

深耕一粒米 守护一个梦

■ 本报记者 李美丽
通讯员 蒋纪华 朱剑锋

在广东省台山市斗山镇的万顷稻田间，陈爽荣作为当地深耕丝苗米种植的“新农人”，正热络地跟乡亲们聊着天。据了解，从广州返乡创业至今十余年，他逐步从一名创业青年成长为村委干部、品牌经营者，其创办的绿稻农场成功入选全国家庭农场典型案例。这背后，是台山农商银行13年的持续支持，更是其坚守“支农支小”定位、深耕普惠金融的初心与实践。

2014年，怀揣着创业梦想的陈爽荣回到家乡斗山镇五福村，开始探索现代农业种植。2018年，他创办绿稻农场，注册“爽香味”品牌，尝试走育秧、种植、加工、销售一体化发展的全产业链路子。

随着种植规模扩大，购置农机、建设生产基地等都需要大量资金投入。然而，传统融资模式难以匹配农业生产投资周期长、回报见效慢的特点，这成为横亘在陈爽荣面前

的第一道难关，让满腔热情的他一度陷入困境。

关键时刻，台山农商银行主动靠前服务。该行辖内斗山支行客户经理多次深入田间地头实地调研，精准摸排陈爽荣的融资需求，在综合评估项目前景与风险后，于2019年为其简化办贷流程，发放50万元信贷资金。这笔资金如同“及时雨”，助力陈爽荣的绿稻农场配齐插秧机、收割机等现代化农业机械，完成关键设施升级。

机械化水平的跨越式提升，让农场从育苗到加工全流程实现标准化、自动化运作，整体生产效率大幅提高。绿稻农场也迅速成长为省级示范家庭农场、全国基层农业科技示范基地，为后续高质量发展打下坚实基础。

随着农场步入良性发展轨道，陈爽荣的产业蓝图不断拓展。2021年，他成立台山绿稻生态农业发展有限公司，探索“公司+基地+农户”联动模式，积极拓展稻鸭共养、精深加工等新业态。

产业链条延伸，带来了更大规模的资金需求。在此过程中，台山农商银行始终相伴左右、同频共振。2022年，在了解到台山绿稻生态农业发展有限公司扩大规模、打造品牌的新需求后，台山农商银行斗山支行迅速跟进，再次为其投放30万元信贷资金，精准支持企业育秧基地扩建和生产线机械化升级，同时充分用好乡村振兴、青年创业等优惠政策，在贷款利率和审批流程上给予倾斜，切实降低企业融资成本。

在金融持续赋能下，台山绿稻生态农业发展有限公司的产业链条日益完善，基地辐射带动能力和加工产能稳步提升。

保障粮食收购资金不断档，是金融机构义不容辞的责任。2026年年初，正值春节前粮食收购关键时期，台山绿稻生态农业发展有限公司因回款周期等原因面临阶段性流动资金压力。台山农商银行在贷后回访中第一时间掌握情况，迅速启动绿色通道，坚持特事特办、急事急办，在最短时间新增投放30万元专项贷款，确保企业粮食收

购工作顺利推进，不误农时、不误农事。

“十多年来，无论遇到什么困难，只要一个电话，农商银行的人总会第一时间出现。正是有了这份沉甸甸的信任和支撑，我们才敢放开手脚，去尝试‘稻鸭共生’这样的生态农业新模式，为家乡绿色发展贡献力量。”陈爽荣感慨道。

截至2026年2月末，台山农商银行已累计向陈爽荣创办的绿稻农场及相关产业发放贷款200万元。

台山农商银行十几年如一日支持陈爽荣创业的故事并非个例。一直以来，台山农商银行始终以快速响应、贴身服务，将信贷资源优先投向粮食安全、乡村产业和新农人创业等关键领域，守护农业经营主体资金链安全，用金融担当筑牢地方“米袋子”坚实防线。

未来，该行将继续聚焦丝苗米产业升级、新型农业经营主体培育，以更加精准、高效的金融服务，支持更多像陈爽荣一样在田野上奋斗的追梦人，守护好农民的“米袋子”，拓宽群众的“致富路”。

优化服务提质效

■ 本报记者 王磊 通讯员 王珊

今年以来，山西长子农商银行紧抓第一季度营销旺季时机，以优化厅堂服务为基础，以强化外拓走访为抓手，双轮驱动、协同发力，对辖内农户、商户走访，精准对接其金融需求，持续提升金融服务质效，以实际行动践行“金融为民”初心使命。

在优化厅堂服务方面，长子农商银行南常支行主动延伸金融服务场景，优化服务流程，提升客户体验，努力打造有温度、有速度的金融服务港湾。

针对老年客户群体风险防范意识相对薄弱的点，该支行工作人员在业务办理间隙，主动为前来办理业务的老年客户讲解反诈宣传折页，并结合真实案例深入剖析“冒充公检法”“养老诈骗”等常见骗局，帮助老年客户提升识别诈骗能力，切实守护好客户的“钱袋子”。

同时，长子农商银行南常支行聚焦老年群体服务需求，持续优化厅堂便民服务，配备老花镜、应急药品等便民物资，设立敬老服务窗口，开通绿色通道，安排专人引导、优先办理，为老年客户提供“一站式”贴心服务。

为进一步延伸金融服务半径，切实满足周边居民、商户的金融需求，长子农商银行岚水支行组织员工积极开展外拓宣传活动，主动走出网点、走进群众，将优质、便捷、安全的金融服务送到客户家门口。该支行还深入乡村、商户，开展政策讲解、产品介绍、“一对一”解答等，对存款、贷款、手机银行使用等金融知识进行细致讲解，有效提升群众的金融知识掌握度和风险防范意识，切实守护好群众的财产安全。

为精准对接客户的金融需求，近日，长子农商银行草坊支行组织员工深入周边临街商铺，开展贷款产品与“晋享e付”专项营销活动，将金融服务送到商户经营一线。

针对商户在经营中遇到的资金短缺、周转困难等问题，长子农商银行草坊支行工作人员重点推介特色信贷产品，突出“审批快、利率低、手续简、用款灵活”等优势，现场解答商户关于贷款申请、担保方式、还款期限等疑问，为有资金需求的商户量身定制融资方案，助力其发展壮大。

下一步，长子农商银行将持续优化厅堂服务体验，不断强化外拓走访力度，以更优质的金融服务、更精准的产品供给、更高效的服务效率，为地方经济高质量发展贡献金融力量。

聚焦核心任务强根基 书写奋进新篇章

■ 本报记者 王爱静 通讯员 屈云峰

作为扎根本土、服务地方的金融主力军，江苏泰兴农商银行聚焦产业升级、乡村振兴、民生改善、政务便民等核心任务，以党建为引领、以创新为引擎、以服务为根基，在赋能实体经济、推进城乡融合、保障民生福祉等领域深耕实干，用金融活水持续滋养地方高质量发展沃土，书写了农商银行与县域经济共生共荣的奋进篇章。

截至2025年12月末，该行资产总额达579.94亿元，较当年年初增加55.98亿元；各项贷款余额377.21亿元，较当年年初增加29.64亿元；各项存款余额497.31亿元，较当年年初增加48.37亿元。

泰兴农商银行坚持以高质量党建引领高质量发展，深化“金融+党建+乡村振兴”服务模式，与各乡镇、村居广泛开展党建共

建，同园区、市属国有企业互派11名优秀年轻干部双向挂职，构建“政务+金融”深度联动体系，推动金融服务与地方经济社会发展同频共振。

紧扣泰兴“产业强市”战略，泰兴农商银行优化服务布局，选派人员赴园区驻点办公，精准对接特色农业、精细化工、高端装备制造等特色产业，构建起“落地即服务”的重大项目快速响应机制，同时针对部分项目建设周期长、抵押物不足等痛点，创新建立“前景评估+信用放款”机制，为重点产业项目早投产、早达效注入强劲金融动能。截至2025年12月末，该行制造业贷款余额达121.33亿元。

在积极践行“双碳”战略方面，泰兴农商银行打造绿色金融产品矩阵，推出“绿能贷”“光伏贷”“碳权贷”等系列产品，创新发布泰州首款绿色金融产品“碳流贷”，首批为

5家企业授信3400万元；发放全市首笔500万元碳挂钩贷款，通过利率优惠激励企业减排，助力泰兴绿色制造体系建设。

同时，泰兴农商银行深度融入乡村振兴发展大局，将金融服务延伸至田间地头，连续5年实现泰兴1.5万户新型农业经营主体走访全覆盖，完成建档1.15万户；依托“农保泰e贷”“苏农担”等特色涉农产品，持续加大对新型农业经营主体及特色产业的支持力度。截至2025年12月末，该行涉农及小微企业贷款余额达336.79亿元，较当年年初增加30.38亿元。

泰兴农商银行还构建“6+11”信用评价模型，整合政府数据与征信信息实现农户精准画像，推出“信农E贷”特色产品，截至2025年12月末，累计发放超8000笔、金额达30亿元，有效破解农户“融资难、融资贵”问题；联合泰兴4家农业龙头企业，累计开展

“泰惠生活助农惠民”系列活动8场，配套优惠权益惠及客户近1万次，切实破解“农民卖菜难、居民买菜贵”难题。

此外，泰兴农商银行聚焦民生福祉改善，以群众需求为导向，构建多元化民生金融服务体系。比如，该行打造社保卡综合服务场景，建成42个社保卡、医保便民服务站，联动泰兴民政局及当地商家深化民生服务，推出早茶金融场景、社区菜场“买菜满减”等便民举措，其中早茶场景全年交易5.61万笔、支付金额75.35万元，社区食堂服务累计达2.54万人次，显著提升社保卡使用率。

未来，泰兴农商银行将持续深耕“支农支小”主责主业，在服务产业升级上再发力、在推进乡村振兴上再深耕、在保障民生福祉上再提质，以更优质的金融产品、更高效的金融服务，为谱写“强富美高”新泰兴现代化建设新篇章贡献力量。

小石头写出“大文章”——

华安农信联社金融赋能推动华安玉产业变革

福建华安，因玉而名，因雕而兴，走进当地的“玉雕走廊”，更是如入石头的世界，放眼望去巨石累累叠叠，千姿百态。沉睡于此的便是有着“十大国石候选石”“中国四大名玉”“漳州市石”美誉的华安玉（又称九龙壁）。如今，华安玉正经历一场青春的蜕变。这场从深闺走向市场、从传统迈向时尚的产业变革背后，一股来自本土的金融活水，正以其精准而有力的灌溉，成为激活千年非遗、赋能县域特色经济的关键力量。

聚焦地标产业 打造金融服务“先锋号”

华安玉雕承载千年匠心，是福建省省级非物质文化遗产，更是国家地理标志认证的本土特色产业。20世纪90年代，华安玉产业兴起，这块深山璞玉以观赏奇石、工艺品、建筑装饰、保健品等姿态走进大众视野，如今已成为华安文化传承与经济发展的重要支柱。

面对华安玉这一承载着文化与经济的特色地标产业，华安农信联社主动担当，创新设立“玉雕地标主题银行”。这不仅为物理网点的升级，更是服务模式的变革。该联社以主题银行为支点，全面对接产业链上原料采购、创意研发、市场销售、文旅融合的全链条金融需求。



华安农信联社金融助理在漳州昌华石业有限公司了解企业销售情况。

“我们联社扎根华安、服务本土，与地方产业同频共振、共生共荣。”华安农信联社主要负责人表示，“为深耕华安玉这一特色地标产业，我们倾力打造玉雕地标主题银行，以专业金融力量赋能非遗玉雕高质量发展。”

据介绍，华安农信联社积极聚焦玉雕产业原料采购、技艺升级、市场拓展、文旅融合全链条需求，创新推出“产业贷”“小微贷”“文旅专项贷”等特色产品，执行优惠利率，开通绿色通道，减免相关服务费用，精准覆盖玉雕匠人、家庭作坊、小微企业及产业园区。截至2026年2月末，该联社已累计向玉雕产业授信约4000万元，以实实在在的金融投入破解产业融资难题，助力华安玉雕做大做强。

该联社还积极联动政府、行业协会搭

建合作平台，助力玉雕产品线上线下融合销售，推动产业与文旅、文创深度融合发展。

精准信贷滴灌 滋养产业转型“两生花”

金融活水贵在精准。华安农信联社的资金并未“大水漫灌”，而是精准滴灌到产业转型最关键的“土壤”中，催生出了“文创焕新”与“工业突围”两朵并蒂莲。

一朵绽放在“文创焕新”的潮玩市场。当矿山禁令产业思考存量增值，年轻化消费趋势倒逼产品创新时，资金成为转型的“点火器”。漳州昌华石业有限公司负责人黄昌华对此感受深刻：“去年底，正是农信社300万元的信用贷款，让我们敢于大胆购入



华安农信联社金融助理到福建和发制镜有限公司了解金融需求。

原料，开发出‘唐马’挂坠等系列爆款文创。”这笔“及时雨”般的资金，不仅帮助企业将华安玉从厚重摆件变为时尚配饰，更推动年销售额突破千万元，成功驶入年轻化、礼品化的新蓝海。

另一朵开放在“工业突围”的创新赛道。当传统应用领域竞争红海，一家本土企业毅然将华安玉研发成耐磨耐腐蚀的工业“托辊”。福建和发制镜有限公司在攻克技术难关、筹建新厂以应对数千万元订单的关键时刻，华安农信联社“一户一策”送来了近700万元的资金支持，并为其定制应收账款质押融资方案，彻底解决了扩大生产的后顾之忧。

“没有农信社的支持，我们很难跨出这突破性的一步。”公司董事长李朝和坦言。如今，其“九龙璧托辊”已应用于多个重工业领

域，实现了石材价值的指数级跃升。

厚植本土情怀 激活乡村振兴“新引擎”

从支持产业创新到服务产业园区，从护航文创“小清新”到赋能工业“硬科技”，华安农信联社的赋能始终与产业脉动同频。这背后，是该联社扎根县域、服务本土的深深情怀，更是其以金融手段推动乡村特色产业振兴的主动作为。

华安农信联社主要负责人表示，未来该联社将继续以“玉雕地标主题银行”为桥头堡，用更优质、更精准、更暖心的服务，持续守护非遗匠心，激活产业新动能。在这场由金融赋能的深刻变革中，古老的华安玉正洗去尘埃，闪耀出与时俱进的光芒，而华安农信联社，正是那一道为其擦亮光彩、注入灵魂的活水之源。