

南城农商银行  
赋能智慧中药房建设

走进江西省南城江西同善堂智慧中药房,自动化设备精准抓取药材,智能煎煮系统复刻古法工艺,物流追踪平台实时跟进中药汤剂配送路径,这套融合“互联网+物联网”的全流程服务体系,已成为南城县中医药产业拥抱现代化的鲜活样本。在其向新而行的背后,是江西南城农商银行以500万元信贷资金打造的金融“良方”,正在为企业打造数字化生产新高地注入强劲的发展动能。

江西同善堂智慧中药房的数字化建设是该行以金融力量赋能地方产业发展的生动缩影。作为地方金融主力军,该行深耕本土市场,持续开展“千企万户大走访”“一大工程三项行动”,积极召开地方特色产业“银企”座谈会,全面对接辖内中医药、校具制造、户外凉亭等一系列特色产业发展的资金需求,“一户一策”精准提供金融服务,切实助力地方产业转型升级、提质增效。

邱旭 汤亚君

上思农商银行  
金融护航特色种植产业发展

金秋十月,硕果盈枝。在上思县怡诚农业科技开发有限公司的夏威夷果种植基地里,饱满的果实缀满枝头,农户忙着采摘分拣——这幅丰收图景的背后,少不了广西上思农商银行自始至终的金融护航。

2023年,该公司正处于种植规模扩张、日常管护升级的关键阶段,资金需求日益迫切。得知该企业困境后,上思农商银行主动上门对接,核实种植面积、评估管护成本,最终精准匹配金融方案,迅速发放700万元流动资金贷款,彻底解了其生产推进阶段的燃眉之急。

贷款发放后,上思农商银行并未止步于“一次性支持”,而是将服务延伸至企业发展的每一个关键节点。该行金融专员多次回访基地,跟踪贷款资金使用情况,详细了解夏威夷果的产量预估、采摘进度,以及脱壳厂生产线的运转效率、产品销路与利润空间,全方位掌握企业从田间种植到车间加工的全链条运营状况,为后续可能的资金需求或服务调整提前做好准备。

刘美宏

泰和农商银行  
打出绿色金融“组合拳”

今年以来,江西泰和农商银行通过聚焦重点领域、推动金融创新和服务体系建设等方式,不断加大对绿色领域支持力度,着力打出绿色金融“组合拳”。

该行强化顶层设计,成立绿色金融运营专班及绿色金融事业部,将政策条文转化为清晰的、可量化的任务目标和工作路径,确保绿色金融贷款实现稳步增长;积极对接绿色项目,采用当地网点就近原则精准对接,为绿色产业贷款执行“优先受理、利率优惠、流程优化”的“三优”政策;针对产业链经营主体推出“公司+农户+银行”农业产业贷款,带动当地绿色产业高质量发展。

该行班子成员分片对接重点单位,强化与政府相关单位、涉农企业、村委会及社区的联建共建,组建“金融惠企联盟”,派驻金融助理与网格员深入所服务的农村与社区开展金融服务;与财政、担保公司合作推出“财农信贷通”,支持当地生态旅游项目,持续推动“观光农业+旅游”的深度融合。

胡斌

香河农商银行  
满足客户多元化金融需求

作为扎根县域的金融力量,河北香河农商银行紧扣乡村振兴与实体经济发展核心需求,通过精准对接需求、优化服务供给等方式,为区域高质量发展筑牢金融支撑。

该行主动对接农民专业合作社、家庭农场等新型经营主体,积极支持特色产业集群转型,主动融入京津冀协同发展战略,有效破解企业融资难题;与农业农村局签订《金融支持实施乡村振兴战略战略合作协议》,持续推进“双基”共建与整村授信;定期开展消费者权益保护、反假货币、反电信网络诈骗等宣传活动,切实填补农村金融教育空白。

该行创新激励约束机制,改进农村和中小微企业市场管理模式,加大涉农及小微企业贷款考核力度,组建小贷中心并制定专项绩效考核办法,推动“小贷”服务扩面提质;创新金融服务方式,着力打造“五位一体”金融服务网络;创新普惠金融产品,先后推出“石材城租金贷”“惠农快贷”等特色产品,定制公职人员消费贷款等客群专属产品,全方位满足客户多元化的金融需求。

王力

涇源农商银行创新“金融+”服务模式

探索多元融合改革发展之路

今年以来,宁夏涇源农商银行立足县域“生态涇源、绿色发展”定位,紧扣“服务‘三农’、支持小微企业、助力县域”核心使命,以“生态金融筑基、文旅金融破局、普惠金融扎根”为路径,创新“金融+”服务模式,走出一条彰显农商特色的多元融合改革发展之路。

该行成立绿色金融、绿色贷款统计及绿色金融支持新征程生态文明建设等领导小组,建立“五级包抓”、常态化督导、“网格化”营销等服务机制,完善绿色信贷工作实施方案,开通“绿色审批通道”;聚焦绿色农业、生态环境、绿色制造等重点领域,创新推出“黄河绿企贷”“富农贷”等多款信贷产品,切实加大信贷投放力度。在此基础上,该行推进网点绿色转型,升级农村金

融智能终端;推广电子银行、手机银行等线上服务,推行绿色办公,依托数字化移动办公平台,实现公文处理、业务审批、报表查询、人力管理等线上运行,减少纸质单据使用。

该行精准对接文旅产业全链条需求,紧扣“全景、全业、全时、全民”及“以旅兴县”的发展方向,推出“民宿贷”专项产品;通过“整村授信升级+‘网格化’营销”等服务机制,为客户提供贷款对接、支付结算等一站式服务;出台金融支持民宿经济发展工作方案,在景区所在行政村组设立“便民金融服务中心”,布设智能金融设备,为游客提供零钱兑换、支票转账等便民服务;加快在县城民宿、餐馆、酒店布设“黄河e收银”码牌,推出各项优惠活

动,让游客“游得舒心、消费放心”。

该行着力优化网点服务功能,选派客户经理担任“驻村金融官”,整合信贷投放、社保缴费、便民服务等功能,开展“网点坐班+上门服务”;实施“阳光信贷”工程,建立信贷业务“限时办结”制,明确贷款额度在50万元以内实现无纸化办理,20万元以内“日申日审日出账”,以主动授信模式靠前介入,实现“线上推送+线下核实”同步推进。此外,该行针对新市民群体,推出“消费快贷”“按揭贷”,用于住房购买、子女上学等需求;联合县创业担保贷款中心、县妇联等开展“个人创业贷款”合作,在各网点设立“爱心驿站”,开展“金融知识万里行”活动,讲解金融知识,惠及群众1.2万人次。 王长锦



当前秋粮抢收进入关键期,降雨频繁不仅延缓收割进度,还易引发作物霉变,农户购置收割机、排涝及烘干设备的资金需求迫切。山西曲沃农商银行迅速响应,开通秋收贷款“绿色通道”,简化审批流程、缩短放款时间,同时组建10支金融小分队下沉田间,上门对接农户需求,以高效金融服务护航秋粮“颗粒归仓”。图为该行工作人员为农户介绍相关金融产品。

牛青武

汉川农商银行发放担保贴息贷款

金融“活水”滋养创业沃土

作为服务地方金融的主力军,湖北汉川农商银行始终坚守支农支小初心,将创业担保贴息贷款作为践行普惠金融、激发市场活力的重要抓手,精准施策、持续发力,坚持以金融“活水”滋养创业沃土、助推区域高质量发展。

该行打破传统,构建与人社、财政等多部门常态化联动机制,通过“政银企”三方数据共享,精准筛选符合条件的创业主体;客户经理开展“扫街式”走访摸排,充分挖掘存量客户,开展信贷数据分析、存量客户走访,变“坐商”为“行商”,变“存量客户”为“增量客户”。

该行实行“专人负责、限时审批”机制,最大限度压缩办理时限,确保创业贷款申请便捷高效。针对初创主体抵押物不足的痛点,该行重点考察创业者本人信用、行业前景和经营能力等“软信息”,引入“信用+保证”等多种担保方式,有效化解担保难题。

该行着力开展政策宣传,制作创

业贷款贴息政策“明白卡”1000份、全员发布朋友圈动态超万次、联动举办“政银企”现场会48场,用通俗易懂的语言为创业者解读贷款条件、贴息比例和实际负担利率,切实将政策红利转化为创业者看得见的实惠。

该行加强与财政部门的数据对接与审核协作,力争做到“应贴尽贴、快审快贴”,确保贴息资金及时、足额到位,切实减轻创业者的利息负担,让其有更多资源投入到生产经营中,增强了发展的底气和信心。在发放创业贷款后,该行派专人跟踪贴息流程,确保财政补贴及时、足额到达创业者账户,将政策红利转化为实实在在的现金流。

该行将政策资源向高校毕业生、退役军人、返乡农民工等创业群体倾斜,对毕业大学生返乡创业者均协助其申请并享受三年期最长贴息贷款,并与退役军人事务局签订合作协议,对立功获奖的退役军人提供在标准贴

息基础上的额外利率优惠,实现了政策红利的结构性释放和效能最大化。

该行紧密围绕农业产业布局,将农村自主创业农民、新型农业经营主体、农业产业化龙头企业作为服务主体,加大创投政策倾斜,切实降低融资成本。与此同时,该行紧密围绕科创企业产业布局,高度重视科技创新领域的创业扶持,重点支持高校毕业生、科研人员等创业群体在新材料、高端装备制造等战略性新兴产业项目,用低成本的资金解决科创企业研发之路上的后顾之忧。

该行紧密围绕“一县一业”产业布局,以创业担保贴息贷款为抓手,重点支持纺织服装、食品加工、包装制造等汉川“3+X”产业链集群发展,通过“一链一策”服务方案,建立以龙头企业为核心、上下游创业主体协同发展的金融服务生态,着力实现“扶持一个、带动一串、辐射一片”的就业倍增效果。

夏倩云

黔东南农信以“四色金融”为脉络

绘就产业振兴新图景

近年来,贵州黔东南农信以“党建红、蓝莓蓝、茶韵绿、香果黄”的“四色金融”为脉络,创新金融服务模式,将信贷资源精准注入地方产业发展全链条,为经兴、百姓富、生态美的乡村振兴画卷注入强劲金融动能。

黎平农商银行以党建联建为桥梁,深度融合红色文化与金融服务,联合当地红色旅游景区党支部,精准对接基础设施建设、文旅产品开发等需求,创新推出“黔农·微旅贷”。家住肇兴侗寨的陆某曾因蜡染合作社资金链断裂陷入困境。在获得该行发放的信贷支持下,陆某经营的农民专业合作社不仅开发出30余项非遗体验项目,还带动218名社员就业,累计免费培训群众3000余人次。今年以来,该行已为红色旅游产业投放信贷资金1.35亿元,惠及1285户群众,助力激活红色文旅发展新引擎。

作为中国南方最大的蓝莓基地,

蓝莓是麻江县“一县一业”的核心产业。早年外出务工的李某与王某返回麻江县创业后,凭借过硬的种植技术将蓝莓种植规模扩大至百亩,却因资金不足难以承接更大项目。2024年,麻江农商银行为其发放80万元“蓝莓致富贷”,解了他们的燃眉之急。如今,其经营的蓝莓园带动周边100余名村民季节性就业,20人常年就业。据统计,该行惠及蓝莓全产业链发放贷款1.56亿元,惠及农户1700余户,让“蓝莓蓝”成为群众增收的致富密码。

作为非遗银球茶制作技艺第三代传承人,雷山县毛克翕茶业有限公司负责人毛某从零学习茶叶管理,立志做大爷爷毛克翕开创的“银球茶”产业。每到清明前后,该公司日均收购茶青3000至5000斤、日均20余万元。持续深耕地方产业。下一步,黔东南农信将继续创新服务模式、优化信贷产品,让金融“活水”更精准地滋养特色产业,助力黔东南绘就更为绚丽的乡村振兴画卷。

吴雨秀

介休农商银行

支持餐饮企业扩大经营规模

当前,餐饮市场持续回暖,本土企业迎来发展机遇,但资金短缺仍制约中小商户升级。基于这一情况,山西介休农商银行主动作为,组建由副行长牵头、多部门骨干参与的专项团队,以“实地走访+现场办公”的形式,对接本土老牌餐饮企业“又一村餐饮”扩建需求,用精准金融服务为行业复苏注入动力。

“又一村餐饮”在介休市经营十余年,凭地道晋味与贴心服务成市民聚餐首选,积累深厚口碑。2024年餐饮需求释放,企业计划扩建门店、升级业务以扩规模、提品质,但场地租金、装修改造、设备更新等前期投入带来资金缺口使其扩建工作受阻,融资难题更进一步拖累其扩建进程。

得知“又一村餐饮”的资金需求后,介休农商银行打破“等客上门”的传统模式,团队主动上门开展实地调研,结合餐饮“轻资产、周转快、需求急”特点,综合分析其经营稳定性与还款能力,为其推荐“餐饮复苏贷”“经营周转贷”等信贷产品,并据此生成金融服务方案;同时,简化材料,开通餐饮企业“绿色通道”,压缩审批时限超30%;并安排专人全程帮办代办,切实保障其贷款审批和发放效率。

目前,在该行的金融支持下,“又一村餐饮”扩建工程已进入设计与施工筹备阶段,建成后将新增300余平方米营业面积、20余个岗位,企业竞争力提升明显。

温娜 王瑞俊

沛县农商银行

助力土特产“蝶变”

在江苏省沛县张寨镇陈油坊葡萄种植家庭农场,负责人孟师傅望着枝头的果实笑意盈盈:“多亏农商银行20万元‘新农贷’,我们引进阳光玫瑰新品种、建起标准化大棚,今年葡萄产量品质双提升,又是一个丰收年!”

这是江苏沛县农商银行以金融赋能推动土特产向名优品转型升级的生动写照。近年来,该行锚定本土特色产业,为乡村振兴注入金融动能。截至目前,该行已累计投放“三农”贷款154亿元,惠及6.9万农户,成功培育“沛县黄皮牛蒡”“云雪面粉”“广勰大米”“陈油坊葡萄”“朱王庄西瓜”等一批地域特色农产品品牌。

该行将党建与公司治理深度融合,

与全县所有乡镇党委签订“党建+业务”协议,实现组织共建、资源共享;同时,派驻175名“金融村官”扎根基层,化身“服务员、指导员、宣传员”,搭建便民服务、产业发展等四大平台,切实满足农户金融需求,助力解决民生问题。

围绕沛县绿色稻米、优质果品、有机蔬菜等特色产业,该行持续加大信贷支持力度,重点扶持新型农业经营主体;积极推动服务下沉与产品创新,让金融服务更便捷。此外,该行创新担保模式,联合省农担推出“产业兴农贷”,依托省级“农商优品”平台,助力“沛县牛蒡”“沛县冷面”等特色农产品实现线上销售。据统计,今年当地特色农产品线上销售额已超千万元。

许强强 韩猛

恭城农商银行

让“小柿子”成为富民强县“金果果”

金秋时节,广西壮族自治区恭城县万亩柿园正迎来丰收季。广西恭城农商银行以服务地方发展为己任,通过精准信贷支持、普惠金融服务和深度文化融合,让“小柿子”成为富民强县的“金果果”,让“瑶乡民宿”成为乡村振兴的“新名片”。

恭城农商银行针对柿农在种植、加工、销售各环节的资金需求,创新推出“金柿贷”等专项产品,利率优惠、手续简化。截至2025年9月,该行累计发放柿子产业相关贷款超10亿元,支持5000余户柿农及加工企业实现规模化经营。

随着月柿品牌影响力扩大,恭城县年均接待游客超百万人次。恭城农商银行瞄准“农文旅融合”机遇,推出“民宿贷”专项产品,支持农户改造民居、升级设施。截至2025年9月,该行个人授信户数66446户、授信总额66.22亿元,用信户数25937户、用信余额37.12亿元。

刘曼霞

高邑县农信联社

聚焦乡村振兴 提升金融服务

在河北省联社和河北农信石家庄审计中心的领导下,河北高邑县农信联社紧紧围绕乡村振兴战略,聚焦“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”总要求,持续加大金融支持力度,助力脱贫攻坚成果巩固与乡村振兴有效衔接。

该行紧密围绕“一县一业”产业布局,以创业担保贴息贷款为抓手,重点支持纺织服装、食品加工、包装制造等汉川“3+X”产业链集群发展,通过“一链一策”服务方案,建立以龙头企业为核心、上下游创业主体协同发展的金融服务生态,着力实现“扶持一个、带动一串、辐射一片”的就业倍增效果。

为提升金融服务可得性和便利性,

该行积极推进“普惠金融服务站”建设,实现金融服务网络“县—镇—村”三级全覆盖;大力推广手机银行、网上银行等线上服务渠道,让农户“足不出户”就能办理贷款申请、转账汇款等业务;在各营业网点设立“适老服务专窗”,配备老花镜、放大镜等便民设施,着力提升老年客户服务体验。

该行坚持党建引领,深入开展“党员先锋模范行”活动,组织党员干部深入乡村一线,宣传金融政策,了解农户需求,为群众办实事、解难题,有效提升了农村信用环境,实现了乡村金融服务覆盖面与精准度双提升。

朱宁

荆州农商银行开发区支行

金融“链”动白色家电产业

近日,荆州市某科技有限公司因产业链整合需求进行改组。但新公司成立初期,流水、纳税等核心经营数据仍在原主体运行,符合传统信贷审批的“硬指标”不足,使其一度陷入“有订单、缺资金”困境。

得知这一情况后,湖北荆州农商银行开发区支行金融服务专班打破“等客上门”模式,以链主订单、日常水电费等数据快速测算授信额度,开辟“绿色审批通道”,为其发放500万元“美的订单贷”,助力企业备足原材料、启动生产线、稳定配套供应。

这是该支行深耕白色家电产业链、践行“链式1+N”营销模式的一个缩影。今年以来,该支行严格落实市行党委部署,着力构建“一条产业链+一个产业链长+一个服务专班+一套营销方

案”的“四个一”模式,结合企业特点制定差异化特色营销方案,持续完善“获客、走访、建档、授信、跟踪”五大机制,确保服务精准高效落地;领导班子带队走访对接,建立近70户美的产业配套企业名单,结合实际情况,将名单分配到各二级支行,要求客户经理逐户走访,以实现名单客户走访率100%、建档率80%的目标,为后续精准授信打下坚实基础。

在此基础上,该支行创新推出专项产品“美的订单贷”,打破传统信贷对抵押物的依赖,以企业与本地链主企业的合作方式及经营实绩为核心评估数据,降低配套企业融资门槛;同时,对链上企业实行名单制管理,确保金融服务常态化,为荆州市白色家电产业集群壮大注入源源不断的金融动能。

邹小雨