

服务“三农”小微 助力实体经济  
农商银行在行动

夏县农商银行凭着一个“背包”，综合排名由全省“垫底”跃升全省第一——

“背包”里，“藏”着什么？

云里心

“背包”是什么？  
“背包”是“背包精神”的独特标识。

农商银行前身的老一辈农信人，身背帆布包，翻山越岭、上门办公，这种扎根基层、主动上门的服务精神，被人们亲切地称为“背包精神”。

而在夏县农商银行，“背包精神”已然蝶变为“背包金融”，正全面性、根本性地重建重塑银行形象。

今年二季度，夏县农商银行靠着“背包金融”，推动全行综合考评排名由全省“垫底”跃升全省第一。

“背包”里，到底“藏”着什么？

背包“藏”着先进性

夏县瑶峰镇居民师女士近年来的生活可谓一波三折。

一场疾病打开一个行业。前几年，师女士的丈夫身患疑难杂症，久治不愈。后来，他自学艾灸不仅治好了自己的病，还帮师女士治好了高血压。夫妻双方决定以艾条制作为突破口，进军健康产业，成立了鑫伟红艾草有限公司。  
一次坚持开启一场合作。师女士原本经营着一家蛋鸡养殖专业合作社，生意稳定，且有一家长期合作银行的支持，不缺资金。夏县农商银行客户经理高寒瑜坚持走访，用“宁可备而不用，不可用而无备”的理念说服了师女士，为其授信30万元。

一次抽贷认准一个朋友。有两家银行的贷款支持，师女士购进了3大车艾草。正当艾条准备投产时，另一家银行突然抽贷了。她焦头烂额，高寒瑜找上门来，一起分析合作社资金情况、研究行业发展形势、坚定发展信心，并将原有的30万元授信进行增额，且利率低、手续简便。

在夏县农商银行的大力支持下，师女士的艾条顺利投产。目前，不仅建起了20多亩的艾草种植基地，还开了艾灸馆、艾条网店，一派欣欣向荣。  
“在别的银行抽贷时，为什么农商银行能挺身而出，与客户共渡难关？”师女士对高寒瑜的做法十分不解。

“因为我是一名共产党员，要带头将‘背包精神’落实到产业兴农上。”高寒瑜不假思索。

共产党员的先进性与“背包精神”的先进性，在夏县农商银行深度融合、相得益彰。

先进性关键要坚持党建引领。该行创新做法，将党支部建在5个产业发展的“堡垒”上，全面打造“模范先锋”“金融赋能”“文化驱动”“产业兴农”“零售标杆”5个党建品牌。通过5个支部之间的大PK，推进党建与业务深度融合。

先进性体现在坚守主责主业。无论是树立“背包金融 甜美到家”的品牌理念，还是落实“背包精神”的三年行动计划，该行始终坚持支农支小，服务当地主导产业发展，全力打造“小而美”银行。

先进性离不开文化激励。该行以“背包精神”为核心，打造党建文化、考核文化、信贷文化、服务文化、清廉合规文化、人本文化等六大文化体系，实施积分管理办法，将积分考核结果与干部任用、评先评优、薪酬调整、岗位流转相挂钩，全方位激励员工潜心谋事、激情干事、担当成事。

高寒瑜身上的“背包精神”，让师女士对夏县农商银行十分信任。“不管什么时候打电话、发微信，她都能及时接听回复。”师女士笑着说，“以后的存贷款业务，只要高寒瑜一个电话，其他银行我都不考虑了！”

“背包精神”蕴含的先进性，夏县农商银行用党建来引领，用坚守主责主业来落实，用六大文化来灌溉，切实把金融工作的政治性、人民性，书写在“三农”和小微企业的广阔沃土上。

背包“藏”着群众性

夏县祁家河乡庙坪村村民老张4年前决定种西瓜，启动资金需20万元。手头钱不够，他就上门找夏县农商银行和另外一家银行贷款。

他从夏县农商银行很快就贷了5万元，而另外一家银行贷款2个月都没办下来，差点耽误农时，把老张急得团团转。

“不仅第一次办贷快，以后每年贷款都是夏县农商银行送货上门。”老张的感受，是夏县农商银行践行“背包精神”群众性的鲜明写照。

群众性，就是要携手客户共同成长。去年，办贷中心客户经理孙凯杰在下乡走访中，发现老张计划将种植规模从10亩扩大到25亩，便主动上门服务，发放贷款20万元。不仅额度提高了，利息还降低了。今年，老张的西瓜每亩收益比去年提高了3000多元。

群众性，就是要和群众打成一片。夏县农商银行把“小安”“小夏”作为“背包精神”的“代言人”，并把宣传版面、广告屏主要投向乡村、社区，让群众看见、让群众检验。目前，贷款找“小夏”、存款找“小安”，已成为当地群众的共识。

与“小安”“小夏”同行的，是一个个化身“背包侠”的客户经理。

祁家河是夏县最偏远的乡，四面环山、交通不便。孙凯杰学习“背包精神”后深受激励。他周一开车进山，每星期的一、三、五处理存量业务，二、四、六下乡走访，周末才能下山回家。

“虽然比较辛苦，但村民的认可是对我最大的慰藉。”孙凯杰说。他上山下乡一年来，新增客户近100户，其中大部分都是走访了解需求时拓展的。

有大量时间走入村入户，就能和客户打成一片，什么都能说，什么都能聊，对拓展业务、改进工作、发现商机很有帮助。“以前坐办公室，客户办完业务就走了，双方始终是熟悉的陌生人。”孙凯杰说。

秉持“背包精神”，孙凯杰所在的办贷中心今年以来客户增加到200余户，新增授信2000多万元，累计放贷总额1.7亿元。

“背包精神”蕴含的群众性，就是一切为了客户、为了客户的一切。从支持客户创业起步，到陪伴客户发展壮大，再到携手客户共克时艰，时时处处都有“小安”“小夏”的身影。用真情换真心，夏县农商银行已成为群众的首选银行。

背包“藏”着本土性

瑶峰镇陈村李女士种了十几亩杏子。三四年前，她在夏县农商银行用“富农贷”贷款10万元。

去年，李女士扩大规模后，投资杏树的资金就略显紧张。客户经理李梦丽了解这一情况后，及时上门服务，以“果蔬贷”将其授信额度提升到20万元，利率还降低了。

“果蔬贷”是夏县农商银行立足本土特色产业，专门开发的一款信贷产品，有着利息低、放贷快、随用随取等优势。

立足本土，重在突出特色经营。夏县是农业大县，蔬菜、水果、中药材等优势明显。夏县农商银行聚焦“特”“优”农业产业，围绕“贷款找小夏”这

一主线，开发了西瓜贷、百草贷、果蔬贷、金丝贷，最大限度满足农户需求。

此外，该行还围绕“存款找小安”这一主线，从零售和对公两个维度出发，开发了“小安存”家庭版、企业版，以精准化的拳头产品，提升客户黏性。上半年，该行存款突破100亿元，存款市场份额达53%。

立足本土，还需外拓延伸服务。蒸馍是水头镇的主导产业之一，全镇外出蒸馍人员较多。在深耕当地小微商户的基础上，水头办贷中心与水头支行联合组建金融服务小分队，到西安开展延伸服务。

通过座谈交流、上门走访等形式，金融服务小分队了解外出老乡的创业经历、生产生活、金融需求等情况，讲解宣传惠民惠农政策和各类金融产品，让客户切身体会到家乡的“背包银行”就在身边。

馍铺杨师傅想扩大规模，但缺乏启动资金，他打算回去一趟了解夏县农商银行最新贷款政策。“想不到还没回去，农商银行就上门送贷了，真是省心又省事！”杨师傅说道。

在3天的延伸服务中，金融服务小分队共为外出创业人员办理授信40户、授信金额680万元，办理信用卡77张，预约存款350余万元，预约办理“晋享e付”收款码12户。

“背包精神”蕴含的本土性，在于围绕当地特色产业，深入挖掘本土金融需求，精准创新产品和服务，把资金有效用在当地；在于充分发挥人缘地缘情缘优势，用初心守望外出乡亲，用真诚服务千家万户，把普惠金融送到每一名在外创业人员的身边。

背包“藏”着专业性

夏县南大里乡是蔬菜之乡。几年前，该乡辛董村村民王师傅从夏县农商银行贷了15万元，种了4个蔬菜大棚。

王师傅觉得年纪大了，只要能把四棚蔬菜种好就行了。客户经理刘淑云却不这么想。经过详细调查，他鼓励王师傅扩大经营规模，并将授信提高到35万元。

专业人做专业事。刘淑云搜集整理蔬菜行情，动态更新销售信息、价格信息、市场信息等，及时为王师傅提供信息支持。

有了贴身的“蔬菜金融顾问”，王师傅信心大增，他将种植规模扩大到8个棚，年收入20多万元。

能让客户经理化身“金融顾问”的背后，是夏县农商银行创新实行的“信贷工厂”模式。

该行把全行信贷资源分为农户、小微、公司、零售客户“四个板块”，相对应地成立乡村振兴部、公司业务部和小微专营支行，精准匹配不同客户的信贷需求，实现专业化运营。

同时，在风险资产管理部下设三大收贷中心，专门负责管理和清收风险贷款，形成贷前、贷中、贷后全流程闭环管理，让专业人干专业事。

“信贷工厂”最具代表性的，是体量最大的乡村振兴部的运行机制。

建平台。乡村振兴部将全县乡村划分为5个区域，把原来的12家综合型网点整合为5个区域办贷中心，建立“一三五”维护存量、“二四六”拓展新增的工作机制，专营信贷业务。

绘版图。详细绘制全县171个行政村村的“营销版图”，把全县5.4万农户按照风险级别，逐户标注为“白、黄、蓝、灰、黑”五种颜色，为授信提供基础依据。

配人才。推行“客户经理等级评定体系”，启动三年“内外兼修”培训计

划，构建优胜劣汰的动态管理机制，为客户经理构建清晰的职业发展和晋升路径，铸就一支高素质、专业化的信贷精英队伍。

在“信贷工厂”模式下，客户经理马小武已成为菜农的“市场顾问”，每周都要与菜农们见面交流，帮助菜农提高经营效益。

“背包精神”蕴含的专业性，夏县农商银行用“信贷工厂”模式来解答。通过四大业务定位、绘制营销版图、配备专业团队等措施，让客户经理有精力、有动力、有能力走出去拜访客户、开展营销，形成专业人干专业事的新格局。

背包“藏”着坚韧性

流失的老客户，如何让他们“回心转意”？

用真诚。对夏县农商银行而言，每一位老客户都是并肩走过的伙伴，即便暂时疏远，也从未被淡忘，更期待着重新牵手。

用行动。为了重新拉近与老客户的距离，客户经理们翻出历年的客户档案，按行业、区域梳理出名单，逐户上门走访，用温暖的问候打开沟通的大门。

用事实。不少老客户坦言，当初选择其他机构，多是考虑了利率因素。对此，客户经理们精心准备，细致回应。他们带着市场同类产品的调研情况，结合客户的贷款需求，一笔笔算清“实惠账”：同样的贷款金额和期限，夏县农商银行的产品利率更有优势。

许多老客户感慨道，当时看到别家银行利率低就动了心，后来才发现不如预期，还是夏县农商银行的更实惠，每一分都算得明明白白。

面对当前存款多、放贷难和大行下沉的严峻竞争形势，夏县农商银行发扬“背包精神”，用“精诚所至、金石为开”的坚韧性，不断唤回失去的老客户，持续巩固拓展着业务阵地。

坚韧性，既发端于真心诚意地为客户着想，也离不开智能化、网络化的科技支撑。

传统背包里的“算盘+账本”，已迭代为新式背包里的“平板+终端”。夏县农商银行专门设计了多功能业务背包，将金融服务装进智能背包，实现“入户、调查、授信、放款”全流程移动办理。

不管在窑洞还是在果园，只要有信号，贷款就能办。据统计，2025年上半年，该行通过“背包银行”为偏远地区客户办理业务超8000笔，服务效率提升70%，偏远乡村基础金融服务覆盖率从65%跃升至90%。

科技+创新，让“背包精神”更坚韧。夏县农商银行在背包中嵌入“乡村振兴服务包”，包含农产品溯源二维码、反诈预警等创新模块，为农户提供全方位的金融服务。

今年西瓜上市季节，客户经理帮瓜农搭建线上直播间，贷款资金与直播培训同步跟进，带动西瓜线上销量增长200%，5000余户农户加入了“金融助农共同体”。

山高，背包装着路；梦再远，背包连着心。

夏县农商银行将背包里“藏”着的先进性、群众性、本土性、专业性、坚韧性相融合，用党建引领、“小安”“小夏”、“信贷工厂”、智能背包、文化建设等一系列体系来支撑，推进“背包精神”一体认识、一体落实、一体评估，推动“背包金融”融合化、综合化、整合化，让广大客户的金融服务获得感成色更足、金融服务幸福感体验更强。

平陆以文艺力量推进移风易俗

好“运”有我 文明润城

本报讯(记者 付 炎)近日，平陆县举办“弘扬文明新风尚 移风易俗润心田”主题晚会，以文艺力量凝聚群众共识，推进移风易俗，赋能基层治理。

此次晚会紧扣移风易俗核心主题，节目兼具艺术性与教育性。现场设置的“特色楹联送乡镇”环节成为一大亮点。楹联爱好者结合各乡镇地域文化特色创作内容，书法爱好者现场书写后赠予乡镇代表，将传统文化与时代新风巧妙融合。文艺表演环节，小品《彩礼风波》直面高价彩礼

等社会陋习，用幽默情节引发观众对陈规陋习的反思；快板《新风入万家》节奏明快、朗朗上口，生动传唱新时代文明行为规范；歌曲《婆婆也是妈》则以温情旋律传递家庭和和睦睦的正能量。整场晚会高潮迭起，掌声不断，在寓教于乐中引导群众更新观念、认同新风。

近年来，平陆县依托县、乡（镇）、村（社区）三级新时代文明实践阵地，将移风易俗作为深化基层治理、促进乡村振兴的重要抓手，通过党员干部带头践行、选树典型宣传推广等方式持续推动乡风民风、人居环境、文化生活“三美”建设，为城市发展和乡村振兴筑牢文明根基、注入精神动力。

绿色发展 扬帆出海

本报记者 付 炎 特约通讯员 罗晓庆

眼下，位于晋陕豫黄河金三角承接科技创新产业转移示范园的山西博科蓝途新能源科技有限公司，积极顺应全球能源变革趋势，持续发力新能源领域，为绿色能源应用注入强劲动力。

走进博科蓝途的生产车间，机器的轰鸣声与工人的忙碌身影交织成一幅充满活力的生产画卷。各条生产线上的设备如精密的机械舞者，正高速且有序地运转着。工人们则以娴熟的技艺，专注地进行着组装、检测等关键工序。

“目前，我们的生产设备已全部调试完毕并投入使用。这套设备是依据自主研发需求精心配置的，能够精准匹配锂电池组的生产工艺，为产品的高质量生产提供了坚实保障。”山西博科蓝途新能源科技有限公司总经理王博介绍。

专业的生产设备无疑是保障车间高效运转的核心要素。在这套先进设备的助力下，车间犹如一部精密运转的机器，源源不断地生产出高品质的产品。车间一角，王博手持刚下线的锂电池组告诉记者：“这款产品主要用

于电动助力车，在骑行过程中提供稳定动力。目前所有批次均销往美国市场，订单持续增长。”

据了解，近年来，山西博科蓝途新能源科技有限公司始终专注于锂电池研发与智造领域，凭借自主研发团队的卓越创新实力和专业生产团队的精湛工艺，在激烈的市场竞争中脱颖而出。公司实现了动力锂电池年产能达1万组、储能锂电池年产能达1.2万组的佳绩，以高性能、高安全性的优质产品，精准满足了新能源市场多元化的需求。

同时，该公司自建海外销售团队，积极拓展海外市场，通过实施本土化运营策略和构建全流程自主销售体系，锂电池组每年对美销量超过两万组，在海外市场上占据了一席之地。

展望未来，王博表示，该公司将继续加大技术创新投入力度，不断强化研发团队的创新能力，优化锂电池组产品性能，并将根据市场动态适时扩大产能，积极助推新能源产业升级与绿色能源转型，为可持续发展贡献更多力量。

产业生金 反哺民生

本报特约通讯员 卫世新

秋阳洒在新绛县泉掌镇王守庄村蔬菜大棚上，棚内西红柿挂满枝头，棚外运输车辆往来穿梭。

这个有着“羊舌故里”之称的村庄，近年来攥紧产业发展、资源盘活、村企合作“三股劲”，让集体经济从“薄家底”变成“厚支撑”。

“以前市场破破烂烂，一年给村里交不了几个钱，现在改造后干净又热闹，光发包收入就翻了近8倍！”提及村里的蔬菜市场，村会计王新中难掩笑意。

王守庄村蔬菜市场曾因设施陈旧，每年仅向村集体交4.5万元。去年，村里在新绛县农村经济事务中心的指导下，瞄准这一“痛点”，多方筹资140余万元升级改造蔬菜市场，如今市场入驻经营户20余家，主打西红柿、乳瓜等产品，年交易量突破1500万公斤，交易额达7500万元，仅市场发包一项就为集体增收33万元。

除了激活产业载体，盘活“沉睡”资源也是增收关键。该村聚焦“三资”管理提质，通过多轮协商规范，成功收回遗留多年的307亩集体土地，重新规范租赁合同与承包价格，每年为集体新增收入11万余元，实现了集体资

产的保值增值。

村企合作则为集体经济注入“新动能”。王守庄村引进山西瑞恒农业股份有限公司，共建种苗育苗基地，年推广优质种苗2000万株，带动全镇1万亩蔬菜大棚完成成品种植。2024年，双方再投50万元打造中小学生研学基地，开设劳动实践课堂，形成“企业有收益、集体有收成、农民有收入”的共赢格局。

集体经济“鼓起来”，民生福祉跟着“实起来”。该村先后完成5条主街柏油硬化、新装路灯120盏，投入40万元改造280户人畜吃水管网，为110户进行“煤改电”，改厕实现全覆盖。该村在收回的4处闲置宅基地上，改建了停车场和小游园，村民生活品质显著提升。与此同时，村史编纂、村歌创作、廉政公园建设等文化举措同步推进，让“羊舌故里”既有经济实力，更有文化活力。

“下一步，我们将继续把集体经济这块‘蛋糕’做大，让村民共享更多发展红利。”王守庄村党支部书记兼村委会主任吕志杰表示，将持续聚焦产业升级与民生改善，朝着“更有品质、更具魅力、更加宜居”的目标稳步前行。

山西盈康一生总医院“零造影剂”冠脉介入手术成功救治碘过敏患者

本报讯 近日，山西盈康一生总医院心内科孙彦博团队在多学科协作下，成功为一名合并严重碘造影剂过敏的不稳定型心绞痛患者完成“零造影剂”冠状动脉介入治疗。该手术全程未使用传统含碘造影剂，仅通过血管内超声（IVUS）精准引导完成病变血管扩张，为碘过敏冠心病患者开辟了安全有效的诊疗新路径。

73岁的魏大爷因“发作性心悸、气短3月”辗转求医，被诊断为“不稳定型心绞痛”，急需冠脉造影明确血管病变。然而，患者既往有碘剂严重过敏史及多种药物过敏，传统冠脉造影需使用含碘造影剂，可能引发过敏性休克等致命风险。辗转多家医院束手无策的情况下，患者家属慕名转诊至山西盈康一生总医院寻求突破。

该院心内科团队经多学科会诊认为，患者符合“不稳定型心绞痛”诊

断标准，冠脉介入治疗指征明确，但碘过敏是绝对禁忌证。面对这一特殊病例，团队迎难而上，决定实施“IVUS全程引导下零造影剂介入治疗”方案，通过血管内超声实时成像替代传统造影剂显影，患者手术顺利，术后3天康复出院。

孙彦博介绍：“碘过敏曾是冠脉造影的禁忌证，但通过技术创新，我们将不可能变为可能。为碘造影剂过敏、肾功能不全、甲状腺功能亢进等传统造影禁忌症患者提供了安全有效的诊疗选择。”

山西盈康一生总医院心内科团队始终以患者需求为导向，不断突破技术壁垒。此次“零造影剂”冠脉介入的成功实践，不仅彰显了医疗科技的温度，更为特殊体质心血管病患者带来福音。

(张 力)

科学管理 硕果盈枝

9月7日，垣曲县历山镇贤明种植专业合作社葡萄基地，村民石爱霞夫妇在采摘成熟的“阳光玫瑰”葡萄。

10年前，石爱霞夫妇承包40余亩土地，以合作社的形式发展葡萄产业。发展过程中，他们探索使用标准化管理技术，产品质量不断提升，除了销往国内市场，还出口到俄罗斯等国家。如今，该葡萄基地已成为全市水果标准化示范园。

特约摄影 崔松良 摄

