

服务“三农”小微 助力实体经济

农商银行在行动

金融，如何赋能乡村治理？

——闻喜农商银行升维“金融+”的调查

云里心

在全面推进乡村振兴的时代背景下，金融机构如何超越“输血”功能，成为激活乡村治理内生动力的“核心杠杆”？

闻喜农商银行升维“金融+”，将金融工具深度嵌入乡村治理脉络，通过“育新风、强信心、稳预期”三维发力，不仅有效缓解“三农”和小微“融资难、融资贵”，更以金融力量助力信用重建、产业振兴与发展预期稳定，探索出一条金融赋能乡村治理、助推县域经济高质量发展的新路径。

育新风—— 贷款与信用联动

“前不久，刚出栏了一批猪，价格还可以。”9月上旬的一天，在闻喜县桐城镇柴家乐养殖中心，63岁的柴庚引说，“资金回笼了，咱直接存卡里，先把闻喜农商银行的钱还了。”

“为啥要先还闻喜农商银行的钱？”

“人家关键时候出手，给咱授信20万元，让咱挺了过来。做人要守信用，再急用钱时就更方便了。”

柴庚引的话，朴实却深刻。这位养了30年猪的老农，一直坚持一个理念，人无信不立。这和他长期同闻喜农商银行打交道，有着密切的关系。

“信用是相互的。”闻喜农商银行表示要大力支持柴庚引，不仅要提升授信额度，更重要的是降低用信利率。“信用变信贷”，就是如此简单。

近年来，闻喜农商银行以“整村授信”为切入点，推动信贷资源与乡村信用建设深度融合，让“信用”成为可量化、可转化的宝贵资产。

8月底，闻喜县礼元镇西村新村被该行评为“AA信用村”。“这是对村子、对村民的高度肯定。”该村党支部书记兼村委会主任张良申说。

作为村子带头人，张良申累计流转了500亩土地，用于种植中药材。中药材的生长周期相对较长，每每流资紧张，都是闻喜农商银行为其“输血”。

“血浓于水。”张良申说，“村里的老百姓都得到过闻喜农商银行的帮助。正是该行的鼎力相助，才让我们村的中药材产业蓬勃壮大。”

在这条产业链上，西村新村是人人都有活干，家家都有进账。人心思进，蔚然成风。

被闻喜农商银行评为信用村或信用用户，可不仅仅是一份荣誉。该行在贷款额度、贷款利率、贷款流程及还款方式等方面都有倾斜，目的就是引导更多人珍惜信用记录，踊跃参与信用体系建设，助力“信用有价值、守信受益”的良性循环。

截至目前，该行在该县评定了90个信用村，逐步推动形成了“村村重信用、户户讲诚信”的文明乡风。

此外，在推进“整村授信”的过程中，该行探索形成“六个一”标准化宣传营销机制，即“一户一份宣传册、一户一张联系卡、一村（社区）一次大讲堂、一村（社区）一张公示牌、一村（社区）一张服务栏、一周一次严督导”，向村民普及各种普惠金融知识，为乡村治理注入金融正能量。

从信用评级到文明乡风、从个体授信到全村共建，闻喜农商银行通过贷款与信用的联动机制，重塑了乡村“守信受益、失信受限”的治理生态，真正实现“育新风”于细微处、见实效于长远中。

强信心—— 降本与增值同频

初秋，闻喜县晶玉丰家庭农场，农场主王栋宾正忙着秋管。

王栋宾是郭家庄镇西宋村人，2015年开始包地建棚种西瓜，次年就因为扩大规模时资金有缺口，和闻喜农商银行有了联系。

不过，那时的他，需要的资金并不多。2021年，由于原土地被征用，他迁到了现在这个地方。迁建，意味着重新开张，仅自有资金，他就投入了200余万元。闻喜农商银行紧随其后，授信30万元，为其缓解流资压力。

除信贷资金支持外，该行还为客户配套了“晋享e付”收款码、代发工资、代理保险等增值服务。王栋宾就此用上了该行的“晋享e付”收款码。

幸运的是，西瓜行情还不错，王栋宾的投入都有了回报。了解品种、懂技术、有销路，还有闻喜农商银行做后盾，他对大棚种植信心十足。

像王栋宾这样的优质客户，闻喜农商银行的支持也是不遗余力的。该行工作人员表示，将进一步降低客户的融资成本，如引入第三方担保、下调利率等，让客户“轻装前行”。

有闻喜农商银行相伴左右，对前景充满信心的，不只王栋宾。

临近中秋，闻喜伟平牧农有限公司负责人董伟平更忙了。“日产鲜蛋8000斤都不够卖。”他说。

董伟平养鸡多年，最初只有1万多只，历经多次扩容后，目前公司占地面积达10亩，建有标准化鸡舍1栋，养殖蛋鸡5万只。而且，配备了全自动养殖设备及标准化蛋品分级包装线，实现精准饲喂与温控，确保蛋品新鲜。“咱能发展这么快、这么大，全靠闻喜农商银行在后面顶着。”董伟平说，“来往十多年，闻喜农商银行每次都是超预期相帮。”

技术先进、品质可控、销路畅通……多重因素叠加，让董伟平有了再建一栋鸡舍的想法。

有一想法就干。入秋后，他抓紧时间对土地进行平整。获悉董伟平满怀信心地干起来了，闻喜农商银行工作

人员也迅速上门问需。

“闻喜农商银行真贴心！我还没找人家了，人家就主动找过来了。”董伟平说，“建鸡舍、进设备，还要喂养现有的蛋鸡，两头都用钱，确实不宽裕。”

结合董伟平的实际情况，该行为其匹配了“农担贷”，主要解决新型农业经营主体缺乏抵押物的难题，并为其争取了政府财政贴息。

“贷款额度也从15万元提升至45万元。”他说，“手中有粮，心中不慌嘛。”

“手中有粮，心中不慌。”这也是闻喜农商银行对客户期的冀望。该行定期会举办“银企座谈会”“现场授信会”等，邀请农业龙头企业、合作社代表和农户参加，面对面了解他们的融资需求，现场提供解决方案。

降本手段，增值是目标。闻喜农商银行通过创新信贷产品、拓展综合服务，在降低融资成本的同时提升产业价值，以“金融+”组合拳助力农户与小微企业强信心。

从一款低息贷款到一套综合服务，从一次授信活动到一场资源对接，闻喜农商银行在“降本”与“增值”的双轨上同步发力，不仅增强了客户的发展信心，也为县域经济注入了可持续的金融活力。

稳预期—— 眼前与长远兼顾

金融赋能乡村治理，既要解眼前之急，也需谋长远之策。闻喜农商银行通过“流失客户回头看”“无还本续贷”等机制，在动态服务中稳定客户预期，在持续陪伴中筑牢信任根基。

闻喜山植，名扬全国。

近年来，该县立足资源禀赋和比较优势，按照“强龙头、延链条、建集群、筑高地”的发展思路，坚持高位推动、突出科技赋能、强化人才支撑、注重示范引领，把推动山植产业发展作为促进闻喜经济发展的新引擎，走出一条具有闻喜特色的山植产业高质量发展新路子。

截至目前，该县山植种植面积达5.1万亩，年产量1.3亿公斤；从事山植产业的新型经营主体80多个，从业人员1万余人。

山西青山硕科技有限责任公司就是其中一个新型经营主体。该公司主要从事山植、山药、草莓等冻干食品加工及销售，年经营收入约2000万元以上。

青山硕自成立以来之初，就与闻喜农商银行建立了联系。2022年至2024年，其生产流动资金贷款均在该行办理，彼此合作关系良好。

然而，到了今年年初，在最新一轮的贷款周期中，青山硕并未像往年一样用信。通过调查，该行得知其已从他行获得贷款。

“老客户为何会流失？”

面对青山硕改投他行的情况，闻喜农商银行瓯底办贷中心对此进行了深度分析。通过内部复盘和外部调研，他们总结出以下原因：一是利率敏感性。他行为争抢优质客户，在贷款利率上进行了大幅度优惠。二是服务跟进不到位。近几年来，青山硕的经营规模逐年扩大、资金流变大，而该行给其提供的贷款额度一直为50万元，无法满足其生产经营需求。

分析清楚原因后，瓯底办贷中心制定了一套“情感先行—价值重塑—流程优化”的组合拳策略。青山硕负责人史晓璇欣然接受了新方案，并在3天后获得闻喜农商银行的200万元“燕归巢”贷款。

“回得来”更要“稳得住”。让老客户“回来”只是起点，使其真正“留下”并“扎根”才是最终目标。

今年以来，闻喜农商银行扎实开展“流失客户回头看”行动，通过问卷调查、面对面交流等方式，深入了解客户流失原因，收集改进建议。针对反馈问题，该行持续优化贷款审批流程，提高放款效率，切实为客户解决实际问题。

同时，针对经营正常、信用良好的客户，该行承诺“不抽贷、不断贷”。特别是在行业周期波动或客户临时遇到困难时，该行还通过无还本续贷、延长授信期限等方式提供持续支持。

陕西华尔瑞运输有限公司的合伙人杜国华，就享受到了闻喜农商银行的这一优惠政策。

杜国华是闻喜人，和朋友在西安经营汽车租赁、建筑材料销售、土石方工程等业务。其公司运行稳定，年营业收入约3000万元。

2021年，该公司与闻喜农商银行建立信贷关系。几年来，随着公司业务扩展，贷款额度也从70万元提升至200万元。

今年9月，该公司贷款到期。由于工程流动资金紧张，其暂时归还本金困难，闻喜农商银行便为其推介了“续贷通”业务，即无还本续贷，最大限度助力客户稳预期。

从挽回流失客户到承诺“不抽贷、不断贷”，闻喜农商银行以实际行动证明：金融赋能乡村治理，关键在于兼顾当下需求与长远发展，让服务真正“稳”在实处，“暖”在人心。

通过整村授信“育新风”，塑造了“信用有价值”的文明乡风；通过产品服务创新“强信心”，降低了客户的融资成本与交易成本；通过长效机制建设“稳预期”，增强了客户的内生动力与发展韧性……闻喜农商银行由此实现了从传统资金供给者向乡村治理“共建者”的角色升维——以金融为纽带，嵌入乡村治理的毛细血管，成为凝聚信用的“黏合剂”、激活产业的“催化剂”、稳定预期的“压舱石”。



10月21日，一辆无人驾驶投送快递的智能汽车行进在万荣县解店镇北解村西口。

为促进农产品销售和城乡流通，

万荣县的极兔、圆通等快递公司使用无人驾驶车辆投送，既提高了效率，又保证了安全无误。

特约摄影 李克荣 摄

河津夯实秋季造林“苗木根基”

本报讯（记者 董战轩 通讯员 曹文娟）眼下正是秋季造林绿化的黄金季节，河津市林业局科学规划，积极行动，组织下属机械苗圃、国营苗圃、林科所3个国有育苗基地，精心培育30余万株绿化苗木，为河津市域各个秋季造林现场精准供苗。

10月21日，在位于河津市清涧街道清涧湾的国营苗圃内，白皮松、雪松等绿化树种在阳光下绿意盎然，工人们忙着起苗、清点、装车，这些绿化苗木将被运往各个秋季造林现场。“我们提前安排专人开展实地摸排，根据不同的土地条件和绿化目标，精准安排育苗品种和数量。”河津市林业局党组成员黄妙娟告诉记者。

据了解，机械苗圃、国营苗圃、林科所3个国有育苗基地目前可出圃苗木有20余种30余万株。这批苗木将

重点用于两个方向：一方面直供各乡镇开展村庄绿化和“四旁”（村旁、路旁、水旁、宅旁）植树；另一方面专项用于国道108线、国道209线及黄河一号旅游公路等交通干线的补植补栽。

今秋，河津市将以“退化林地修复、存量绿地提质”为抓手，重点聚焦城乡交通干线、乡村小游园及裸露边角空地、未利用地、荒山荒坡等区域，高标准实施城市绿化提升、机关绿地优化、城乡生态廊道建设、乡村绿化提质四大造林绿化工程。

为确保苗木供应精准高效，河津市林业局建立“订单式”供苗机制，各乡镇只需提前申报需求，林业部门就会按计划精准安排苗木品种和数量。同时，组织技术骨干深入一线，指导苗木栽植和管护，确保“栽一棵、活一棵，种一片、绿一片”。

平陆举办房产展销会点燃消费热情

本报讯（记者 付炎）近期，平陆县举办“宜居平陆 惠享金秋”2025年秋季房产展销会，紧扣“政府搭台、企业唱戏、群众受益”主线，将政策红利与市场需求有效衔接。平陆县住建局提前整合县域内优质房产资源，推出一系列“真金白银”的惠民举措，降低居民购房门槛，有效点燃市场消费热情。

据悉，为打破传统房展形式单一的局限，参展房企纷纷推出特色活动，打造沉浸式消费场景。有的企业在展

会现场设置游园猜谜、古风互动打卡区，同步推出“购物现金券派发”“买房抽汽车使用权”等重磅福利，将购房与休闲娱乐深度融合；还有的企业聚焦“精准让利”，针对到访客户赠送定制礼品，同时推出按揭贷款专属折扣、全款购房额外优惠等政策，凭实务实策略促成特价房成交。

此次展销会通过政策引导与市场创新的双向发力，有效释放了县域潜在住房需求，为当地房地产市场平稳健康发展进一步夯实基础。

垣曲县移动分公司开展反诈宣传活动

本报讯（记者 孙雄）近日，垣曲县移动分公司组织业务骨干深入包联小区开展反诈宣传走访活动，进一步提升居民识骗防骗能力。

活动中，宣传人员向居民全方位普及反诈知识，主动向居民发放宣传单页，指引群众下载和正确使用反诈App，重点标注“高发诈骗类型”和“紧急应对措施”，提醒大家要“一看二问三核实”。同时，针对易受骗群体，宣传人员采取“分片包干、逐户走访”模

式，携带宣传单页深入居民家中、社区广场、商铺等场所，进行详细讲解，确保宣传无死角。

据了解，为巩固宣传效果，宣传人员与社区工作人员建立反诈联络机制，定期在小区公告栏、微信群更新单页内容，并联合开展“反诈课堂进社区”活动。此外，该公司内部要求一线业务人员在办理业务时，主动向客户发放单页并提醒防范诈骗，形成“全员反诈”氛围。

新绛“村庄清洁日”：全民绘就乡村宜居新图景

本报讯（特约通讯员 卫世新 杨建义）每月最后一个星期五，是新绛县约定俗成的“村庄清洁日”。连日来，新绛县114个县直单位与151个行政村结对联动，掀起一场全民参与的乡村“美颜”热潮，让干净、整洁、舒适的生活图景，在每一条街巷、每一户庭院徐徐铺展。

在泽掌镇，一场为期3天的“村庄清洁日”专项行动火热上演。镇机关干部、包联单位人员、村“两委”成员与志愿者手持工具、协同作战，清运车辆与割草机在泽掌村至光村段、光村至向家庄村段的四级道路上来回穿梭，将沿线杂草、漂浮垃圾与建筑

垃圾残渣彻底清理。万安镇则聚焦汾河沿线东马村、西马村等4个沿河村重点整治沿汾路段与河道两侧环境，其他村庄同步清理交通沿线、农户庭院与田间地头，做到“整治一处、生态恢复一处”。

县直单位的下沉力量，让这场环境整治更有底气。县自然资源局干部职工走进龙泉村、中苏村，弯腰清理生活垃圾与农业生产废弃物，带动村民主动加入；县林业局工作人员深入娄庄村，不仅清扫主干道、房前屋后及沟渠池塘的垃圾，还边干边向村

民普及环保知识；县教育体育局以党建为引领，联合北张镇西庄村村“两委”整治石雕街环境，党员干部带头清扫，沿街居民纷纷响应，共治氛围愈发浓厚。新绛县供销社合作社联合社也不甘落后，工作人员带着清洁工具早早来到龙兴镇桥东村和段家庄村，分组清理垃圾、杂草，清洁公共设施，村民们也主动拿起扫帚、铁锹参与，村庄的环境面貌在干群协作中焕然一新。

如今的新绛农村，道路更整洁、庭院更亮丽、河道更清澈，这背后是坚实

的硬件支撑：55个行政村污水治理站建成投用，覆盖率达35.94%；累计投入2000余万元改造农村卫生厕所13600座，普及率超90%，近还新增150万方完成150座户厕改造。

“不仅要‘一时美’，更要‘持久美’。”新绛县相关负责人表示，下一步将投资4.2亿元推进覆盖9镇40村的和美乡村建设项目（一期），同时健全长效管护机制，让“村庄清洁日”从“集中行动”变为“常态坚持”，让农民群众的获得感、幸福感在持续改善的人居环境中不断提升。



10月21日，夏县政协第六活动小组联合夏县医保局、夏县医疗集团，在夏县人民医院开展“医保为民 共享幸福”委员开放日活动。

活动中，委员们走进医院门诊部、医保窗口等处进行调研，提出切实可行的建议，让医保惠民政策真正落在实处。

特约摄影 姚中吉 摄

山西银行万荣支行

供热缴费进小区 暖心服务“零距离”

本报讯（记者 孙雄）“不出小区就把暖气费缴了，银行还送实惠，心里热乎！”刚拿到新卡的吴女士笑得合不拢嘴。近日，山西银行万荣支行把“柜台”搬到宝鼎新城小区物业大厅，开卡、签约、领券、缴费，一条流水线全程不到5分钟，为百姓提供更加便捷、高效的缴费服务体验，助力群众温暖过冬。

为让居民高效、省钱地办好“过冬大事”，山西银行万荣支行联合万荣县舒沐集中供热有限公司，推出“金融服务进社区、暖冬缴费享优惠”专项活动，覆盖该县主城区20余个居民小区6000余用户。工作人员现场驻点，将柜台设在居民楼下，提供面对面业务办理服务，手把手指导业主熟悉微信绑卡、线上缴费等操作，让不同年龄段居民都能轻松办业务。

在提供便利服务之外，山西银行万荣

支行还为客户准备了暖心回馈服务，微信绑定山西银行卡缴纳供热费，即可享受“出行+观影+生活服务”等多重权益，让供热缴费这件“过冬大事”变成了能攒下实惠的“开心事”。截至10月22日，通过现场驻点活动已成功开卡并完成缴费的群众超过250人。

万荣县舒沐集中供热有限公司相关负责人表示，联合缴费不仅缓解了线下窗口的业务压力，更通过优惠活动提高了用户缴费积极性，为今冬供暖工作顺利推进提供了有力支持。

山西银行万荣支行负责人说，此次与供热公司合作是深化“金融+民生”服务的重要实践，后续将继续围绕水、电、燃气等高频民生缴费场景，推出更多惠民惠民举措，让金融服务高效有温度，切实提升居民生活幸福感。

乡村行·看振兴

平陆县南坡村
校地党建联动汇聚振兴合力

本报讯 今年以来，平陆县南坡村党支部联合山西管理职业学院，以校地党建联动为抓手，做实做细“党建共建、产业帮扶、民生改善”三大核心工作，为乡村全面振兴注入强劲动能。强基固本，激活支部“新活力”。山西管理职业学院驻村工作队将学院的人才优势、教育资源与南坡村的党建活动、产业基础和资源禀赋深度融合，协助南坡村党支部健全完善“三会一课”、主题党日等制度，规范村内组织生活、强化党员教育管理。靶向发力，点燃振兴“新引擎”。面对小杂粮厂生产经营难题，驻村工作队主动靠前，牵头搭建“支部+党员+合作社+农户”联动模式，一方面在提升产品品质、打造特色品牌上出实招，另一方面充分借力学院电商、营销资源优势，拓展销售渠道，提升产品附加值和市场竞争力。同时，对接企业与单位定向采购，打通农产品销售闭环。党群联动，绘就乡村“新画卷”。驻村工作队划分“党员环境责任区”，带头开展垃圾清理、绿化养护，让党员成为环境整治的“领头雁”。同时，党员分片入户宣传，并引导村民养成垃圾分类、爱护环境的习惯，推动环境整治从“短期清”转向“长期美”。（李怡帆 王镜茹）

新绛县龙香村
道路升级改造助力乡村发展

本报讯 前不久，新绛县龙兴镇龙香村主大街升级改造工程全面开工。龙香村主大街是去往国家文物保护单位龙香关帝庙的必经之路。这条路年久失修、坑洼不平，不仅给村民出行带来了极大不便，也存在一定的安全隐患。对此，龙香村村“两委”高度重视，积极争取上级资金修缮道路。此次升级改造内容包括铺设全新下水管道，彻底解决排水难题；将道路拓宽至5米，铺设高标准的沥青路面，确保道路的耐用性和平整度。该村负责人表示，道路升级改造，有助于提升村庄的颜值与内涵，更为发展乡村旅游、吸引人才返乡创业打下坚实的基础。村“两委”将继续聚焦民生需求，带领群众把家园建设得更加美好。（王晶）

本版责编 付炎 校对 杨涛安 美编 冯潇楠