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

2026年11月17日　星期二　丙午年十月初九　第747期（本期8版）　统一刊号：CN11-0036　邮箱：zhgnxb@126.com



榨季启幕 金融护航

——广西农商联合银行赋能八桂“甜蜜事业”

立冬过后，八桂蔗海均已染上成熟的颜色。部分糖厂已经开机试榨，运蔗车辆穿梭于乡间田野，全区新一轮甘蔗榨季正渐次铺开。

榨季启幕，服务靠前。广西农商联合银行引导全区农合机构把走访做在前面、把授信落在前头，围绕糖料蔗种植、管护、砍收和糖企生产等环节，组织客户经理进蔗区、访糖企、问需求，让信贷支持赶在农时之前、落到产业所需之处。截至今年9月末，全区农合机构糖业贷款余额达148亿元。

精准滴灌 蔗田迎来金融“及时雨”

贵港市武乐镇吉斗村的糖料蔗生产机械化示范基地内，连片甘蔗长势喜人，田间管护如火如荼。种植大户李老板经营一家农民专业合作社，糖料蔗种植面积达1100余亩。榨季到来前，农机调度、农资采购、土地流转等各项投入持续增加，给他带来不小的资金周转压力。

贵港农商银行客户经理在蔗区走访摸排时获悉这一情况后，第一时间上门对接，实地查看甘蔗长势和基地经营状况，结合糖料蔗生产周期特点为其精准匹配涉农信贷产品，简化审批流程，高效完成授信并发放贷款50万元。李老板表示，有了这笔资金，肥料购置、蔗田管护、农机调度的资金难题迎刃而解，基地机械化采收筹备稳步推进，合作社带动周边蔗农发展糖料蔗种植的信心也更足了。

下沉服务 蔗乡实现业务上门办

扶绥县素有“中国甘蔗之乡”的美誉，常年甘蔗种植面积约110万亩，种植规模位居全国前列，最高年入厂原料蔗达639万吨。产业的发展，离不开金融“活水”的持续浇灌。东门镇种植大户陈大哥今年种植甘蔗200亩，其中新流转土地160亩。榨季在即，土地租金、砍收人工以及来年春耕筹备等支出叠加，让他面临不小的资金压力。

扶绥农商银行东门支行客户经理在走访中了解这一情况后，立即前往陈大哥的种植基地进行调研，实地核查其种植面积、土地流转及经营状况，借助“桂盛富民平台”为其现场授信30万元，成功帮助其稳住了生产节奏。不止单点对接经营主体，扶绥农商银行还持续延伸服务触角，通过上门走访、“线上申贷+移动办理”把办公场所“搬”到蔗田边上。该行金融专员现场讲解申贷流程、还款方式和惠农政策，手把手指导蔗农进行线上操作，让他们足不出蔗田就能快速拿到贷款。今年以来，该行累计发放涉农贷款7082笔、金额21.56亿元，其中甘蔗种植等相关贷款1292笔、金额2.53亿元。

闭环赋能 打通糖产业全链条

一根甘蔗，从田间到糖厂，一头连着种植户，一头连着制糖企业。近期，南宁市武鸣区农信联社深化“金融+糖企+蔗农”全链条服务，联合南宁糖业股份有限公司香山糖厂召开“银企”座谈会，提前为糖企、蔗农进行批量授信，精准满足蔗农在化肥蔗种采购、田间管护、机械化收割、土地流转等方面的资金需求。

南宁市武鸣区农信联社组建金融服务专班，组织客户经理深入田间地头，上门收集资料、现场办理贷款，并依托线上渠道推广便捷申贷模式，方便蔗农就近办贷。针对糖企技改和流动资金周转需求，该联社持续优化金融产品，健全常态化“银企”对接机制，保障糖企有序筹备开榨，通过靠前服务糖企、惠利蔗农，筑牢糖产业链金融保障，助力武鸣蔗糖产业提质增效，为广西蔗区平稳有序开榨注入农信力量。

定向授信 筑牢规模经营资金后盾

龙州地区的种蔗历史悠久。当地光热充足、雨量适中，十分利于甘蔗糖分积累，蔗糖产业是当地联农带农的支柱产业。种植户邓轻寒在龙州镇管护1000余亩糖料蔗，亩产可达6吨，已和糖厂签订收购合同，年收入近300万元。但土地租金、农资采购、砍收人工等支出集中兑付，给他带来不小的资金周转压力。得知这一情况后，龙州农商银行为其投放了170万元存量贷款，足额覆盖地租、农资以及榨季砍收等各项开支。聚焦全县高标准农田建设、水肥一体化推广和秸秆蔗叶收储部署，该行单列甘蔗产业信贷计划，推行提前授信、随借随还的服务模式，将信贷资金覆盖至农资种苗、糖厂收购、蔗渣造纸、蔗叶饲料各环节，高峰期每年支持甘蔗产业资金达6亿元。

榨季启幕，金融如约而至。下一阶段，广西农商联合银行将持续立足蔗区、扎根一线，围绕蔗农所急、糖企所需，把走访对接做得更实、把信贷支持做得更早、把便民服务做得更细，以稳定的金融支持守护一季辛劳、助力一方产业。　黄冬冬

兰溪农商银行

创新“土特产”金融服务模式

眼下正值兰江蟹肥美上市季，杨梅汁、杨梅果脯等本土特色加工产品同步亮相，上千款“土特产”集中展销，满足市民一站式选购需求。这火热场景的背后，是兰溪“土特产”全链条加速转型升级的生动缩影，更离不开浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行持续注入的金融“活水”。

针对农户和特色种植养殖基地面临的融资难、融资贵痛点，兰溪农商银行靠前对接、精准施策，创新推出专项信贷产品，简化审批流程、降低担保门槛，实行利率优惠，重点保障农户、农民专业合作社在农产品收购、加工、流通环节的资金周转需求。从兰江蟹养殖塘到杨梅深加工车间，金融“及时雨”让当地农户及涉农经营主体不再为“有货无钱收、有单不敢接”发愁。

兰溪农商银行紧扣“土特产富”全链条发展布局，加大对龙头企业、加工车间、冷链仓储等关键环节的信贷投放力度；同时，依托“国企+龙头企业+强村公司+农民专业合作社+家庭农场+新农人”雁阵体系，创新供应链金融服务模式，推动“土特产”加速驶入新零售“快车道”，助力绘就兰溪特色产业丰收新图景。　徐家昱



今年以来，山西万荣农商银行聚焦“三农”领域，坚守支农支小服务定位不动摇，将信贷资源向粮食生产、特色种养、农产品加工等重点领域倾斜，下沉服务重心、优化惠农举措，全力为县域农业提质、乡村产业升级、地方经济稳步发展筑牢金融支撑。图为该行领导（左一）走访了解农业产业链金融服务。　卫淑雅

金融绘就好“丰”景

——绵阳农商银行梓潼支行将服务嵌入粮食产业全链条

水稻制种是梓潼县四大农业主导产业之一，产业规模位列全省第一名、全国第三名。粮食收储一头连着种粮农户的“钱袋子”，一头连着县域粮食安全。四川绵阳农商银行梓潼支行立足地方金融主力军定位，聚焦粮食收购、烘干、仓储、销售各环节的融资痛点，沿链下沉金融服务、精准匹配信贷产品，把金融“活水”引向田间村社、收储一线和市场末端，为全县粮食产业高质量发展疏通“金融血脉”。

收粮到村口 金融“活水”跟着“移动粮仓”走

黎雅镇是梓潼县重点粮食种植片区，稻田、玉米地沿村社道路连片铺开，每逢集中售粮阶段，农户普遍面临劳动力紧缺、运输成本偏高、湿粮晾晒困难等问题。粮食收购资金和结算服务能否直达村口，直接影响农户售粮体验与粮款兑付时效。

在黎雅镇清平村，粮食经销商苏学能常年收购稻谷、玉米、高粱等粮食。每年收购旺季，他不仅要备好足额资金及时兑付农户粮款，还要承担运输、场地、人工等各项开支，短期资金周转压力较大。今年5月，绵阳农商银行黎雅支行金融服务小分队提前上门，逐项摸排苏学能的收购计划、资金周转和结算需求，建立建档评级台账，为其精准匹配了307万元随借随还的“个人生产经营贷”及“小额农贷”，同步开通“绿色审批通道”，保障收购旺季授信落地、用款便捷、结算顺畅。今年以来，该支行累计服务粮食收购经销商、种粮大户等涉农经营主体90户，授信金额3532万元，其中，专项支持黎雅镇粮食收购经销商6户，授信金额679万元。

烘干不断档 信贷服务围着产后环节转

粮食收获时节，最怕遭遇连阴雨天气。湿粮若不能及时烘干，极易发热霉变；仓储条件跟不上，也会直接影响粮食品质和农户收益。苏学能收购的湿粮，一部分交由烘干服务主体处理，另一部分根据农户需求提供代收代储服务。烘干设备运维、仓储周转、代收粮款结算等各个环节，都离不开短期流动资金支撑。

针对粮食产后服务环节用款急、资金周转快的特点，绵阳农商银行梓潼支行主动对接粮食经销商、烘干服务主体及农民专业合作社，深入烘干房、仓储点查看设备运行、仓储进展，结合经营流水、收购订单、信用情况综合研判，为经营主体匹配可以短期周转的信贷产品，同步配套现金兑付、手机银行等结算服务，帮助经营主体把湿粮及时收进来、烘出来、存安稳。截至目前，绵阳农商银行黎雅支行已累计为从事粮食烘干仓储、代收代储的4位客户投放贷款618.2万元。

卖粮更从容 农商力量贴着销售末端跑

粮食不仅要收得进、烘得干，还要存得好、卖得俏。梓潼县推行的“移动粮仓+烘干+代收+代储代卖”全链条闭环服务新模式，将收储、烘干、仓储、销售服务前移至田间地头。瞄准销售末端的资金需求，绵阳农商银行梓潼支行持续下沉服务重心，将金融触角延伸到收购点、农民专业合作社和农户身边。针对粮食经销商和经营主体用款急、资金周转快的特点，该支行积极推广包括“惠商贷”在内的信贷产品，进一步纾解其备货及粮款结算压力，助力当地粮食顺畅出村进城。

从清平村固定收购点，到黎雅镇移动收储线，再到全县16个乡镇280余间烘干房，绵阳农商银行梓潼支行成功将金融服务嵌入粮食“收、烘、储、销”全链条。今年以来，该支行累计为水稻种植、粮食收储、烘干仓储、加工销售等涉农领域授信4.09亿元，服务各类经营主体2908户。如今，梓潼县“移动粮仓+烘干+代收+代储代卖”模式已全面覆盖50多万亩粮食种植片区，大幅降低了粮食产后损耗率，有效提升了粮食收储质效，全面筑牢了县域粮食安全防线。

金融润沃土，稻香满田畴。今后，绵阳农商银行梓潼支行将始终立足地方金融主力军定位，持续下沉服务重心，以全链条金融服务护航粮食颗粒归仓，助力全县农业产业提质增效、农民致富增收，为服务新时代更高水平“天府粮仓”建设、推进乡村全面振兴和县域经济高质量发展贡献农商力量。　周雪

从『看抵押』到『看质量』

——鄂州农商银行让企业『软实力』变身『硬资产』

□纪琛

企业拥有专利、资质、品牌、稳定订单，却缺少厂房、土地等传统抵押物，融资难题该如何破解？在湖北省鄂州市，这一难题正通过“质量换资产”打开突破口。

所谓“质量换资产”，就是通过一系列金融产品与服务，将体现企业质量水平的无形资产，转化为可用于授信融资的有效资产。近年来，湖北鄂州农商银行立足地方产业特点，持续推广“鄂质贷”系列信贷产品，围绕政策宣传、需求挖掘、精准服务、跟踪指导，打造全链条服务模式，成功开拓了专利权质押、质量信用增信、出口信用保险增信等多条融资路径，推动金融资源向优质企业集聚、精准对接企业真实融资需求。

“企业有技术、有订单，但缺少抵押物，资金跟不上，很多项目只能慢慢来。”这是不少科技型中小微企业面临的困境。

随着地方特色产业加速发展，企业融资需求正从厂房、设备投入转向研发、转化和市场开拓。专利、资质、商标等反映企业质量水平的无形资产，在企业资产结构中的占比不断提高。如何识别这些资产的价值，并通过金融工具转化为现实生产力，成为地方金融机构的必答题。

鄂州农商银行以“鄂质贷”为抓手，推动授信逻辑从“看抵押”向“看质量”拓展，把企业技术实力、产品质量、市场口碑和经营信用作为重要评价依据，让“好质量”变成“好信用”，“好信用”变成“好贷款”。湖北树源集团有限公司的融资经历，正是这一转变的生动缩影。

该企业前身曾隶属于国网湖北省电力公司鄂州供电公司，现已转型为电力工程承包和施工专业企业，手握多项专业资质和核心专利技术。该企业技术实力扎实、市场订单稳定，却缺少足值的传统抵押物，存在融资额度需求大、抵押担保不足的痛点。

今年以来，鄂州农商银行通过“千企万户大走访”活动了解到企业的融资需求后，第一时间成立专项服务小组，实地摸排企业项目建设、合同履约、技术研发及资金使用计划。该行专项服务小组评估时，除仔细核查企业当下资产状况外，还细致研判其核心技术的未来价值；既核验专利证书，更重点关注专利成果能否落地转化、形成产品，帮助企业拿到订单并产生稳定现金流。

经调研评估，该行发现企业拥有的多项专利技术具有较高的市场价值和发展潜力，于是联合专业机构对相关专利进行了科学全面的价值评估，最终采取“房产抵押+专利权质押”组合担保方式，成功为企业发放了430万元流动资金贷款。

这笔贷款不仅缓解了企业的资金周转压力，也标志着鄂州农商银行在畅通知识产权融资渠道上迈出了关键一步。从“看砖头”到“看专利”，变化的是评价维度，不变的是风险底线。长期以来，该行坚持把知识产权质押作为企业综合信用的重要组成部分，而不是放松授信管理；坚持用途真实、期限匹配、还款来源清晰，防止把质量资产融资异化为简单“加杠杆”。

下一步，鄂州农商银行将持续完善“鄂质贷”全链条服务机制，做深园区走访、做精质量画像、做优产品适配，推动更多质量资产转化为发展资金。

高阳县农信联社践行“挎包精神”

扩大普惠金融服务覆盖面

今年以来，河北高阳县农信联社始终坚守服务“三农”初心，紧扣“一池两新万企”行动的相关部署，以新时代“挎包精神”为引领，持续延伸服务触角、丰富服务载体，不断扩大普惠金融的辐射范围，以高质效金融服务赋能县域实体经济高质量发展。

该联社组建挎包服务队常态化深入乡村、社区、集市、小微企业园区，面对面沟通对接，精准摸排农户、个体工商户、小微企业的生产经营情况与融资需求，分类建立工作台账，做到需求早掌握、服务早对接；同时，走村入户开展金融知识宣传活动，切实把金融课堂“搬”到群众家门口。聚焦老年群体、残障人士等特殊客群，该联社建立专项服务台账，主动提供上门核验、社保卡激活、信息变更等便民服务，着力打通适老化服务“最后一米”，用贴心服务守护特殊群体的金融权益。截至10月末，该联社累计开展上门服务170余次。

该联社持续织密线下服务网络，在全域布设70家金融便民店、14个乡村振兴服务综合体，布放智能现金柜台、智慧柜员机15台、ATM机30台，并依托移动展业设备开展流动上门服务，切实将金融服务前移至村口、集市及产业园区。与此同时，该联社创新宣传载体与形式，主动冠名承办县域各类文化主题活动，将文艺汇演等群众喜闻乐见的活动与金融知识宣传有机结合，切实把专业金融知识转化为通俗易懂、贴近生活的风险提示，扎实做好金融知识普及工作。截至10月末，该联社累计开展金融知识宣传活动150余场，覆盖城乡群众6.2万余人。

该联社不断推动信用建设与产业金融、数字服务深度融合，发挥叠加倍增效应，以精准金融供给撬动县域特色产业提质增效，助力乡村产业兴旺；依托新“双基”共建、新“三信”创建工作，持续完善县域信用评价体系，建立信用档案，实现信用信息共享互认。截至10月末，全县已建成信用乡镇1个、信用村33个，完成农户信用建档2.65万户，授信户数2907户、金额8.49亿元，用信金额4.38亿元。

围绕当地纺织、农机配件、电料等特色主导产业，该联社积极对接产业链上下游经营主体，依托“一池两新万企”行动，“一链一策”制定金融方案，有针对性地推介“纺织贷”“农机诚易贷”“电料贷”“助农贷”等特色信贷产品，精准匹配不同涉农主体的资金需求，以金融“活水”带动产业链协同发展。截至10月末，该联社累计发放“助农贷”383笔、金额8312万元；发放“纺织贷”413笔、金额4.02亿元；发放“电料贷”98笔、金额1.55亿元；“农机诚易贷”余额达1.12亿元。

下一步，高阳县农信联社将持续深耕企业文化，把新时代“挎包精神”贯穿金融服务全过程，以有温度、有力度的金融支撑，当好县域经济发展的金融主力军。　李佳琦　马子彤