

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2026年5月19日 星期二

第 143 期

金融“活水”润泽琼州热土

——解码海南特色产业背后的“兴福力量”

□ 本报采访组 伍洪 李吉霖

海南岛，这块镶嵌在祖国南海之滨的翡翠，正以其独有的热带风情与蓬勃的经济活力，吸引着世界的目光。在海南自由贸易港建设的宏大叙事中，这里不仅有高楼林立的现代化园区，更有扎根乡土、向海而生的特色产业正在悄然崛起。近日，本报采访组随同兴福村镇银行工作人员走进位于海南省文昌市的养殖塘边与海口市的种植基地，对话两位不同领域的创业者，试图解码海南特色产业高质量发展背后的“兴福力量”，探寻金融资本如何与实体经济同频共振，共同绘就一幅乡村振兴的壮美画卷。

向海图强

碧波间跃动“蓝色致富梦”

海南岛东岸，文昌市。阳光倾洒在波光粼粼的水面上，这里是全国最大的东风螺养殖基地，其产量占全国总产量的83%。在这片看似平静的海域之下，一条从苗种繁育、规模养殖到加工销售的完整产业链正在高效运转。

螺料好(海南)贸易有限公司的养殖场正是这条产业链上的代表之一。走进这家养殖场，1180个标准化的养殖池整齐排列，宛如一个个巨大的棋盘。该公司负责人钟先生指着池中活跃的东风螺，介绍这一“海上黄金”的生长奥秘。东风螺，俗称“花螺”，以其鲜美的口感深受市场青睐，但养殖其却是一项技术活。

“东风螺是典型的‘看天吃饭’，但我们要努力把天变成‘知天而作’。”钟先生介绍。原来，东风螺的养殖周期受季节影响明显：冬季约需半年，夏季则缩短至5个月左右。尽管天冷时螺的生长速度慢，进食少，但肉质反而更加紧实、口感“弹牙”。目前，该公司两个养殖池内存栏量约400斤，预计在5月初能达到450至500斤的上市标准。

在经济效益方面，按当前每斤48元左右的市场价计算，即便在价格平稳期，一年养殖两茬东风螺，每在400斤的产量，1180个标准化的养殖池也能带来年销售额超4500万元的营收；扣除饲料、人工及设备成本(每斤养殖成本约28元)，利润空间依然可观。然而，高收益的背后是高风险与高投入。水产养殖是典型的资金密集型产业，从建池、购苗到昂贵的循环水设备，每一环都离不开资金的持续注入。特别是在水质管控上，企业为了追求高品质，不惜成本在海边打深井，经多层砂滤取水，以杜绝细菌等指标超标引发的病害。

“养螺不单靠经验，更靠资金。”钟先生感慨道，目前，东风螺养殖行业尚未形成统一的苗种标准，螺的活力与潜沙行为多依赖经验判断。若升级过滤系统，建设标准化育苗车间，将会面临不小的资金压力。

此时，金融“活水”的到来显得尤为关键。“我们一直密切关注着像钟先生这样的特色养殖户。”兴福村镇银行文昌支行行长蒋晖介绍，“东风螺产业是文昌的富民产业，但传统养殖面临环保升级和设施改造的压力。我们为他们量身定制信贷产品，就是为了解决他们缺乏抵押物、融资难的痛点。看到他们从粗放式养殖走向工厂化、循环水养殖，我们感到非常欣慰，也更有信心加大支持力度。”

一笔笔信贷资金如同及时的春雨，不仅缓解了企业的流动资金压力，更为企业进行长期技术投入



兴福村镇银行文昌支行工作人员查看东风螺长势

提供了底气。“有了稳定的信贷支持，我们才敢放手去干，去探索标准化、品牌化的发展道路。”钟先生表示。

点木成“金”

林深处唤醒“绿色摇钱树”

告别了涛声阵阵的养殖场，采访组一行来到了海口市琼山区云龙镇。这里的空气中，弥漫着一股让人心旷神怡的清香，那是属于沉香的味道。在老严的黑奇楠种植园内，我们见到了这对将“一两沉香一两金”从传说变为现实的父子——父亲老严与负责技术管理的儿子小严。

老严的沉香事业，始于对这片土地的深情。目前，他的种植园占地60亩，主要种植高价值的罗门黑奇楠与白木沉香。然而，这项“芬芳的事业”并非一帆风顺。土地流转、长达数年的养护周期、昂贵的深加工设备……每一个环节都像一道隐形的门槛，考验着创业者的资金链与耐心。

“最难的时候，是看着沉香树一天天长大，资金投入像流水一样，回收却要等上好几年。”老严回忆道。就在他为资金周转倍感压力时，兴福村镇银行营业部主动伸出了援手。该营业部客户经理许玲香在走访当地特色产业时，敏锐地捕捉到沉香产业的巨大潜力和父子俩踏实肯干的经营作风。

“我们非常欢迎像严先生这样有技术、有市场、有信誉的农业企业家。”兴福村镇银行营业部副经理田杰文表示，“沉香产业附加值高，但前期投入大、周期长。我们不能让有前景的产业和实干家被资金链绊住脚步。”为此，该营业部为其量身定制信贷方案，提供及时、灵活的贷款支持，有效破解了老严创业的资金瓶颈。

“这笔资金，就像一场及时雨，解了我们的燃眉之急。”老严的语气中充满感激，“它让我们有底气去引进更好的树苗，更从容地进行精细化养护，也让我们能安心等待沉香在时间里慢慢醇化。银行的信任和支持，对我们来说不仅是雪中送炭，更是对我们这份事业的一份肯定和信心。”

有了金融“活水”的精准灌溉，老严的沉香事业步入了“快车道”。2025年，种植园整体营收达到80万元，这在传统农业领域无疑是一份亮眼的

成绩单。然而，父子俩的追求远不止于此。

谈及产值，老严难掩自豪：“我们这里的沉香，每克起步价就在500元。根据管理水平和市场行情，一亩地的产值可达20至30万元。”目前，他们的沉香批发价稳定在每克160至170元，且市场需求旺盛。除了制作手串、摆件，沉香叶可制茶，碎料可制香，他们还利用沉香提取物制作成精油、沐浴露等日用品，相关产品畅销海内外。

“他们的脚踏实地和长远眼光，让我们对这笔贷款充满信心。”兴福村镇银行相关负责人表示，“我们期待能作为长期的伙伴，持续陪伴和支持这样的新型农业经营主体成长，不仅提供资金，更希望整合资源，共同见证他们将这份‘时间的艺术’转化为推动乡村振兴的‘黄金产业’。”

一缕沉香，凝结着时光，也见证着一对父子的匠心、一项科技的赋能，以及一场金融与产业同频共振、彼此成就的生动实践。在这片土地上，关于财富与梦想的故事，正散发着愈加醇厚、迷人的芬芳。

产融共生

春风里绘就振兴新诗篇

从文昌的“蓝色致富梦”到海口的“绿色摇钱树”，两家企业的成功并非偶然。它们是海南特色产业转型升级的缩影，是兴福村镇银行与实体经济深度融合的生动注脚。

在走访中，采访组一行深刻感受到，无论是东风螺养殖还是沉香种植，都已经告别了传统的粗放模式，转向了技术密集、资金密集的现代化农业轨道。然而，在产业升级的关键节点，资金往往是制约企业做大做强的最大瓶颈。

兴福村镇银行党委委员、副行长徐尧介绍：“截至2025年12月末，兴福村镇银行在海南全岛已设立13家营业网点，资产总额达41.70亿元，贷款总额12.49亿元。”

作为扎根海南的地方金融机构，兴福村镇银行用实际行动给出了答案。通过深入田间地头，了解产业痛点，该行将金融服务前移，为特色产业量身定制融资方案。这不仅解了企业的燃眉之急，更重要的是，通过金融信用的背书，增强了企业抵御市场风险、进行长期投入的信心。

作为扎根河北省任丘市、服务“三农”与小微企业的地方金融生力军，近年来，任丘村镇银行始终坚守立足城乡、服务“三农”、支持小微企业的市场定位，以提升服务能力、管理水平、综合实力、社会责任、队伍建设五大维度为抓手，全力破解小微企业融资难、融资慢、融资贵难题，护航实体经济与小微企业稳健发展。

提升服务能力 精准对接小微企业融资需求

任丘村镇银行不断下沉服务重心，构建“线上+线下”一体化服务体系，打通金融服务“最后一公里”。该行扎实开展“普惠金融大走访”活动，深入乡镇、社区，逐户摸排小微企业、个体工商户等资金需求，建立需求台账，实行“一企一策”，将“坐门等客”转变为“上门服务”。针对农户及小微企业“轻资产、短周期、急需求”的特点，该行推出“抵押贷”“薪金贷”“惠民贷”“家庭消费贷”“家庭信用贷”，涉农系列贷款等特色贷款产品。同时，该行全面优化小微企业信贷审批流程，下放贷款权限，简化办理手续，依托智能快贷平台实现个人零售类贷款全部线上办理与移动办公，大幅提升审批与业务办理效率，做到应贷尽贷、能贷快贷。

提升管理水平 筑牢稳健经营风控底线

任丘村镇银行以精细化、规范化、数字化管理为方向，不断完善治理体系，强化风险管控，实现业务发展与风险控制协同推进，建立“贷前调查、贷中审查、贷后管理”全流程闭环机制；健全风控体系，依托大数据、征信数据、税务信息等多维度数据，精准识别、预警、处置风险；加强内控合规建设，完善制度流程，强化监督检查，守住金融风险防控底线；强化数字赋能，升级信贷系统、手机银行、线上服务平台，实现业务办理无纸化、数据化、智能化，提升管理效率和客户体验。

提升综合实力 夯实服务实体发展根基

任丘村镇银行坚持质量、规模、效益协同发展，不断增强资本实力，优化资产结构，提升盈利能力，筑牢发展根基。该行着力稳存增贷，优化结构，聚焦石油化工、绿色节能建材、电子通信设备、交通设备、电力设备(电力金具)制造5个省级重点产业集群，加大信贷投放力度，优先向实体经济倾斜；强化资本补充与合规经营，严格遵守监管要求，优化资产质量、压降不良贷款，提升资本充足率、拨备覆盖率等核心指标，增强抗风险能力与可持续发展能力；深化“银政”“银企”合作，主动对接当地政府、政策性担保公司，搭建融资对接平台，参与组织“银企”对接会，形成多方联动、协同赋能的良好格局。

增强社会责任 践行普惠金融初心使命

任丘村镇银行始终把履行社会责任融入经营发展的全过程，以金融之力践行责任担当。该行科学规划网点布局，将金融服务延伸至田间地头，推出“惠民贷”“家庭信用贷”涉农系列贷款产品，助力农民创收增收；成立脱贫小额信贷工作领导小组，定期开展脱贫户及边缘户小额信贷政策宣传走访，全面摸排18至65周岁有劳动能力群体信贷需求，对符合贷款准入条件的客户做到应贷尽贷；开展反洗钱、反“电诈”等金融知识进乡村、进社区、进企业活动，提升群众金融素养，守护群众财产安全；定期开展免费磨刀、理发、鸡蛋换购等便民公益活动，设立环卫工人温馨驿站，在提供金融服务的同时传递温暖。

加强队伍建设 锻造专业高效“金融铁军”

任丘村镇银行通过强化教育培训，常态化开展信贷业务、合规管理等培训，提升员工专业素养与业务能力；完善薪酬激励机制，充分发挥薪酬考核导向作用，激发员工服务小微、深耕实体的积极性与主动性；加强作风建设，弘扬“务实、担当、高效、清廉”的企业文化，引导员工坚守“金融为民”的初心，坚持阳光信贷、廉洁从业，以过硬的作风、专业能力，为实体经济与小微企业发展提供坚实人才保障。

下一步，任丘村镇银行将持续以“五个提升”为抓手，不断优化服务、精细管理、强化担当，始终坚守支农支小、服务“三农”的定位，加大对实体经济与小微企业的金融支持力度，为任丘市经济发展贡献金融力量。

任丘村镇银行以“五个提升”

护航小微企业行稳致远

安徽涡阳湖商村镇银行

量身定制“苔干货”专项产品

近期，安徽涡阳湖商村镇银行党支部党员先锋队走进义门镇苔干种植加工企业，深入生产车间调研产业发展情况，实地查看苔干原料收购、标准化加工、成品包装全流程，与企业负责人面对面沟通交流，精准摸排产业发展融资痛点。

义门镇是远近闻名的“苔干之乡”，苔干种植、加工产业是当地农户增收致富的重要支柱。长期以来，当地种植户及加工企业在扩大生产规模、优化加工工艺、拓宽销售渠道过程中，普遍存在融资难题。对此，安徽涡阳湖商村镇银行主动扛起金融助农责任，坚持党建引领发展，将组织优势转化为金融服务优势，组建党员金融服务先锋队，深入田间地头、生产一线开展走访调研，精准研判产业发展金融需求，量身定制苔干产业专项贷款产品——“苔干货”。

该贷款产品紧贴苔干全产业链发展特点，针

对普通种植户、收购大户及加工企业的差异化经营需求，设置分层授信额度，全面覆盖种植、收购、储存、加工等各环节资金缺口，额度适配性强；担保方式灵活，在传统抵押、质押基础上，对信用良好、经营稳定的农户发放信用贷款，无需抵押担保，真正实现“信用变金”；审批高效惠民，设立专项“绿色通道”，压缩业务办理时限，并给予专项优惠利率，切实减轻经营主体融资负担。

为打通金融服务“最后一公里”，安徽涡阳湖商村镇银行党员先锋队下沉乡村一线，开展产品宣讲普及工作，用通俗易懂的语言讲解“苔干货”的优势及办理流程，依托线上线下多渠道扩大宣传覆盖面，让惠农金融政策直达农户手中。下一步，该行将持续深化“党建+金融”服务模式，不断优化苔干产业专项贷款服务体系，拓宽普惠金融服务边界。以精准、高效、暖心的金融举措赋能乡村产业发展。

郭冬冬

工作手记

□ 陆微锋

信贷经理是一个看似门槛很低，实则处于“天花板”级的岗位，从新手到资深，不仅是业绩的增长，更是一条风控逻辑、客户洞察和资源整合能力的全面“进化”之路，唯有长期积累参悟，才能明白信贷工作的底层逻辑，洞察信贷业务的本质、理解人心的规律，并守住自己的底线红线，成为一名成熟的信贷客户经理。

洞察本质：从“看材料”到“看透人”

新手信贷经理往往只盯着报表和抵押物，纠结于“数据是否达标”，而资深信贷经理明白，信贷是经营“信用”而非“资金”——还款能力来自企业的现金流，还款意愿则取决于企业负责人的人品与能力。因此，资深信贷经理不再机械地要求收材料，而是会去车间看开工率、和门卫聊天了解工资发放情况、观察老板在压力下的决策，这远比报表上的数字真实。

理解风险：从“拒绝风险”到“管理风险”

新手信贷经理容易走极端，要么极度保守，奉行“一刀切”导致没业务；要么极度冒进，想着“搏一搏”导致坏账。资深信贷经理在目前的大环境下，则会视风

信贷经理的“进化”之路

险为工作的常态。他们深知，银行赚的钱本质上就是“管理风险”的报酬，处理一笔有瑕疵的业务时，不会简单拒绝，而是会思考：能否通过增加担保人、缩短期限、控制还款节奏来缓释风险。他们明白，好的信贷经理不是从不产生坏账，而是能精准识别风险点，以及在最坏情况下损失是否可控。

守住内核：从“被动考核”到“主动选择”

新手信贷经理经常被KPI牵着走，为了完成任务而降低风控标准，陷入被动。资深信贷经理理解银行基层的“不可能三角”：规模、利润与质量很难兼得。这就意味着，资深信贷经理更懂得取舍与平衡，即便面临压力，也会设定自己的底线与目标。他们懂得主动筛选任务，哪些业务可以做，而哪些业务即使考核再难也不能做，无论外界多么浮躁，他们都能拥有“被批评的勇气”，在坚持长远的路上笃定前行。

洞察趋势：从“埋头开车”到“抬头看路”

在目前投放承压的大背景下，很多信贷经理只顾埋头放贷而忽略了对贷款的全流程管理，对行业变化的嗅觉也不够敏锐，贷款到末端才发现风险。资深信贷经理一直保持着对宏观经济和行业的洞察和对贷款客户情况的动态掌握，提前识别风险。

比如，在地产行业下行初期就果断退出或者逐年压降，而不是等出险才采取行动。他们不做抽贷的恶人，而是用逐步压缩、退出等温和方式，实现客户与银行的双赢。

信贷经理的成长需要很长的时间和经验积累，不可能一蹴而就，但可以从以下几个方面来加快“进度条”：首先要深度复盘，不要浪费任何一笔坏账，要扪心自问当初哪里看错了，是信息差还是判断力的问题？其次要加大沟通，尝试把复杂的信贷专业术语用客户听得懂的方式讲清楚，这能倒逼客户经理更快地掌握和运用银行现有的信贷产品和资源。再次要广泛阅读，不局限于专业信贷书籍，还包括经济学、心理学、行业报告、哲学等，只有不断学习才能跟上时代的发展和变化，金融政策、法律法规、行业趋势变化极快，如果停止学习就会退步。最后要敬畏风险，永远不要为了业绩而放松底线。一笔坏账可能需要再做几十笔好业务来填补，合规是信贷经理的生命线，不要触碰红线。

信贷经理的“进化”之路，就是一场从“看山是山”(只看死板材料)，到“看山不是山”(看现金流和交叉验证)，最后回归“看山还是山”(看透人品和本质)的修行，信贷这条路道阻且长，但行则将至，只要行而不辍，必将未来可期。

(作者单位：浙江嘉善联合村镇银行)



近日，浙江嵊州瑞丰村镇银行举办了以“以花寄情，以财护成长”为主题的亲子手工花束制作活动，特邀行内“儿童存折”开户客家庭参与，用温情互动传递金融温度，用专业服务守护成长梦想。活动现场暖意融融，在该行工作人员的耐心指导下，家长与孩子默契配合，插花、补绿叶、插卡片，一步步制作出独一无二的手工花束。孩子们用稚嫩的双手勾勒心意，将对母亲的爱意融入每一朵花，家长们在陪伴中感受亲子温情，现场欢声笑语不断，定格下一个个暖心瞬间。图为活动现场。

黄洁丽