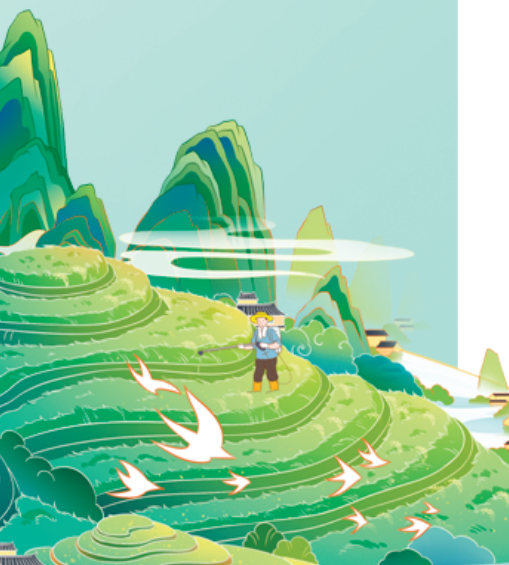




# 乡村振兴八桂行

解码金融赋能乡村振兴的样本系列之一



## 开篇语

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被证实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障碍、信用体系不健全、金融资产市场落后、金融基础设施不足和风险控制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为作用，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发展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”互相关成。

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个普惠金融服务站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。

## 乡村见闻

# 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



①

此次乡村振兴八桂行的第一站，记者一行来到了融安金桔主产区——柳州市融安县大将镇。

正值金桔成熟季节，在错落有致的山林间，一棵棵金桔树被黄灿灿的果实压弯了枝头，果农们正趁着好天气，采摘成熟的金桔外运销售，田间地头呈现一派繁忙景象。

位于大将镇富乐村的广西融安桔乡里农业有限公司厂房内，此时也同样一番忙碌的场景：一台智能机械化机器按部就班地工作，一颗颗金桔经自动测糖度、测大小等环节后被分装，工人们有条不紊地装箱、打包、出库……这里，是返乡创业青年赖园园的“逐梦基地”，也是村里金桔种植户的“致富基地”。

### ●青年海归回乡创业，电商助脱贫

记者了解到一组数据，2013年以前，融安滑皮金桔的平均价格是每斤1.5元，相当于0.1元一颗；2013至2019年间价格翻了20倍，涨到了每斤30元，相当于2元一颗；而目前第三代融安脆蜜高端金桔的价格为每斤80元，相当于10元一颗。

“几年前我们的金桔2块钱一斤都没人要，现在能卖到10块钱一颗了！”正在“桔乡里”防尘打包车间工作的潘大姐骄傲地告诉记者，“金桔能成为我们的致富果，与园园这样有能力的青年人回来帮我们

们有很大关系。”

2013年，在一家现代物流企业做高管的赖园园，主动放弃城市白领生活，带着学到的物流、销售等知识，怀揣着“金桔梦”回乡创业，决心借助电商帮助乡亲们卖金桔。

村里唯一的留学生突然辞职回乡创业，一时间传得沸沸扬扬：“园园父母好不容易把她送到国外读书，毕业后工作好好的，为什么要离职？”“这样的年轻人回到大山里有什么前途？”与村民一样不理解的还有赖园园的母亲，她刚回到家的那夜，母亲和她大吵了一架。

“妈，村民们都在砍金桔树了，我再不回来，树都要砍光了，这传统的产业就没了。”从小在富乐村长大的赖园园深知家乡的贫困程度，村民们披星戴月地种植、养护金桔，吃穿用度都靠着金桔，她怎么能眼看着它消亡？她明白父母和乡亲们种金桔的艰辛，又怎么忍心让他们辛苦大半辈子，最后落得个伤心砍树的下场？“没就没了，我和你爸当年进山种金桔，也想要做大做强，现在10多年过去了，还是没出路。而你读了这么多年的书难道就要这样白费了吗？”看到母亲悲愤的样子，赖园园心疼不已，同时更加坚定要把家乡的金桔产业做大做强，要让母亲因家乡金桔而骄傲。

“不，我们的金桔是我吃过的最好吃的水果，我不能眼看着它毁掉了。这条路，我会走出来的。”灯



②



③



④

⑤

光映照在赖园园的眼里，如同跃动着的两团星火，坚定又璀璨。

2014年，赖园园开始探索金桔销售的新路子，她以高出市场2元左右的价格收购金桔，再通过互联网销售，克服山区交通不便、信息不畅的困难。

2015年，她建立了自己的电子商务基地和销售团队，与各大电商平台签订代销协议，在“云端”直播卖金桔，线上下单、线下交易。

经过市场调研，赖园园发现，要想解决金桔销售难的问题，提升果品品质是关键。她决心从母亲声嘶力竭成立的融安金桔种植合作社入手，与母亲一同带领乡亲们规范种植技术。此后，赖园园经常和母亲一同到田间地头指导社员们种植理念，毫无保留地把自家实践总结出来的技术经验传授给他们，还带领社员参观自家果园，了解生产出优质果品

的技术办法。不仅如此，她们还主动给贫困户补贴，解决贫困户缺资金的困难，帮助他们渡过难关。在母女俩的带领下，果农们逐渐转变了思想，抱团发展，形成了统一用肥用药、科学规范管理的种植理念。优质的融安金桔，逐渐成为各大电商的抢手货。而在村民眼中，金桔也成了“金蛋蛋”。

### ●产业带富一方人，圆梦“桔乡里”

2018年，赖园园成立了广西融安桔乡里农业有

限公司，打出了品牌“桔乡里”，寓意着乡里乡亲一家亲，在金桔甜蜜的培养下，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。赖园园用一根小小的网线，让融安金桔走出大山，走向全国。

记者了解到，就在采访的前一天，10吨新鲜的融安金桔经过柳州海关的查验后，从“桔乡里”出发送往深圳蛇口港。11月15日这批金桔装柜启航前往加拿大。“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。据负责人赖明辉介绍，组价为25元一斤的融安金桔，到加拿大能卖到100多元，接下来每周发一次空运、每月发一次海运，一直持续到年底。

心如金桔般甘甜的赖园园，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，这初心，始终未改。她说，自己更远的梦想是让未来的金桔农场向智慧化、机械化发展。“目前，‘桔乡里’已与桂林银行达成建立服务乡村振兴示范点的协议。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。”

据了解，为了帮助贫困户，她总是以高于市场的价格收购村里贫困户的金桔。在金桔销售旺季，她还主动聘请贫困户到自己的基地务工，为农户提供100多个工作岗位。近年来，她直接带动富乐村及周边村屯的600多户贫困户脱贫致富。

“我现在在园园这里打工，以计件方式算工资，一个月能得到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！”

看到融安县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。现在我真真切切、确实实地感受到了自己的价值和存在的意义。这样的快乐和满足是金钱难以买到的。”

伴随着“桔乡里”品牌知名度的不断提高，赖园园的金桔事业也在不断扩大。今年9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金桔走得更远。”赖园园表示。

心如金桔般甘甜的赖园园，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，这初心，始终未改。她说，自己更远的梦想是让未来的金桔农场向智慧化、机械化发展。“目前，‘桔乡里’已与桂林银行达成建立服务乡村振兴示范点的协议。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。”

## 乡村访谈



## 钱往哪花？怎么花？

——访桂林银行柳州融安支行行长王冠

□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该如何规避风险，即钱往哪里花？应该怎么花？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，以前有一种说法叫“金融活水灌溉乡村沃野”，但在当前农村金融信用体系不健全的现实中，“大水漫灌”式的金融服务远达不到预期，甚至有时会适得其反。相对来说，“精准滴灌”式的金融服务更能润泽乡村振兴之花。

以融安支行为例，工作人员开展金融服务的第一步，是弄清楚目标区域内有现实金融需求的群体，如有干事创业、扩大经营、发展产业等方面动向，需要资金支持的目标客户，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保持合作，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，工作人员不仅对其开展的相关业务了如指掌，对企业带动周边群众致富增收的作用也给予了很多非金融支

持。在企业扩大生产需要流动资金的关键节点，工作人员总是第一时间上门对接，提供金融服务，给予资金支持。除了龙头企业，工作人员对其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，帮助形成供应链，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，高比例地融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。”

整体来看，加大对优势农业产业链形成的支持，重点培育新型农业经营主体，围绕农业产业化龙头企业、农民专业合作社、致富带头人等主体设计专刊化、定制化的金融产品，不断强化金融服务场景，支持乡村企业集群化、体系化发展，是许多以王冠为代表的农村金融工作者在赋能乡村振兴中的新尝试。

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成员龙勇华



□本报记者李思静 文/摄

在全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化的进程中，以赖园园为代表的新型农业经营主体正在解决“未来谁来种地、怎样种好地”、提升农业生产经营效率等方面问题发挥着越来越重要的作用。

而培育一个“赖园园”，不仅需要政策引导，更需要金融支持。“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成员龙勇华介绍说。

据了解，以农对资金需求较高的采收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金桔；次年2月是种植期，他们同样需要钱去购买农资——种苗、化肥、农药等等。如果资金周转不顺，规模较大的企业可先以“赊账”的方式采购，但规模较小的企业，这一方式则不适用。

当前，融安县举全县之力发展金桔产业，背后产业链条建设的每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，这改变了过去依靠人工选果一天只有几百斤的效率。同时，依靠机器，不仅能做到精准分档次，还能对金桔的糖度进行检测。

“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。

引金融活水，促乡村振兴。谈及如何将融安金桔产业链继续做大做强，龙勇华认为，首先要靠政策支持，包括政府层面给予的补贴、技术培训等，还有金融政策。其次，要全方位打造融安金桔品牌，包括立法保护。

“现在我们在宣传打造这一块发力，最近召开了几场产销对接会，让更多人了解融安金桔，让融安金桔走出去。”龙勇华说，这些融建立在金桔产业形成一定规模的基础上，因此，金融就像润滑剂一样，在产业链的方方面面发挥作用。

当前，融安县举全县之力发展金桔产业，背后产业链条建设的每一个环节都离不开金融支持。

于胸，甚至基本具备能看出一亩地能种多少果蔬、树龄多长、预期收获如何等等的的能力。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“杨荔们”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，与农户天天面对，再加上平时自学，对所在乡村的产业把控有足够自信。”杨荔说。

员工下沉驻村成为“半个农人”，会增加经营成本吗？杨荔说，会。但与金融业务直接触碰到田间地头，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。今年，“桔乡里”在支付行员工也因为吃、住都在农村，他们为当地农民提供力所能及的金融之外的服务——寻项目、找技术、提供农村社保、便民医疗服务、扶持创业带动就业、公益事业缴费、组织志愿服务等，让村民们还愿意成为客户。

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，通过推动农村金融赋能、资源向农村地区下沉，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。

杨荔说，最近几个月农村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

# “非金融服务”服务金融

□本报记者李思静

## 乡村观察

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”在起到一种重要的黏合作用，这种作用似乎是村民和企业对金融服务产生兴趣、需求和依赖的理由之一。

非金融服务，原指存贷款业务外的保险代理、基金代销、财富管理等等，在这里，我们解读为金融服务提供者为了拓展农村金融业务、满足农民和企业家的多样化需求所提供的多元化和综合化服务的尝试。其本身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，且农业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，导致涉农贷款较为容易出现逾期、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”。这指的是为增强农户与金融机构的黏度和信任度，把银行白领更多地从办公室拎来成为半个“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，实现农民收入持续增长。如此，提升农民金融服务获得感幸福感，让越来越多农民成为金融赋能乡村振兴的小伙伴。

### ●金融融难立业

11月8日，新一批融安金桔上市。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，农民人均单亩收入1万元以上。

但融安金桔种植有门槛——管护成本高、挂果时间长，种植第四年才有收入。哪怕是家庭种植5亩地，每亩3000元管护成本，到结果时就要投入成本超6万元。如果追求高品质，成本还将进一步提升。

这时候，贷款成为大多数普通农户的需求。”柳州市融安县农业农村局党组成员龙勇华说。

金桔农企更需要金融。每年10月采收期，需要钱收购；次年2月，需要钱购买种苗、化肥等。赖园园也曾因为收购资金而犯难。“多亏了‘惠农贷’给我发放低融资成本的贷款，让我可以放心大干一场！”龙勇华表示，但凡规模化种植，从种植、采摘、深加工、储存到宣传、销售等环节都需要资金，金融对金桔产业的支撑作用毋庸置疑。

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。

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、酸笋、豆角、木耳、葱花等多种原材料在柳州各县区均已形成产业化链条。而桂林银行则在产业链上扮演了一个重要角色，向米粉、竹笋、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针对引线和引进技术，实现螺蛳粉本地化养殖，力图

催生一个新规模化产业。

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要资金，金融对金桔产业的支撑作用毋庸置疑。

杨荔是桂林银行柳州分行行长，他说，在金融赋能乡村振兴的目标下，对金融更深度与“三农”融合提出了具体要求，“两高”难题不容回避。“我们自我加压，要求员工增加非金融服务比重和增强非金融服务能力，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。”杨荔说，一名小微支行员工负责四五个自然村，要求天天走村串户，对村民的风评和为人了如指