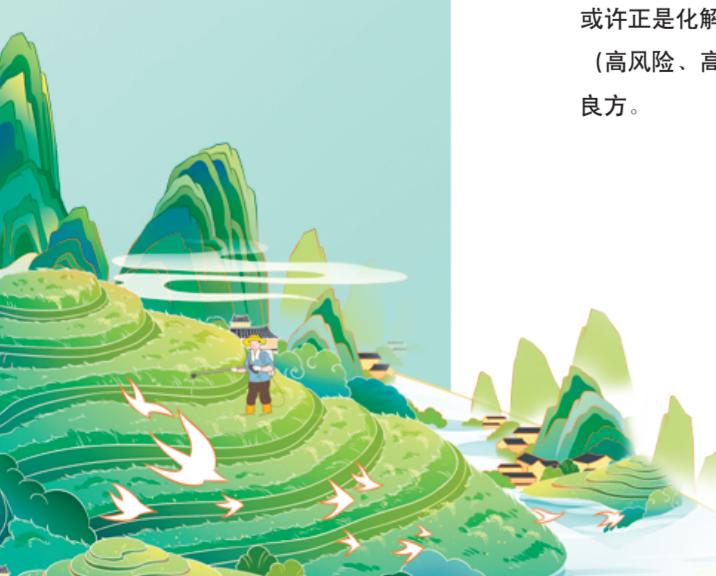


责任编辑 胡逢超
版式 那艺丹
责任校对 翟祥吉
2023年11月17日 星期五



一个人走得快 一群人走得远

走进返乡创业青年赖园园的“逐梦基地”

□本报记者 黄敏

开展“乡村振兴八桂行”大型媒体采访活动并进行这样一个系列报道，得益于桂林银行提供了其在广西各地农村实践金融服务乡村振兴的数十个样本。记者试图通过对其中一些样本的实地考察调研和访谈，从媒体的视角观察诸多有参考价值和启示意义的观点，阐述当前金融服务乡村振兴遇到的一些困惑和已经验证为行之有效的解决办法，为桂林金融赋能乡村振兴提供一点新理念、新思想、新实践、新模式。

记者将基于对当前乡村振兴大背景下农村金融的如下认识展开对样本的系列新闻调研。

乡村振兴作为一个系统性工程，仅靠乡村内部流通资金和农业产业发展收入难以支撑，必须有金融服务、财政资金以及社会资本形成合力来共同支持。同时，实施乡村振兴战略也释放出“三农”对金融的巨大需求，金融部门积极、创新、全面参与到这项伟大事业中，也能在激烈的市场竞争中找到自己发展的新增长点和后续发展动力。

但不可否认的是，在传统农业走向农业农村现代化的进程中，农村金融仍存在抵押担保保障、信用体系不健全、金融资产市场滞后、金融基础设施不足和风险防控体系不完善等诸多制约金融完全释放能量去服务乡村振兴的短板。透过桂林银行提供的样本，我们试图看到这样一种努力：他们已经或正在有逻辑、有规划地为这些难题寻找解决方案。

比如，在不断完善自身农村金融服务体系的基础上确保资金在城乡间的畅通有效。

比如，着重增强与当地产业的适配度，推进自己的供给侧改革，及时提供符合当地产业发展的金融产品，将服务对象和内容涵盖乡村产业、乡村建设和乡村治理。

比如，充分尊重并结合政府部门的有效作用，因势利导去完善影响金融服务“三农”的基础设施和信用体系。

再比如，不断加强金融服务不同类型的个体农户的广度和深度，在帮助农民收入可持续增长的同时提升农民的金融获得感和幸福感，以此扎根农村、赋能乡村振兴。

最值得作为观察样本的是，他们在服务乡村振兴的进程中跳出金融做金融，将促进农村金融创新与农民、企业和企业家的成长相结合，合理推动农村新产业、新业态、新模式与传统产业融合，并与自身的发展和未来定位融合，与“三农”互相成就。

这就同时催生了农村金融中一个比较奇特的现象：近万名银行员工和由此衍生的遍布广西乡村的近7000个普惠金融服务点的小伙伴们不把金融当业务做，而是当成一份事业来做。

这种现象背后所折射出的经营理念，或许正是化解农村金融“两高一难一慢”（高风险、高成本、管理难、见效慢）的良方。



“非金融服务”服务金融

□本报记者 李思静

透过赖园园的“逐梦基地”的故事，我们关注到与金融有关的一个现象：在协助赖园园带领一群人致富的过程中，一些“非金融服务”在起到一种重要的粘合作用，这种作用似乎村民和企业家对金融服务产生兴趣、需求和依赖的理由之一。

非金融服务，如存款贷款业务外的保险代理、基金代销、财富管理等。在这里，我们解读金融服务提供者为拓展农村金融业务、满足农民和企业家的多样需求所提供的多元化和综合化服务的尝试，其实已超越金融业务范畴，却对金融业务拓展起到重要助推作用。

一直以来，由于农村征信数据难以评估，农村金融业务难以开展，且农村生产经营始终受经营、市场、自然灾害等不确定性因素影响，抵押物有限，导致金融服务较容易出现逾期、坏账，迫使很多金融机构下乡业务趋于保守。

但这并非无解——答案就是持续“下沉”。

这指的是为增强服务与金融机构的黏度和信任度，把银行总部更多地从办公室拎出来成为半个“农业、农技、农机专家”，能在田间地头给农民提供到真正的帮助；成为电商、推销员、品牌宣传员，帮助农民构建农产品“产销链”，实现农产品上行，实现农民收入可持续增长。如此，提升农民金融服务获得感和幸福感，让越来越多农民成为金融赋能乡村振兴的小伙伴。

●无金融难立业

11月8日，第一批融安金桔上市。据测算，今年融安金桔种植面积22.1万亩，预计总产量25万吨，全产业链产值超65亿元，种植覆盖全县12个乡镇，参与人数超10万，农民人均单项收入1万元以上。

相似的案例还有柳州螺蛳粉产业。一碗小小的柳州螺蛳粉里囊括的米粉、酸豆角、木耳、葱花等多种原材料。螺蛳粉在柳州各县均已形成产业化链条。而桂林银行则在这家产业链上扮演了一个重要角色。向米粉、竹筒、豆角、木耳、葱花等原材料种植、加工产业授信超1.2亿元，带动超1万户农户扩大生产规模实现增收。现在，他们还在帮助一些农户穿针引线和引进技术，实现螺蛳粉的本地化养殖，力图

发挥一个新规模化产业。

这种对产业比较精准的触摸和介入，得益于他们对下沉、对非金融服务的领悟。

●由下沉得双赢

高风险、高成本一直是金融下乡面临的难题，甚至让一些金融机构退避三舍或收缩农村业务规模。

截至10月末，桂林银行柳州分行支持金桔产业贷款余额5353.95万元，支持金桔种植及相关企业432户。杨磊是桂林银行柳州分行行长，他说，在金融赋能乡村振兴的目下，对金融更深一度“桔”融提出了具体要求，“两高”难题不容回避。“我们自我加压，要求员工增加金融服务比重和增强金融服务能力，打通农村金融服务最关键一米的同时，增强对风险的研判能力。”

“支行培养小微支行，小微支行培养普惠金融服务站团队成员，他们与村民零距离，掌握基本信息，在做业务时迅速进行信息匹配，绝不耽误农民的工夫。”杨磊说，一名小微支行员工负责四五自然村，要求天天走村串寨，对村民的风评和人都了然于胸，甚至具备能看出一块地能种多少果蔬、树龄多长、预期收获如何等等的能力，如此，对于农户提出的资金需求，自然能做出恰当的风险评估，实现有效服务。坐在办公室里很难做出的准确评估在走进田间地头后轻易实现了。因为了解，才有信用。因为熟悉，所以稳妥。这是“杨磊们”对破解高风险难题的一种有益尝试。

有的小微支行员工也表示，本身并非农学专业，但长期驻扎乡村，与农民天天面对面，再加上平时自学，对所在乡村的产业把握有相当程度。我们收获更多的信任，这是我们双向奔赴。”杨磊说。

员工下沉驻村成为“半个农人”，会增加经营成本吗？

杨磊说，会，但与金融业务直接接触到底层，精准对接产业，对接农户的社会效益和经济效益相比，这种成本付出是值得的。

小微企业员工之所以吃住在农村，他们为当地农民提供力所能及的金融服务外的服务——项目、找技术，提供农村社保、便民医疗服务，扶持创业带动就业，公共事业缴费、组织志愿服务等，让村民们乐意成为客户。

凭借这种下沉的触角和“不务正业”，银行与农民、与企业和企业家的关系越来越紧密。

数据也佐证，通过推动农村金融队伍、资源下沉服务下沉，今年以来，桂林银行柳州分行向融安金桔产业新增投放贷款398笔、3316万元。

杨磊说，最近几个月农民个体客户数增幅显著，他对继续扩大农民朋友圈信心满满。

●这是双向奔赴

乡村振兴中，金融承担着重要的资源配置功能，在融安金桔案例中，金融活水灌溉出一片希望的田野。

曾经，哪怕在利好的市场态势下，是否扩种金桔始终是果农的一个现实难题，又想增收，又担心出现滞销而亏本。

“我们时时记着在客户群里宣传推广金桔，开展线上团购、会员日购买等形式，帮助拓宽金桔销路和加强品牌影响，客户可以得到比市面价低的实惠，农户得到销售的帮助，对扩大生产有了信心，双方都增强了与我们的黏合度，我们收获更多的信任，这是双向奔赴。”杨磊说。

杨磊表示，对于其他很多种农产品种植户，他们做了同样“不务正业”的事：农户搭棚盖膜，他们管；农户杀虫打药，他们管；农户买菜肥料，他们也管。

小微企业员工之所以吃住在农村，他们为当地农民提供力所能及的金融服务外的服务——项目、找技术，提供农村社保、便民医疗服务，扶持创业带动就业，公共事业缴费、组织志愿服务等，让村民们乐意成为客户。

凭借这种下沉的触角和“不务正业”，银行与农民、与企业和企业家的关系越来越紧密。

数据也佐证，通过推动农村金融队伍、资源下沉服务下沉，今年以来，桂林银行柳州分行向融安金桔产业新增投放贷款398笔、3316万元。

杨磊说，最近几个月农民个体客户数增幅显著，他对继续扩大农民朋友圈信心满满。

公司，打出了品牌“桔乡里”，寓意着乡里乡亲一家亲。在桔桔甜美的滋养下，融安老百姓的日子都是香甜香甜的。2020年以来，销售季“桔乡里”每天的发货量都在8000件左右。赖园园用一根不小的网线，让融安桔走出大山，走向全国。

记者了解到，在采访的前一天，11月15日这批金桔装船出发送往深圳蛇口港。11月15日这批金桔装船出发前往加拿大。“要让融安金桔走向世界，在海外成为像车厘子一样的高端水果。”赖园园的梦想正在一步步走向现实。据负责人赖明峰介绍，收购价为25元一斤的融安金桔，到加拿大能卖到100多元，接下来将每周发一次空运、每月发一次海运，一直持续到年底。

心如金桔般甜美的赖园园，有头脑、有眼界、有韧劲、有社会责任感，助推家乡走向美好的未来是她的初心，始终未改。她说，自己更远大的梦想是未来的金桔农场向智慧化、机械化发展。“目前，‘桔乡里’已与桂林银行达成设立服务乡村振兴示范点的共识，示范点将依托桔乡里农业公司，以‘金融+企业+农户’模式，加大金融支持，带动金桔产业链上的农户奔小康。”

“我现在在园里打工，以计件方式算工资，一个月能拿到3000至8000元。”潘大姐笑眯眯地告诉记者，“我们村很多外出工作的妇女和年轻人都回来了。”

看到融安各个村子里的年轻人逐渐多了起来，乡村有了活力，赖园园心中的喜悦难以言表。她说：“一个人走得快，一群人走得远。”

伴随着“桔乡里”品牌知名度的不断提高，赖园园的金桔产业也在不断壮大。今年6月，桂林银行向“桔乡里”授信400万元用于企业发展。“靠着这笔贷款‘及时雨’，我更有底气带着融安桔走得更远。”赖园园表示。

心如金桔般甜美的赖园园，有头脑、有眼界、有韧劲、有社会责任感，助推家乡走向美好的未来是她的初心，始终未改。她说，自己更远大的梦想是未来的金桔农场向智慧化、机械化发展。“目前，‘桔乡里’已与桂林银行达成设立服务乡村振兴示范点的共识，示范点将依托桔乡里农业公司，以‘金融+企业+农户’模式，加大金融支持，带动金桔产业链上的农户奔小康。”



□本报记者 黄敏 文/摄

从银行经营者的角度看，在服务乡村振兴的过程中需要考虑如何让金融活水真正抵达目的地又合理规避风险，即钱往哪里花？应该怎么样花？对此，记者采访了桂林银行柳州融安支行行长王冠。

他表示，对于金融服务乡村振兴，以前有一种提法叫“金融活水灌溉乡村沃野”，再覆盖更多农户参与，用我们的金融服务带动全产业链发展。”王冠说，“截至目前，我们投放的‘富农贷’累计720多笔，投放金额达6300多万元，高比例地投入到融安金桔产业中，就这样把普惠金融资金精准投放到目的地上。”

整体来看，加大对优势农业产业链形成的支撑，重点培育新型农业经营主体，围绕农业生产、加工、销售等方面动向，需要资金支持的客户群体，如有干事创业、扩大经营、发展产业等方面动向，需要资金支持的客户群体，并对他们开展针对性的服务。在支行成立之初，便与桔乡里农业有限公司合作，见证了“桔乡里”从家庭作坊式的经营主体成长为当地龙头企业。其间，工作人员不仅为其拓展的相关业务如指掌，对企业带动周边群众致富增收的作为也给予了更多非金融支

持。

除了龙头企业，工作人员对上游的种植户的情况也充分了解，在他们需要投入的时候，通过“富农贷”给予及时支持，以此帮助他们成长。

“通过‘龙头企业+农户’这种形式，先扶持核心企业，帮助形成产业链，再覆盖更多农户参与，用我们的金融服务带动全产业链发展。”王冠说，“截至目前，我们投放的‘富农贷’累计720多笔，投放金额达6300多万元，高比例地投入到融安金桔产业中，就这样把普惠金融资金精准投放到目的地上。”

金融活水“精准滴灌”，便是最直接的答案。

金融对壮大融安金桔产业发展有重要作用

——访柳州市融安县农业农村局党组书记龙勇华

图①：赖园园。
(受访者供图)

图②：在柳州市融安县大将镇，“桔乡里”的工人正在将金桔送上气泡分拣系统。
记者何韬羽 摄

图③：桂林银行工作人员与农户共采金桔。
(桂林银行柳州分行供图)

图④：融安金桔喜获丰收。
(广西融安桔乡里农业有限公司供图)

图⑤：在柳州市融安县大将镇，“桔乡里”厂房内，智慧金桔分拣线格外引人注目。
记者唐国棋 摄

一个环节都离不开金融支持。在“桔乡里”的厂房里，新购置的智慧金桔分拣线正在工作，这也改变了过去依靠人工采选一天只有几百斤的效率。同时，依靠机器，能实现精准分拣，还能对桔桔的糖度进行检测。

“我们是鼓励企业去进行升级的，也出台了相应的奖补政策。”龙勇华说。

金融活水，促乡村振兴。谈及如何进一步做好金融服务，龙勇华认为，首先要有政策支持。

“采收金桔、投资建厂、购置设备、深加工开发等都需要资金投入。”柳州市融安县农业农村局党组书记龙勇华介绍说。

据了解，从农企对资金需求较少的采购和种植两个阶段为例：每年10月即采收期，农企需要钱去收购农户的桔桔；次年2月是种植期，他们同样需要钱去购买农资——苗种、化肥、农药等。如果资金周转不灵，规模较大的企业可能会选择“赊账”的方式来采购，但规模较小的企业，这一方式则不适用。

当前，融安正举全县之力发展金桔产业，背后产业链建设的每