



金融潮涌润塞上 创新蝶变振乡村

——黄河农商银行深耕“千万工程” 赋能乡村振兴

“千万工程”是新时代推进乡村全面振兴的标杆性实践,立足乡村实际,聚焦民生痛点、推动全域提质,为各地赋能乡村发展、激活乡村内生动力提供了根本遵循。近年来,宁夏黄河农商银行深入学习运用“千万工程”经验,持续推动城乡融合、产业提质、农民增收。为适配农村金融新形势,补齐乡村金融服务短板、做实普惠助农工作,该行紧扣“千万工程”富民兴村、产业强村的核心要求,聚焦土地确权农户群体,创新推出产品“新农快贷”及配套普惠金融服务模式。该模式顺应城乡融合发展趋势,以确权土地为依托,精准对接外出务工农户、非常住农户、新市民等群体的资金需求,打破传统金融服务的时空限制,有效填补了乡村金融服务空白,切实破解了农户和新市民的融资难题,以精准金融服务助力塞上乡村振兴提质增效。

从资金短缺到 提质升级的产业蜕变

针对农村金融覆盖不足、空心化群体服务缺位等问题,黄河农商银行持续深耕“三农”领域,2020年起全面推进整村授信工程以来,已实现宁夏所有行政村授信全覆盖,累计达50.28万户农户授信841亿元,授信户数占全区农户总数的58%,筑牢乡村金融服务基础。在全域授信的基础上,该行聚焦农村人口空心化带来的金融服务难题,通过“银政”联动、科技赋能,创新打造农户专属产品“新农快贷”,突破传统信贷服务壁垒,为空白客群、外出务工农户、新市民等群体提供纯信用、高效率的信贷支持,让乡村各类主体都能享受到便捷的金融服务。

永宁县闽宁镇武河村养殖户马福奎的致富蜕变,是“千万工程”理念下金融助农富民的典型缩影。依托乡村振兴政

策红利和“千万工程”持续赋能,当地特色种植养殖产业发展环境持续优化,农户扩产升级意愿不断增强。2025年,马福奎计划扩大肉羊养殖规模,却面临资金周转难题。得益于黄河农商银行产品“新农快贷”的线上服务优势,他通过线上申请,当日便获得9.3万元信用贷款,叠加10万元“富农贷”支持,顺利完成养殖设施升级,成功搭建“玉米—肉羊”循环种植养殖模式。科学化的种植养殖模式有效降低养殖成本,使其全年养殖成本下降30%,生产效益大幅提升。如今,马福奎家庭年收入从8万元增长至15万元,家庭生活条件显著改善,真正过上了依靠产业发展、金融赋能稳步增收的美好生活。

马福奎的蜕变,直观地体现了金融创新助力乡村各类主体发展的实效。“新农快贷”摒弃传统金融抵押要求和烦琐审批流程,推行“无需资料、无需见面、无需担保”的服务模式,精准匹配农户短期、紧急的资金需求。该产品依托大数据风控技术,实现智能授信、精准风控,在严控金融风险的同时,极大地提升服务效率。同时,黄河农商银行通过多元化涉农产品组合,构建覆盖农户创业启动、产业扩张、提质升级的全周期金融服务链条,精准适配农户不同发展阶段的资金需求,不仅有效破解了乡村各类主体资金短缺的发展瓶颈,更充分激活了农户创业兴业的内生动力,夯实了“千万工程”富民增收的发展根基。

从单点经营到 集群发展的生态蝶变

“千万工程”的核心实践路径之一,是推动乡村产业从零散粗放的单点经营,向规模化、智能化、集群化方向迭代升级,以产业振兴推动乡村全面发展。

在平罗县通伏乡五香村,昔日传统人工农耕的生产模式早已革新,无人机植保、智能化耕作成为田间常态,智慧农业新业态蓬勃兴起。当地“飞防达人”曹彦荣的创业成长之路,正是黄河农商银行金融赋能乡村产业转型升级、助力“千万工程”落地见效的鲜活案例。

2018年,曹彦荣瞄准智慧农业发展前景,紧跟乡村产业升级趋势,系统学习无人机植保技术。2019年,他购置首架无人机开启创业之路,但受限资金短缺,设备更新、业务拓展受阻,长期处于小规模单打独斗的经营状态。为培育乡村新业态、扶持新农人发展,黄河农商银行主动下沉服务、摸排需求,2023年为其精准投放5万元“新农快贷”纯信用贷款。这笔及时的资金支持,帮助他更新作业设备、拓展服务业务,顺利成立宁夏飞润航空作业有限公司,正式开启规模化、专业化经营之路。

随着乡村现代农业快速发展,农业社会化服务需求持续攀升,曹彦荣的经营规模稳步扩大。2024年,他再次向黄河农商银行申请30万元贷款,用于扩充设备、储备农资。2025年,该行将他的“新农快贷”授信额度提升至10万元,持续的金融赋能,让他的无人机从最初的1架增至7架,服务范围覆盖周边多个乡镇,使其成为当地智慧农业服务的骨干力量。曹彦荣坦言,正是黄河农商银行的信贷支持,让他牢牢抓住了乡村产业升级发展机遇。金融“活水”的精准滴灌,不仅圆了他的创业梦,更带动了周边村民就业增收,有效推动通伏乡从传统农耕向智慧农业转型,助力区域乡村产业高质量发展。

从“个体突围”到集群发展,彰显了金融赋能与“千万工程”产业振兴理念的深度契合。“新农快贷”凭借低门槛、纯信用、高效率的优势,精准解决了新农人创

业初期的资金痛点,为乡村产业培育优质主体。同时,黄河农商银行建立动态授信机制,伴随经营主体成长持续加大金融支持力度,形成全周期扶持体系。单个创业主体的成功形成“头雁”效应,带动更多村民投身现代农业,吸引人才、技术、资金等要素向乡村集聚,推动乡村特色产业从零星发展走向集群壮大,为乡村产业生态迭代升级提供了有力支撑。

从银行实践到 全区范式的模式创新

黄河农商银行“新农快贷”的创新实践,是金融系统深入学习借鉴“千万工程”经验,深耕乡村振兴领域的重要探索。多年来,该行始终坚守支农支小初心,紧扣“千万工程”乡村全域提质的发展要求,依托1200余名客户经理、360余家物理网点、2352个便民金融服务站点的全域服务网络,打通乡村金融服务“最后一公里”;同时,持续丰富金融产品体系,推出“富农贷”“兴农e贷”等十余款“三农”专属产品,构建起全方位、多层次、可复制的乡村普惠金融服务体系,形成独具特色的金融助农“黄河范式”。从单个农户产业升级到乡村产业集群蝶变,从单点金融创新到全域服务革新,该行以金融创新为抓手,深度融入宁夏乡村振兴发展大局,学习践行“千万工程”经验;通过持续优化普惠金融服务、破解乡村融资难题、激活乡村发展动能,为塞上乡村产业提质、农民增收、乡村增色注入源源不断的金融“活水”。下一步,该行将持续深耕本土“三农”领域,优化乡村金融产品与服务模式,深化“千万工程”金融实践,为宁夏乡村振兴样板区建设、区域乡村高质量发展持续贡献金融力量。

马军

务模式,助力地方特色产业提质增效。

针对池州鳊鱼养殖特色产业,池州九华农商银行推出专属产品“鳊鱼贷”,服务覆盖养殖、加工全链条,已累计授信金额2.25亿元,贷款余额1179.84万元;推出产品“小龙虾贷”,支持养殖户扩大生产规模,已累计授信金额990万元;联合省农业信贷融资担保公司推出产品“兴农e贷”,贷款余额2544.7万元。该行以一笔笔信贷资金,为传统产业转型升级注入金融动力。

同时,池州九华农商银行联合市税务局、市科技局、市人才局推出产品“池九科税贷”“池九人才贷”,专门面向科技企业和高层次人才提供融资支持,推动科技金融、人才价值转化为发展资本,让人才创业少一点负担、多一份底气。此外,该行创新推出“农机贷”“农担贷”“强村贷”等涉农信贷产品,并不断加大贷款投放力度,重点支持新型农业经营主体、农村基础设施建设、特色种植养殖产业,让金融资金直达田间地头。

从“金融村官”扎根各“村居”,到社区宣传走进千家万户;从精准滴灌特色产业,到普惠金融服务广覆盖,池州九华农商银行用一件件实事,推动普惠金融服务走深走实,为推进乡村全面振兴注入源源不断的金融“活水”。 赵珊珊

以“千万工程”为鉴 浇开乡村振兴之花

——池州九华农商银行坚守初心使命践行普惠金融

民族要复兴,乡村必振兴。“千万工程”扎根乡村实际,推动资源要素下沉基层,着力建设宜居宜业和美乡村。作为池州本土的地方法人银行,安徽池州九华农商银行始终坚持党对金融工作的集中统一领导,深入学习“千万工程”经验,牢牢坚守“服务‘三农’、服务小微企业、服务地方经济发展”的初心使命,紧跟市委、市政府产业强市、乡村振兴等重点工作安排,立足本土、扎根民生,把自身发展融入地方经济社会发展大局,努力当好地方金融服务的主力军、乡村振兴的排头兵、普惠金融的践行者。

截至2026年6月末,池州九华农商银行各项存款余额322.23亿元,较年初净增23.53亿元,增幅7.88%;各项贷款余额218.32亿元,较年初净增11.51亿元,增幅5.56%;涉农贷款余额74.24亿元,较年初净增1.77亿元,增幅2.44%;支农支小再贷款余额10.58亿元,民营企业家贷款余额3.75亿元。这一组组实实在在的数,记录着该行以金融力量助力乡村振兴的扎实脚印。

乡村振兴,重点在基层,关键看服务落地。池州九华农商银行率先在贵池区开展“金融村官”进万家工作,向全区172个“村居”派驻98名“金融村官”,把金融服务真正送到乡村一线。这些“金融村



官”,既是业务联络员,也是老百姓身边的贴心人。他们主动融入基层治理,实地了解各村发展现状,挨家挨户走访农户、新型农业经营主体,把各项支农惠农政策落到实处;通过入户走访,摸清群众真实的金融需求,及时掌握基层一线情况,实实在在帮助群众解决实际困难,打通金融服务落地的“最后一公里”。在做好信贷服务的同时,该行“金融村官”还当起金融知识宣传员,围绕防范电信诈骗、防范非法集资、“套路贷”等内容开展科普,不断增强农村群众的风险防范意识。

金融服务既要上门跑,也要接地气、入人心。池州九华农商银行设立“村居”

活动中心,安排专人统筹推进全辖网点社区主题活动,主动对接街道社区、村“两委”、机关单位以及辖区企业,依托网点内外场地,开展形式多样的社区便民活动,活动以普及金融知识、服务基层群众为主要内容,推动金融宣传常态化开展,实实在在守护老百姓的财产安全。截至6月末,该行累计举办各类社区活动2875场,惠及群众6万余人次。

产业兴旺,是实现乡村振兴的根本。池州九华农商银行始终坚守“金融为民”初心,把服务乡村振兴摆在突出位置,搭建多层次的农村金融服务体系,紧扣池州农业发展实际,围绕地方特色产业定制金融产品,落实“一产业一方案、一领域一产品”服

近年来,贵州兴义农商银行深入学习运用“千万工程”蕴含的发展理念、工作方法和推进机制,紧扣“农信黔行”党建品牌建设要求,聚焦新市民“上班没空办、下班没处办”的痛点,打破传统网点服务的时空局限,以党员为核心组建“金融外卖”骑手队伍,将金融服务送上门,以党建引领服务、产品、管理三大转型,将党的组织优势转化为金融服务效能,探索出一条“无处不在、触手可及”的金融助力新市民发展致富的新路子。

服务转型 从等客上门到送“货”上门

客户通过兴义农商银行的微银行小程序一键“下单”,该行“金融外卖”骑手即

时“抢单”后提供一对一上门服务;信贷业务受理从原本以天为单位的限时服务,优化为“金融外卖”骑手30分钟上门响应,真正打破了传统银行时间与地域的双重限制,金融服务的便捷度实现了质的飞跃。

兴义农商银行以党支部为载体,常态化开展党员业务技能培训、团队协同攻坚、服务复盘提升等党建赋能活动。依托党员志愿服务队,该行将“金融小课堂”嵌入社区、园区、商圈、外卖站点等新市民聚集场景,同步宣讲就业创业、民生保障等党的大政方针与惠民政策;围绕反诈防骗、征信保护、创业贷款等问题面对面答疑解惑,推动政策解读与金融服务融入日常,有效提升了新市民的政策知晓度与金融服务获得感。

产品转型 从千人一面到精准滴灌

兴义农商银行根据客户授权,利用身份证号码、联系电话等信息,查询征信数据、银联数据及其他系统内外数据,按照系统模型及规则,给予“响应快、额度适中、利率合适”的贷款额度,实现“指尖办、即时贷”,让新市民足不出户即可获得信贷资金。

兴义农商银行充分发挥“金融外卖”骑手扎根一线、贴近群众的优势,对新市民集中的行业进行细分类理,形成摊贩、客运、餐饮、商超、种植、生活服务、外出务工等12类行业客户群体“画像”,逐一明确行业特征值与授信标准。针对无固

定经营流水、缺乏传统抵押物的新市民群体,该行客户经理通过上门走访,现场核实经营场所、收入水平、资产状况等信息,即可快速核算授信额度。该行这一做法正是“千万工程”坚持因地制宜、分类施策理念在金融领域的生动实践。

兴义农商银行组织党员客户经理牵头开展实地尽职调查,全面掌握客户生产经营、收入支出、资产负债、社会信誉等情况,科学评估行业风险与偿债能力,为经营稳定、发展潜力大的新市民客户匹配综合授信产品;围绕新市民创业、就业、住房、消费、乡情等多元场景,创新推出“新市民快贷”“新市民消费贷”“新市民乡情贷”“新市民微企贷”“新市民家园贷”等系列定制产品,全方位覆盖新市民

今年是“千万工程”实施第二十四年,浙江省锚定“千村向未来、万村奔共富、城乡促融合、全域创和美”的全新方位,推动工程从人居环境整治向产业振兴、民生提质、治理增效、共同富裕全维度升级。

作为深耕浙江本土的地方法人银行,浙江稠州商业银行(以下简称:稠州银行)始终紧扣省委、省政府战略部署,把服务乡村振兴、助力共同富裕作为践行金融工作政治性、人民性的核心抓手。面对新时代“千万工程”的新要求,该行没有止步于传统信贷投放的单一路径,而是以系统思维重构农村金融服务体系,创新打造“共富基金”“共富驿站”“共富专员”“共富工坊”“共富直播”的“五共一体”服务模式,以金融为纽带串联起公益帮扶、民生服务、人才对接、产业赋能等多重功能,把金融服务深度嵌入乡村产业发展、民生保障与基层治理的每一个环节。

基金聚力惠泽阡陌 金融扬帆奔赴共富

8月10日,台风“白海豚”的余威尚未散尽,前一日的一场大雨化作连绵细雨。一场与台风“抢时间”的“共富直播”正在线上火热开播。直播间的主角,是嘉兴果农为规避台风灾害紧急采摘的锦绣黄桃。镜头里鲜果饱满金黄,镜头外订单飞速增长,上线不到十分钟,数百单黄桃便被抢购一空。直播间另一侧,稠州银行工作人员同步出镜,用通俗易懂的语言向网友讲解电信网络诈骗常见套路,将金融反诈知识融入助农带货的全过程。

这场台风天里的助农行动,只是稠州银行“共富直播”矩阵的一个缩影。截至目前,该行与乡裕科技合作开展的“共富直播”已达40余场,并形成了稳定的常态化播出机制:每月10日固定开播一场主题专场,当月下旬再加播一场特色场次,节奏清晰、覆盖全年。从常山胡柚到长兴白茶,从仙居水蜜桃到武义宣莲,从淳安辣椒酱到各地山珍干货,该行直播间的货架上,摆满了来自浙江山野的特色农产品。

为了进一步拉动消费、让利于民,“共富直播”还为消费者配套“满29元减5元”专属优惠券,补贴资金全部由稠州银行“共富基金”承担。据悉,早在2022年,该行便以2亿元冠名设立共富基金,同步发布《浙江稠州商业银行支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区行动方案》,确立“七大目标”“二十条举措”,以“真金白银”的投入彰显助农共富的决心。

驿站扎根乡村沃土 专员连起村民心声

今年5月15日,稠州银行首家“共富驿站”在台州市仙居县大战乡大战村正式揭牌。据悉,该行计划在辖内各县市区的乡镇、“村居”分批建设“共富驿站”,将其打造为集金融服务、民生便民、助农展销、宣传科普于一体的乡村综合服务枢纽。

走进大战村“共富驿站”,便民服务的细节随处可见:养老助老专区配备了急救箱、血压计等设备,随时为老年村民提供健康便利;农产品展示柜里,小黄姜、水蜜桃、番薯粉丝、杨梅等特色产品整齐陈列,既是乡村物产的展示窗口,也是助农销售的线下触点。

稠州银行建立“银行专员+‘村居’专员”的双专员服务机制,每座“共富驿站”都配有专属“共富专员”,实行“每月一次驻点、一场宣讲、一次培训”的“三个一”工作法,确保服务精准到户、责任落实到人。稠州银行仙居支行的“共富专员”丁伟敏,就是这支队伍中的一员。

8月11日,村民潘中海来到“共富驿站”办理开卡与备用金申请业务,在丁伟敏的协助下,不到5分钟便完成了全部流程,顺利获得20万元的备用金授信。“村里正在推进居住升级,大家翻建房子都需要资金,现在家门口就能办贷款,随用随取,太方便了。”潘中海感慨道,道出了许多村民的心声。

稠州银行仙居支行行长应青华介绍,“共富驿站”整合民生服务、助农、金融宣传等多项功能,已成为大战村“金融+民生”的服务中心。

工坊搭建兴业舞台 故土实现增收梦想

在浙江省衢州市龙游县詹家镇姜家村,村民姜国光的家中总是一派热闹景象。8月12日,村里十余位70岁左右的阿姨围坐在一起,指尖翻飞间,一朵朵色彩鲜艳的塑料花便成型待运。这些手工制作的工艺品,将经由义乌小商品市场远销东南亚、非洲等地,而这间农家小院,就是稠州银行重点对接服务的“共富工坊”。

据了解,姜国光经营这家手工工坊已有9年,依托与义乌贸易商的稳定合作,为村里的闲置劳动力提供了家门口的就业岗位。在这里务工的多为中老年妇女,一天能获得50到150元报酬,部分村民靠这份工作一年能增收2万元左右,既兼顾了家庭,又贴补了家用。

稠州银行龙游支行对接该工坊后,不仅将其作为农产品展示与金融宣传的线下触点,更针对“共富工坊”的经营特点与融资需求,创新推出专属信贷产品,给予其差异化的授信支持,让“共富工坊”发展有底气,村民创业有支撑。

金融“活水”的注入,激活的是整个村庄的创业活力。在姜家村,有村民开办二手车公司急需周转资金,稠州银行龙游支行快速为其发放20万元贷款助其起步;有村民想买货车跑运输增收,10万元购车贷款很快落地。依托“共富工坊”的信息对接与信用传导,该行已累计为姜家村35户村民发放了贷款,发展开卡客户123户,真正实现了“服务一个工坊、激活一片乡村”。

站在共同富裕示范区建设的关键节点,展望“千万工程”向纵深推进的新征程,金融“活水”的作用愈发重要。稠州银行乡村振兴部总经理张涛表示:“下一步,稠州银行将始终坚守本土初心,持续深化‘五共一体’服务模式,把金融服务的触角延伸到更多乡村的田间地头,把共同富裕的种子播撒在更多村民的心中;以金融为笔,以实干为墨,在之江大地的广袤乡村,绘就农业更强、农村更美、农民更富的壮美画卷,让‘千万工程’的金名片在新时代绽放更加璀璨的光芒,为浙江高质量发展建设共同富裕示范区贡献源源不断的金融力量。”

金融连民心 『五共』织锦绣

浙江稠州商业银行创新农村金融服务模式纪实

□ 本报采访组 伍洪 李吉森

成本,提高效率。从“服务跟着百姓走”的初步探索,到“金融外卖”的深入实践,兴义农商银行让金融触达快速高效,真正以旗帜领航,让普惠金融之光照亮千家万户。

截至2026年6月末,兴义农商银行新市民金融服务中心累计新增客户4331户,投放信贷资金5.85亿元,以仅占全行8.7%的“金融外卖”骑手力量,贡献了全行20.11%的个人客户增长,以“小队伍”撬动了“大服务”,切实构建起党建引领、金融赋能的发展新模式。该模式得到了上级党委及当地政府的表扬和批示,被贵州省委改革办作为典型案例专题编发,成为金融助力新市民融入城市、共同致富的“兴义样板”。 于慧