



融入“黄河战略”助力乡村振兴

平原农商银行准确把握黄河流域生态保护和高质量发展重大要求及战略机遇,充分发挥区域金融主力军作用,坚守服务“三农”和实体经济发展的理念,加强金融科技创新及运用,探索创新业务产品及服务模式,倾力建设区域金融助力乡村振兴的主力银行,持续为“三农”地区注入源源“金融活水”,全力助推黄河流域绿色发展。

“富硒蛋”敲开致富大门



走进德州丹源生态科技有限公司大门,一排排整齐清洁的养殖鸡舍、自动化的养殖设备令人眼前一亮。与传统养殖模式不同,德州丹源生态科技有限公司在清洁养殖、规模化养殖上走出了一条新的道路。

“从这个蛋黄颜色看,我们养殖基地生产的鸡蛋颜色比普通鸡蛋颜色要深一些。这种鸡蛋富含硒元素,营养价值更高。”德州丹源生态科技有限公司总经理冯传利介绍道。在采访过程中,养殖基地产出的鸡蛋在蛋壳上都有特殊标识,标注了生产日期、产地、厂家等信息,别具一格。谈到这一“创意”,冯传利说道,“现在生活水平提高了,消费者更加重视食品安全,鸡蛋上打上标识码,鸡蛋就有了‘身份证’,消费者更加安心,也更有利于品牌传播。我们在出厂前,会全面监测鸡蛋有无药物、抗生素残留,确保安全、绿色,符合国家标准,这样鸡蛋才能放心的走上消费者餐桌”。

走到养殖区,干净、透亮是第一感觉。养殖区内配备了全自动喂料机、饮水机、清粪机等设备,引入先进的环控系统,定时通风、定时除尘,鸡舍常年保持在21-30摄氏度,达到无臭无味、温度适宜的标准。鸡蛋从中央集蛋器下来以后,经过自动传输带筛选,挑选出外表光滑、晶莹剔透、大小适中的优质鸡蛋。“在蛋鸡饲养上,我们使用的水源都是净化后的自来水,饲料里面添加万寿菊,还有保健用的中药,只有保证鸡吃的健康,才能产出安全无抗的鸡蛋。”冯传利说道。

经过多年的苦心经营,德州丹源生态科技有限公司逐渐成长,现有蛋鸡8万只,年净利润达400多万元。该公司先后被山东省畜牧协会评为“山东省优秀蛋鸡场”,被中国农业大学命名为“中国节粮蛋鸡养殖示范场”。“我们公司现有的规模,离不开农商行的支持,在公司的起步、发展阶段,平原农商银行为我提供了源源不断的资金,帮助我闯过一个又一个的难关,成为我事业发展的好帮手。”冯传利动情地说道。

一直以来,平原农商银行始终以支持“三农”和实体经济作为发展宗旨,依托“鲁担惠农贷”“税贷通”“小微企业主”等贷款,对小微企业开展多方位支持;畅通微信、电话申贷渠道,优化办贷流程手续,实行“限时办贷”“阳光办贷”模式,打造“百姓银行”品牌,成为支持实体经济发展的力量。

“芹菜大王”的致富秘诀



走进平原县超强绿色农业种植专业合作社,刘志强正在田间为村民们讲解芹菜种植技术。远远望去,一垄垄芹菜绿的透亮,真是丰收的好兆头。“咱们这个芹菜是进口的新品种,种的时候得把根根好喽,这样才能好成活。”刘志强详细的介绍道。

现年40多岁的刘志强,是田间的“老把式”了,一直都和土地打交道,不仅种植经验丰富,而且脑子活络,善于创新,多次参加山东省新型农民创业培训,是当地“新农民”的典型代表。他曾代表平原县参加德州市农民技能大赛,并荣获三等奖。

为降低生产成本,发挥规模效益,并有效带动周边村民致富,刘志强和村民建起了合作社。合作社建立初期,资金问题始终是刘志强心里的一块大石头。“当时合作社建起来了,但购买种苗、化肥、农药都没有资金,可真是难倒了我。”刘志强说道。就在这时,平原农商银行信贷资金的及时注入为合作社的发展打开了新局面。针对合作社初期缺少资金的实际情况,平原农商银行设计了“一对一”的信贷支持方案,通过“信e贷”“家庭亲情贷”“鲁担惠农贷”等组合产品支持,为合作社发放贷款35万元,解决了资金难题。

有了平原农商银行信贷资金“撑腰”,刘志强心里越来越有底气。合作社充分利用不同作物的生长周期的不同,实行小麦育种,芹菜轮作,种植150亩芹菜,每年为种业公司培育小麦70余亩,算下来,每亩纯利润达到1万元,给村里带来了较好的经济效益。

“为提高种植品质,我们坚持绿色产业化种植,大力推广新产品、新技术,运用巴斯夫可降解地膜、测土施肥、声呐除虫等种植技术,有效解决病虫害问题,对环境也不会造成污染。”刘志强自豪的说道。在销售渠道上,平原农商银行向刘志强详细介绍了“智e购”商城的优势,引导他加入商城拓宽销售渠道。刘志强还利用电商平台开展网点直销,订单种植,累计解决用工3000人次,实现增收20余万元,解决了当地农民就近就业问题。

近年来,平原农商银行聚焦农业生产合作社这一新兴产业主体,充分发挥农业生产合作社在提高规模效益,促进农民增收致富的积极作用,在解决融资难题、拓宽支付渠道,丰富服务保障等方面开展卓有成效的探索,针对性推广“鲁担惠农贷”“强村贷”“乡贤备用金”等产品,予以灵活性、针对性支持。截至目前,累计向45家规模较大的合作社投放信贷资金4439万元。

“火红的辣椒”带来“红火的日子”



走进平原县王打卦镇北侯蔬果农民专业合作社基地里,一眼望去,一串串红色的辣椒格外耀眼,一根根辣椒色泽饱满,挂满枝头,村民们穿梭在辣椒棚内忙着采收。

“今年辣椒产量高,销量好,收成十分可观,这也多亏了咱农商行,放贷快、服务好,及时保障了辣椒的种植、采摘、运输,真是解决了大问题。”北侯蔬果农民专业合作社基地负责人王洪友感激的说道。

原来,起初成立北侯蔬果农民专业合作社时,建一个大棚前期需要投入10多万元左右,再加上育种、农资、采摘等费用,王洪友一时间犯了难。这时北侯村驻点办公的客户经理了解到情况后,立即上门实地考察,结合该合作社具体情况,快速高效的为其办理100万元“鲁担惠农贷”,解决了王洪友的燃眉之急。在平原农商银行的资金支持下,北侯蔬果农民专业合作社采用“银行+合作社+农户”方式,通过农户种植、采摘,合作社加工、销售的模式,把农业的产前、产中、产后三个环节进行有机结合,辣椒品质有了较大提升,目前该合作社入社户数共计210户,规模已拓展到了1300余亩,带动了上百户农民致富增收。“有了农商行做我们合作社的后盾,我们就有了主心骨,发展果蔬产业致富的信心更加足了,现在我们都想扩大种植规模。”当地村民激动的跟客户经理说道。

种植基地的发展是平原农商银行支持乡村振兴,服务县域“三农”的一个缩影。在信贷实践中,平原农商银行创新推出一揽子“金融套餐”,助力乡村经营主体发展壮大。在信贷产品方面,整合“信e贷”“慧德e贷”“家庭亲情贷”“鲁担惠农贷”等线上线下产品优势,实行差异化信贷政策,针对不同的客户特点,差异化匹配信贷产品,将政策产品源源不断的传递到基层。在服务保障方面,建立微信、电话、手机、“微名片”申贷渠道,利用网络媒体、新闻发布会、乡村公告栏等扩大宣传的广度与深度,保障客户第一时间申贷获贷。在做好服务的同时,全行持续开展“走千村、访万户”活动,依托党建“红色联盟”,与“村两委”、社区、政府部门、小微企业建立深层次联系,强化业务融合性,扎实开展“驻点办公”活动,通过“定岗、定人、定责”模式,做深做实客户群体,优化整村授信模式,针对不同信用等级提供差异化优惠政策和服务,将信用变成“真金白银”,有力筑牢了乡村振兴“底盘”。近年来,平原农商银行已累计向1186户客户发放乡村振兴贷款2.62亿元。(刘中帅 尚波)

