

金融驿站扎根乡村 普惠服务直达民心

■ 本报记者 余连斌
通讯员 卢俊丞 曾娅凡

方寸小站点,服务大民生。在乌蒙大地的深山村落,一间间乡村便民小商铺变身暖心金融驿站,让村民足不出村即可办理存取款、零钱兑换等基础金融业务。

这是人民银行昭通市分行指导辖内各涉农金融机构,以“银行+商户”模式绘就的农村普惠金融图景。依托这一模式,云南省昭通市累计建成1641个惠农支付服务站点。

“十四五”以来,昭通市各惠农支付服务站点累计办理业务320.36万笔,交易金额达35.19亿元,切实补齐了农村金融服务短板。

站点全覆盖 安置群众安居安心

易地搬迁稳得住,配套服务是关键。昭通市昭阳区红路馨居易地扶贫搬迁安置区,汇聚了周边14个乡镇2万余名搬迁群众,是当地规模较大的易地扶贫搬迁集中安置点。为解决搬迁群众金融办事不

便的问题,全市金融机构精准布局惠农金融服务站点,将基础金融服务深度融入群众日常生活,让他们在家门口就能享受便捷金融服务。

位于安置区内小小的浩欣便利店,兼具便民消费与金融服务双重功能。店主陈女士一边操作POS终端,一边跟排队结账的老人拉家常。小店货架上摆着油盐酱醋,柜台里零钱包常年备着,大小票面的零钞码得整整齐齐。据悉,这家小店仅2025年帮群众支取的现金就超过400万元。

搬出来是第一步,配套跟上来才能真正扎下根。如今,惠农服务站点已在昭通市9个万人以上易地扶贫搬迁集中安置区实现全覆盖,以贴心普惠服务助力搬迁群众稳得住、融得进、能安居。

服务零距离 偏远村落纾困便民

针对偏远乡村网点少、距离远、群众办事成本高的难题,昭通市持续下沉金融服务资源,依托本土商户搭建便民服务站,打通偏远地区金融服务“最后一公里”。

昭通市威信县罗布镇簸箕村地势偏远、交通不便,离镇里最近的银行网点超过12公里。杨女士的服装店扎根村里20年,如今成为村民的专属金融服务站。过去村民要办理取现、转账得跑镇上,来回车费十几元,还得耽误大半天工夫,现在抬脚进店,短短几分钟就能把业务办妥。

杨女士的营业时间还跟着乡亲们日子走。她每逢初二、初五、初八赶集日,提前开门、延后关门,让赶集的村民顺道把业务办了,同时在农忙时节开通预约服务、延时服务,全力保障群众需求。

据统计,2025年,这家小店共办理取款2415笔、金额195.14万元,累计为村民节省交通开支约3万元,用细微服务切实为基层群众减负增效,让偏远乡村尽享金融便利。

功能再升级 普惠服务提质增效

昭通市各惠农服务站点立足群众多元化、常态化金融需求,持续丰富服务场景、升级服务功能,从基础存取款逐步延伸至

社保医保缴费、贷款预约、国债咨询等多元服务,实现“小事不出村、办事不求人”。

年轻人外出打工,留在村里的老人对着手机发愁,不是找不到入口,就是输不对信息。在此背景下,老王在昭通市巧家县老店镇经营了快10年的照相馆,就成了大伙最放心的去处,也成了当地群众信赖的便民金融服务点。

“老人们来缴费,顺便坐坐。有时候不为办事,就是想找人问问,手机上的东西到底该怎么用。”老王说。2025年,该站点在满足群众日常取款、转账需求的同时,仅医保缴费就引荐成功2392笔、金额近90万元。

站点虽小,加载的功能越来越多。贷款预约、国债咨询……每多一项服务,群众就少跑一趟路。这些大大小小的站点,不仅是取钱缴费的窗口,更成了政策进村的入口、服务到户的出口。

人民银行昭通市分行通过银行搭台、商户出力,把金融服务从城里搬到了村里。家门口这方小小的柜台,装的不仅是现金和账本,更是老百姓稳稳的日子。

构建“一权四益” 质押融资体系

■ 本报记者 陈衍水 通讯员 王美琪

“没想到一本取水证也能贷到款。”福建省大红袍饮料有限公司负责人拿着刚获批的2000万元贷款激动地说。从林权到林下空间经营权,再到地役权、取水权和碳汇收益,曾经沉睡在闽北绿水青山间的生态资源,正加速转化为源源不断的金融活水。

人民银行南平市分行深耕绿色金融改革创新,联合八部门在全省率先出台《南平市金融支持生态产品价值实现三年行动方案(2025—2027年)》,创建以林权为核心、涵盖林下空间经营权、地役权、取水权、碳汇收益等生态权益的“一权四益”全要素质押融资体系,形成了“确权登记—价值评估—质押融资”全链条管理模式,有效缓解了生态产品价值实现中普遍面临的“度量难、质押难、变现难、防控难”四大难题,为全国生态产品价值实现机制改革贡献了可复制、可推广的“南平经验”。

截至今年3月末,南平市绿色贷款余额达563.38亿元,其中林权抵押贷款余额54.34亿元,同比增长10.61%。

南平是林业大市,森林覆盖率达78.6%。然而,传统林权抵押贷款模式下,大量林下经济经营主体因缺乏有效抵押物陷入融资困境。人民银行南平市分行率先破题,出台《关于加大金融支持林下空间经营发展的通知》,从林权中分离出“林下空间经营权”单独确权登记,推动邵武市成功颁发全国首本“林下经营权证书”,配套推出“福林·林下空间贷”专属信贷产品,让林下经济经营主体“有证在手、融资无忧”。

截至今年4月末,南平市已发放“林下经营权证”274本,累计支持237户林下经营主体获得融资1.43亿元。

针对暂不具备颁证条件的经营主体,人民银行南平市分行创新推出“合同代权证”专项金融服务,以规范流转合同及林业部门备案确认书办理质押贷款,实现林权融资服务全域覆盖。

武夷山国家公园是我国首批5个国家公园之一,而当地经营主体因林地地役权管理权划转后林权抵押受限,融资一度无门。人民银行南平市分行联合有关部门先后出台《南平市金融支持生物多样性保护的实施意见》《关于创建“融惠武夷”生物多样性金融服务品牌的工作方案》,创新推出地役权补偿金收益权质押贷款新模式,以农企、农户的地役权补偿金收益权作为质押品,按年度补偿金10至15倍核定授信额度。

近日,邵武农商银行发放福建省内首笔地役权补偿金收益权质押贷款450万元,按年度补偿金15倍核定授信,同时配套生物多样性绩效挂钩机制——混交林转化率每提高50个百分点,即可享受10BP的利率优惠。据了解,该笔贷款将专项用于林下中药材种植,为武夷山国家公园保护发展带生态产业发展注入金融动能。

截至今年4月末,邵武农商银行通过该模式已累计发放贷款5笔、金额508万元,预计全辖超千户农企、农户将获得近3亿元授信支持。

南平水质常年稳居Ⅱ类以上,是福建首个“全域好水”设区市。然而长期以来,取水权融资困难,优质水资源潜力未能充分释放。人民银行南平市分行联合水利部门出台全省首个《取水权抵押贷款指导意见(试行)》,首创“取水证抵押+双重复案登记”融资模式,在全国率先打通取水权质押融资全流程。政策出台仅12天,首笔“取水贷”即落地——兴业银行南平分行向福建省大红袍饮料有限公司授信4590万元,首批发放贷款2000万元。

截至目前,南平市累计发放取水权质押贷款2.91亿元,有力撬动供水基础设施改造和水资源开发项目建设。

人民银行南平市分行还联合国家碳计量中心(福建)研究发布《闽江上游河湖湖泊及沿岸植被生态系统碳汇开发》团体标准、方法学及核算报告3项成果,填补国内河湖碳汇领域空白,指导农业银行南平分行向一企业发放全国首笔河湖碳汇挂钩贷款1000万元,利率下浮近30BP,用于企业购买河湖碳汇以抵消生产碳排放,有效激励企业主体主动减排,助力生态产品价值实现。

探索生态产品价值实现,离不开科学的量化体系。人民银行南平市分行指导兴业银行南平分行向武夷山市一茶企发放全国首批生态茶园VEP挂钩贷款750万元。

在此基础上,人民银行南平市分行进一步创新推出“生物多样性+VEP+整村授信”融资模式,为武夷山市星村镇星村村、曹墩村、黄村村等3个村完成整村授信增信,惠及农户697户,总授信额度达2.29亿元,较原有额度提高约30%,为生态保护与茶产业融合发展注入强劲金融动能。

信贷服务创新 深山野茶飘香

■ 本报记者 王爱静

浙江省丽水市庆元县地处北纬27度茶叶种植黄金带,拥有534座海拔千米以上的山峰。这里气候温润、云雾缭绕、土壤肥沃,空气与水质优良率均达到100%,为荒野茶的生长提供了得天独厚的自然环境。

荒野茶是茶树生长在海拔500米以上、树龄超过50年的野生或野放茶树。据统计,在庆元海拔800米以上的深山老林中,茶树树龄均超50年,更有不少上百年的老茶树,全凭自然野放生长。近乎原始的生态滋养,赋予了庆元荒野茶“甘、醇、幽、净”的独特野韵。目前,庆元县荒野茶园面积达1.3万亩,年产值近亿元,而且还发布了全国首个荒野茶地方标准。

曾藏于深山无人识的荒野茶林,如今重新“活”了起来,更成村民增收致富的“金叶子”。这一切离不开金融活水的浇灌。

“我们以前种油茶,现在‘油茶’和‘荒野茶’两条腿走路,庆元农商银行的这笔贷款来得太及时了。”回想起收到400万元“荒野·好茶贷”时的情景,浙江和昌裕生态农业



庆元农商银行客户经理走访茶农,摸排金融需求

通讯员 吴仪凤摄

有限公司负责人郑惟平依然十分感慨。这笔高效的资金支持,为他同步推进油茶产业升级和荒野茶产业拓展注入了强劲动能。

早些年,郑惟平抓住机遇,将目光投向荒野茶,创立“百香祖”品牌。该品牌荒野茶

是采自海拔1549米佛山景区长岗头附近的野生本土菜茶,秉承传统工艺与现代技术精制而成。然而,要让深山野茶香飘更远,基地建设、设备升级等处都需要资金。

就在郑惟平为资金缺口犯难时,浙江农

商联合银行辖内庆元农商银行客户经理在走访中了解到他的发展规划,主动上门对接,结合企业经营规模与需求,量身定制400万元授信方案,为荒野茶基地建设、加工设备升级等送来了金融“及时雨”。

庆元农商银行工作人员介绍,“荒野·好茶贷”是该行针对县域荒野茶特色产业推出的专项产品,具有额度灵活、利率优惠、审批快捷三大特点,信用保证类贷款可在原有基础上优惠30BP,抵押、质押类贷款可优惠20BP。在此基础上,该行组建业务小分队,提供上门办贷服务,实行“一户一议”灵活授信,切实破解茶企茶农融资难题。

“我和茶打交道10多年了,从最初的800亩油茶起步到现在的5000多亩,这一路走来离不开农商银行的支持。”郑惟平表示,在该行持续助力下,他不仅让油茶产业扎下了深根,更抓住荒野茶的发展风口,将“百香祖”荒野茶经营得有声有色。截至今年4月底,庆元农商银行已累计发放“荒野·好茶贷”1192万元,惠及茶农茶企15户,服务覆盖百山祖、巾子峰等主产区,间接带动300多户农户就业增收。

资金“链”上氟产业

←A1

然而,即便身为规模企业,日常经营中也有难以言说的“烦心事”。“对我们来说,最头疼的就是资金周转问题。”企业财务负责人黄火群告诉记者,公司业务规模大、合作客户多,每月收到大量客户票据,可票据不能直接用于支付,必须等到期才能兑付。一边是原材料采购、工人工资发放等刚性支出急需资金,一边是大量资金被票据“锁住”,资金压力一下就卡在了这里。

就在企业一筹莫展之际,农业银行清流县支行主动上门对接,结合企业实际情况,分批办理贴现,给予最优利率,不用等到票据到期,当天办理、马上到账,极大地缓解了

资金周转压力。据介绍,该支行为福建省欣氟材高宝科技有限公司办理贴现8笔、金额达918万元。这些被“唤醒”的资金,流向了原材料采购,流向了生产线运转,也流向了200多名员工按时到账的工资。

金融活水浇出新动能

无独有偶,在同一片氟新材料产业园里,另一家科创企业也迎来了金融“及时雨”的精准滴灌。作为清流县氟新材料产业链上的“科创尖兵”,三明睿鑫新材料有限公司是一家国家级高新技术企业、省级“专精特新”企业,长期深耕高端电子化学品研发与

生产领域,凭借核心技术优势,在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

然而,就在扩产的关键时刻,资金短缺成了“拦路虎”。“为了跟上市场需求,我们计划扩大生产规模,需要批量采购氧化稀土等原材料,加上研发投入逐年加大,资金占用多、周转压力大,一度让生产节奏被迫放缓,甚至影响了订单交付。”企业负责人钟从林回忆起当时的困境感慨道。

清流县农信联社客户经理得知企业的融资需求后,主动靠前、精准对接,实地摸清企业“研发投入高、资金占用大、用款时效紧”的经营特点,启动“专精特新”企业专项信贷通道,即从资料收集到调查授信、从申

批到放款,全程安排专人对接。短短数日,该联社的500万元专项贷款到位,及时为企业补上了资金缺口。

“这笔贷款来得太及时了,原材料采购的钱有了着落,我们终于能放开手脚搞生产、拓市场,安心投入技术研发和产能提升。”钟从林说起这事,眼里满是干劲。

清流县农信联社负责人表示,近年来,该联社创新金融产品,优化服务模式,将低成本金融资源精准滴灌氟新材料产业链,助力链上企业稳健发展。截至今年3月末,该联社再贷款余额2.32亿元,同比增长127%,撬动投向氟新材料产业链贷款余额1523.42万元,同比增长14.98%。

让信贷转起来 托稳豫北“金穗盈仓”

←A1

守护诚信经营成长

在延津县石婆固镇里乡村,张永哲的创业故事同样折射出金融与诚信的双向赋能。

“刚开始就是一辆四轮车,挨家挨户收粮,风吹日晒是常态。”张永哲回忆。当时不少农户担心卖粮吃亏、钱款难结,他便定下规矩,每一笔粮食都当场称重、当场结账,按质论价、明码标价。凭着这份实在,他渐渐积累起口碑,收粮范围也越做越大。

2018年,邮储银行延津县支行一笔50万元的贷款,帮张永哲迈出了规模化经营的关键一步。“当时第一印象就是快,贷款办得特别快。”张永哲说。

此后,双方合作的根基越扎越深,邮储银行延津县支行对他的授信额度一路提升:

从100万元到200万元,再到现在的300万元。今年,邮储银行延津县支行更进一步,计划把张永哲的授信额度提升至500万元。

“我行愿意扶持这种实心实意为老百姓着想的小微企业主。”邮储银行延津县支行行长孙建兴告诉记者,“接触越久,我们对张永哲的了解越深。他不拖欠粮款,乡亲们信得过他,甚至愿意先把粮食存下,过后再结账。这样有信誉、有担当的客户,我们要鼎力相助。”

“粮食收购商能最大程度为乡亲们着想,银行也要设身处地为企业主考虑,在客户最需要金融活水的时候,第一时间把贷款送到他们手里,让收购商和老百姓的日子一起往好里奔。”孙建兴补充道。

如今,张永哲的收储站点已发展为集收购、烘干、仓储、转运于一体的综合性服务平台,仓库占地3000多平方米,年销售额为1亿

元左右。更可贵的是,张永哲的经营理念也悄然转变——不再把收粮仅仅当成一门生意,而是用心琢磨如何更好地为本村和周边乡亲服务,带着大伙儿一起致富。在他的带动下,种粮户不再为卖粮犯愁,运输成本大幅降低,售粮款即时到账,种地的底气更足了。

打出一套“组合拳”

这些鲜活案例的背后,是邮储银行河南省分行系统化服务夏粮收购的机制支撑。记者了解到,该分行从产品、流程、科技、服务等维度打出了一套“组合拳”。

在产品端,邮储银行河南省分行构建了“纯信用+强抵押+弱担保”的多元化产品体系。针对收粮户“用钱急、时间短、频率高、缺抵押”的痛点,该分行调升产业贷信用类额度,联合担保公司推出专属“粮食收购

贷”,同时大力推广“极速贷”等线上产品,让不同类型的收购主体都能找到适配的资金解决方案。

在流程端,邮储银行河南省分行开辟夏粮收购贷款绿色通道,实行“急事急办、特事特办”,优化审批流程,确保贷款第一时间审批、第一时间放款,真正实现“钱等粮”。

在科技端,该分行积极推广手机银行,推进产品线上化,为基层一线人员配备移动展业设备,优化办贷、支用流程。“让数据多跑路,农户少跑腿,实现‘办贷不出村,资金送上门’。”邮储银行河南省分行相关负责人说。

在服务端,邮储银行河南省分行打破单一信贷思维,强化部门联动,围绕粮食收购产业链上下游,整合提供“手机银行+粮食收购贷+豫粮e点通结算+投资理财”等综合金融服务,实现融资、结算、投资一站式服务,满足售粮农户和收粮商户多样化需求。