融暖流顺着返乡路、淌进村落间，为延边大地注入民生温度与发展动能。

今年春节前夕，外出务工人员

服务至田间 巧解燃眉急

本报记者 吴舒睿 通讯员 马祥

中国农业银行股份有限公司临夏分行（以下简称“农行临夏分行”）近年来持续深耕县域市场，不断将金融“活水”精准引向甘肃省临夏回族自治州重点产业，以实际行动认真践行服务“三农”的初心和使命，全力奋进新征程。

今年年初，农行临夏分行紧抓春耕备耕关键时节，提前部署，全面动员，仅一个月，投放农户贷款4.82亿元，实现净增3.99亿元，余额27.84亿元，达到历史新高点，及时有效地满足了农业生产资料采购、产业升级等方面的迫切资金需求，为打赢全年粮食丰收和农牧产业发展提供了坚实的金融保障。

产业振兴是乡村振兴的重中之重，农行临夏分行紧紧围绕当地“牛羊菜果薯药菌花”等特色产业体系，积极推广“富民贷”“乡旅贷”等农户专属贷款产品，让金融“活水”精准滴灌到产业链的每一个环节。畜牧产业是临夏传统优势产业，在各县已形成从养殖到加工一体化全产业链体系。

年初以来，农行临夏分行惠农服务团队深入各乡镇开展政策

宣讲，及时将金融服务送至农户家门口。仅1月份，农行临夏分行便在临夏县发放农户贷款8568万元，在东乡族自治县发放农户贷款6896万元，为当地群众扩大养殖、发展生产有力提供了资金支持。

金融服务延伸至田间地头，解决了农户的燃眉之急。纯信用、低利息、高效率，是农行临夏分行农户贷款投放的鲜明特点。永靖县三墩镇下堰村村民肖增西便是这项惠民政策的直接受益者，谈及农行临夏分行的贷款服务，肖增西满是感激：“村里新修了高标准温室大棚，我想承包种植西红柿、草莓，可资金缺口一直没补上，急得睡不着觉。抱着试一试的心态申请贷款后，客户经理第二天就上门调查，很快就拿到了20万元贷款，真是解了我的燃眉之急。”

这些金融服务背后，是一个个被点燃的梦想和实实在在的获得感。2025年年末，农行临夏分行贷款余额达107.53亿元，三年来累计投放各类贷款超105亿元；年均投放额稳居临夏全州金融机构前列。

铁脚板踏出信任路



张佳明在企业走访调研

通讯员 董佳佳

“张经理为人实在，做事靠谱，找他办事，我们心里特别踏实。”这份沉甸甸的“踏实”，正是张佳明用无数次的拜访、以真诚换真心浇筑而成的信任基石。

专业创造价值 “金钥匙”破解企业难题

2022年，因业务能力突出，张佳明调入公司金融部，专攻对公业务。面对更为复杂的企业融资、结算等综合性需求，张佳明迅速钻研新产品、新政策，力求为企业提供最适配的解决方案，将海门农商银行的温度融入专业服务之中。

张佳明的专业，体现在对客户难题的精准洞察与破解上。南通一

紧闭的心门，更打通了银企合作的共赢之路。

党员冲锋在前 “农商速度”诠释使命担当

作为一名共产党员，张佳明始终将“冲锋在前、担当在先”作为自己的行动准则。2025年4月，南通一家纺织企业因突发状况面临紧急流动资金缺口。张佳明获悉后，第一时间赶赴企业，详细了解困境。张佳明深知“时间就是生命线”，立即与行内审查、放款环节的同事协同作战，开启绿色通道，加班加点完成现场调查、资料收集、报告撰写和流程推进。在张佳明的高效推动和各部门无缝配合下，从贷款受理到最终资金发放到位，全程仅用2天。这笔贷款犹如一场“及时雨”，精准化解了企业的燃眉之急，确保顺利投产。这令人信赖的“农商速度”背后，正是张佳明作为一名共产党员，用行动诠释的初心与担当。

截至2025年年末，由张佳明负责的民营企业达41户，较2024年新增6户；贷款年均余额12.39亿元，较2024年净增1.24亿元。数字背后，是一名党员始终如一的初心与默默耕耘的坚守。张佳明将继续用专业与真诚，深耕金融服务实体经济这片沃土，在海门农商银行高质量发展的征程中，默默奉献着自己的光与热。

（通讯员 董佳佳）