信用凝聚力量　合作创造价值

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管　农民日报社主办　《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2024年7月9日　星期二　甲辰年六月初四　第635期（本期12版）　统一刊号：CN11-0036　邮发代号：1-36　邮箱：zhgnxb@126.com

陕西农信全力做好重要农时金融服务

护航“三夏”生产 守护粮食安全

风吹麦田千重浪，又是一年丰收时。“三夏”是农业生产的关键时期，陕西农信顺农时、应农需，紧紧围绕“夏粮收储、夏季播种、夏季田管”，丰富金融产品、倾斜金融政策、优化金融服务、强化金融供给，今年以来，累计投放涉农贷款1503.51亿元，将金融“活水”精准输送到每一块田地，全力助推农业增产、农民增收、农村增美。

针对“三夏”生产资金需求短、频、急的特点，陕西农信丰富金融产品，开通“绿色通道”，推行“快审、快办、快批”机制，坚持送“贷”上门；持续深化“党建+金融”服务模式，组织“金融服务员”深入农业生产一线，走田间、访农户、进农企，及时掌握各类主体资金、结算等方面金融需求；加强与属地政府沟通汇报，深入了解地方“三夏”生产工作安排以及需要金融对接支持的环节，分析寻找关键点和契合点，积极搭建“政银”紧密联动、高效协同的工作机制，助力“三夏”生产高效开展。

“多亏了旬阳农商银行的帮忙，我的夏种资金不用发愁了……”旬阳绿富地生态农业综合有限公司（以下简称：绿富地公司）负责人高兴地说。

绿富地公司是当地的涉农龙头企业，每年夏种时节都要采购大批量农资，资金压力大。旬阳农商银行在“名单制”精准营销对接中，了解到该企业情况，根据其经营主体和状况，为其精准匹配小微企业主贷款，开通“绿色通道”，为其快速提供信贷资金500万元，有效满足其资金需求。

为及时满足“三夏”生产期间金融服务需求，陕西农信积极开展业务营销，精准适配金融产品，有效满足各类主体差异化、个性化的金融需求。陕西农信大力推广流动资金贷款、“三秦农担贷”“三秦融担贷”等产品，支持粮食收购大户、粮食收储加工企业等主体融资需求，助力夏粮“颗粒归仓”；以“e农贷”“秦V贷”“乡村V贷”等数字普惠贷款为抓手，重点支持化肥、农药、种子等农资、农机经销主体及各类粮食种植主体资金周转需求；积极推广“三秦创业贷”“三秦农担贷”“三秦农经贷”等产品，大力支持农业社会化服务组织及各类农技服务组织发展壮大，支持农业科技人员创新创业，助力农业高质量发展。

富平联社推出创新信贷产品——“富粮贷”，用于解决粮食经纪人流动资金不足的问题。今年“三夏”期间，富平联社联合县金融合作服务中心、县粮食和物资储备中心召开2024年金融支持夏粮收购工作会，保障粮食收购资金供应，现场向12家粮食购销经纪人授信1900万元。

陕西农信充分发挥农合机构营业网点多、响应快的优势，围绕资金需求，结算归集，提供存贷款、代发工资、支付结算、电子银行等“一揽子”优质、快捷、高效的金融服务；运用“一心两翼三大体系”数智普惠金融服务体系，引导客户使用数字银行、“聚合支付”、场景金融等，全面提升支付效率；围绕数字普惠贷款，发挥“纯信用、随借随用、极速到账”的产品优势，为客户提供“7×24小时”、线上线下一体化，“一站式”金融服务，不断提高办贷效率；提升“金融e站”效能，设置“三夏”服务窗口，提供充足现金，备足“零钱包”，畅通资金结算渠道；开展多渠道“三夏”金融政策宣传，普及金融知识；为广大农户提供“足不出村”的基础性金融服务，把便民利民惠民政策落到实处。

客户高大哥在清涧农商银行的资金支持下，承包了两处玉米地，经过科学种植和精心培育，今年喜获丰收。“农商银行的客户经理来到我家，在我手机上就把10万元贷款办好了，而且当天就到账了，太方便了。现在结算资金我都用‘聚合支付’，银行卡都不用带，直接亮码收款，这一季能节省上千元提现手续费。”高大哥满面笑容地向大家介绍着。

护航“三夏”生产，守护粮食安全。陕西农信始终牢记“国之大者”，坚持以服务“三农”为己任，将金融支持粮食安全作为服务乡村振兴和“三农”金融服务的重点工作，为建设农业强省、谱写陕西新篇、争做西部示范贡献农信力量。　王钰

◀近年来，江西南丰农商银行紧紧围绕南丰县“退桔还田、藏粮于地”的产业布局，建立“农户+农资+烘干+流通”全链条金融服务机制。同时，该行组建“农商红马甲”服务队，对涉粮贷款实行“上门取件、申调同步、三日办完”服务模式，以金融“活水”润泽“赣抚粮仓”。截至今年5月底，该行累计发放涉粮上下游产业各类型贷款105户、金额7400万元。　彭天涛

河北农信三款产品入选《农村中小银行服务实体经济特色金融产品选编》

□石利广　李仕悦　张培

近日，由中国银行业协会组织编纂的《农村中小银行服务实体经济特色金融产品选编》（以下简称：《产品选编》）正式发布。《产品选编》重点展示了农村中小银行在落实国家重大战略、支持地方特色产业、助力稳经济稳就业等方面积极创新与工作成效。河北农信“乡村振兴卡”“养殖贷”“光伏易贷”三款产品入选《产品选编》。

近年来，河北农信认真落实党中央在金融、经济、农村等方面工作部署，深刻把握金融工作的政治性、人民性，坚持支农支小定位，开展特色化经营，以高质量发展为主题，聚焦“三农”、小微企业和实体经济发展，以支持地方特色产业为抓手，不断加强“政银企”合作，创新金融产品和服务形式，聚力打造“一业一品”，着力培育优势特色产品和主导产业。

为响应国家乡村全面振兴战略，贯彻河北省委、省政府工作部署，切实提高金融服务乡村全面振兴水平，2021年，河北省农信联社联合中国银联为“三农”客户量身定制一款专门用于农业生产、生活消费等涉农场景的专属银行卡——“乡村振兴卡”。该卡享有开卡手续费、年费、短信服务费、ATM机跨行取款及ATM机异地取款手续费“五免”优惠政策。

为优化信贷供给，河北滦南农商银行与蒙牛乳业（滦南）有限责任公司合作，向养殖户推出“养殖贷”；肃宁县农信联社面向购买、安装光伏发电设备的农户和企业推出“光伏易贷”，加速绿色金融创新，深耕“三农”沃土。

截至今年5月底，河北农信累计向“三农”客户发行“乡村振兴卡”407万张；为当地养殖户提供“养殖贷”扶持资金2.5亿元，提供“光伏易贷”资金1316万元，切实为当地农业经营主体提供精准、高效的金融服务。

盐城农商银行创新“技防+人防”模式

筑牢信息安全“防火墙”

今年以来，江苏盐城农商银行按照省联社要求，着力加快安全管理数智化转型，创新“技防+人防” 新型信息安全防护模式，确保信息安全工作“万无一失”，走出了对内系统性重塑、整体性变革、跨越式发展的新信息安全防范之路；对外安全指数不断攀升、群众满意度逐年提升的新护航发展之路。

盐城农商银行目前已完成桌面云系统上线部署，并按照办公、外包、检查等不同用途配置差异化安全策略，每台主机均配置完整的安全基线，确保数据不落本地。同时，该行将存量应用迁移至省联社行业云，“上云率”100%，行业云主机安装“青藤云”“亚信云”“360防护”等基础防护软件，本地布设IPS、漏扫、数据库审计及日志审计系统，全方位护航应用基础设施及数据安全，打好基础设施“硬支撑”。

安全基线是系统的最小安全保证，是最基本的安全要求。为此，盐城农商银行建立了完整的安全基线，包括访问控制、身份验证、密码策略、网络安全和物理安全等程序，并实行“最小够用、最小授权”原则，定期审计访问控制，确保权限设置与岗位设置相匹配。同时，该行通过短信认证、人脸识别、指纹识别、访问密码等方式加强访问用户身份识别认证管理；通过物理隔离加强网络访问控制与安全；通过定期进行安全评估不断改进和完善安全基线。

信息安全工作是一项“三分技术、七分管理”的工程，全行员工的信息安全防范意识是避免信息泄漏的“防火墙”。为此，盐城农商银行建立“风险监测有序化、安全工作流程化、宣贯教育常态化”的工作机制，通过风险排查、专项检查、日常监测、定期通报等措施，实现“风险监测有序化”；通过完善线上数据申请、生产变更、开发需求、数据问题处理、网络变更、权限开发等流程，实现“安全工作流程化”；通过持续开展信息安全意识教育、不定时发送安全风险提示、全员签订《信息安全责任书》等实现宣贯教育常态化，多措并举压实安全防护责任链。

信息安全工作也是一项复杂的系统性工程，需要将各个节点串联起来，充分发挥联防联治作用。为此，盐城农商银行建立“隐患联治、重点联管、泄漏联防、服务联动、平安联创、队伍联建”六联工作方案，与一线业务机构纵深开展信息安全管理，延伸信息安全管理触角。今年以来，该行共组织三次信息安全专项排查，两次安全意识教育培训，“面对面”“手把手”宣教信息安全防护技巧，真正将各个节点串联起来，通过“技防”实现“隐患联治、重点联管、泄漏联防”；通过“人防”实现“服务联动、平安联创、队伍联建”，“人防+技防”双向联动织密信息安全“防护网”。

在省联社党委的正确领导下，盐城农商银行创新“技防+人防”新型信息安全防护模式，成效显著。今年以来，盐城农商银行未发生一起病毒传播事件，终端主机安全防护牢固，主动查杀病毒350项；主动修复漏洞11120项；处置网络工单407项；处置监管机构软硬件缺陷提示48项，有效防止潜在攻击，并通过修复漏洞不断修正行内现有系统功能，完成行内流程平台迭代升级13次，显著提升潜在风险防御能力，提高了系统整体安全性。　李道海　俞黄伟　赵微微

张家界农商银行助农创业

为养殖产业增添“金融饲料”

初夏时节，草木苍翠，走进湖南省张家界市永定区三家馆乡志刚养殖场，一排排猪舍干净整洁，几百头生猪分栏而居，工人们正在给生猪准备吃食，养殖场里井然有序又“生机勃勃”。“农商银行这15万元信贷资金来得太及时了，帮了我大忙。”老板罗大姐满脸喜色地说。

2013年初，在外打拼多年的罗大姐回乡养猪，张家界农商银行三家馆分理处为其发放5万元创业贷款，助其修建了10间猪舍，缓解了她的资金压力。2016年，罗大姐成立了张家界市永定区志刚养殖场，生猪销售越来越好，供不应求。

“养猪10多年来，农商银行始终给予我大力支持，帮我解决了很多困难。”罗大姐感慨道。自今年3月份以来，猪肉价格持续走高，罗大姐瞄准市场，准备扩大养殖规模，但自有资金不足。张家界农商银行三家馆分理处了解这一情况后，不到两天时间，为其发放15万元贷款。目前，罗大姐的养殖场占地面积扩大到30余亩，猪舍80余间，年产肉猪400余头，年收入80余万元，带动当地13名农户就业。

罗大姐的创业故事只是张家界农商银行助力涉农产业发展的一个缩影。近年来，张家界农商银行深入贯彻落实乡村全面振兴工作要求，扎实推进“万企兴万村”“普惠金融大拜访”等活动，以网点为单位，组织工作人员“挎包下乡”，上门走访对接种植、养殖大户，第一时间将贷款发放到他们手中。截至目前，该行已发放种植、养殖贷款11.54亿元。　钟慧梅　李星

强化金融“加速器” 培育新质生产力

绍兴瑞丰农商银行搭建科创企业融资通道

发放全国农信系统首单水务场景贷款

近日，浙江农商联合银行辖内绍兴瑞丰农商银行（以下简称：瑞丰银行）向绍兴柯桥滨海供水有限公司（以下简称：滨海供水）成功发放全国农信系统第一单、全省首笔水务场景“数据资产入表+质押融资”贷款300万元，标志着该行在探索发展新质生产力新模式上迈出了坚实的一步。

“数据资产”作为一种虚拟资产，在传统的银行业务中，从来都不能被评估为抵押物，更不能入表。瑞丰银行创新了传统的抵押物方式，以“数据资产”为质押，将符合资产确认条件的数据资源纳入企业资产负债表中“资产”项下，凸显科技企业数据资源价值，助力企业数据资产高效变现。在数据资产化过程中，“入表+融资”模式能高效实现企业数据价值变现。“入表”解决了企业数据资源的定价问题，使数据资源的价值得以衡量和体现，“融资”能让企业凭借数据资产撬动更多资金。

“入表+融资”模式的出现，离不开政策的强有力支持。绍兴柯桥水务集团有限公司在区大数据中心、区财政局的指导下，对绍兴柯桥供水有限公司和滨海供水开展供水用水数据资产入表试点，增加会计科目，通过完善资产核算、财务记账的方式，以历史成本对用户用水行为数据价值进行归集入表，最终实现数据资产入表金额近400万元。

在了解到滨海供水顺利完成首期供水用水“数据资产”入表且有意落实“数据资产”融资信息后，瑞丰银行第一时间主动对接滨海供水，并为其创新定制“数据资产”授信模式，成功为滨海供水提供“数据资产”质押融资授信额度300万元。经中国人民银行动产融资统一登记公示系统完成“数据资产”质押登记，打通了“数据资产”与金融服务对接“最后一公里”。瑞丰银行本单业务成为全国农信系统第一单，为农商银行服务新质生产力提供了新范式，具有里程碑意义。

在“数据资产”化的背后，是银行通过数据价值的重构实现授信。此次“入表+融资”所构建的不仅是一次模式创新，而是整套可复制、可推广的“数据资产”入表融资解决方案。瑞丰银行落地的全国农信首单水务场景“数据资产入表+质押融资”业务，既解决了企业融资痛点，也为全国农信系统在后续企业场景下的“数据资产”入表提供有效路径和方法。

下一步，瑞丰银行将持续探索“科技金融”大文章，紧紧围绕科创企业融资难、融资贵等难题，推广“数据资产融资贷”“创投指数贷”“小微成长贷”等系列产品，创新可抵押、质押资产类型，打造新的金融服务数据要素模式和业态，助力全市营商环境优化提升，搭建科创企业更多融资通道，助力新质生产力发展。　汤晓琳

农金微评

透过表象学精髓

□徐道红

欠发达地区金融机构去经济发达地区优秀金融机构学习，学习什么，如果单纯地学习他们的业务操作模式，回到自己原单位模仿或照抄，会发现其模式无法借鉴、不可复制。笔者认为，学习发达地区优秀金融机构的经验，不是单纯地学习他们成功的模式，成功模式是在特定环境中形成的特殊产物，经济发达地区拥有欠发达地区所没有的许多资源，有些在经济发达地区成功的模式，并不适应欠发达地区金融机构。

欠发达地区金融机构去发达地区优秀金融机构学习，关键是要学习发达地区优秀金融机构先进的理念和处理问题的思维方式及开拓创新、奋勇拼搏的精神，此是学习的精髓，要多听听他们遇到困难时的解决方法和他们如何保持思想先进性的做法，了解他们保持创新性之举措。笔者认为，从先进理念和创新之举中激发自己的灵感，解放自己被原有特定社会环境所固化的思想，应该是欠发达地区金融机构去发达地区优秀金融机构学习的主要目的。

因受全球经济形势的影响，有部分企业对资金的需求量在减少，“放款难”已成为部分金融机构目前遇到的主要困难。但“放款难”，并不代表企业没有资金需求，主要是银行认为没有符合自己条件的贷款客户，怕造成贷款不良。在抵押贷款还是许多银行发放贷款主要条件的当下，浙江农商联合银行辖内的许多金融机构全方位转变、升级自己的理念，注重金融“小数据+大数据”，以“接地气”的工作模式，不但让许多原本无法作为抵押物的农业设施客户能获取贷款，而且通过客户信用、企业党建及个体的道德水准等元素放宽客户获取贷款条件和涉及面。如义乌农商银行将客户未来收入预期纳入贷款衡量数据，给予具有良好发展预期的客户贷款支持，其做法让人耳目一新。创新之举的背后靠什么去支撑，是学习者要深入了解的内容，别人为什么敢放贷，我们不敢放的原因在哪里，带着问题去学习，才能将别人的经验和本地实际相结合，走出一条适合自己的发展之路。