

真金白银精准赋能，田间地头希望勃发

编者按：当前，春耕备耕正在齐鲁大地陆续展开，山东金融机构主动作为、靠前服务，为保障粮食和重要农产品稳定安全供给贡献金融力量。有的机构加大信贷投放，为种粮大户、新型农业经营主体解农资采购的燃眉之急；有的机构创新专属产品，以“产业贷”“再担保”等模式，助力农户扩规模、提效益；还有的机构深入田间，以科技赋能智慧农业，为春耕生产注入“金融+科技”双动能。本期报道聚焦金融机构的生动实践，展现金融力量如何润泽沃野、护航春耕，在齐鲁大地上描绘出一幅幅生机勃勃的“春耕图”。

金融活水润沃野，春耕备耕正当时

邮储银行山东省分行29亿元贷款精准滴灌齐鲁粮仓

□ 本报记者 王新蕾

春回大地，万物复苏。齐鲁大地广袤沃野上，一幅生机勃勃的春耕画卷正徐徐展开。在这耕耘希望的季节里，邮储银行山东省分行聚焦粮食生产这一关系国计民生的重点领域，加大春耕备耕扶持力度，持续开展专项行动，让金融活水精准滴灌田间地头。截至3月9日，该行已投放春耕贷款29亿元，为全年粮食稳产保供打下坚实基础。

“农牧贷”送甘霖 种粮大户不等“贷”

“眼看着就要到小麦播种的最佳时节，买种子、化肥的钱还没着落，真是急得团团转！”站在自家300亩小麦田埂上，商河县来全家农场的曲来全回忆起几天前的焦虑，脸上却满是欣慰的笑容：“没想到邮储银行的贷款这么给力，上门服务，快速审批，100万元很快就到账了！”

曲来全是当地小有名气的种粮大户，多年来深耕粮食种植领域。春耕备耕关键期，优质农资采购、农机租赁等集中支出，让农场急需资金周转。邮储银行济南市商河县支行“春耕金融服务队”在网格化走访中得知这一情况后，第一时间主动对接，为曲来全推荐了专属涉农信贷产品——“农牧贷”。

该行客户经理上门服务，实地尽调、



东阿县开济农机服务专业合作社负责人胡凤辉（左）向邮储银行工作人员介绍麦苗根系、分蘖情况。

全程帮办，各个环节高效衔接，快速推进。这场“金融及时雨”不仅解了曲来全的燃眉之急，也为今年的粮食丰收筑牢了根基。

金融活水润泽 新农人扩种闯出新天地

在诸城市石桥子镇刘家清河社区，80后“新农人”魏宗昌的故事是邮储银行金融助力乡村振兴的生动缩影。2019

年，他承包了1000亩土地，开始种植玉米和小麦。

“随着种植规模扩大，资金成了最大的难题。”魏宗昌回忆。在他最需要支持的时候，邮储银行潍坊诸城市支行主动上门服务，为其办理了80万元房产抵押贷款，解了其燃眉之急。有了金融支持，魏宗昌不仅扩大了种植规模，还对村里荒废40余年的扬水站进行修复，重修管道，将旱地变为良田，大幅提升了土地利用效率。如今，魏宗昌的种植面积已扩大至1

万余亩。

科技赋能提质效 智慧农场种出“科技范”

在东阿县牛角店镇胡坑村的开济农机服务专业合作社，大型农机整齐列阵，智慧监测系统实时运转，一幅“科技春管图”正徐徐展开。

“土壤湿度32.0%，墒情适宜，正是追肥的好时机。”合作社负责人胡凤辉指着田间的环境监测系统介绍，这套设备让他随时掌握农时、科学决策。然而，去年秋汛导致播种推迟，几十台农机的维护更新和春管人工投入，让他面临不小的资金压力。

“覆膜增加了成本，农机维护也需要钱，眼看到了春管的关键期，那样就少不了资金周转。”胡凤辉说。正当他为资金发愁时，邮储银行东阿县支行客户经理在走访中了解到他的困境，150万元“产业贷”资金迅速到位。“有了这笔贷款，化肥备足了，农机也检修好了。再加上这套智慧监测系统，今年春管我心里更有底了。”他说。

农时不等人，服务不止步。邮储银行山东省分行将持续深耕“三农”金融领域，不断创新信贷产品、优化服务流程、强化科技支撑，把更充足的资金、更优质的服务送到农户身边，在齐鲁大地上书写金融服务现代农业的新篇章。

威海银行深耕田间地头 让服务“跑”在需求前

□ 本报记者 胡羽

在寿光市上口镇，一片占地数千亩的现代化蔬菜大棚正加紧建设。随着首批项目贷款资金到位，“农户拎包进驻、企业统一建棚”的新模式，正从蓝图加速变为现实。

据了解，当地某农业科技公司规划建设320座标准化蔬菜大棚，推动种植模式向规模化、现代化升级。项目创新采用“企业+合作社+村民”租赁模式，建成后大棚由合作社转租给村民，农户无需承担建棚成本即可“拎包进驻”参与生产，共享产业红利。然而，大棚建设、设备采购所需的大额资金，成为项目推进的关键瓶颈。

威海银行潍坊分行获悉企业诉求后，迅速组建专项服务团队，深入田间地头实地调研，为企业量身定制1亿元项目贷款，专项用于大棚建设，为大棚如期开工筑牢资金基础。

这只是威海银行深耕普惠金融、精准助农的一个缩影。在粮食主产区德州，一场围绕“收储效率”的供应链金融探索也在悄然进行。

每到收粮旺季，德州某粮食产业集团便面临巨大的集中支付压力。资金回笼慢，不仅影响企业收储节奏，更可能挫伤农户的种粮积极性。威海银行德州分行深入调研后，基于企业真实的贸易背景，推出“供应链+流动资金贷款”综合方案，给予2.75亿元授信支持。为了打通服务“最后一公里”，工作人员甚至远赴黑龙江，为上游客户提供上门服务。目前，该行已发放贷款2.3亿元，实现了核心企业高效收储、上游农户及时回款的“三方共赢”。

在临清，金融的力量正在与绿色养殖深度融合。“合作社+家庭牧场+农户”模式带动区域养殖户共同发展。企业在育肥投资、精细化加工及新产品研发等方面，存在持续资金需求。

威海银行聊城分行“普惠金融服务团队”主动下沉一线，深入企业生产车间与“智慧农场”，全面评估经营状况与发展潜力；结合企业绿色食品认证，设计绿色金融服务方案，为企业提供800万元信贷支持，助力传统养殖向“牧光逐绿”的现代化模式转型。

建行潍坊分行以暖心服务践行为民初心

十公斤硬币背后的金融温度

□ 记者 胡羽 报道

本报潍坊讯 近日，建设银行潍坊乐得家支行营业大厅内，一位年逾七旬的老人手提两个布袋，神色焦急地走进大厅。

“他在爱心座椅上坐下后，不时抬头张望叫号大屏幕，显得格外着急。”回忆起当天的一幕，该厅大堂经理于文全依然印象深刻。正是老人那焦虑不安的神情，让她主动迎上前去询问情况。

经了解，老人布袋里是足足十公斤硬币，面值从一角到一元不等。考虑到硬币数量大、清点耗时长，且正值业务高峰期，为不影响其他客户正常办理业务，网点负责人立即启动爱心绿色通道，在征得现场客户理解支持后，在适老服务区专门开展清点工作。

随着布袋完全打开，工作人员看到，这些硬币上沾着面粉和灰尘，它们是老人平日里卖纸箱、塑料瓶攒下的零钱，是舍不得坐车省下来的硬币，是挑着自己种的菜进城售卖换来的收入。

临近下班时间，老人急着赶回医院照顾病人。两名客户经理与网点负责人分工协作，手工分拣、清点、包扎。硬币在指尖滑过，灰尘沾满了双手，有人鼻尖停歇。经过近80分钟的工作，共计清点出硬币3000枚，并顺利为老人兑换成整钱。

“谢谢你们，辛苦你们了！”接过兑换好的钱款，老人连连道谢，“你们给我解决了困难，我非常感激。”

据了解，该网点设有爱心服务窗口，并组建了助老志愿服务者队伍。此次服务是建设银行潍坊乐得家支行践行适老化服务、落实金融为民理念的日常一幕。该网点负责人表示：“为老年客户解决实际困难是我们应尽之责。这次服务正是我们践行适老化金融服务、履行国有大行社会责任的日常写照。我们将继续坚持金融为民的初心，用心用情服务好每一位客户。”

中泰证券助力水发燃气 定增项目落地

□ 记者 郝亚男 报道

本报济南讯 近日，由中泰证券独家保荐承销的水发派思燃气股份有限公司定向增发对象发行股票项目成功发行上市。本次发行募集资金5亿元，系水发燃气2019年控股权变更以来首次成功实施再融资，不仅为其公司主业发展注入资本动能，更实现了控股股东水发集团持股比例的有效提升，为上市公司后续战略整合与资本运作奠定了坚实基础。

水发燃气聚焦天然气行业核心领域，构建起以城镇燃气运营和LNG业务为核心、燃气设备制造与分布式能源综合服务为支撑的四大业务板块，实现了从上游液化天然气生产，到中游高端装备制造，再到下游燃气应用与能源服务的全产业链布局，业务覆盖山东、内蒙古、辽宁、甘肃等多个省份及自治区，在国内天然气产业领域占据重要地位。

水发燃气是中泰证券长期坚定陪伴服务的战略客户，双方始终保持着紧密合作。此前，中泰证券曾两次担任水发燃气重大资产重组项目的独立财务顾问。此次再度携手，是双方互信合作的深化，也是中泰证券深耕山东资本市场、服务山东省属国企战略发展与市值管理的又一重要成果。

德州银行聊城分行成功落地 首笔上市公司国内信用证业务

□ 记者 胡羽 报道

本报德州讯 近日，德州银行聊城分行成功为辖内某主板上市公司办理了贸易合同背景项下国内信用证业务6000万元。这是该分行开业10年来首次和上市公司建立合作关系，标志着综合金融服务方案的市场竞争力实现新提升。据悉，该上市公司是全国规模较大的轴承保持架生产企业，属国家级制造业单项冠军。为积极贯彻人行、国家金融监管总局关于加强制造业金融支持、推进新型工业化的工作要求，德州银行聊城分行立足本地产业特色，加大走访对接，深挖市场融资需求。同时依托总行机制和效率优势，研究制订与企业生命周期相适应的个性化融资方案。针对该企业当前的贸易融资需求，该分行在合规和风险可控的前提下，运用国内信用证、福费廷等表外产品，及时提供流动性支持，同时也降低了企业融资成本。

德州银行聊城分行将持续深化产品联动，以更灵活的金融服务方案赋能各类市场主体，进一步提升贸易业务的经营质效与市场竞争力，为“十五五”开好局、起好步作出更多金融贡献。

全省农商银行全力支持春耕备耕

“金融春雨”给农户“春种一粒粟”底气

□ 本报记者 郝亚男

当下，正是春耕备耕的时节，一幅抢抓农时、抓生产、盼丰收的春耕画卷正徐徐展开。作为农村金融主力军，全省农商银行紧扣春耕备耕关键节点，早部署、早对接、早投放，以充足资金供给、精准产品创新、暖心服务保障，将金融活水精准滴灌田间地头，为春耕生产注入强劲动能。

走进农户 把金融服务送到家

春耕不等人。高青农商银行抢抓农时，下沉服务，组织客户经理组成服务小分队，深入田间地头、农资门店、种植养殖合作社、家庭农场，全面摸排春耕资金需求，建立需求台账，逐户对接落实。截至目前，该行累计走访行政村260余个、农户及新型经营主体2000余户、农资经营门店130余家，以真抓实干打通金融服务“最后一公里”。

粮食安全是乡村振兴的根基，金融活水是滋润良田、保障丰收的关键。莱州市沙河镇的蔡先生与妻子扎根乡土，共同经营家庭农场已有20年，常年深耕小麦、玉米、大葱种植与销售，是当地小有名气的种植大户。

随着种植规模的扩大，农资采购资金缺口让蔡先生犯了难。莱州农商银行客户经理在春耕走访服务中了解情况后，第一时间上门服务，详细了解农场经营状况、

种植规模和资金需求，快速为其授信200万元。“化肥、农药的钱一下子就凑齐了，春耕的底气足了！”蔡先生看着眼前满载农资的车辆，脸上露出了欣慰的笑容。

开春以来，莱州农商银行提前与当地农业农村局、涉农部门、村两委沟通对接，制订春耕备耕综合金融服务方案，将粮食、种业、农药、化肥、农机农具、农业水利等春耕备耕涉农客群资金需求作为当前支持“三农”发展的重中之重，累计走访服务农户4200余户。

访农资店 助力保障农资供给

今年春耕来临前，不少农户提前上门预订农资，广饶县祥远农资店老板武玉祥计划扩大储备量，前期进货已垫付大量资金，流动资金严重不足。

广饶农商银行客户经理在走访对接过程中，了解其经营规模、订单情况和资金缺口，为其量身推荐了信贷产品，现场指导他通过手机银行线上申请，仅1小时就拿到了10万元贷款。拿到资金后，武玉祥第一时间联系厂家进货，可服务周边3个村150余户农户春耕生产。

针对春耕多元化需求，广饶农商银行创新信贷产品体系，推出“春耕备播专项贷”“农耕e贷”“农机贷”“农资贷”“鲁担e贷”等特色产品，涵盖春耕全链条，精准匹配不同群体需求；对春耕贷款实行利率倾斜，减免部分手续费，切实降

低融资成本；优化线上服务渠道，推广手机银行、网上银行，实现贷款“线上办、快速办”，让农户“足不出户”就能办业务。

蓬莱是苹果、大樱桃等经济作物种植主产区，农资需求常年旺盛。做化肥生意的周少磊早早就盘算着加大化肥储备量，但流动资金出现了缺口。蓬莱农商银行在春耕备耕重点客群专项走访中了解到周少磊的经营困境，工作人员第一时间携带移动办贷设备上门服务，实地核查经营情况、精准测算资金需求。该行前中后台协同联动，提速审批，仅用三日便为其发放49万元创业贷款，顺利解决了他的备货资金难题。

进合作社 支持新型农业经营组织

今年开春，家住潍坊市坊子区的芦笋种植户郎义金遇到了资金缺口。潍坊农商银行工作人员主动上门，来到他的芦笋种植基地实地考察种植规模，细致测算农资清单。很快，一笔20万元的贷款资金便成功发放。他迅速购置了有机肥与智能滴灌设备，不仅实现了硬件升级，更让春耕进度提前一周完成。看着焕然一新的基地，郎义金信心满满：“硬件升级了，芦笋的品质也会提升，今年亩产预计提升20%！”



汶上农商银行客户经理深入田间地头了解农户春耕备耕情况。

一直以来，潍坊农商银行精准聚焦坊安芦笋、半截楼葡萄、固堤西瓜、潍县萝卜等优势产业，紧紧围绕农户在采购种苗、肥料及维护设施等春耕关键阶段的经营性资金需求，“一户一策”提供定制化金融服务，通过简化流程、提高效率，将金融活水精准滴灌至每一寸良田。截至2月末，潍坊农商银行发放家庭农场贷款350户、余额1.9亿元。

山东工行3000亿元金融活水涌向山东智造

这面金融“强后盾”从何而来？

占用资金多、轻资产抵押导致的融资难题。工行烟台分行主动上门，将授信纳入重点服务白名单，组建专项团队深入企业摸清需求。针对企业“轻资产、高研发、缺抵押”特点，该行打破传统信贷思维，弱化抵押物依赖，将技术优势、创新能力转化为融资信用，创新推广信用贷款；同时建立制造业专项绿色通道，精简环节、压缩时限，主动授信2000万元并全额投放，精准填补资金缺口，助力企业轻装前行。

在高端软件产业链，山东中创软件股份有限公司（以下简称“中创软件”）深耕行业二十余载，手握三十余项自主知识产权，是国家规划布局内重点软件企业，其子公司为国家级专精特新“小巨人”企业，在行业内占据领先地位。在研发新一代高速公路大数据管理云平台关键期，企业因研发周期长、回款慢，传统授信效率低面临资金压力。工行济南分行主动靠前，重构融资额度评估体系，以企业集团为授信主体，将知识产权、研发成果转化为增信条件，量身定制集团化融资方案；同时搭建跨境金融服务平台，提供融资、结算等一站式服务。近年

来，工行累计为中创软件授信超1亿元，助力其完成3项核心技术突破，研发周期缩短20%，成功开发10项交通行业定制平台系统，稳固了行业地位。

山东工行对两大产业链的赋能已形成体系化服务范式，交出亮眼成绩单。“工商银行作为服务山东省发展的主力军，2025年末省内各项贷款总量1.9万亿元，服务19条标志性产业链客户2万余家，贷款余额超过3000亿元。其中，由我行牵头服务的高端软件、新能源装备两条产业链，客户数量超过3000家，贷款余额超过400亿元。”山东工行党委书记、行长李峰表示。

亮眼成绩的背后，是山东工行融资、融智、融技、融通“四融路径”的创新实践，更是“五专体系”的坚实支撑。在融资攻坚上，该行构建“1+3+X”全链条服务体系；在融智引领上，整合工银资本、工银安盛、中泰证券等多方资源，构建“商行+投行+保险+租赁+研究”协同服务生态，当好企业“智力顾问”；在融技赋能上，开展供应链“百链千户”服务活动，打造“1+5+X”数字供应链金融服务生态；在

融通协同上，依托“工银司库+工银全球付+资金池”服务体系，实现企业全球账户统一管理、资金高效结算。

李峰表示：“为服务山东产业链现代化跃升，我们构建‘1+3+X’服务体系，联合山东省工业和信息化厅发布‘链通齐鲁·融赋未来’产业链金融服务品牌，遵循融智、融技、融通、融通的‘四融路径’，打造助力标志性产业链高质量发展的全面金融解决方案（CFS）。立足山东区域特色和发展所需，以‘专’业布局，‘专’享产品，‘专’项赋能，‘专’属保障，‘专’门风控的‘五专体系’为协同，精准支持产业链发展关键领域和薄弱环节，助力全省产业链提质升级。”

展望2026年，山东工行计划为高端软件产业链授信550亿元、新能源装备产业链授信750亿元，未来五年将为全省产业链提供不低于2万亿元综合融资支持。金融兴则产业兴，金融强则制造强。山东工行将持续坚守“金融链主”担当，以“五专体系”筑基，“四融路径”赋能，深耕两大标志性产业链，助推山东制造业向高端化、智能化、绿色化迈进。

山东金融赋能 标志性产业链

□ 本报记者 郝亚男

制造业是强国之基。高端软件与新能源装备，是山东标志性产业链的核心赛道，更是培育新质生产力、推进新型工业化的关键支撑。

作为全省制造业金融服务的主力军，两大产业链的“金融链主”，中国工商银行山东省分行（以下简称“山东工行”）以源源不断的金融活水，为产业链高端化、智能化、绿色化跃注入动力，书写金融与产业同频共振的齐鲁新篇章。

在新能源装备产业链，烟台孚信达金属股份有限公司（以下简称“孚信达”）作为国家级专精特新“小巨人”企业、省级制造业单项冠军，深耕铜铝复合导电材料领域，是产业链关键配套企业。随着新能源产业爆发式增长，企业启动产能扩张与高端研发双轮驱动，但面临研发资金需求大、原材料