

2025年度金融强农典型案例

专题报道

潮州农商银行构建“蓝色金融”服务网络

激活海洋牧场“绿色动能”

作为广东“蓝色粮仓”建设的前沿阵地，广东省潮州市饶平县积极响应国家“双碳”目标和广东省“百千万工程”部署，于2023年率先启动了一场深刻的渔业绿色升级革命。

然而，全链条转型面临高昂成本的重压，特别是单格动辄1.5万至2.5万元的塑胶网箱“改装”投入，成为众多养殖户和企业难以逾越的共同难题。为此，扎根本土七十三载的潮州农商银行，敏锐响应了海洋牧场建设的“蓝色呼唤”。一场以精准金融创新赋能海洋牧场高质量发展的系统性工程，正在饶平蔚蓝的海域上全面铺开。

截至2025年6月末，潮州农商银行贷款规模突破200亿元，各项贷款和实质性贷款均位居全市首位。其中，在饶平县贷款总量达53.89亿元，累计投放海洋产业相关贷款超20亿元。

筑强组织根基
织就“蓝色金融”服务网络

潮州农商银行党委成立“金融支持海洋牧场建设”工作专班，在辖内启动“蓝色金融”特色银行建设，并着力构建“1+1+6”“蓝色金融”服务网络。该网络以打造“1个蓝色海洋金融服务中心”为核心，以“1个海岛综合性金融服务驿站”为延伸，以“沿海6镇服务网点+服务队伍”为支撑，将金融服务触角延伸至沿海“神经末梢”。同时，该网点依托遍布沿海六镇的服务网点及近百名精通区域、熟悉行业的业务骨干，组建专业服务队伍，实现对重点海域的精准覆盖。这一集约高效的组织架构，有效集中资源、下沉服务，为“蓝色金融”战略的高效落地奠定坚实的支持保障。

打磨专属产品
滴灌海洋全产业链

针对海洋产业，特别是海水育苗、

重力式深水网箱养殖、中高密度陆基温棚养殖等重点领域，普遍存在的经营主体证照不全、缺乏合格押品等融资难题，潮州农商银行创新推出“蓝色海洋贷”系列产品，精准覆盖海洋产业全链条需求。该系列产品包括“育苗贷”“养殖贷”“饲料贷”“加工贸易贷”“渔船贷”“塑胶网箱贷”六大特色子产品。其中，“育苗贷”精准滴灌育苗环节，助力整合盘活传统设施，提升育苗效率与经济效益；“养殖贷”重点支持陆基高密度温棚养殖项目，推动养殖自动化、集约化，有效提升土地利用率、降低人工成本，加速养殖业绿色转型。截至6月末，该行已支持育苗、养殖户超500户，贷款余额超2亿元。“渔船贷”量身定制支持渔船“木改钢”，已成功助力10艘渔船完成现代化改造升级，投放金额3000万元。“塑胶网箱贷”作为“木改钢”工程的关键支撑，创新性地按改造项目投入的70%核定最高贷款额度（单户授信可达1000万元），有效解决了养殖户及企业改造资金需求大、传统授信额度不足的问题。截至6月末，“蓝色海洋贷”贷款余额超4.38亿元，惠及客户近900户。

升级服务模式
构建普惠金融生态

潮州农商银行深化“政银企”协同，创新推广“整镇授信”模式，联合饶平县“百千万工程”金融专班举办“向海图强·蓝色海洋贷”产品发布会，并为饶平县海域提供20亿元专项授信，彰显强大金融支撑力。同时，该行创新打造“信用镇”品牌，提供专属特色产品、专项信贷资金、专定利率优惠、专业整镇服务“四专”金融服务；在沿海六镇举办金融助力海洋牧场“木改钢”建设“政金企”对接活动，对所城镇、大埕镇授予“信用

镇”称号，并对大埕镇水产养殖协会整镇授信2亿元，以“整镇、整企、整村”授信模式提升区域融资效率与信用环境。截至6月末，潮州农商银行已实现对饶平县356个行政村整镇授信服务100%覆盖，项目签约总额42.66亿元，授信14.53亿元。其中，沿海六镇整镇授信贷款余额5.70亿元，主要投向海洋相关产业。此外，该行通过常态化开展乡镇金融知识宣讲、重点客户代表对接等活动，主动将政策、产品和服务送达渔民、养殖户及企业，有效打通金融服务“最后一公里”。

突破担保瓶颈
激活“蓝色产权”价值

为破解海洋产业普遍存在的“证照不齐、缺少合格抵押物”的核心痛点，潮州农商银行锐意创新，构建了分层分类的“信用+担保+质押+抵押”综合担保机制，并积极引入广东省农业融资担保有限责任公司（以下简称：省农担），建立“银担合作、风险共担”模式。截至6月末，该行与省农担签订合作担保额度2亿元，已累计向86户农户发放贷款1.08亿元，贷款余额1.03亿元。其中，向饶平海洋牧场投放担保贷款69户，共计7833万元，有力撬动了小微与农户融资。此外，还创新性探索海域使用权抵押，在政府支持下，为首批投放深海重力网箱的试点公司海域使用权证办理开通“绿色通道”，将流程从常规半年压缩至1个多月，并于2024年11月成功落地潮州市首宗海域使用权抵押登记贷款800万元。此项“破冰”之举，成功开辟了以海洋权益增信的“蓝色金融”新路径，有效盘活沉睡的“蓝色资产”。

在饶平县，一家集水产养殖、生产加工及冷链运输于一体的某水产养殖

公司发展势头良好。为推进生产转型升级，实现节能减排，该公司近期计划建设全国先进的智慧冷库。得知项目需求后，潮州农商银行迅速运用专属金融产品对接，并主动下调利率，提供了1190万元的信贷支持，以金融力量精准助力企业绿色转型。该公司负责人表示：“自2012年以来，潮州农商银行始终是我们发展的坚实后盾，在生产经营的关键环节给予大力支持，助力企业逐步做大做强。如今，我们已荣获‘广东省重点农业龙头企业’等18项称号。内心充满感激！”

“蓝色金融”东风劲，“向绿而行”正当时！昔日饱受泡沫污染的传统渔排，蝶变为深远海壮观的现代化塑胶网箱阵列；曾经融资无门的养殖户愁容，舒展为手握海域权证、成功获贷企业家的笑颜——潮州农商银行打出“体系构建、产品创新、服务升级、担保突破”“蓝色金融”组合拳，从服务一域所需的信贷支持，跃升为可复制推广的“蓝色金融”支持海洋产业绿色发展“潮州农商银行模式”。该模式不仅强力驱动“木改钢”“渔船钢化”“冷链”等绿色转型关键项目的落地，更深度滋养了育苗、养殖、加工、贸易等海洋全产业链，生动诠释了金融“活水”精准灌溉海洋经济绿色、可持续发展的路径，为“蓝色粮仓”向深远海拓展筑牢生态根基。

下一步，潮州农商银行将继续响应“大食物观”的号召，秉承服务“三农”与地方的初心，抢抓海洋牧场发展机遇，持续深耕普惠金融，优化服务模式、创新金融工具，以更澎湃、更精准的金融“活水”，全力助推潮州饶平海洋牧场筑得更稳、蓝得更清；以更大成效助力全面建设海洋强国、加快打造海上新广东；为保障国家粮食安全、建设海洋强国贡献坚实的金融力量。 廖婷

神木农商银行双轮驱动
构建四位一体金融服务生态

作为地方乡村振兴金融主力军和县域经济主办银行，陕西农信神木农商银行始终践行“服务‘三农’、支小支实”的核心使命，以“产业振兴”为引擎，通过“数字化转型+普惠金融”双轮驱动，构建起“产业支撑、精准服务、科技赋能、全域覆盖”四位一体的金融服务生态。截至2024年末，该行涉农贷款余额达200.47亿元，惠及农业经营主体、农户等24709户；普惠小微贷款余额达37.43亿元，服务小微企业及个体工商户5844户。

夯基固本：
构建农村信用体系新生态

神木农商银行制定《神木农商银行信用村（镇）创建三年提升行动方案》，结合家教家风建设和文明村镇、文明家庭评选活动，依托“党建+金融”服务模式，巩固深化“双基联动”，对照创建标准、程序和办法，通过批量化集中授信、差异化利率优惠和数字普惠贷款产品，持续推进农户、新型农业经营主体、个体工商户建档评级授信和信用村（镇）联评联建。截至2024年末，该行完成农户建档61199户，建档率达97.95%；农户授信签约38954户、金额71.18亿元，授信率达63.65%；累计创建信用村135个，创建信用镇3个。

织网通脉：
实现普惠金融服务全覆盖

神木农商银行按照服务辖区划定营销网格，确定客户经理包片包户，不断深化“网格化金融服务”机制，确保金融服务全覆盖；建立省市县重点项目、公用事业类客户、新型农业经营主体及农村集体经济组织等客群名单，推进“名单制精准营销”。

在产业集中、客群特征明显的区域，神木农商银行设立“贷款专营”营业网点，建立专业营销团队，确保金融服务持续有效。同时，该行分类分层分户设立“金融顾问”，总行高管、网点负责人、客户经理定期“进村入社”“入企入户”，保障“责任田”内金融服务需求摸排到位、政策宣传到位、信贷支持到位。

该行还建立乡村振兴“金融e站”，升级综合服务平台和“助农e终端”，搭建“金融e站”微信小程序，做强“金融服务员”“金融联络员”“金融协办员”三支队伍，不断丰富“金融+N”全场景生态圈，“村村通、户户通”金融服务质效持续提升。

数智赋能：
打造数字金融发展新范式

神木农商银行依托“乡村振兴金融e站”和手机银行等渠道，提供“7×24小时”线上服务，并推广“助农e终端”设备，实现存取款、缴费等“足不出村”办理。推出“秦e贷”“秦e借”等线上产品，实现“3分钟申请、1秒放款、0人工干预”的纯信用贷款服务。截至2024年末，该行数字普惠贷款授信签约58113户，授信金额达81.38亿元，用信余额35.41亿元。

下一步，神木农商银行将继续不断探索、总结和创新，打造以支持产业振兴为核心，以专注支农支小支实和普惠金融为重点，全面推进数字化转型提升服务效能，促进业务经营与县域经济深度融合的服务模式，实现支农支小支实能力持续增强、客户覆盖范围持续扩大、金融产品供给更具特色、基础金融服务持续改善、数字普惠贷款深化发展等目标。 云治飞

阿坝农商银行深化“党建+”模式

创新金融服务 赋能特色产业

一直以来，四川阿坝农商银行积极践行“金融为民”使命，以党建为笔，以金融为墨，深化金融供给侧结构性改革，通过构建产业链金融生态圈，让更多“幸福花”绽放在雪域高原，让党旗始终飘扬在服务“三农”的最前沿。

高原生菜“绿动全国”

2018年，黄正江作出了一个大胆决定：辞去公职，投身高山生菜种植。“高原昼夜温差大，病虫害少，种出的生菜品质一流，凭什么不能端上大城市的餐桌？”然而，在他创业次年，受到外界因素影响，冷链物流建设陷入停滞，扩产计划搁浅。关键时刻，阿坝农商银行小企业支行启动“绿色通道”，48小时内发放了专项贷款，助力企业建成冷链仓储中心，种植规模从500亩扩至1200亩。如今，黄正江种植的生菜直供麦当劳、肯德基等连锁品牌，土地产值从每亩1000元跃升至每亩1万元，带动200户农户年均增收2.5万元。

据介绍，在小金支行，有一支由党员业务骨干组成的“红色服务队”。他们深入田间地头，为农户量身定制特色产品；联合县农业农村局开展“金融夜校”，普及种植技术；搭建“党建+农综站”服务平台，助力农产品走出大山。近三年，小金支行累计发放涉农贷款超4.55亿元，惠及3000余农户，为乡村产业注入强劲动能。

翻开小金支行的支农账本，一组数字熠熠生辉：累计发放“乡村振兴贷”792.74万元，支持12家企业覆盖41个产业项目；发放小额农户信贷3.7亿元，助力4842户农户发展种植养殖、民宿等产业。

助力传统牧区
向现代牧业强县跨越

驱车前往冻卡村，路边“收获金色希望，构筑绿色联盟”的牌匾格外醒

目。这里是若尔盖县木神居现代畜牧业农民专业合作社所在地。作为村党支部书记兼合作社法人代表，久一甲见证了合作社从艰难起步到逆势崛起的全过程。

2020年，冻卡村110户牧民以1万亩共有草场为基地，成立合作社养殖藏系绵羊。然而，初建的圈舍因资金不足屡被风雪摧毁。“政府补贴的8万元远远不够，多亏阿坝农商银行雪中送炭，提供了200万元贷款支持。”久一甲回忆道。新建的2500平方米高标准圈舍配备了分群管理系统，将母羊、病羊、健康羊分区分圈饲养，成活率从60%提升至90%以上。

更引人注目的是合作社的“三结合顺势养殖法”：分群饲养提升出栏率、保种选育保障品质、草畜平衡维系生态。“我们不仅要羊群‘跑得快’，还要让草原‘歇得住’。”久一甲介绍，该合作社严格遵循载畜量标准，采用轮牧制，确保草场休养生息。即便在羊价暴跌、全州半数养羊合作社倒闭的困境下，该合作社仍凭借稳健的经营模式和阿坝农商银行的持续信贷支持坚守阵地。如今，随着市场回暖，小羊羔价格已涨至每只700元，该合作社年收入预计会突破百万元。该合作社的“433分红模式”则让村民共享发展红利：40%用于扩大规模，30%充实村集体经济，30%直接分红给村民。每年春节，合作社还为村中70岁以上老人和外务工青年发放红包。“钱不多，但这份心意让大伙儿觉得，合作社是大家的‘家’。”村民扎西笑着说。

阿坝农商银行若尔盖支行行长表示，下一步，若尔盖支行将深化“党建+金融”服务模式，推出“绿金贷”“绿易贷”等创新产品，同时联合农畜部门为牧民提供技术培训，助力若尔盖从“传统牧区”向“现代牧业强县”跨越。

信贷“及时雨”
滋养特色养殖业

在松潘另一片充满生机的土地上，

罗让的牦牛养殖事业同样沐浴着金融政策的阳光。2012年起步时，他仅拥有寥寥十几头牦牛，是阿坝农商行松潘支行发放的小额农贷，点燃了其产业发展的星星之火。随着阿坝农商行对涉农主体扶持力度的持续加大，贷款额度逐年提升，如同精准灌溉的水源，滋养着罗让的养殖规模稳步扩展。如今，他的牛群已壮大至400余头的可观规模。

规模扩大带来了显著的经济效益，罗让一家的生活也随之旧貌换新颜。更可贵的是，在阿坝农商银行的长期支持下，罗让在实践中深谙“草畜平衡”的可持续发展真谛。“400多头，这个数量刚刚好。”他有着清晰的生态账本，“再盲目扩大，草场受不了，长远看得不偿失。”这份源于实践智慧的生态自觉，正是高原牧区永续发展的根基。谈及今日的富足安宁与子女顺利就业，罗让满怀感恩：“所有这一切，都要感谢党和国家的政策，感谢阿坝农商行松潘支行的大力支持！”朴实话语背后，是金融力量改变个体命运、振兴一方水土的生动缩影。

罗让的故事并非孤例，是阿坝农商

银行在川西高原倾力服务“三农”、助力地方经济发展的万千实践者中的闪光代表。今年以来，阿坝农商银行已累计投放涉农贷款25.24亿元，惠及涉农主体超19200余户。这一庞大数字背后，是十年如一日将根脉深植高原热土、以金融创新精准滴灌地方特色产业的恒心与实践。

据介绍，农户小额贷款从最初的几千元到如今最高30万元，阿坝农商银行的产品线始终与高原农牧业发展同频共振，贷款额度、期限、担保方式持续优化，力求贴合高原产业独特的生产周期与风险特征。与此同时，该行客户经理深入田间地头，牧场帐篷，将柜台延伸至“最后一公里”，以高效服务与真挚态度赢得农牧民心。

阿坝农商银行相关负责人表示，“服务乡村振兴必须坚持‘党建与业务双融合’，我们通过党支部共建、党员结对，把金融服务嵌入产业链条，让农民得实惠、集体增收、银行优资产。这种‘双向奔赴’的模式，不仅破解了贷款难、贷款贵问题，更激活了乡村内生动力。”

邓功鑫 罗尧 秦天佑 高孝雨



该行客户经理到农户种植基地调研

玉树农商银行以客户为中心
提供高效便捷金融服务

一直以来，青海玉树农商银行始终秉持“以客户为中心”的初心，将高效便捷服务注入每一次业务接触中，在支持地方实体经济、服务“三农”和小微企业、履行普惠金融社会责任的道路积极作为，以坚实的行动铸造着“农牧民银行”的金字品牌。

走进更求普措的工作室，叮当悦耳，金属碰撞之声如古朴的铜音，声声叩击着时光的薄壁。空气中浮动金属碎屑微尘的气息，仿佛历史在此处低语。两三张宽厚木桌上，一个个直径约30厘米的“饼廓”默然陈列。更求普措端坐桌前，刻刀与锤子在他布满岁月刻痕的手中交替翻飞，每一次精准的落点，都让固定在“饼廓”里的藏刀配饰绽放出更深邃的生命纹理。谈起藏刀，56岁的他眼里瞬间迸发光芒，话语如高原奔涌的江河滔滔不绝：“制刀如铸魂，金、银、红铜、黄铜、铁为骨，上乘木材、坚实牛角为衣……”这柄擦藏刀从塑砂土模子、冶炼到最终成型，需历经十几道苛刻环节，每一步都淬炼着匠心。

二十八年光阴流转，当初青涩的学徒如今已是玉树藏饰金属工艺的脊梁。回溯起点，28岁的更求普措虔诚立于著名匠人洛久的熔炉前，炉火映红了他专注的脸庞，也点燃了他血脉中对金属的敬畏与痴迷。洛久大师沉默寡言，每一锤落下却如同无声的训导，将千锤百炼的技艺密码与沉甸甸的匠心嘱托，烙印进年轻学徒的灵魂深处。无数个日夜，他俯身于工作台上，指尖被金属磨破，指甲劈裂是家常便饭，汗珠混合着铁屑滴落。然而，那深入骨髓的喜爱与“绝不能使这门手艺蒙尘”的执着，使“放弃”二字从未在他心头掠过。正是这份在火光与汗水里的淬炼，为他日后成为玉树藏饰金属工艺的代表性传承人奠定了磐石之基。

创业维艰，更求普措却从未忘记传承的使命。他的工坊，早已超越了匠人个体劳作的场所，化身培育高原匠魂的摇篮。一批又一批年轻学徒慕名而来，围聚在火光旁，聆听金属低语，学习从选材到淬火的古老智慧。更求普措倾囊相授，将师傅洛久当年交付于他的火种，郑重传递下去。这份坚守与贡献，赢得了当地党委、政府的高度肯定，他的工坊被相继授予“青海省文化旅游产业基地”“玉树州民族文化传承与保护基地”及“州级非遗传习体验馆”的荣誉牌匾。玉树藏刀之名，如高原雄鹰，飞越千山万水。世界各地的爱好者循着刀锋上凝结的文化光芒，跋涉而来。订单如雪片，需求激增，对优质原材料的需求量陡然攀升，资金困境如同冰冷的枷锁，曾一度扼住工坊发展的咽喉。

当资金困境如雪山寒风般凛冽袭来，玉树农商银行及时伸出的援手，成了工坊发展的暖阳。更求普措谈及此，感激之情溢于言表：“真是雪中送炭啊！”2021年寒冬，第一笔50万元贷款如甘霖注入，解了他的燃眉之急；2023年5月，当扩大生产的渴望再次遭遇资金壁垒，又是玉树农商银行，高效快捷地提供了80万元贷款，助他购足精良材料。两次贷款经历，玉树农商银行高效便捷的服务令他深深感佩。

索南求周