

龙泉农商银行
赋能食用菌产业高质量发展

近日，在浙江渊健生物药业有限公司智能化车间内，龙泉市首条全自动灵芝孢子油生产线正式投入试生产。这一智能化升级的背后，少不了浙江农商联合银行辖内龙泉农商银行金融“活水”的精准滴灌。

在“抓客户、拓市场、控风险”专项行动中，该行客户经理针对该公司设备更新与研发扩产的资金需求，精准为其投放1100万元专项贷款，全力支持其建设智能化生产线与研发实验室。

以此示范，为全面赋能食用菌产业发展，该行持续创新金融服务模式，量身打造“菌贷通”“菌农小额贴息贷”“浙里担·黑木耳贷”等专属金融产品，构建覆盖菌棒生产、农户种植、企业加工、市场流通的全链条服务体系。截至目前，该行已为食用菌产业协会授信20亿元，累计为2300余户食用菌种植户发放菌农贷款超7亿元，切实降低经营主体融资成本，助力农户稳产增收。

张佳艺

鹿泉农商银行
“一企一策”打通融资堵点

为深入贯彻落实国家关于金融服务实体经济、支持科技创新及产业升级的决策部署，河北鹿泉农商银行开展“一池两新万企”行动，了解企业融资需求并据此定制“一企一策”金融服务方案，着力打通企业融资堵点，推动实体经济发展。

近日，该行走访了辖内一家主要从事科技推广和应用服务的科技型企业。在得知该企业因充电运营项目前期投入大，面临流动性资金压力的情况后，当即展开企业贷前调查，收集整理相关材料，随后在一周内顺利为企业发放流动资金贷款600万元。

这笔贷款不仅解决了企业实际困难，也带动了当地新能源汽车服务行业的发展。下一步，该行将继续以务实的作风把“一池两新万企”行动落到实处，激活一池资金活水，润泽实体经济沃土。

巫昊洋

峡江农商银行
提升小微企业金融服务质效

江西省峡江县工业园区内的一家金属加工制造公司原有抵押类贷款150万元。今年以来，江西峡江农商银行对其实施降息政策，在续贷时为其降息1.6个百分点，利于小微企业。这是该行提升金融服务质效，助力小微企业进发活力的缩影。

近年来，该行聚焦保持增量扩面、稳定贷款综合成本、精准对接重点领域等目标，建立小微企业名单对接制度，通过园区管委会、农业农村、市场监督管理局合作，多渠道采集客户信息并进行有效整合，建立了小微企业、新型农业经营主体、个体工商户名单制对接清单。

在此基础上，该行将大数据平台导出的授信未用信小微企业名单下发各支行，由客户经理认领名单任务，逐个联系客户了解其经营状态，分析未用信原因，采取适当降息、酌情提额等方式激活睡眠客户；对有欠贷潜力客户，大额贷款按其授信额度的10%至30%跟进授信、小额贷款按全额跟进授信。

刁磊

无极县农信联社
支持新能源企业扩大生产

日前，依托“一池两新万企”行动，河北无极县农信联社工作人员在走访县域工业园区时，了解到河北源飞新能源科技有限公司正面临发展难题。

据悉，该企业专注于太阳能光伏设备研发与生产，凭借先进技术在行业内崭露头角，但因订单激增，生产车间扩建及新型光伏板生产线引进急需大量资金。然而，由于企业处于快速扩张期，固定资产有限，传统融资渠道难以满足其需求。无极县农信联社迅速响应，组建由公司业务部、业务管理部组成的专业团队，多次深入企业生产车间、研发中心，详细了解企业核心技术、市场订单、财务状况及发展规划，结合该企业轻资产、高成长的特点，创新采用“知识产权质押+供应链担保”模式，为其量身定制“绿电贷”金融产品，在给予利率优惠的基础上开启“特事特办”审批通道，仅用3个工作日就为企业发放600万元贷款，助力其加速技术创新和产能提升，在绿色发展道路上走得更快更稳。李昱

武义农商银行践行“两山”理念

构建绿色金融服务体系

近年来，浙江农商联合银行辖内武义农商银行紧扣高质量发展主线，坚定实施区域绿色转型战略，创新构建了覆盖低碳发展、生态保护、乡村振兴等多维度的绿色金融服务体系。截至今年7月末，该行绿色专项贷款规模达9.79亿元，惠及农户及企业875户，为绿水青山转化为“金山银山”注入了金融动能。

创新驱动：
打造绿色产品矩阵

武义农商银行深耕金融“五篇文章”，创新推出“泉义·减碳贷”“丰收绿色贷”等核心金融产品，创新“减碳即增收”机制，通过差异化定价将企业碳减排成效直接与融资成本挂钩，形成正向激励循环。值得一提的是，该行创新研发的“泉义·减碳贷”产品成功入选了“金华市金融创新二十佳产品”。

该行积极探索排污权抵押贷款，有效解决了企业环境权益资产“沉睡”

难题，为企业开通“绿色融资新通道”；推行“一次不用跑”模式，将绿色信贷审批效率提升40%；同步推广“贷款码”“一码通”等移动支付工具，进一步延伸绿色金融服务半径。

深入一线：

“绿色+普惠”赋能乡村振兴

该行将绿色金融与普惠金融深度融合，以“三进三促”、整村授信(2.0)为载体，依托“驻村帮帮团”“千团助千村”等模式，全力支持宜居宜业和美乡村建设；重点加大对下山创业农户的贷款支持力度。截至7月末，该行已累计向149个农村集体经济组织精准投放“强村贷”3.34亿元。该行在普惠金融重点领域深度融入绿色低碳目标，为企业量身定制“一户一策”融资方案，进一步激活“为普惠金融增绿色，让绿色金融更普惠”的发展引擎。目前，该行绿色贷款占比提升至3.23%，切实推动了绿色金融与普惠金融的有效衔接。

协同治理：

拓宽“两山”转化路径

该行强化“政银”协同，不断拓宽生态价值实现渠道，以抵押创新破题，推出覆盖农村土地经营权、集体土地使用权、大型农机具、生物活体等新型农业抵押产品，实现全县绿色农业经营主体授信服务100%全覆盖，有力地推动了绿色农业高质量发展。

该行以“共富基金”托底，设立3000万元“共富基金”，深入实施“强村富民”行动，专项用于壮大农村集体经济组织、扶持薄弱经济合作社、增加低收入农户和居民收入，为共享绿色发展成果提供坚实保障。

武义农商银行以创新实践生动践行“两山”理念，绘就了生态高颜值与发展高质量齐头并进的“双赢”画卷。今后，该行将持续深化绿色金融工具的应用，进一步完善绿色标准体系，为全国县域探索绿色金融发展模式提供可复制、可推广的武义样板。

贾若彤

启东农商银行
创新推出“惠农贷”

“正愁筹不到钱买蟹苗，银行就上门了！这钱来得太及时了！”江苏省启东市通兴镇的青蟹养殖户老施捧着刚签完的借款合同笑着说道。几天前，他还在为资金缺口愁眉不展；三天后，江苏启东农商银行通兴支行70万元的“惠农贷”已稳稳到账。这是该行践行服务“三农”宗旨，深耕普惠金融、发力支农支小主责主业，支持当地沿海特色养殖产业发展的一个缩影。

近年来，启东市依托丰富的海洋资源，大力发展特色水产养殖业，青蟹养殖更是其中的一张亮丽名片。然而，像老施这样拥有丰富经验但缺乏合格抵押物的“土专家”，融资难题往往成为其

扩大生产、转型升级路上的“拦路虎”。

瞄准这一痛点，该行将服务下沉作为破题关键。在开展常态化走访的基础上，该行创新推出专为农业经营主体定制的“惠农贷”。这款产品采用“信用+农担联保”模式，有效破解了涉农主体普遍面临的抵押难题。与此同时，该行延伸服务链条，积极发挥自身优势，主动牵线搭桥，将特色农产品推介至本地菜市场、饭店等优质收单商户，帮助农户“从塘头直达灶头”，有效拓宽销路；建立贷后跟踪机制，实时关注市场行情变化，及时提供风险提示，当好客户的“金融管家”，为推动乡村振兴贡献坚实的农商力量。

彭铃琳 张金凤

广州市农信联社
为特色产业注入金融动能

一直以来，广西广州市农信联社坚守服务“三农”主责主业，紧贴农时农需，聚焦县域西瓜、葡萄、甘蔗、木瓜等特色产业全链条发展，精准施策、持续发力，为绘就乡村振兴“富春山居图”注入源源不断的金融动能。

今年春天，甘蔗种植大户郭先生因部分应收账款未收回导致资金不足。广州市农信联社客户经理进行实地查看后，为其精准匹配贷款产品，当天下午就将20万元贷款发放到郭先生手上，稳住了他的甘蔗种植节奏，更坚定了他扩大规模的信心。

一年前，王先生打算扩建大棚时遭遇资金瓶颈。广州市农信联社得知这一情况后，组织工作人员对其生产经营

情况进行调查，现场量身制定了金融服务方案，开通便捷授信渠道，第一时间将贷款发放到王先生手中，让他扩建大棚的想法变为现实。

近年来，该联社立足普惠金融战略定位，紧密对接市委、市政府产业规划，实施“一镇一策”“一村一品牌”差异化扶持，着力畅通金融服务“毛细血管”，精准灌溉马岭西瓜、六景葡萄等地域品牌核心环节。通过机制创新与服务升级，该联社着力画好客户“标准像”，为特色产业各经营主体提供“量体裁衣”综合金融解决方案；组建队伍，主动下沉服务开展全方位、多层次的调研走访活动，简化业务流程，全方位满足客户需求，解决其融资难题。

柯鸣芹

神池农商银行
将服务触角延伸至田间地头

金秋初至，硕果挂枝，晋陕山尾神池县八角镇榆林村的穆燕军正在沿田间巡视。玉米秆虽已高过身形，但玉米棒子还略显稚嫩，晋西北大地已颇有寒意，头顶的乌云还在加速秋的到来，尽管如此，他仍未显现急躁与不安，究其原因，是山西神池农商银行的农户小额贷款信用贷款给了他十足的底气，10万元的资金让他能在春耕时就投入了足够的资金、肥料与耐心。

黄土高原上依农而生的不只是农户百姓，像神池县味美醇食品有限公司这样的涉农企业也同样以农为主、靠农而生。中秋将近，大街小巷的胡麻油味日渐浓郁，王先生也开始忙碌地走在采购线上，每到此时，资金不足就成了让他头疼的大问题。近年来，在农商

银行的支持下，资金已不再成为他的困扰。在他的账户里，30万元的资金静待使用，这笔资金让他更加从容地购置了足够的胡麻油、白面、芝麻等必备物品，历经揉、拌、烤之后，它们变成了酥脆喷香的月饼，也变成了他生活的希冀。

服务“三农”、服务百姓，坚守支农支小经营定位，既是该行的思想主线，也是其行动指南。下一步，该行将充分发挥网点覆盖和人力优势，在日常工作中不仅仅把服务做在田间地头、商贾门市，更将服务送到百姓人家。在乡间小道上，常能看到该行工作人员背包而行，主动为有需要的客户提供上门服务。在他们心中，这些服务不只是为了客户提供便捷的体验，更是该行践行“以客户为中心”初心的明证。

李立鹤

竹山农商银行
“银企”合力共谋茶产业发展新路径

近日，湖北竹山农商银行举办“茶叶产业链金融服务座谈会”，辖内88家茶企代表共聚一堂，围绕链式金融服务、“银企”协同与产业赋能等话题展开交流，共谋茶产业全链条发展新路径。

座谈会上，竹山农商银行介绍了该行支持茶产业发展的多项举措。作为扎根地方、服务本土的金融机构，该行持续加强对茶产业各环节的金融支持，已累计向40余家茶企提供贷款1.5亿元，覆盖种植、加工、销售全流程，助力企业规模扩大与转型升级。

为进一步贴近产业实际，“银企”双方共同走进本地龙头茶企实地参观。通过实地触摸和体验，双方增进了互信，也对产业真实运营和资金周转等环节有了更直观的理解。

和顺农商银行
以“网格化”营销打造“商户便民服务圈”

山西和顺农商银行结合当地产业特点，充分调研市场需求，通过落实利率优惠政策、降低融资门槛、深入推进网格化营销等一系列举措，助力个体工商户走上发展“快车道”。

该行着力搭建“责任+网格化”、建档标准化、产品多样化、服务精细化”的金融服务网格体系，为每个网格指派一名“金融专员”，着力打造“商户便民服务圈”；强化营销人员营销技能，组建流动营销小分队，开展定向定点营销，让全方位金融服务触达各类经营主体。该行以市场为导向，根据商户的经营情况、业务需求、问题反馈等进行分类，并据此生成台账；强化对营销的督

导跟进，坚持每日汇报当日营销走访情况，对存量客户持续走访关注，对有意向的客户及时跟进营销，对客户提出的问题及时反馈，坚持为客户提供专业的金融服务，不断提升营销质效。

该行针对不同客户群体的特点和需求，依照“一户一策”原则为其制定金融服务方案，整合线上、线下服务覆盖模式，不断优化业务审批流程，提高贷款办理时效，尽最大力度为其提供信贷支持；积极推介个体工商户贷款产品种类，以线上办贷为依托，进一步提高线上申请、线上授信、线上用信的覆盖率，为个体工商户提供更为便捷高效的信贷服务。

郝学健



山西左云农商银行紧跟县域产业发展步伐，针对水果种植产业，按照其品种、种植面积和预期产量，灵活确定贷款额度和期限，为果农提供从种植到销售的全程资金支持。截至目前，该行已累计投放实体贷款44.47亿元。图为该行支持的苹果梨种植户喜获丰收。

魏晓峰

从江农商银行“金融底肥”助力“黄金果”飘香

金秋时节，走在洛香镇伍伍村的田坎上，稻香、果香交错着沁人心脾。放眼望去，大片大片的金色稻谷随风舞动；在石金荣经营的黄金果种植基地，郁郁葱葱的果树上挂满圆滚滚的百香果，起伏的青翠果山与金色的稻田相互衬托，渲染出收获季节最绚丽的风景线。

每到立秋后，石金荣就会比平时更加忙碌，因为这时果子已陆续成熟，他既要组织工人采果，又要对接销售的准备工作。正在他忙得不可开交的时候，贵州从江农商银行洛香支行工作人员主动上门，解了他的燃眉之急。

“喂，石大哥，你在哪儿呢？我们组织人来帮你摘果了！”从江农商银行洛香支行工作人员刚一到种植基地，就紧锣密鼓地投入采收工作。石金荣开心地说：“可把你们盼来了！我

人手不够，采摘果子根本来不及。”

据悉，石金荣是土生土长的本地人，在种植百香果之前，他曾从事辣椒、水稻等传统农作物种植。在一次外出游玩的机遇下，他偶然吃到百香果，新颖的味道一下激起了他的好奇心。正巧乡村振兴产业项目有百香果种植这一项，他抱着试一试的心态，着手引进果苗、施肥松土、除杂草虫，就此开启自己的百香果种植之路。

然而，他的转型过程并非一帆风顺。半年后，石金荣的自有资金已所剩无多。同家人协商一番后，他主动联系从江农商银行的客户经理了解贷款相关事宜。在得知石金荣的金融需求后，该行客户经理立即动身上门收集材料、评级授信，不多时，属于石金荣的10万元信用授信成功“落地”。信贷资金到账后，石金荣重新燃起希望

的火苗。凭借过去的种植经验和技巧，他在种植第一年就取得了不错的收益，百香果也成了致富的“黄金果”。

石金荣看着手中的果子，满脸笑意地说：“搞助农资金扶持还得是咱们农商银行，你看打开黔农云里的‘致富通·农户小额贷款’板块，就能随借随还，多方便啊！每次我周转困难时，都是从江农商银行为我提供帮助，是真正靠谱、放心的‘百姓银行’！”

从江农商银行作为地方性重要金融力量，始终聚焦本土市场，坚持将优质信贷资源精准投向县域特色产业，助其孕育、成长、壮大，绘就山青、水秀的美丽乡村画卷。截至目前，从江农商银行支持县域特色产业贷款余额5.87亿元、惠及11043户经营主体，其中支持百香果产业贷款余额8426万元、惠及全县584户种植户。

欧春娟

达州农商银行大竹支行加强金融供给

让白茶产业绿叶变“金芽”

作为四川大竹县“六张名片”之一，白茶产业是近年来县委、县政府重点培育的特色农业支柱产业。四川达州农商银行大竹支行积极响应政策号召，聚焦白茶产业链条延伸与产能优化，持续加大信贷资源倾斜力度，精准对接茶企、茶农融资需求，用好用活基本产品，助力县域白茶产业不断发展壮大。

大竹县白茶为引进类产业，相对于农商银行比较了解，擅长的传统种养产业，还缺乏比较完善和成熟的服务经验和可复制的推广模式。为此，该行以“摸清市场边界、逼近市场边界”专项活动为依托，主动对接县农业农村局、商务局等职能部门，全面梳理白茶产业经营主体清单，组织客户经理深入田间地头开展实地调研，动态掌握白茶产业发展的实际需求和潜在风险点。

在此基础上，该支行积极探索“银政企+农户”多方联动的合作机制，与县域白茶主要产区乡镇党委建立良好沟通协调机制，搭建产业信息共享平

台，推动金融资源与产业资源精准匹配，为后续规模化推广积累经验、夯实基础。

白茶种植虽然利润较高，但前期投入较大。大竹县峰顶山茶叶专业合作社在茶厂建设过程中，因承包土地、引进茶树花费大量资金，资金短缺一度让整个项目陷入停滞。就在该合作社负责人一筹莫展之际，达州农商银行大竹支行主动上门对接，迅速启动信贷审批“绿色通道”，为其提供200万元贷款支持，确保了茶叶加工的质量与效率。

在支持白茶产业的过程中，该支行将白茶产业的扩规增效放在首要位置，围绕白茶种植、加工、销售等环节，持续加大信贷投放力度，实现对白茶产业发展的强大支撑。

作为大竹县第一批种植白茶的开拓者之一，如何让白茶产业实现多元化发展，一直是该县金玉芽白茶专业合作社负责人廖先生思考的问题。从2020年起，廖先生就着手推动茶旅融合发展，依托白茶基地的生

态优势，打造集茶园观光、采茶体验、制茶工坊、休闲度假于一体的茶旅融合示范园区。但由于前期建设茶园厂投资过大，导致该合作社资金紧缺。达州农商银行大竹支行了解到这一情况后，主动与合作社进行对接，通过细致的调查和测算，为其提供400万元贷款支持，帮助合作社打造云峰茶谷AAA级景区及特色民宿，持续开发“喊山开茶节”、茶事体验、茶宴品鉴等文化项目。

金融与产业发展是相辅相成的关系，只有产业不断壮大，金融才有更广阔的发展空间，而金融的支持又有为产业注入了源源不断的动力。该支行紧扣地方产业特色，结合乡村振兴战略部署，精准发力，创新服务模式，通过“产业+金融”的深度融合，走出了一条具有地方特色的支农新路。未来，该支行将继续深耕白茶产业链，从种植、加工到文旅延伸，助力全方位、多层次的金融支持体系，助力大竹白茶实现从“一片叶子”到“一个产业”再到“一个链条”的跨越升级，真正将绿水青山转化为百姓致富的“金山银山”。

甘旭