

2025 年度金融强农典型案例

专题报道

宿州农商银行打造“土特产+金融”模式

助力“老味道”飘出“新香气”

□ 本报采访组 徐道红 龚杰 张振京

“大火车开到了符离集，符离集端出的是烧鸡……”这首《烧鸡歌》，唱出了符离集烧鸡在绿皮火车时代的名气。符离集站是津浦线进入安徽的首站，也是火车停车加水的重要一站。符离集烧鸡因味道好、易携带等特点颇受旅客欢迎。

符离集烧鸡有着两千多年的历史，与德州扒鸡、道口烧鸡、沟帮子熏鸡并称为“中国四大名鸡”，被列为安徽省非物质文化遗产、国家地理标志保护产品。作为承载宿州地方文化记忆的传统美食，符离集烧鸡不仅是百姓餐桌上的“老味道”，更是推动乡村振兴的“金钥匙”。近年来，安徽宿州农商银行立足地方经济特色，以金融“活水”精准浇灌产业链条，助力传统烧鸡产业焕发新生机，为地方经济高质量发展注入新动能。

符离集烧鸡产业虽历史悠久，但长期以来面临生产标准化不足、品牌影响力薄弱、资金占用额较大等难题。为此，宿州农商银行通过实地走访多家烧鸡生产企业，梳理出“前期投入高、成长周期长、品牌价值低”三大核心问题；积极响应安徽省农信联社“圈链群”计划《关于促进符离集烧鸡产业发展的实施细则》，助力符离集烧鸡产业不断发展壮大。

目前，符离集烧鸡产业在宿州农商银行的金融支持下，形成了以“刘老二”“徽香源”等品牌的烧鸡加工企业。这些烧鸡加工企业根据符离集烧鸡产业的发展现状，建立了以企业为主导，形成从孵化、养殖、加工、流转到

销售等环节于一体的链条产业。

宿州市徽香源食品有限公司成立于2004年，位于宿州市埇桥区符离镇道东居委会，公司所经营的“徽香源”牌符离集烧鸡，入选“安徽名优农产品”。该公司经营理念超前，产品种类多样，宣传力度较大。2008年，该公司新征土地40余亩，投资4000多万元，建成了3800平方米的标准化生产车间；2010年投资成立宿州市国基禽业有限公司，截至目前，拥有符离麻鸡原种场2座，散养基地7座，符离麻鸡标准化养殖基地1处，存栏原种准北麻鸡3万套；2021年投资500万元建立徽香源直播基地，以基地为基础，建立直播带货团队，拟定“线上+线下”的营销活动计划，深化与主播合作，强化符离集烧鸡品牌宣传。

宿州市徽香源食品有限公司高点定位，发展迅猛，资金需求旺盛。宿州农商银行积极与符离集烧鸡龙头企业对接，面向诚信纳税的小微企业，根据纳税情况、信用状况和经营状况等进行综合评估，为企业办理“税融通”贷款252万元，有效缓解了企业的流动性资金需求；对“徽香源”的商标权进行评估，创新使用知识产权质押贷款，为企业提供融资300万元，解决企业缺乏抵押物问题；持续提供金融服务，近十年累计为该公司发放贷款2.04亿元。

安徽兴粮烧鸡有限公司成立于2002年，位于符离集烧鸡产业园，是一家中小型烧鸡生产企业，其生产工艺精湛，产品味道鲜美，深得当地居民赞许，是宿州市农业产业化龙头企业。但其品牌知名度欠佳，难以在全国市场取得良好的销售成绩。

为帮助企业突破发展瓶颈，宿州农



▲《中国农村信用合作报》社长徐道红（右）在宿州农商银行开展调研

商银行发挥地方法人金融机构决策灵活的优势，创新担保方式，通过存货（烧鸡）质押的方式，为企业办理质押贷款260万元，有效满足了企业的生产周转资金需求。同时，该行提供“一揽子”金融服务，为企业员工开立社保卡并代发工资，为企业线下直营店配置聚合收款码，支持微信、支付宝、云闪付全渠道收款，方便商户结算、对账。今年，该行通过与企业签订中长期合作协议，采用“利率前低后高、长期收益共赢”的方式开展业务，为企业办理授信500万元，贷款利率3.1%，有效降低了企业融资成本，助力企业健康发展。

针对烧鸡产业上下游经营主体经营规模小、管理形式粗放、行业风险高的特点，宿州农商银行采用“乡村振兴

共同发展计划”，推出“一点接入，产业振兴”的金融服务模式，以烧鸡加工企业为核心，覆盖种鸡养殖、饲料供应、电商销售等全链条；推出共同发展的灵活信贷产品，以事实求是、方便客户为原则，为产业链上各类农业经营主体提供批量化授信方案；根据链上成员金融业务开展情况进一步为龙头企业提供利率优惠政策，打造烧鸡产业生态圈。安徽兴粮烧鸡有限公司与25户养殖户签订麻鸡保底收购协议，带动户均年增收2万元。该行为其上下游成员提供融资支持3户，贷款余额80万元。

通过“土特产+金融”的创新模式，宿州农商银行不仅激活了烧鸡产业的活力，更探索出一条可复制的乡村产业链金融服务路径。截至目前，该行向符离集烧鸡企业和个体工商户累计发放贷款672笔、金额5.72亿元，有余额的贷款78笔，余额4627.29万元。

新余农商银行

完善农业全产业链金融服务

在全面推进乡村振兴的战略背景下，江西新余农商银行以党建为引领，以“农村信用体系建设”为抓手，塑造覆盖农业全产业链的金融网络，实现全市信用农户占比达80%，信用村覆盖率达31.5%，让信用成为农户的“无形资产”。

该行建立“三级联建”机制，促成“政银”合作项目46个，市级层面与农业部门建立战略合作，对接“十四五”农业规划，县域层面联合商协会组建产业服务专班，村级层面与693个村（社区）结对共建，实现“支部建在链上”；推动“道德银行+信用评价”试点，形成“道德积分+授信额度”模式，搭建“信用农户、信用村、信用乡镇”评定框架；设立“党员先锋信贷岗”，组建12支党员突击队，选派驻点党员干部完成15.62万户信用农户、114个信用村、3个信用乡镇评定。被纳入道德银行积分评定的信用农户，贷款可得性将提升40%，利率优惠幅度达15%，形成“党建引领、群众参与、金融支撑”的信用格局。

该行深耕区域市场，实施“四定五进”工程，推进“网格化”管理，将全市行政村划分为362个网格，配备“客户经理+金融联络员”双团队，明确建档、授信、用信目标，通过日记录、周通报、月评比机制，累计建立档案19.56万份；推进立体化营销，通过“金融夜校”“政银企对接会”“农机

贷”营销等不同场景覆盖，累计走访1200余次，覆盖客户10.8万人次，转化授信16亿元。

该行通过“整链授信”“整园授信”破解产业链融资难题。针对种植端，该行推出“蜜桔贷”“油茶贷”，以经营权、未来收益权增信，支持种植户173户，贷款余额8534万元；针对养殖端，创新“活体生猪抵押贷款”，引入区块链技术监管，为166户养殖户提供1.5亿元贷款；针对流通端，推出“农资贷”，利率较同类产品低20%，保障全市60%农资供应；落地“财政贴息+担保增信”信贷产品，降低融资成本；依托信用风控模型，推出“百福快贷”线上渠道，实现极速放款。

该行发挥致富带头人“头雁领航”效应，筛选120名产业关键人提供优先服务；构建“核心企业+上下游”种植、加工、销售闭环生态，畅通“企业连基地、基地带农户”的良性循环。该行向某水稻深加工企业智能化生产线建设授信3500万元，联动上游477户种粮农户发放“水稻种植贷”1.4亿元，实现全市水稻产业链附加值增长20%；支持12条农业产业链，新余蜜桔、生猪养殖等5个产业产值突破10亿元，果冻橙、水产养殖等新兴产业增速超30%；累计扶持链上经营主体1561户，贷款余额6.5亿元，直接带动就业3.2万人，农户人均年增收4200元。

宋娜

兴义农商银行

为文旅企业量身定制金融产品

近年来，贵州兴义农商银行紧紧围绕州委、州政府及市委、市政府各项决策部署，聚焦“四新”主攻“四化”主战略和“四区一高地”主定位，全面贯彻落实人民银行和监管部门的工作要求，立足黔西南实际，始终把服务实体经济作为主责主业，不断优化金融服务，助力文旅产业破解融资难题，通过一系列金融“组合拳”，积极为文旅“出圈出彩”添砖加瓦，全力助力黔西南的“绿水青山”变成“金山银山”。

随着“黄小西吃晚饭”这一贵州旅游的“拳头”产品IP重磅推出，作为助力乡村振兴、服务地方经济的金融主力军，该行围绕“康养胜地·人文兴义”的城市定位，利用当地资源禀赋和地理优势，牢牢抓住发展契机，加大金融资金供给，助力把文化旅游产业发展成为推动地方经济增长的新引擎。为更好地支持万峰林核心景区旅游产业发展，该行及时制订“黄小西吃晚饭”专项金融服务方案，明确提升配置，打造特色主题银行；摸清底数，细化服务措施方法；创新服务，提升金融服务质效；优化产品，增强服务竞争力四个方面的具体内容，并通过建立服务台账，进一步摸清市场底数，实施动态管理，细化服务措施，全力支持“民宿+文化、养生、运动、体验”等多业态发展。截至目前，该行累计投放旅游产业项目贷款7.74亿元。

旅游景区建设普遍存在季节性特点显著、缺乏可靠有效抵（质）押物和有效经营管理理念、资金需求“短频急”、经营风险较高、规模和信用水平较低等融资难点，严重制约其融资能力。近年来，随着兴义旅游产业的持续火热，该行充分依托万峰林特色旅游资源，结合各类经营主体经营发

展实际，从重点项目和关键企业入手，为其量身定制金融产品。该行用“一揽子”定制化特色服务破解旅游景区建设“融资难”“难融资”等问题，重点支持了峰林布衣、云屯生态公园等核心景点。同时，针对文旅企业缺乏有效抵（质）押物的现状，该行大力推广“信用+”组合信贷模式，综合运用各种形式为急需资金的企业破解融资瓶颈。

为进一步加大对民宿产业的金融支持力度，切实助力将民宿打造成万峰林旅游的一张亮丽名片，该行通过“普惠大走访”，对民宿经营主体金融服务需求情况进行了全面摸排，结合各类民宿主体融资痛点、难点问题，创新推出“民宿贷”系列信贷产品，并合理设置贷款期限及最高额度，客户可结合自身实际综合采取信用、担保等方式办理。截至目前，该行已累计投放信贷资金2500余万元，支持万峰林90余家民宿发展，全面助力万峰林民宿产业化、集群化、标准化发展，以金融解码民宿业发展新动能，助力民宿产业发展。

兴义农商银行不断拓展服务内涵及外延，积极提供“包含信贷，但又不止于信贷”的综合金融服务，在旅游消费集中区域设立营业网点、普惠金融服务点等，充分保障景区消费支付需求，全力扩大“黔农e付”在旅游景区及相关消费场景的覆盖面。截至目前，该行共在万峰林、峰林布依等景区布放码牌1000余个；通过“黔农e贷”“码上贷”等线上信贷产品，加大对各类经营主体的金融支持，为景区各类经营主体提供高效便捷普惠的金融服务。

魏天勋

香河农商银行

创新服务模式 推动特色产业发展

一直以来，河北香河农商银行始终坚守服务“三农”的初心，将金融强农作为核心使命，针对香河当地丰富多样的特色产业，如家具城、石材城、汽配城、蔬菜种植以及牛羊养殖等，不断创新金融服务模式，持续加大对“三农”领域的支持力度，为乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。

香河家具城作为东北亚地区极具影响力的家居产品集散地，汇聚了全友、爱依瑞斯等1000余种国内外知名品牌，是北方最大的家具销售集散地以及全国最大的办公家具和红木家具批发市场。香河农商银行精准聚焦家具产业，为众多家具企业和商户提供全方位金融支持。一方面，该行为企业扩大生产规模提供大额贷款，助力其引进先进生产设备、拓展厂房空间、提升产能。另一方面，针对商户在进货、店面装修等环节的资金需求，该行为其提供灵活便捷的小额信贷产品。某知名家具制造企业计划开拓海外市场，需购置新生产线以满足订单需求，却面临资金短缺难题。该行得知后迅速行动，通过深入调研企业经营状况和市场前景，为其发放了一笔高额专项贷款。该企业利用这笔资金顺利引进先进生产线，产品质量和生产效率大幅提升，成功打开了海外市场，年销售额增长超50%，带动了上下游产业链众多企业协同发展，新增就业岗位200余个。

香河石材城，作为华北地区规模最大的石材交易市场和集散中心，占地面积达2000亩，有近千家商户在此经营，年交易额超20亿元。这里的商户大多数是从北京搬迁而来，经营涵盖大理石、花岗岩、人造石三大门类上万种石材产品。香河农商银行积极与石材城管理方合作，了解商户经营特点和资金需求周期，为石材城商户定制专属金融服务方案。对于经营规模较大、资金周转频繁的商户，该行为其提供额度较高、期限灵活的循环贷款，商户可在授信额度内随借随还，极大降低了融资成本和资金闲置率；对于新入驻的小型商户，简化贷款审批流程，依据其租赁合同、进货单据等经营资料给予小额信用贷款，帮助其快速起步。某家装石材公司为扩大展厅规模、丰富产品展示种类，急需资金支持。该行在详细了解其经营状况和发展规划后，迅速为其办理了一笔利率优惠的贷款。该公司利用这笔资金对展厅进行了全面升级改造，新增多个实景体验区，吸引了更多客户，业务量增长显著，在当地石材家装市场的知名度和市场份额不断提升。石材城的繁荣发展，不仅为地方带来了可观的经济收益，拉动了消费，还通过产业集

聚效应，吸引了更多外来投资和人才，促进了地方经济结构的优化。

在汽配城领域，香河致力于打造华北最大的汽车零部件交易中心。中国京津冀汽车零部件物流交易中心经营汽车配件、美容装饰、修理改装、汽保工具、轮胎等项目。香河农商银行针对汽配城产业链生态，推出一系列特色金融服务。该行为汽配生产企业提供设备更新贷款，助力企业提升产品质量和生产效率；为汽配经销商提供库存融资服务，依据其库存商品价值给予相应贷款额度，缓解其资金占用压力；为汽车维修、美容商户提供经营周转贷款，满足其日常运营资金需求。某汽配经销商因拓展业务，需大量囤货，但资金有限。该行通过评估其库存和过往销售数据，为其提供了一笔库存融资贷款。经销商利用这笔资金采购了热门车型的關鍵零部件，及时满足了市场需求，销售额在半年内增长了30%，在当地汽配市场的竞争力大幅提升。汽配城的建设与发展，对地方经济的直接贡献体现在巨额的税收和大规模的就业吸纳上，带动了上下游产业协同发展，提升了地方经济的活跃度。

在蔬菜种植方面，以五百户镇为例，这里蔬菜种植产业十分发达，拥有

蔬菜种植大棚8500余个，是京津地区重要的蔬菜供应基地。香河农商银行深入田间地头，与蔬菜种植户、合作社紧密合作。对于种植规模较小的散户，该行通过整村授信的方式，依据农户信用状况给予一定额度的小额信用贷款，用于购买种子、化肥、农药等生产资料；对于像美鑫果蔬种植专业合作社这样的规模化种植主体，为其提供大额农业贷款，支持其扩大种植面积、引进先进种植技术和设备、建设冷链物流设施等。美鑫果蔬种植专业合作社在扩大种植规模时，面临购买种苗、肥料及建设新大棚的资金缺口。该行得知后主动上门服务，为其发放贷款，解了其燃眉之急。该合作社利用资金顺利扩大种植规模，优化种植品种，产品供应更加稳定，不仅带动周边200余户农户增收，还通过土地流转等方式促进了农村土地资源的合理利用。蔬菜种植产业的蓬勃发展，保障了京津地区的蔬菜供应，提升了香河的区域影响力，农产品的销售为地方带来了经济收入。

截至6月末，香河农商银行各项贷款余额达169.16亿元，较年初稳步增长6.83亿元，信贷投放力度持续增强，为区域经济注入了金融“活水”，切实解决了“三农”及小微企业群体融资难、融资贵问题，推动地方产业根基稳固发展。

王力

石泉农商银行聚焦主责主业

以普惠金融点亮“惠民利企之光”

作为服务地方经济发展的金融主力军，陕西石泉农商银行始终坚持“高质量发展”的主基调，坚守“支农支小”的主阵地，坚定“转型创新”的主旋律，聚焦主责主业，主动担当作为，不断提升金融服务的便利性、可得性、覆盖面，为推进地方经济高质量发展持续贡献力量。

党建引领聚力 金融“活水”润乡村

石泉农商银行认真贯彻落实中央经济、金融及农村工作会议精神，第一时间结合实际研究制定工作措施，深化党建与业务融合，做实“党建引领、金融先锋”活动。该行在13个乡村振兴示范村试点开展了基层党支部联建

共建，为13个乡村振兴示范村农户建档3.39万户，授信1.81万户，贷款余额8.7亿元；在石泉县池河镇明星村和中池镇筷子铺村打造标准化“乡村振兴金融超市”2个，将金融知识送下乡、信贷支持送上门。

为深入落实支持小微企业融资协调工作机制，该行紧跟政策要求，第一时间成立支持小微企业融资协调机制工作专班，制订《石泉农商银行“支持小微企业融资协调工作机制”工作方案》，积极开展“千企万户大走访”活动，明确工作举措，压实各级责任，确保小微企业融资对接全覆盖、有效需求全覆盖。截至3月末，该行走访对接小微企业1797户，按照5项标准向工作专班先后推送了11批120户小微企业“申报清单”，累

计向推荐清单内120户小微企业授信7864.54万元，为其中104家小微企业发放贷款6966.61万元。

同时，该行召开金融顾问工作专题推进会议，明确顾问职责，坚持问题导向，解决实际问题；制定《石泉农商银行2024年精准营销名单》，并按季度对537户客户进行营销走访，累计为其中445户客户发放贷款13.89亿元；落实全县“政银企”座谈会工作要求，及时完成2户企业8100万元意向贷款发放；强化稳经济政策落实，累计投放企业贷款111笔、金额6.45亿元。

机制优化提质效 纾困惠企显担当

石泉农商银行明确辖内城中支行和

营业部分别为小微企业和企业贷款专营机构，通过贷款专营管理，让小微企业贷款精细化管理水平和专业化服务能力得到了显著提升；按照“特事特办、急事急办”原则，为小微企业开辟信贷服务“绿色通道”，充分发挥自身管理半径小、决策路径短、服务效率高优势，提升小微企业办贷效率。

该行严格落实减费让利政策要求，对重大项目、复工复产、公共事业民生领域、民营企业等小微企业给予最大限度的利率优惠，助力企业达产达效。该行累计让利695.94万元，其中为67户企业客户节省押品评估费用66.09万元；制定下发《加强首贷金融服务的通知》，全力推进普惠小微和首贷金融服务，在做小做散上狠下功夫，

不断提升小微企业获贷率。

创新产品破难题 “银担”协同扩渠道

石泉农商银行紧紧围绕县委、县政府“一镇一业一龙头、一村一品一园区”发展规划，针对区域特色及优势产业，不断加大特色产业贷款投放力度，以金融“活水”滋养“三农”土壤，让“致富路”“振兴路”越走越宽；创新推广“乡村振兴能人贷”“特色产业贷”，累计投放“乡村振兴能人贷”565笔、金额1.48亿元，投放“特色产业贷”17笔、金额577.41万元，全力满足产业发展信贷需求。

该行积极对接政府性融资担保体系成员，将合作重心向民营和小微企业倾

斜，将政府性融资担保公司担保作为办理民营和小微企业担保贷款的主渠道，通过“银担”合作解决小微企业、个体工商户和小微企业主贷款“担保难”问题。2024年以来，该行累计向83家民营和小微企业发放政府性融资担保贷款1.6亿元，其中省农担公司担保40笔、金额696万元，财信担保公司担保44笔、金额1.53亿元。

下一步，石泉农商银行将紧跟人民银行支持普惠金融发展各项政策，充分发挥首贷金融服务中心和小微金融服务中心的专营服务优势，变“坐等业务”到深入一线跟踪服务，主动对接重点项目、龙头企业、民营企业等信贷需求，全面实施精准营销，做大信贷存量，活跃县域经济市场。

吴雪