

金融活水润沃土 奋楫争先开新局

—— 菏泽农商银行聚力服务全市一季度经济“开门红”纪实

新年伊始,菏泽农商银行全面吹响助力全市夺取一季度经济“开门红”的号角。鲁西新区临港产业园,海希储能科技(山东)有限公司(以下简称“海希储能”)新建厂房内,崭新的浸没式模组PACK生产线近日安装完毕。据悉,5天前,菏泽农商银行发放的2500万元信用贷款及时到位,为这家聚焦新质生产力的企业注入了关键动力,项目投产全面按下“快进键”。

同一时间,牡丹区牡丹街道国花社区赵楼村的花农赵孝雷正在自家的催花牡丹大棚里忙碌着,为春节销售旺季做最后的准备。他在菏泽农商银行获得的30万元信用贷款,及时缓解了资金压力,让他对春节市场信心倍增……

2026年是“十五五”开局之年。菏泽农商银行将实现首季“开门红”视为检验全年工作的“风向标”,始终把服务全市经济社会发展作为出发点和落脚点,聚焦重点领域与关键环节,推动金融服务深入产业前沿和田间地头,以差异化、精准化的金融供给,为全市奋力夺取一季度“开门红”注入强劲动能。

截至2025年末,菏泽农商银行

各项存款余额633亿元,贷款余额390亿元。在全省农商银行综合考评中,近7年来连续3次、累计5次位居首位;作为“如何办好农商银行”11个优秀案例之一,被国家金融监管总局在全国推广。同时,积极落实上级部署,成功实现了4家村镇银行“村改支”,设置了管辖区,实现了高效运转,经营持续向好。

“首季‘开门红’是一场讲实干、比担当的‘大考’。作为服务地方经济发展的金融主力军,我们深知

责任重大。”菏泽农商银行党委书记、董事长时伟表示,该行早在2025年底便提前谋划部署今年一季度各项重点工作与目标任务,全行上下锚定目标,奋楫争先。



工作人员考察农业种植户,为其提供金融贷款

1 企业转型创新的“金融合伙人”

“我们正处在项目建设的关键期,这笔资金犹如及时雨。”海希储能负责人王小刚表示。

海希储能是菏泽重点引进的新能源项目,规划建设厂房10万平方米,用于浸没式Pack、不同容量型号储能柜、风光储能移动设备、电芯等产品的研发与生产。一期规划建设一条钒液流电芯中试线、两条浸没式模组pack、一条储能系统生产线,项

目投产后预计形成年产值30亿元的生产能力。

在传统信贷模式下,在建项目缺乏足额抵押物成为融资的瓶颈。菏泽农商银行打破“唯抵押论”,深入评估海希储能技术实力、专利价值、管理团队及订单前景,以纯信用方式为其提供2500万元流动资金循环贷款,支持随借随还,灵活满足项目建设关键期的资金周转需求。贷款已于1月10日发放到位。

菏泽农商银行积极转变金融服务理念,从依赖传统抵押“看砖头”转向认可创新价值“看专利”,从审视过往经营“向后看”转向聚焦发展潜力“向前看”,通过产品与服务模式创新,全力支持地方新质生产力发展。

该行量身打造“知识产权质押贷”“人才贷”“专精特新贷”等专属

信贷产品,助力科技型企业将“技术”转化为“资本”,让“专利”衍生“红利”。同时,通过“金融辅导”“行业客户营销走访”等常态化对接机制,主动服务,精准滴灌。截至2025年末,已累计实地走访企业8740户,累计发放贷款69亿元,相关经验做法被山东卫视晚间新闻专题报道,形成了金融与科技深度融合、互促共进的良好局面。

2 守护千年牡丹的“花期银行”

赵孝雷种植牡丹、芍药数十年,是一位“老花农”。他种植牡丹60余亩,今年计划在1月20日左右开始催花,迎接春节销售旺季。“菏泽农商银行为我授信30万元,今年全部都用了。今年的催花牡丹市场估计又是供不应求。”赵孝雷笑着告诉记者。

在牡丹街道桂陵社区,花农韩茂清也在为春节催花忙碌着。他经营了40亩牡丹和30亩芍药。“种植前期投入大,资金周转一直是我们这些花农的难题。”韩茂清说。今年,他在菏泽农商银行获得了25万元授信。

在菏泽,传承千年的牡丹已从“一时盛景”变为“四季盛放”。“繁花”背后,离不开金融力量的支持。菏泽农商银行立足地方经济特色,紧扣牡丹产业链各环节金融需求,将服务深度嵌入育种、种植、加工、展销等关键环节,推动金融服务从

单一信贷支持向产业链协同赋能升级。创新推出“牡丹芍药贷”“丹彩微贷”“普惠经营贷”等产品,形成“菜单式”服务套餐,通过一键续贷、无还本续贷等方式,为花农和小微企业提供稳定支持,实现种植、经营和消费全覆盖。

3 “政银企村”联动破解融资难题

创新建立的“政银企村”四方联动机制,成为菏泽农商银行深耕金融“五篇大文章”的一把“金钥匙”。该机制通过重构角色、整合资源,将政府的组织信用、银行的专业、企业的市场活力、乡村的特色产业深度融合。

“在这一模式下,政府发挥‘推介人’与‘稳定器’作用,银行化身主动服务的‘集成商’,依托村‘两委’推进‘整村授信’。企业与村集体则成为价值纽带,企业获得发展动力并反哺乡村,村集体强化治理并共享收益。”时伟介绍。

“现在一看到‘红马甲’,就像见到老朋友。”牡丹区安兴镇船郭

庄村村乐采摘园负责人郭心涛笑着告诉记者。

安兴镇是省“森林小镇”和“森林乡镇”,目前森林覆盖率45%左右。依托良好的生态环境,安兴镇积极引导群众发展林果经济、休闲农业等增收致富的新产业。为有效推动当地乡村振兴,菏泽农商银行给船郭庄村进行了“整村授信”。

“只要有需求就可以随用随贷。前段时间我的资金周转出现问题,‘红马甲’上门办理贷款,利率低,服务好,菏泽农商银行真是

咱农民自己的银行。”郭心涛说。

他口中的“红马甲”,是菏泽农商银行500余人的党员志愿先锋队。该行还选派“金融村官”261人,常态化对接各镇街、村庄及企业负责人,了解各方需求,提供精准服务,打通金融服务“最后一公里”。

目前,“政银企村”四方联动机制已在菏泽27个乡镇(街道)常态

化推行,组织对接会200余场,覆盖农户、小微企业超1.2万户。



工作人员到镇进电动科技(菏泽)有限公司调研信贷需求情况



工作人员为老年群体上门办理业务



工作人员调研种植基地牡丹种植情况

4 金融服务里的“邻里温情”

金融的价值,不仅在宏大的经济叙事里,也在社区生活的柴米油盐中。菏泽农商银行积极探索异业联盟新模式,通过搭建多元场景、联动跨界资源,将金融服务有机融入百姓日常,让普惠金融、便民服务与社区温情深度交融。

“油烟机清洗得透亮,空调也焕然一新,关键是每台还省了几十块钱,真是太值了。”鲁西新区丹阳街道居民赵秋丽对菏泽农商银行“金融服务管家”推荐的专业家政服务赞不绝口。她通过手机简单预约,便享受到了便捷优质的上门服务。

为了让金融服务从“柜台内”走向“生活中”,菏泽农商银行组建了53支“金融服务管家”团队,深入社区,精准对接客户个性化、多元化的需求。聚焦健康医疗、家政服务、美食餐饮等30余类高频生活场景,联合100余家优质商户,为客户提供“金融+非金融”一体化的产品服务组合与专属权益。截至目前,累计赠送联盟优惠券5.6万张,实现了从“等客来”到“送服务”的转变,用差异化服务提升了客户黏性。

“成为农商银行异业联盟商户后,我们既能享受信贷支持,也能借助其客户资源拓展市场,让利于民,实现了共赢。”欧诺口腔负责人林丽山表示。

目前,菏泽农商银行已构建起一个覆盖多行业、多业态的“异业联盟”生态圈。通过定期举办“邻里节”“采摘季”等特色品牌活动,设置居民喜闻乐见的互动环节,银行、商户、客户之间逐步建立起“互动、互助、互信、互亲”的紧密联系。累计开展各类邻里节活动76场,参与群众1.2万人次。截至目前,菏泽农商银行普惠金融授信覆盖面79.2%。

从田间地头到产业园区,再到百姓家门口,菏泽农商银行的服务网络已覆盖菏泽城区及周边乡村的每个角落。一季度,该行计划实现贷款余额增长11.5亿元,贷款户数增长2200余户。下一步,该行将紧紧围绕全市中心工作,持续加大重点领域信贷投放力度,提升服务质效,为我市后来居上筑牢金融支撑。记者 马源劲 通讯员 杨志国 徐敏

(本版照片部分为资料片)



工作人员在社区参加“美好生活季·邻里好时光”邻里节活动



工作人员与果农共享丰收成果



工作人员深入田间地头了解瓜农金融需求



鲁西新区社会事业局与菏泽农商银行启动“社银携手 惠民同行”合作项目