

一碗冷面激活乡村“热经济”

农业银行徐州沛县支行精准浇灌地方特色产业链

本报记者 陈羿帆 通讯员 韩星



农业银行徐州沛县支行工作人员走访当地种粮大户。 本报记者 陈羿帆 摄

“老板,来碗冷面,加羊汤!”清晨六点,沛县街头的面馆已飘出浓郁香气。铁锅里翻滚的羊汤咕嘟作响,案板上码好的冷面透着麦香,“这面得用咱本地小麦磨的粉才筋道,多亏了农行的贷款,上游面粉厂供货稳定,咱这小面馆生意也越来越红火。”面馆老板说。从田间地头的小麦种植,到作坊车间的精细加工,再到街巷餐桌的烟火升腾,农业银行徐州沛县支行以金融之力串联起沛县冷面全产业链,让这道传统小吃成为撬动乡村振兴的“热引擎”。

金融赋能 小麦亩产稳步提升

“以前种粮靠天收,现在有农行贷款买良种、上农机,亩产多了100斤!”魏店镇种粮大户张先生说。

作为沛县冷面的核心原料,本地小麦的品质直接决定了冷面的口感。今年以来,农行沛县支行聚焦粮食安全,创新推出“粮农贷”,精准对接种植户资金需求。截至目前,已向200余户小麦种植户投放贷款超2.3亿元,支持农户引进良种、购置农机、改良土壤。在金融活水的滋养下,当地小麦亩产稳步提升,为冷面加工奠定了坚实基础。

“以前仓库小,收多了没地存,现在有了农行的940万元贷款,新盖了标准

化粮仓,全县六成的冷面作坊都从咱这儿进面粉。”杨屯镇面粉加工厂负责人指着厂区内整齐排列的粮仓说,小麦经过清理、研磨、筛理,变成了雪白细腻的面粉后,通过专用通道直接装车运往各冷面加工点。

配料添彩 辣椒串起富民产业链

“这辣椒得晒足三天太阳,做出来的辣椒油才够香,一碗冷面能不能‘匀

魂’,全靠它!”敬安镇种植户王大姐一边翻晒着鲜红的辣椒,一边和身旁的乡亲们说笑。她所在的辣椒种植基地,连片的辣椒田像红色的海洋,沉甸甸的辣椒压弯了枝头。

作为冷面的“灵魂配料”,沛县辣椒的种植规模随着冷面产业的发展不断扩大。江苏恒润高新农业发展有限公司是当地辣椒产业的龙头,在农行“特色农产品贷”800万元贷款支持下,建成了1.6万余亩标准化辣椒制种基地,配套建设了育苗大棚和烘干车间。“现在

跟着公司种辣椒,不仅有技术指导,销路也不愁,每亩地能多赚600多块,比种玉米强多了!”王大姐算起收入账,笑得合不拢嘴。

如今,基地已带动敬安镇8000余户农户加入种植合作社,300多名外出务工青年返乡创业,2万余名农村剩余劳动力实现家门口就业。鲜红的辣椒经过加工,变成香辣浓郁的辣椒油,走进沛县大小冷面馆,也成了带动农户增收的“致富果”。

节庆升温 冷面激活全域“热经济”

“伏羊节这几天,俺们店每天能卖2万多碗羊汤冷面,雇了8个临时工还忙不过来!”沛县城区一家老字号面馆的老板麻利地打包好外卖。每年夏季,沛县“伏羊节”“冷面节”如期而至,八方游客循着香气而来,一碗碗热气腾腾的冷面,带火了餐饮、住宿、文旅等相关产业。

从田间到餐桌,金融支持始终贯穿冷面产业链的每个环节。截至目前,农业银行徐州沛县支行已累计向冷面产业链投放贷款超4亿元,带动8000余人就业,助力沛县冷面年产值实现新突破。这碗带着烟火气的美食,正以“金融+产业+文化”的融合模式,成为激活乡村“热经济”的密码。

莱商银行徐州云龙支行 互动式体验中宣传反诈

本报讯(记者 赵洋 实习生 刘扬)近日,莱商银行徐州云龙支行携手大郭庄社区、云龙区城管执法大队,联合开展反诈主题活动。本次活动创新融合非遗文化、城市文明与金融安全,通过沉浸式、互动式体验,打造反诈宣教新模式,取得了良好的社会效果。

活动现场,云龙支行工作人员向参加活动的家长和小朋友详细讲解了非遗项目水拓丝巾的制作过程,并现场讲解将“国色牡丹”“长城雄姿”等国风元素拓印于丝巾的过程,家长和小朋友在体验传统水拓技艺的过程中感受非遗文化的魅力。活动中,该支行还设置了“一分钟反诈小课堂”,宣传反诈知识。

“棋韵启智”环节依托社区“暑期围棋公益课”展开,围棋老师借“落子无悔”的棋理警示“转账无撤回”的电信诈骗风险。活动创新设计“围棋版反诈棋谱”,将诈骗术语转化为棋局中的“陷阱劫材”,让家长、孩子在对弈中识别骗局,形成“小手拉大手”的家庭反诈防线,实现“教育一个孩子、带动一个家庭、辐射整个社区”的倍增效应。

为确保本次活动高标准、可持续,莱商银行徐州云龙支行成立由行长挂帅,零售、运营等多部门骨干组成的“反诈宣教先锋队”,社区与城管部门指派专人对接,三方共同制定《“爱国爱家·反诈传承”行动方案》,建立“同步策划、同步执行、同步评估”机制。该支行相关负责人表示,将持续创新宣教形式,为平安中国建设贡献金融力量。

为4400家小微企业投放贷款超25亿元 沛县农商银行高效放款助力小微企业稳产扩能

本报记者 陈羿帆 实习生 冯思维 通讯员 许强强 韩猛

“多亏了沛县农商行的‘乡村振兴贷’,500万元资金3天就到账,解决了我们采购原材料的燃眉之急。”沛县某重点科技型企业负责人欣喜地说。今年以来,沛县农商银行在“千企万户大走访”中主动对接小微企业,量身定制融资方案,高效放款助力稳产扩能。

沛县农商银行将服务小微企业作为践行“金融为民”初心的重要抓手,成立由党委书记、董事长任组长的小微企业融资协调专班,制定《专项运行方案》及配套操作手册,召开全行动员会,压实“一把手”责任,构建“党委统筹、部门联动、支行落实”的三级推进体系。通过清单化管理、节点化推进,确保政策资源精准直达经营主体。今年以来,累计为

4400家小微企业发放贷款25.45亿元,其中普惠型小微企业贷款18.1亿元,以实际行动书写普惠金融优异答卷。

紧扣“增量扩面、提质降本”目标,该行创新开展“千企万户大走访”服务实体经济展担当”专项行动。领导班子带头走访省市重大项目、专精特新及规上企业,建立“一户一档”,落实“一周一访”,量身定制“惠商贷”“烟草贷”等产品,并运用科技企业首贷贴息政策降低融资成本。开辟绿色通道,推行“线上+线下”并行办贷模式,强化队伍建设和时效监督,将平均办贷时限压缩至3个工作日内。大力推广“小微贷”“乡村振兴贷”等风险分担产品,精准对接制造业、农业经营主体需求,着力破解担保难题。目前,该行已与江苏省农业融资担保公

司等3家国有担保机构建立合作,累计发放担保类贷款12.53亿元。

为巩固服务成效,该行构建“考核+监测+容错”三位一体长效机制。将小微企业贷款增量、首贷户拓展等关键指标纳入支行KPI考核,权重提升至30%。实施“日监测、周通报、月调度”动态管理,通过数据晾晒、约谈督导等方式强化责任担当。出台《普惠信贷业务尽职免责管理办法》,明确9类免责情形和申诉渠道,2024年对基层客户经理免责案例占比高达92%,有效破除“惧贷惜贷”心理,“敢贷愿贷”氛围日益浓厚。

下一阶段,沛县农商银行将持续深化小微企业融资协调机制,以更高站位、更实举措为县域经济高质量发展贡献金融力量。

“小圆服务队”夏日送清凉

徐州农商银行让金融服务走出柜台融入生活

本报讯(记者 赵洋 通讯员 申玉龙 李斐斐)入夏以来,徐州农商银行“小圆服务队”开展“夏日送清凉”公益活动,在为户外劳动者送去防暑物资的同时,用实际行动诠释“金融为民”的初心。

快递站点里,徐州农商银行铜沛路支行“小圆服务队”为快递员送上冷饮,递到他们手中的不仅是清凉,还有实用的反诈知识。“最近有骗子冒充客服说能退费,大家可得留神。”该支行运营主管胡伟结合真实案例现场讲解,反复叮嘱“不轻信、不点击、不泄露”的防诈口诀,让金融安全意识在轻松的交流中深入人心。

清晨,徐州农商银行棠张支行“小圆服务队”早早设立起爱心服务站。环卫工人刚结束一早上的清扫,便被热情地招呼到站点歇脚。服务站里,反诈宣传资料整齐摆放,队员们耐心讲解常见骗局;徐州农商银行吴都支行“小圆服务队”则主动走进街道,一瓶矿泉水、一句“您辛苦了”,简单的举动传递着金融服务与人文关怀。

雨润市场内,装卸工人挥汗如雨。徐州农商银行火花农贸市场支行“小圆服务队”及时送来矿泉水,并手把手教工人使用手机银行,讲解“活钱”管理的小技巧。

在耿集大蒜交易市场,徐州农商银行耿集支行“小圆服务队”一边为蒜农提供饮水歇脚的便利,一边细心询问他们的资金需求。该支行推出的“经纪人便捷贷”方案,高效助力了大蒜产销衔接。

以“小圆”传递大爱,用行动践行担当。徐州农商银行“小圆服务队”“夏日送清凉”公益活动,不仅为户外劳动者撑起了一片“绿荫”,更让金融服务走出柜台、融入生活,在点滴关怀中彰显“金融为民”的温度。下一步,徐州农商银行将继续以“小圆服务队”为纽带,汇聚更多暖心力量,让责任与初心同行,为美好生活注入更多金融动能。

存款贷款规模稳步增长

丰县农商银行以金融活水润泽地方经济

本报记者 陈羿帆 通讯员 邓敏

今年以来,丰县农商银行坚守支农支小定位,聚焦主责主业,通过深化客户走访、创新特色产品、加大信贷投放、优化服务流程,推动各项业务稳中有进。截至6月末,该行各项存款余额314.31亿元,较年初增加33.32亿元;实体经济贷款余额175.92亿元,较年初增加9.67亿元,用源源不断的金融活水润泽地方经济沃土。

走村入户“摸实情”

“王大哥,您上次说的扩大养殖规模的资金需求,我们今天带了授信方案过来。”在常店镇一农户家中,客户经理正详细介绍信贷政策。这是该行推行“每周固定走访日”的日常场景——明确走访时长和户数目标,督导支行做好现场走访和“面对面”服务。

为让走访更扎实,该行上线乡村振兴数字化赋能系统,通过数据支撑制定走访标准、优化服务动作、设计营销方案。同时下发近三年流失客户清单,上线回流进度表并配套考核,提升回访实效。上半年,该行累计走访38515户,授信8207户、金额75.51亿元,授信3606户、余额45.22亿元。

产品创新“解难题”

今年以来,丰县农商银行与当地发改委深化合作,在“企业法人贷”基础上优化推出该产品,拓宽企业融资渠道。

针对个人客户需求,该行整合线上产品推出“苏信贷”,覆盖零售客群经营周转或综合消费需求。为支持村组干部发挥致富带头人作用,出台“润丰头雁贷”,向村(社区)党组织书记、村(居)委会主任等提供优惠便捷服务。至6月末,该行发放“民营企业贷”121户、余额2.02亿元;发放“苏信贷”203户、余额1405.95万元。

新沂农商银行

暖心服务惠民生

本报讯(记者 陈羿帆 通讯员 姜楚)近年来,新沂农商银行坚守“金融为民”初心,以多样化宣传筑牢安全防线,以适老化服务传递金融温度,在守护群众“钱袋子”、提升金融服务质效中书写普惠金融新篇章,为地方经济社会高质量发展注入金融动能。

“存款保险是个宝,百姓存钱离不了……”在新沂市社区文化广场上,一段融入存款保险知识的快板表演引得群众驻足,这是新沂农商银行庆祝存款保险制度实施十周年的特色宣传场景。该行将金融政策与文艺表演相结合,让专业知识变得通俗易懂。

同时,新沂农商银行充分利用线上平台,通过官方网站、微信公众号等渠道发布存款保险知识普及、图文解读等内容,方便公众随时随地学习了解。该行还组织员工走进社区、学校、企业等地,面对面解答群众疑问,发放宣传资料,确保存款保险知识宣传无死角、全覆盖。通过文化赋能,该行不仅提升了公众对存款保险的认知,更展现了金融为民的温度,进一步夯实了金融安全基础。

“陌生链接别点,高息诱惑别贪!”在新沂市“巾帼普法”集市上,新沂农商银行工作人员正向来咨询的群众讲解非法金融活动的常见套路。该行联合16家单位开展普法活动,通过厅堂微沙龙、线上答题竞赛等形式,让防非打非知识深入人心。

工行徐州分行

涉农贷款较年初新增超70亿元

本报讯(记者 陈羿帆 实习生 刘扬 通讯员 常宇)“这笔贷款到账真快,手机上操作,随借随还,正好解了合作社秋收前的资金周转难题。”贾汪区种植大户李先生看着手机上的到账信息,难掩欣喜。这是工行徐州分行精准服务“三农”的生动一幕。截至今年6月末,该行涉农贷款较年初新增超70亿元,增速超21.41%,占各项贷款增量比重近六成,为乡村振兴注入了强劲金融动力。

今年以来,该行紧扣工行总行省行金融助力乡村振兴战略部署,以党建共建为抓手,激活GBC联动营销效能。依托县域支行和乡镇网点阵地,构建线上线下一体化服务网络,聚焦经济活跃的头部乡镇,打造覆盖农业生产、农村建设、农民生活的多维度金融生态场景,让金融服务触手可及。

以金融科技为笔,绘就支农新图景。该行大力推广“线上办、灵活还”的网络融资产品,借助大数据分析提升审批效率,平均放款时间缩短近一半,精准匹配农户和涉农企业“短、频、急”融资特点。同时锚定城乡协调发展方向,县域支行重点扶持农业产业化龙头企业、优质中小企业,逐步扩大对农副产品购销大户、种植养殖示范户等新型经营主体的支持,让信贷“活水”精准流向田间地头、车间厂房。

金融“活水”持续涌动,乡村振兴动能澎湃。下一步,工行徐州分行将继续深耕“三农”领域,以更精准的服务、更有力的支持,为农业强、农村美、农民富贡献金融力量。

2025年二季度末徐州市银行业金融机构统计指标公告

截至2025年6月30日,徐州市银行业金融机构总资产15974.43亿元,同比增长8.66%;总负债15618.23亿元,同比增长8.90%;银行业金融机构不良贷款余额92.58亿元,不良贷款比例0.69%。详见《徐州市银行业金融机构统计指标》表。

徐州市银行业金融机构统计指标																			
2025年6月30日 单位:亿元,百分比,百分点																			
项目	总资产		总负债		所有者权益		本年利润	中间业务				不良贷款(五级分类)							
	余额	同比增长%	余额	同比增长%	余额	同比增长%		余额	累计	同比增加	累计	同比增加	余额	比例	余额	比例			
徐州市全金融机构	15974.43	8.66	15618.23	8.90	356.20	-1.24	31.78	21.78	4.63	11.71	0.16	92.58	0.69	55.41	0.41	19.28	0.14	17.89	0.13

注: 1、表中“徐州市全金融机构”包括:农业发展银行徐州市分行,各大型银行徐州分行,邮政储蓄银行徐州市分行,各股份制商业银行徐州分行,各城市商业银行徐州分行,各农村中小金融机构,徐州市各非银行金融机构。

2、表中数据均为有关机构本外币合并后四舍五入数据。

国家金融监督管理总局徐州监管分局
2025年7月18日