

# “活水”润大地 乡村产业兴

## ——翼城农商行武池支行倾力支持地方经济发展

本报记者 刘文军

进村入户走访宣传、举办整村授信现场会……翼城农商行武池支行通过一次次专业、高效的优质金融服务，为群众的生生产活注入了金融“活水”，“贷”动大家共同走上致富道路。作为地方金融主力军，武池支行推动服务重心下沉，始终坚守支农支小服务定位，充分发挥地缘、人缘、亲缘优势，围绕普惠金融服务乡村振兴工作，倾力推动金融“活水”高效赋能乡村振兴。截至目前，该支行共发放贷款700余户、金额1.2亿余元，有效推动地方经济高质量发展。

### 整村授信送上“备用金”

“乡亲们好，这次过来是介绍我们农商行的信贷产品，大家有需求的，现场就可以向工作人员了解情况……”近日，在南梁镇北常村村委会会议室里举办的整村授信现场会上，武池支行副行长王玉虎亲切朴实的话语引起了共鸣。随后，王玉虎逐一详细介绍相关的信贷产品和金融政策，村民们纷纷向身边的工作人员咨询，现场气氛热烈。

“我家养了100多只羊，想要申请一笔贷款，需要提供什么资料？”“我家种植的苹果树，每年春管时需要资金周转，这种情况能够办理贷款吗？”……授信现场

会上，村民向工作人员详细介绍自己的情况。“只要大家的征信和资产没有问题，都可以获得授信，办理程序很简单，而且获得授信后，只有使用才会产生利息，不使用就没利息，十分实惠。”在听到村民的问题后，工作人员立即答复。随后，许多村民提出了授信申请，工作人员一一为大家办理，获得授信的村民脸上充满了喜悦。“真是太好了，这下家里就有足够的周转资金了。”村民王东东高兴地说，此次现场会上获得了30万元的授信额度，他信心满满。

现场会上，武池支行共办理授信40余笔、金额600余万元，这是该支行开展整村授信现场会的一个缩影。近年来，为了满足群众的发展需求，武池支行每周都会在辖内的行政村举办一次整村授信现场会，为群众送去发展资金。

### 下沉服务支持特色产业

由于南梁镇地理位置及气候适宜苹果树生长，许多村民都种有苹果树。为了保障村民在种植的过程中不为资金发愁，武池支行工作人员经常走访苹果种植户，为他们送去资金支持，有效保障了地方特色产业发展。

在梁壁村的一处苹果种植园内，村民姚海泉看着树上红彤彤的苹果，脸上露出了幸福的笑容。“多亏武池支行工作人员上门为我办理20万元的授信，让我有足够的资金管护果园。”姚海泉种植了20亩地的苹果树，每年需要支付的人工、化肥等费用较多，有时会遇到资金紧张的状况。2023年，王玉虎在上门走访中向他推荐了农商行的信贷产品。姚海泉考虑后便提出了申请，很快获得了武池支行的支持，让他有足够的资金周转。

不仅如此，在武池村经营水果包装的鲁老板也经常会遇到资金周转问题。“每年，我们都要准备大量苹果、葡萄等水果的包装袋和包装箱，每次订购这些物品都需要大量的资金，而且时节性非常强，这就需要有足够的周转金。”鲁老板说，因此，在武池支行工作人员上门时，她就说明了自家的情况，没想到，该支行工作人员立即介绍了符合她发展需求的金融产品。于是，她立即进行了申请，顺利获得了30万元授信。

作为地方金融主力军，武池支行下沉服务，时刻关注辖内特色产业发展情况，及时上门服务，为地方特色产业发展注入金融“活水”。

### 授信快捷解决发展难题

“孙总，这段时间经营怎么样？”“生意还不错，多亏了武池支行，让我有足够的资金。”近日，武池支行客户经理冯国庆来到一家生鲜超市进行贷后回访，超市负责人孙小丽感激地说。

孙小丽是南梁镇村民，在县城内经营生鲜超市已有多年。今年4月，由于超市发展需要扩大规模，但资金不足，她便来到武池支行寻求帮助。接待她的冯国庆详细了解清楚她的需求，便和同事进行实地调查后，立即回到支行办理各项贷款资料，在最短的时间内为其办理了80万元的信贷资金。“家乡银行的服务真是太棒了，而且非常及时，可是帮了我的大忙。”孙小丽高兴地说。

一直以来，武池支行始终紧盯辖内群众的发展资金需求，通过形式多样的服务方式，为群众的生生产活提供了充足的资金保障，为地方经济高质量发展贡献农商力量。

## 农信聚焦

金秋时节，霍州农商行“农

情绿意”小菜园里硕果累累。霍

州农商行工会积极开展职工小

菜园建设，丰富职工“菜篮子”、

温暖职工“心窝子”，为职工营

造健康、绿色的生活环境。因为

职工正在采摘蔬菜。

本报记者 摄

## 授信到农家 养殖增动力

### ——曲沃农商行里村支行支持养殖产业发展侧记

本报记者 潘华玲

牛、羊、生猪等养殖行业，对养殖合作社、生产合作社等逐户上门服务，

深入了解其资金需求后，客户经理立刻收集资料，然后第一时间

为我办理了20万元期限三年的可循环贷款，解决了我的资金难题。”

在信贷资金支持下，杨建泽的猪场焕然一新。

同样受益的还有里村镇文敬村的养殖户胡红军。“今年年初申请贷款，

经过全面审核、审批，里村支行最终为我发放了20万元贷款。目前

存栏有百十头猪，看最近这个价格，好好养着肯定能卖不少钱，现在的

猪场设施老旧了，将来我还想着搬新的猪场，相信有你们的支持，肯定能实现。”

胡红军的笑容中，有曲沃农商行支持带来的自信。

“文敬村有20多年的养殖历史。起初的时候信用社给需要资金的养殖户提供2万元的贷款支持，

后来虽几经变迁，但我们的支持一直陪伴着养殖户的发展。截至目前，我们对文敬村养殖类的支持共有40户、贷款资金300余万元。”

王旭东表示，里村支行通过提升金融服务、创新工作举措，加大对辖区畜禽养殖产业的信贷支持力度，促进产业发展，助力农民增收。

## 三十余年的坚守

### ——记安泽农商行客户经理殷乐有

本报记者 潘华玲

村金融工作而思学不倦，因此他让自己在思想上始终保持党员的先进性。”党员的身份让我始终谨记自己的职责，并督促我在学习中与具体工作相结合，做到学有所思、学有所得、学有所用。始终保持党员在思想方面的先进性，扎根基层、知农爱农、服务“三农”。殷乐有说。

### 脚踏实地创优业绩

“相比年轻人不太擅长的新思维、新方法，我这个年龄的人不擅长，所以很多时候都是用自己的笨办法。”殷乐有所说的“笨办法”其实是深入群众当中，用一句句问候和无数次的交心去工作。

在安泽县良马镇边寨村村民杜爱国眼中，殷乐有不仅是无话不谈的老朋友，更是急需资金时能及时给予支持的农商人，是生意经营上出谋划策的好帮手。“2010年，他来到良马信用社工作，我们就开始打交道，一直相处到现在，他看着我一步步发展壮大，有空了总会来找我聊聊，帮我出主意。这些年我经营机械设备租赁和中药材收购加工都需要资金，今年也出现了资金需求的

情况，他知道后上门分析市场前景和资金情况，用心帮我解决难题。”杜爱国说，殷乐有考量了其常年经营机械设备租赁和中药材收购加工的情况，很快与同事一起为其办理发放了200万元贷款，为他送去了发展动力。

殷乐有说，笨鸟要先飞，还要事事冲锋在前，眼、嘴、手、腿都要勤快，才能为每一次高效的服务做足准备。一张笑脸、一杯热茶，身处一线的问题殷乐有与群众亲如一家人，对群众反映的问题，始终听在耳里、记在心里、解决在行动上。“作为一名党员，光是自己优秀远远不够，更要让自己在每一次金融服务中发挥好先锋带头作用。”殷乐有始终把“做事先做人，万事勤为先”和“用心做事，用情做人”作为自己的行为准则，凡事想在前、干在前，以自己的“笨办法”创造高效率。截至目前，（今年）他吸收存款6200万元，净增371万元；发放小额及商户贷款2500万元，清收不良贷款24.6万元，超额完成工作任务。

### 心怀赤诚无私奉献

“他心中有群众，有一颗金子般的心，永不

## 丰收节 奉上金融大礼包

9月22日，2024年中国农民丰收节暨第七届洪洞红薯文化节开幕现场，彩旗飘扬，人声鼎沸，处处洋溢着丰收的喜悦。身着红马甲的洪洞农商行淹底支行工作人员犹如一道亮丽的风景线，穿梭在人群中，他们面带微笑，手持一沓沓精美的宣传彩页，耐心向过往群众介绍着各类金融产品和服务。

“大爷，您看看我们农商行的产品，授信之后，资金可以循环使用，随用随贷、随有随还，用款才有息，非常方便。”淹底支行客户经理夏志亮一边说着，一边将宣传彩页递到一位满脸笑容的老大爷手中。老大爷接过彩页，仔细看着，眼中满是好奇：“真有这么好的事？那我要是想用点钱修修我家那大棚，能行不？”夏志亮笑着回答：“当然可以啦，只要您符合条件，很快就能拿到资金，不耽误您修大棚。”

活动中，淹底支行工作人员携带平板电脑现场办公。他们神情专注，手指在屏幕上快速滑动，为有资金需求的客户进行评级授信。另一边，设立的宣传台前围满了人。抽调的业务骨干现场宣讲，为过往群众普及与生活息息相关的信贷产品、征信、存款保险、反洗钱、反电诈、反非法集资等金融常识。他们用生动的案例和通俗易懂的语言，让大家听得津津有味。“大姐，您平时会用手机银行吗？不会的话我教您呀，可方便了。”

## 丰收节 奉上金融大礼包

工作人员殷凤对一位中年妇女说。大姐有些犹豫：“我怕学不会呢。”殷凤耐心地：“很简单的，我一步一步教您，您一学就会。以后您在家就能办理很多业务，不用专门跑银行了。”说着，她拿起大姐的手机，手把手地教她使用手机银行、微银行、云闪付。洪洞农商行的工作人员还积极征求服务方面的意见和建议。他们拿着笔记本，认真地记录着每一条意见和建议。我们借助这次活动的契机，积极履行社会责任，结合全行正在开展的“普惠金融 扩面增量”拓客活动，组织“红马甲”金融服务队现场为老百姓送家庭备用金、送金融服务、送金融知识，倾情助力中国农民丰收节和红薯文化节。”淹底支行行长孟宁宁介绍。

此次活动，共发放各类宣传彩页3000余份，拓展营销各类客户37户，现场授信6户、金额90万元，预授信22户、金额180万元，营销存款12笔，当日揽揽115万元，为9户农户办理晋享e付收款码，为客户绑定手机银行、微银行、云闪付177项。我们要传承老一辈农信的“背包精神”，践行“普惠金融主力军”的责任担当，加大对需求人群的支持力度，帮助广大群众解决金融服务和资金难题，为农民增收致富和乡村振兴战略实施提供更加有力的金融支持、贡献更大的农信力量。”孟宁宁信心满满地说。

本报记者

### 乡宁农商行枣岭支行——

## 上门送资金 椒香飘四方

本报记者 刘文军

“王师傅，这段时间很忙吧？”“随着花椒采摘的结束，我的收购工作快接近尾声了，最忙的时候已经过去了。”

近日，乡宁农商行枣岭支行副行长杨康琦和同事来到枣岭乡史家沟村村民王军泽家上门服务。看到杨康琦一行的到来，王军泽脸上挂满了笑容：“杨副

行长，多亏了咱农商行给我办理20万元的授信额度，让我能及时把现钱结算给种植户，收购很顺利。”

在王军泽家院子里，呼吸之间全是满满的椒香味。彩钢瓦棚下，满满当当的花椒筐整齐摆放着，这都是今天乡亲送过来的花椒，质量都很好。随后经过加工，外地的收购商直接上门收走。”

王军泽高兴地说。

早在20多年前，史家沟村就进行了农业产业结构调整，开始由单纯种植传统农作物向种植花椒转变，王军泽就是其中一员。“当时，我就是抱着试试的态度种植的，没想到第一次采摘回来的花椒就卖出了好价钱。”

王军泽说，于是，他开始一心一意把心思扑在花椒种植上。如今，王军泽种植有20亩地的花椒，每年到了采摘期，他会雇用村民帮忙采摘。

多年的种植经历，王军泽发现销售鲜花椒和干花椒带来的经济效益差距较大。因此，他便想着自己在家烘干花椒，这样就能大大提高收益。于是他准备好烘干设备，不断学习摸索，逐渐掌握了花椒烘干技术。“烘干花椒最主要是保证花椒原有的颜色，所以控制好火候是关键因素。”王军泽说，刚开始烘干时，他使用的是火炉，每次烘干，他必须时刻守在火炉旁观察操作，以保证烘干质量。正是王军泽的辛勤付出，他烘干的花椒得到了收购商的认可，打开了销路。

随着销路的拓宽，王军泽自己种

的花椒已满足不了需求。2012年，他开始收购周边种植户的花椒进行烘干。“我的花椒这些年基本上都卖给他了，根本不愁销路。”前来卖花椒的村民王克勤说。

“周边的花椒种植户愿意把花椒卖给我，一方面是距离近，再有就是只要他们把花椒送过来，我马上就能够结清账款。”王军泽说，他能够有充足的资金，多亏了枣岭支行的大力支持。

原来，在王军泽收购花椒的初期，他就经常和枣岭支行打交道，后来接触时间长了，合作也越来越紧密。尤其是在2021年收购花椒期间，王军泽资金周转出现了暂时的困难，他便向枣岭支行工作人员咨询申请贷款的条件。“只要您的征信、资产良好，就可以获得授信。”

“听到工作人员的介绍，王军泽立即进行了申请，顺利获得了10万元的授信额度，帮他解决了资金难题。”

在体验到农商行授信的便捷优势后，2022年，王军泽再次向枣岭支行提出追加授信额度的申请。他说：“使用起来非常方便，让我的收购量实现了持续增长。”

在收到王军泽的申请后，杨康琦和同事便对其原先的授信使用和花椒收购情况进行了解，在得知其各项情况良好后，把他的授信额度增加到20万元。“对于想发展而又缺少资金的群众，我们肯定是大力支持。”杨康琦说。在得到枣岭支行的支持后，王军泽的收购生意越做越大，“现在我一年能收购鲜花椒5万多公斤。”王军泽高兴地说。

如今，在枣岭支行的资金支持下，王军泽的花椒生意越做越红火，他也过上了红红火火的好日子。

## 农信故事

褪色，总在帮助别人时特别慷慨，对自己却很抠门。”这是殷乐有的同事、朋友和他服务过的群众评价他时经常说到的话。作为一名“60后”，勤俭节约是他烙印在骨子里的习惯，一个印有农商行标识的公文包，他用了一年又一年，而他对群众却是慷慨无私。

“他真正的在设身处地地为我们考虑，除了银行人的身份，更多的是交心的朋友。”安泽县良马镇边寨村村民孟庆伟说，他常年经营木材、粮食购销和中药材加工购销生意，由于2022年、2023年加工中药材期间，受到市场价格波动影响没有及时出售，今年春季收购玉米，资金存在不足状况，“没想到这个节骨眼上，我父亲又突然生病治疗。出院回家后，我一边担忧父亲的身体，另一边还得四处寻求资金。殷乐有多次到家中看望我的父亲，在知道我的难后后，他多次跟我长谈，聊我的生意前景，切实让我感受到关心，于是决定和安泽农商行建立信贷关系，申请到200万元的授信资金，让我及时抓住了收购时机。”

殷乐有没有什么惊天动地的事迹，但他用持之以恒、坚持不懈的精神，在平凡岗位上用行动认认真真做每项工作，在“三农”主战场上脚沾泥土、勇做奉献，展现出新时代共产党员的风采。

## 明星员工

本报记者 潘华玲

## 「农商行是我的「娘家人」」

“王姐，这批新到的运动鞋款式可真不错，肯定能大卖。”近日，几位顾客在侯马轻工城王爱群的店铺里，一边仔细打量着货架上的运动鞋，一边兴奋地说。王爱群满脸笑容地回应：“哈哈，那是肯定的，咱做批发生意的，就得保证商品品质好、款式新。”侯马农商行侯马支行客户经理尉洋恰巧前来开展上门服务，看到这样热闹的场景，脸上露出欣慰的笑容。

王爱群从事鞋类批发生意已经20余年，最初入行始于多年前的一个偶然。“2000年，我和爱人还在上班，一成不变的工作让我们感觉厌烦，那我们侯马做生意的人特别多，于是我毅然决定下海经商。我没有经验，就先试着和别人合作开饭店，后来跟着哥哥摆摊卖鞋，初出茅庐的我也招揽了很多生意，我哥哥夸我天生是做生意的把式。”王爱群笑着说，那时她敏锐地察觉到运动鞋市场的巨大潜力，毅然决定投身于这个充满挑战与机遇的领域。

“最开始只是摆摊卖鞋，冬天寒风刺骨，夏天烈日暴晒，但我们都没有叫过苦。后来决定在当时该市场户的情况，店铺租金、采购货物等需要大量的资金投入，而有限的启动资金很快捉襟见肘。正当我们一筹莫展之际，当时的侯马信用联社犹如黑暗中的一盏明灯，为我们带来了希望。”

提到当年的情况，王爱群不禁发出感叹。侯马农商行的前身侯马信用联社针对当时该市场户的情况，采用了五户联保贷款的优惠政策，为像王爱群一样有需求的商户制定了贷款方案，工作人员主动上门服务，详细介绍金融产品和办理流程。经过深入的沟通和评估，成功为王爱群提供了9万元的贷款。这笔资金如同久旱后的甘露，滋润了王爱群的创业梦想，让她和爱人得以顺利地采购到优质的运动鞋，开启了自己的批发生路。

有了侯马信用联社的支持，王爱群和爱人信心满满，他们深知，要在激烈的市场竞争中脱颖而出，必须提供高品质的产品和优质的服务。于是，他们不辞辛劳地奔波于各大运动鞋生产厂家，精心挑选款式新颖、质量可靠的运动鞋。同时，注重服务也成为他们成功的秘诀，对每一位客户都热情周到，耐心解答他们的问题，凭借着优质的产品和良好的服务，王爱群的运动鞋批发生意逐渐走上正轨，客户群体也不断扩大。

“2009年，侯马轻工城市场刚建好，我和爱人商量后，决定将原本买房子的钱拿出来买商铺，于是花费30万元买了现在这个铺面，事实证明我们这个决定是对的，后来几年，生意越做越好，既买了房子又扩大了销售范围，日子和生意都越来越好。”王爱群说，从最初的小打小闹，到后来在侯马轻工城拥有颇具规模的批发店铺，他们一路走来，历经了无数的艰辛与坎坷，每一步都离不开侯马农商行的支持。她感慨地说：“农商行不仅为我提供了资金支持，还给予了我专业的金融服务和宝贵的建议，他们是我创业路上最可靠的伙伴。”

然而，创业之路从来都不是一帆风顺的。随着市场不断变化，王爱群又面临着新的挑战。近几年线上销售的兴起，对于线下实体的冲击不断加大，加之受到疫情影响，王爱群的生意遭受了接二连三的冲击。“虽然常年积累下很多客户，但我们基本面对的都是线下实体店，商家卖不出货，我这边出货量也不去。为了适应市场需求的变化，2021年，我们建立了微信客户群，每天在群内销售，客户收货后通过物流发货。”王爱群说，正当生意一步步转型的关键时期，2022年爱人突发脑梗，儿子也当兵离家，她不仅得承担起店铺全部的工作，还要照顾患病在床的爱人。2023年生意遭受几十万元的损失，更让她身心交瘁。

“困难来了，就把它克服，活着不就是克服一个又一个困难吗？”王爱群说，正当她由于生意欠缺流动资金时，侯马农商行再次伸出援手。侯马支行工作人员根据王爱群店铺的实际情况，为其提供了专业的金融咨询和建议，并办理了30万元的贷款支持，还帮助王爱群优化资金结构，合理安排贷款还款计划。同时，侯马支行积极与王爱群分析行业动态和市场趋势，让她能够及时调整经营策略，适应市场变化，走出困境，让生意日益红火、绽放光彩。王爱群感慨地说：“农商行是我的「娘家人」，总是在我遇到困难的时候帮助我，让我的生意越来越好。”

本刊邮箱：lfrbnxzk@163.com

本版责编：宋海华 本版校对：范雅楠