

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7月7日 星期二 丙午年五月廿三 第729期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

广西农合机构深化“桂港”协同合作 开辟边民互市贸易结算新通道

近日,广西东兴农商银行成功落地全区首笔经由香港MSO机构清算的边民互市贸易结算业务。截至目前,广西农合机构已累计落地该创新业务7笔,结算金额达343万元。该笔业务的成功落地,是广西农合机构深入落实“桂港”深度合作协同部署、主动融入面向东盟金融开放门户建设的关键举措,标志着“桂港”金融合作正式向边境一线、普惠边贸领域延伸,实现沿边跨境金融服务的重大创新性突破。

深化“桂港”协同 打造跨境金融合作标杆

长期以来,广西壮族自治区党委、政府高度重视“桂港”金融双向联动发展,锚定共建东盟离岸人民币跨境金融枢纽、推动金融科技与数字金融协同创新、深化资本市场与资产管理双向联动

三大核心方向,为两地金融机构务实合作明晰实施路径、划定工作重点。

作为服务地方经济的金融主力军,广西农合联合银行始终紧扣国家及广西壮族自治区对外开放战略部署,将自身转型发展与“桂港”合作、东盟开放大局深度融合。立足广西沿边这一独特区位优势,广西农合联合银行依托香港地区成熟的国际金融市场资源、完善的合规管理体系和丰富的跨境清算经验,主动布局“桂港”金融联动业务,指导东兴农商银行搭建与香港MSO持牌支付机构的常态化合作机制,完成清算流程梳理、系统对接互联等全链条落地工作。这套创新结算模式采用跨境人民币先行支付至香港,再购汇为越南盾解付给越南出口商的方式,既发挥了香港离岸人民币的市场优势,又结合广西沿边口岸区位特点,为边民互市贸易开辟了低成本、高效率的全新结算通道。

本、高效率的全新结算通道。

破解边贸痛点 构建高效合规结算体系

边民互市贸易是广西边境地区的重要贸易形式,具有“小额、高频、分散”的鲜明特点,长期面临结算渠道有限、人民币对越南盾转换成本高、通过银行结算比例低等痛点。

经由香港MSO机构清算的边民互市贸易结算模式,具有人民币对越南盾转换成本低的优势,直接惠及口岸落地加工企业、边民合作社及边民群众等各类边境经济主体,大幅提升了业务办理合规性,补齐了传统结算短板,从而吸引更多客户到银行办理边民互市贸易结算业务。该模式的落地,不仅进一步拓宽了边贸结算渠道,更实现了贸易结算的降本增效,对于激活边境贸易活力、推动人民币

在边贸场景广泛应用具有重要意义。

赋能开放大局 书写兴边富民金融答卷

深耕沿边金融服务多年,广西农合机构已搭建起覆盖广泛、功能完善的跨境人民币资金清算服务体系,服务范围覆盖全区13个边境口岸,同步辐射南宁、桂林、梧州等重点外贸外资集聚城市。截至今年5月末,全区农合机构累计办理跨境人民币结算业务883亿元,成为服务边境贸易和对外开放的重要金融力量。

下一步,广西农合联合银行将以此次业务创新为契机,引领全区农合机构持续深化“桂港”金融合作,加快跨境金融产品与服务创新,全力服务面向东盟的金融开放门户建设,赋能边境贸易发展,在服务国家高水平对外开放的征程中展现新作为、彰显新担当。 麦福敏

仲夏风暖,梅香遍野。作为“中国杨梅之乡”,靖州全县杨梅种植面积逾10万亩,年产鲜果4万吨以上,全产业链产值达15亿元,带动7万余人稳定增收。作为地方金融主力军,湖南靖州农商银行深耕本土,以创新产品、高效服务和责任担当,全力护航杨梅产业发展,在苗乡大地书写了金融助力乡村振兴的生动篇章。

杨梅种植周期长,前期投入大,且鲜果上市时间集中、资金回笼周期短,周转资金不足一直是困扰梅农和加工企业的难题。靖州农商银行立足县域实际,按照“一乡一品”发展思路,针对杨梅产业创新推出“杨梅贷”专属信贷产品,精准破解产业发展的融资痛点及堵点。

在杨梅采摘销售旺季,靖州农商银行工作人员主动深入杨梅核心种植区,与梅农面对面交流,精准摸排其融资需求。依托全县124个行政村的整村授信成果,该行创新推出“普惠金融预授信”模式,对农户实行批量授信,贷款可以随用随贷、循环使用;同步搭建“线上+线下”一体化惠农服务体系。在线上,该行依托手机银行上线“惠农秒贷”产品,农户在线上提交贷款申请即可实现系统实时审批;在线下,依托营业网点和助农服务点,为客户提供上门服务“贷”、上门办卡、金融知识宣传“一站式”服务。针对涉农主体的相关金融需求,该行开通“绿色通道”,简化审批流程、下调贷款利率,实行“申请即受理、调查即审批、审批即放款”的高效办贷机制,让农户“少跑腿、快获贷”,切实提升了涉农主体的金融服务获得感。

该行基层营业网点工作人员深入杨梅果园、种植基地,在摸排农户、商户融资需求的同时,常态化开展金融知识宣传活动,重点讲解反诈防骗、个人征信权益保护等实用的金融知识,全面提升广大群众的金融素养和风险防范能力。针对杨梅采摘季鲜果收购、批发交易频繁、现金流流量大的特点,该行工作人员深入各乡镇杨梅交易市场,积极推介“福祥e支付”便民扫码收单产品,持续优化支付结算服务,切实解决了果农、收购商交易结算不便的难题,让产销交易更加高效、便捷。

现如今,靖州杨梅已形成种植、科研、加工、文旅于一体的全产业链发展布局。在这一基础上,靖州农商银行配套全链条金融服务,精准“滴灌”产业链发展的各个环节,不仅“贷”动种植户扩大规模、改良品种,还助力加工企业提质增效、冷链物流扩容升级,全力助推杨梅产业高质量发展。截至目前,该行各项贷款余额达33.45亿元,其中累计投放涉农贷款1.16万笔、金额6.88亿元;投放杨梅产业专项贷款287笔、金额6280万元。

乡村振兴,产业为先;产业兴旺,金融为脉。下一步,靖州农商银行将持续坚守服务初心,紧紧围绕靖州杨梅、茯苓等特色农业产业,不断优化涉农金融服务,加大对种植、加工、文旅融合全产业链的金融供给,以更加精准、暖心的普惠金融服务,持续浇灌富民特色产业,为推动靖州乡村全面振兴注入持久的金融动能。 黄婷

靖州农商银行优化金融服务 推动杨梅产业链提质增效

党建铸魂强根基 “金融为民”启新程

——垣曲农商银行党建引领高质量发展的深度实践



垣曲农商银行党委书记、董事长张永峰(右一)深入西瓜种植基地进行实地调研

□ 文凯波

金融是县域经济的血脉,党建是金融发展的根魂。作为扎根县域、服务本土的法人金融机构,山西垣曲农商银行准确把握“农商姓党”的政治属性,深刻领悟“金融为民”的人民属性,始终坚守“农商姓农”的生命属性,深化以党建为统领的科学实践,把党建引领贯穿经营管理、普惠服务、风险防控、乡村振兴全过程,成功搭建起“四级联动、网格覆盖、‘村银’共建、清廉护航”于一体的党建引领实践体系,创新“区域统筹、资源整合、党建共建、共赢共享”机制,以“红色动能”激活普惠金融“一池春水”,走出了一条贴合山区县域、彰显农信底色的党建与业务深度融合之路。

建强四级联动体系 夯实党建引领“主阵地”

垣曲农商银行党委锚定政治建设首要任务,构建“总行党委—机关部室—基层党支部—一线党员”四级联动的责任链条,纵向压实管党治党责任,横向织密党支部共建网络,让党组织成为全行发展的“定盘星”。

该行党委坚持党建工作与经营发展同谋划、同部署、同考核、同奖惩,班子成员分片包联五大党建网格,挂帅18家营业网点,落实“一岗双责”制度;常态化开展党委理论学习中心组学习、党纪学习

教育、专题党课等,把政策理论、金融政策、清廉要求同步传导至基层末梢;建立党建考核硬指标,将党支部标准化建设、党员先锋模范作用、党建共建成效纳入党支部年度综合考评,考核结果与评优评先、干部任用直接挂钩,倒逼基层党组织从“被动抓党建”转向“主动融业务”。

该行不断优化党支部布局,依托营业网点设立5个基层党支部,标准化推进“一党支部一党建阵地”建设,配齐专职党务人员;同步建设党员活动室、党建文化墙、学习阅览室,打造集学习、议事、服务于一体的红色阵地;严格落实“三会一课”、主题党日、组织生活会等制度,创新开展“书记换位体验”活动,党支部书记轮流驻大堂、坐柜台,直面客户诉求,将党建课堂延伸至服务网点、田间地头,杜绝党建工作“纸上化、会场化”。

该行搭建多层次党员攻坚队伍,设立党员示范岗、党员责任区,组建党员攻坚突击队,推行“党员1带3”结对机制,由1名党员带动3名员工深耕客户、攻坚业务;围绕整村授信、不良贷款清收、小微企业纾困、普惠金融扩面四大重点任务,组建营销先锋队、助企服务专班等,切实做到了“关键任务党员上、难点工作党员攻”。

创新“党建+”模式 打通普惠服务“连心桥”

该行跳出“党建自循环”思维,以

“三大深入、三大行动、三大服务”为抓手,深耕“党建+金融”共建品牌,把党支部的组织优势转化为推动乡村全面振兴、服务实体经济的发展优势,让红色金融服务直达千家万户。

立足垣曲山区农业的发展特点,该行与全县11个乡镇、百余个乡镇村党组织签订党建共建协议,常态化开展主题党日活动、“金融知识下乡”等活动,构建“党支部联建、资源联享、服务联动、发展联促”的长效机制。

依托城乡网格化治理体系,该行辖内18个营业网点对应划分18个金融微网格,借助乡村网格员、社区楼栋长、乡士能人搭建信息互通桥梁;推行“群众点单、党支部接单、党员接单”的便民融合服务模式,针对群众提出的资金周转、养老理财、反诈咨询等金融需求,由网格员第一时间上门服务,形成闭环服务链条。

该行扎实推进党建引领助企纾困专项行动,组织党员干部下沉走访县域小微企业、家庭农场、农民专业合作社,全面摸排涉农经营主体的资金需求,落实延期还本付息、减费让利等惠企惠农政策。针对受市场波动冲击的经营主体,该行在严守合规底线的基础上,灵活调整还款计划,用金融温度纾解其经营压力;同步做好金融知识普及及工作,党员志愿者深入校园、集市、村庄开展反诈、反假币等金融知识宣传活动,全力守护人民群众的“钱袋子”。 (下转2版)



AI 重塑支付 抢抓转型先机

□ 霍云鹏

日前,微信支付发布“AI专属卡”,迈出了智能支付场景落地的关键一步。该产品以隔离式虚拟子钱包为核心,实现AI智能体自主比价、下单、支付全链路闭环,重塑了传统支付交互模式。

对银行来说,这不仅是支付场景的技术迭代,更是行业格局重构的信号,同时也为自身转型突破指明了新的方向。

相较于支付机构的虚拟钱包,银行的Ⅱ类结算账户、数字银行卡、对公

专用账户等具备更强的公信力与金融属性,能够打造出独具特色的AI支付服务模式。

银行在个人客户方面,可推出原生AI专属账户,整合信用支付、分期金融、理财权益等增值服务,实现跨场景AI智能体通用;在对公客户方面,可落地企业AI结算专户,适配采购、财税、供应链智能体自动交易需求,助力小微企业实现数字化经营,开辟对公支付业务新的增长点。

面对行业变革,银行需主动破局,构筑差异化竞争壁垒。首先,要筑牢底层基建,优化数字专用账户体系,完善资金隔离、动态限额、实时止付等核心功能;其次,要深耕行业标准建设,主动参与行业鉴权、风控、授权标准制定,推动银行数字身份成为AI支付的核心信任载体;最后,要针对智能体自动交易搭建专属风控模型,除了自研自用以外,还可以对外提供AI风控服务,将金融合规优势转化为可量化的商业价值。

五峰农商银行 创新“茶园碳票+生物多样性”金融服务模式

日前,在全国生物多样性金融工具创新案例研讨会上,湖北五峰农商银行作为全国唯一法人农商银行及湖北省唯一金融机构代表,就该行创新打造的“茶园碳票+生物多样性”金融服务模式进行交流分享。

自生物多样性金融标准试用工作开展以来,五峰农商银行在中国人民银行统一部署、湖北省农信联社与三峡农商银行的分层指导下,创新推出该创新政策。针对受市场波动冲击的经营主体,相关实践案例成功入选全国生物多样性金融标准试用优秀案例。

五峰土家族自治县坐落于长江流域重要生态屏障区,现有茶园22万亩,是全国首批10个生态低碳茶推进示范县之一。针对涉农主体融资“有求无门”、金融机构服务“有心无力”、生态价值“有价无市”三大突出堵点,

五峰农商银行以金融创新打通“绿水青山”向“金山银山”的转化通道,统筹推进生物多样性保护与生态产业协同发展。

依托人民银行、地方政府、金融机构三方协同机制,该行为五峰长乐坪镇石桥沟村经济合作社发放了15万元的碳票质押贷款,通过将茶园碳汇与生物多样性效益转化为可质押、可融资的标准化资产,有效破解涉农小微主体缺抵押、融资难问题,全面打通了“绿色资源—绿色资产—绿色金融”价值转化链条,推动绿色金融与普惠金融深度融合、协同增效。

与会专家表示,虽然首单业务落地金额不大,但“茶园碳票+生物多样性”金融服务模式在制度创新、标准运用与复制推广方面仍具有重要探索价值和

实践意义。碳票质押贷款有效盘活了茶园“绿色资产”,将茶园碳汇收益转化为即时可用的流动资金,有力地推动了夏秋茶产能大幅提升、综合效益持续增长。这套“生态资源变现、金融反哺生态”的循环发展机制,让守护生态的经营主体依托茶园碳汇资源获得稳定的经济收益,构建起“生态保护赋能特色产业、产业发展惠及基层民生”的良性闭环,为推进乡村全面振兴持续注入绿色金融动能。

五峰农商银行相关负责人表示,后期,该行将继续在人民银行的指导下,协同地方政府部门,推动生物多样性金融标准从“试点”走向“示范”,让“五峰经验”走出县域、转化为可复制推广的全国实践,为绿色普惠金融发展贡献源源不断的农商力量。 曾曼

如东农商银行 为海洋经济注入金融“活水”

今年以来,江苏如东农商银行紧扣乡村振兴战略部署,以特色产品创新、客户群体拓展、精细化营销赋能为抓手,借鉴总行营销推广先进管理经验,全方位下沉金融服务,打通海洋养殖户、小微经营主体融资堵点,以源源不断的金融“活水”浇灌实体经济沃土。

针对当地对虾、紫菜、渔船捕捞三大海洋支柱产业的融资痛点,该行依托洋口港特色支行建设,创新推出专属信贷产品“海洋牧场贷”,打破传统抵押束缚,结合养殖户经营流水、行业资质、订单等多维度信息综合核定授信额度;同步深挖产业链资源,联动头部饲料企业以及对虾、紫菜行业协会,梳理上下游养殖户清单并进行批量授信。截至目前,该行已归集对虾养殖户844户、紫菜养殖户66户、渔船经营户127户,成功实现了“以链拓客、批量落地”的目标。

依托前期深入养殖园区、行业协会的实地调研成果,该行分类制定对虾、紫菜、渔船经营主体差异化授信标准,同步配套保险差异化准入机制,对经营实力偏弱的养殖户适度提高投保审核要求。自5月中旬以来,该行已累计授信“海洋牧场贷”14笔、金额1330万元;投放贷款9笔、金额860万元。

该行常态化推进“整村盘整专项行动”,一方面,选派客户经理驻村担任金融顾问,逐村逐组摸排种养大户、个体工商户的相关信息,以村居为单元划定营销网格,明确每周贷款评审、业务落地量化指标,筛选优质经营大户建立专项服务台账,并实行专项考核奖惩机制,充分激发一线人员拓客服务的主动性;另一方面,组建专项攻坚专班,赴上海、苏州、无锡等外人口集中城市,依托地缘、亲缘优势挖掘意向客户。截至目前,该

行已达意向授信5600万元,发放贷款2115万元。

该行全面借鉴兄弟行营销推广做法,从考核激励、过程管控、配套服务三方面优化内部管理机制。在考核激励上,该行落地限时晒单奖励机制,将柜面存款转化、贷款拓户成效与专项绩效挂钩,激发全员营销热情;在过程管控上,落实外呼标准化管理,细化客户经理每日有效外呼任务、打卡任务,建立客户预约台账与资金归行台账,持续深耕普惠金融沃土,以更优质、更精准的金融服务护航地方海洋经济稳步前行。 花海亮