

“码”上收款解民忧 站点服务通末梢

——横州联社支付助农三帖“良方”

■ 本报记者 曹沛原 通讯员 禚鸣芹

农村支付服务是农村金融体系的重要基石，也是助力乡村振兴、畅通农村消费循环的关键支撑。作为服务“三农”的主力军，横州联社聚焦农村支付结算痛点，持续优化服务环境、创新服务模式，推动农村支付水平提档升级。

聚合支付精准下沉

针对县域小微商户、乡村经营主体收款渠道分散、对账繁琐、资金结算不便等问题，横州联社以“农信易扫”聚合收款码为服务抓手，整合多元支付渠道，实现一码通用、一键结算、实时到账，全面覆盖乡镇商超、农资门店、农产品市集、节庆摊位等各类农村消费场景。同时，该联社构建一站式上门服务、常态化运维跟进服务体系，组织客户经理主动走村入户、下沉经营一线，快速响应商户业务开通、故障排查、操作指导等各类诉求，提升农村支付服务的便捷性与安全性。

“以前店里摆着两三个收款码，每天对账耗时费力，提现还要支付手续费，经营很不方便。”横县乐购农资有限责任公司相关负责人陈先生对此深有感触。作为经营多年的农资商户，门店日常流水大、交易频次高，多渠道收款长期困扰经营效率。

横州联社客户经理了解情况后，主动为其上门办理“农信易扫”聚合收款码。“现在一个收款码就能搞定所有支付，资金直接转入银行卡，还有语音播报，太方便了。”便捷高效的支付服务，让陈先生的经营更



横州联社“红马甲”在茉莉花收购市场协助花农注册“数字茉莉”平台

横州联社供图

省心、发展更有底气。

搭建金融服务站点

为破解农村偏远地区金融网点覆盖不足、基础金融服务触达难的问题，自2012年起，横州联社构建起“农村金融服务站+便民服务站”网格化服务体系，在乡镇交通便利、人流集中的农资店、便利店等布设站点，将基础金融服务嵌入村民日常生活圈，切实打通金融服务“最后一公里”。

依托服务站点，横州联社为村民提供小额存取款、转账汇款、生活缴费、业务代办、

金融政策解读、风险防范提示等“一站式”综合服务，有效推动金融服务、知识宣教和惠农政策下沉进村、落实到户。截至3月末，该联社共有便民服务站160个，其中金融服务站63个。今年1月至3月，全辖便民服务站累计实现助农交易49902笔，金额达3678.362万元。

“现在村民们汇款、取钱、缴电费不用再跑远路去镇上网点，在我店里就能随时办，方便快捷。”横州市莲塘镇佛子村金融服务站站长石先生自豪地说。服务站设立后，石先生的店人气更旺了。“农忙时大家来买种子化肥，顺便就能存取款，一趟办完，省时

又省力。”足不出村的便捷金融服务，切实解决了村民办事难、跑路远的难题。

创新“支付+”场景

2025年，横州市全面推广茉莉花智能化交易，依托“数字茉莉”小程序搭建起智能化交易系统，实现了“扫码交易、支付即开票”。横州联社主动贴合产业发展实际，深耕“支付+产业”特色场景，组建“红马甲”金融服务团队，深入各大茉莉花交易市场及村屯一线开展上门服务，手把手指导花农完成小程序申领等流程操作，耐心答疑解惑，推动支付结算服务从日常消费领域向特色产业链延伸，持续提升乡村支付数字化水平。

在横州市校椅镇石井村茉莉花交易市场，智能化收花设备全面投用，花农完成鲜花称重、扫码确认后，货款实时精准到账，交易信息全程可追溯，彻底解决了传统现金交易算账慢、对账繁琐、易收假币等痛点。在南阳村，“红马甲”队员联合村委干部入户走访，一对一指导村民完成平台注册；在长淇村，服务队员在村口榕树下现场演示操作流程，主动帮助老年村民完成账户绑定，贴心服务打消了村民顾虑，带动群众纷纷主动参与体验。

“挺方便，不用去银行存现金，钱直接就打进我信用社的卡里了。”“以前收花用现金，总怕算错账、收到假币。现在钱直接进卡，到账多少一目了然，真是太方便了。”“数字化交易省去大量人工成本，交易效率大幅提升！”花农与收购商们接连为“数字茉莉”平台和横州联社的贴心服务点赞。

资讯扫描

江苏高邮农商银行 助力企业“加速跑”

本报讯 今年以来，江苏高邮农商银行坚守支农支小主责主业，践行普惠金融初心，精准助力地方经济高质量发展，各项业务稳中有进、提质向好。截至3月末，该行各项存款余额369.57亿元，较年初增长18.65亿元，增幅5.31%；各项贷款余额263.04亿元，较年初增长15.04亿元，增幅6.06%；其中实体经济贷款余额224.34亿元，较年初增长18.8亿元，增幅9.15%；信贷客户数达3.3万户。

在惠民利企、畅通经营主体融资方面，高邮农商银行用好活用“制造业贷”“苏科贷”“专精特新贷”等省级财政贴息产品，一季度累计投放近40笔、金额超4亿元，为企业争取财政贴息360万元，有效降低企业综合融资成本。该行结合企业生产经营周期与资金周转特点，优化“小微贷”“微企易贷”“稳岗保”等普惠金融产品条款，将投放期限延长至最长3年，进一步减轻企业转贷压力。同时，该行引导存量线下贴现客户向线上“闪贴”迁移，为17户企业累计办理业务109笔、金额805.79万元，通过全流程线上办理提升服务效率、精简操作环节，切实为企业减负增效。 (通讯员 张洁)

湖北大冶农商银行 助力黑猪养殖主体稳经营

本报讯 近日，湖北大冶农商银行向大冶市金湖灵峰养殖专业合作社新增投放50万元“两农价值信用贷”，缓解其经营压力，支持黑猪产业稳定发展。

该合作社位于大冶市金湖街道陈村，主营黑猪养殖及深加工产品开发。负责人李姣姣自2009年起从事生猪养殖，2023年由白猪养殖转型黑猪养殖。在合作社成长过程中，大冶农商银行金湖支行始终相伴。此前，合作社一笔200万元存量贷款将到期，银行综合评估其经营规划与信用状况后，予以正常续贷并追加授信，支持合作社完成了养殖场设施全面升级，建成标准化猪舍14栋、产房102间，现存栏生猪2005头，“灵峰黑猪”系列产品已进入商超及线上渠道。

今年以来，生猪市场价格波动下行，黑猪养殖利润空间收窄。大冶农商银行信贷人员通过日常监测发现合作社经营动态出现异常，便主动上门开展贷后回访。在核实合作社符合“两农价值信用贷”准入条件后，新增投放50万元信用贷款，用于稳定饲料采购和产销衔接。

截至目前，大冶农商银行已累计向该合作社投放贷款450万元，推动其从单一养殖向“养殖+加工”延伸。该行相关负责人表示，将持续聚焦新型农业经营主体融资需求，优化普惠金融产品服务，以更大力度保障乡村振兴重点领域信贷供给。 (通讯员 董开广)

150亩虾塘 迎来金融“及时雨”

■ 本报记者 王爱静
通讯员 宗威言 沈思怡

在浙江省桐乡市洲泉镇晚村，150亩连片虾塘在阳光下泛着粼粼波光。对养殖户胡建昌而言，这既是希望的开始，也是一年中最紧张、最“烧钱”的时刻。

“气温一上来，虾苗要抢着投，饲料要跟上，增氧机还得赶在头批虾上市前全部检修换代……”胡建昌蹲在塘埂上，掰着手指数了一笔账：光虾苗采购就得十几万元，优质饲料预付款要备足，再加上电费、人工、设备维保，每亩投入直奔3000元。望着满塘清波，这个常年与土地打交道的汉子，眉头拧成了结。

正在一筹莫展之际，浙江农商银行联合辖内桐乡农商银行客户经理走访时得知了这一困境，第一时间整理好所需资料，直奔鱼塘。塘埂上、增氧机旁、饲料仓库里，客户经理边走边问边记，了解虾塘面积、投苗密度、今年订单……每一笔数据都成了后续授信的“硬支撑”。

对照桐乡市农业农村局提供的农业主体白名单，客户经理迅速锁定胡建昌符合专项惠农贷款产品“粮农贷”的准入条件。秉持“让数据多跑路，让农户少跑腿”的服务原则，该行从第一次走访到完成授信审批仅用3天时间，30万元授信额度获批，首批11万元贷款资金第一时间打入胡建昌账户。

“没想到这么快。”收到资金到账短信的那一刻，胡建昌紧锁的眉头终于舒展。当天下午，他便联系育苗场追加了优质虾苗订单，又给每口塘配足了生态饲料，两台老旧增氧机也维修换新。

金融活水，润物无声。有了资金支持，胡建昌塘里的早虾有望在近日上市，亩均收益将突破5000元。



江西翔驰机电有限公司坐落于南丰县河东工业园区，是一家专注生产单极电机的小微企业。今年年初，企业刚投产不久便遭遇资金链断裂的难题。南丰农商银行主动对接，第一时间为其发放了1000万元“产业引导贷”，确保了企业近50名员工正常生产。图为该行客户经理深入车间，了解生产经营与资金使用情况。

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 周磊 摄影报道

金融助力“小杏子”成为“大产业”

■ 本报记者 王磊 通讯员 何红星

初夏时节，山西省永济市万亩早熟杏抢鲜上市，金灿灿的“金太阳”早熟杏缀满枝头，果农们忙着采摘、装箱。这幅丰收图景的背后，是永济农商银行深耕本土、坚守初心，以金融活水精准滴灌早熟杏产业，用暖心服务护航农户增收的生动实践。

永济凭借独特的地理条件，孕育了早熟杏这一特色优势产业，目前种植面积达1.3万余亩。其中，“金太阳”作为主栽品种，凭借成熟期早、市场竞争力强的优势，成为带动农户增收的支柱，年产值超7000万元。在核心种植区韩阳镇长旺村，3000余亩杏园年产“金太阳”杏超450万公斤，仅此一项，每年能为长旺村带来1000余万元的产值。

立足这一产业优势，永济农商银行提前布局，建立网格化走访机制，深入走访杏农、合作社和收购商，精准摸排资金需求与产销链条堵点，明确“全链条覆盖、精准化赋能、全方位服务”的支持思路。

永济农商银行结合早熟杏种植周期短、资金需求急的特点，围绕春季种苗采购、田间管护、施肥用药及收购等环节，量身定制金融服务方案，把资金送到田间地头，让金融服务与早熟杏产业发展同频共振。截至目前，该行已为6个核心种植村的1100余户杏农建立信用档案，授信总额达1.2亿元。

一笔笔及时到位的信贷资金，为杏农解了燃眉之急。长旺村杏农李建国种植“金太阳”杏已有8年，今年计划更换老旧杏树、升级灌溉设备，但资金缺口让他犯了难。永济农商银行韩阳支行客户经理走访了解情况后，当天上门收集资料，开通信贷“绿色通道”，仅用1天就完成审批放款。

“多亏了农商银行的20万元授信贷款，及时解决了我更新果树、购买化肥的资金难题，今年‘金太阳’杏长势特别好，预计能多收5000多斤。”望着满园金黄的果实，李建国难掩感激之情。

早熟杏种植户大多是小农户，存在经营规模小、抵押物不足、融资难、融资贵的

问题。针对这一痛点，永济农商银行打破传统放贷模式，创新推出“惠农贷”等专属信贷产品，精准匹配杏农资金“短、频、急”的需求特点，有效破解杏农“贷款难、担保难”瓶颈。

同时，该行常态化推行整村授信，组织客户经理深入村组农户，联合村两委、种植合作社，逐户摸排种植规模、家庭收入、信用状况，建立专属信用档案，批量授信。在春耕备耕、果树管护、采摘收购等关键环节，开通“惠农信贷绿色通道”，简化审批流程，实行“优先受理、优先审核、优先放款”，确保资金24小时内到账，不误农时。

此外，针对收购商和冷链物流企业的资金周转需求，永济农商银行提供经营性贷款，保障采摘、运输、冷链等环节资金供给，打通“从枝头到市场”的关键节点，实现全链条金融赋能。

在满足资金需求的基础上，永济农商银行持续延伸服务触角。“以前贷款要跑银行、填一堆表格，现在客户经理直接到果园里办公，手机上就能申请贷款，太方便了。”

当地杏农对这样的金融服务赞不绝口。

永济农商银行传承“背包精神”，组建“专属服务小分队”，客户经理随身携带移动终端，深入田间地头、农户家中，开展上门服务、金融宣讲、技术对接等一站式服务。客户经理一边帮杏农采摘，一边讲解信贷政策、利率优惠和还款方式；在村头巷尾，开展“金融知识下乡”活动，普及防范电信诈骗、惠农贷款政策等知识，提升杏农金融素养。

同时，该行主动对接地方农业农村部门、果品协会，搭建“金融+技术+产销”对接平台，邀请农业专家开展田间管护、病虫害防治、提质增产等技术培训，帮助杏农提升种植水平；联动收购企业、电商平台，为杏农拓宽销售渠道，解决“卖果难”问题，形成了“金融赋能、技术支撑、产销对接”三位一体服务模式。

一线实践