

“种业芯片”加速成长

本报记者 吴舒睿 通讯员 吴鹏 郑妍

大地回春，祁连山冰雪消融，黑河水奔腾而下，滋养着甘肃省张掖市这片绿洲。作为全国较大的规模化玉米制种基地，全国每三粒玉米种子中，就有一粒产自这里。在黑河西岸的临泽县扎尔墩滩工业园区，张掖市金种源种业有限责任公司（以下简称“金种源种业公司”）生产车间内机器轰鸣，一粒粒玉米种子正沿着生产线装袋，即将发往全国各大主产区。

就在此时，金种源种业公司总经理苏艳梅接到了一个电话，中国农业银行股份有限公司张掖分行（以下简称“农行张掖分行”）客户经理告知，企业800

万元贷款已审批通过，当天到账。放下电话，苏艳梅望向正在建设的仓储项目工地，神情轻松了许多。这笔资金，成为企业从“爬坡过坎”迈向“提速发展”的关键支撑。

金种源种业公司与农行的合作始于2022年。那年秋天，农行张掖分行为企业发放400万元流动资金贷款，支持其拓展制种基地。2023年9月，农行张掖分行又追加200万元贷款，用于企业“强硕168”玉米新品种研发。

在持续资金支持下，金种源种业公司依托国家级种质资源库和分子育种平台，成功培育出抗旱、抗倒伏的新品种“强硕

168”。此玉米品种在市场上供不应求，并获得哈萨克斯坦客户的意向订单。“新品种能顺利成长，离不开农行的支持。”苏艳梅说。

随着企业发展进入快车道，新的挑战随之而来。2025年，金种源种业公司计划扩大制种基地、建设现代化仓储设施，但设备投入、收种资金需求骤增，传统融资渠道门槛高、流程长，一度让企业陷入困境。

“订单来了、地也谈好了，但设备款付不出，种子收不回来。”苏艳梅回忆，那段时间企业资金链承压明显。关键时刻，农行张掖分行主动上门服务，重新评估企业经营数据、纳税记录及技术专利，突破传统授信思路。

针对企业短期资金需求，农行张掖分行为其推荐“微捷贷”产品。2025年3月，仅用数个工作日，200万元贷款到账，帮助企业及时支付制种款，顺利完成订单交付。

2025年7月，金种源种业公司迎来关键时刻，“强硕”系列玉米种子正式发往哈萨克斯坦，标志着张掖玉米种业“走出去”取得突破。在当地试种中，此品种亩均增产15%至20%，籽粒饱满度和淀粉含量均优于当地品种，赢得合作方高度认可。

“没有农行的资金支持，我们不敢接这个订单，也完不成出口前的加工与检疫。”苏艳梅说。

如今，金种源种业公司已成长为集科研、生产、加工、销售于一体的农业产业化龙头企业。

随着企业规模扩大、海外市场拓展，对资金需求持续增长。围绕河西走廊种业振兴，农行甘肃省分行创新推出“河西走廊种业贷”，精准对接种业全产业链融资需求。2025年12月，经系统评估，农行张掖分行为企业核定授信1000万元，并于今年年初投放800万元贷款，用于支持仓储加工中心建设及产能扩张。目前，企业现代化仓储加工中心正在加快建设，建成后仓储能力将提升一倍以上，加工精度显著提升。“现在发展底气更足了。”苏艳梅说。

从流动资金贷款到“微捷贷”，再到“种业贷”，一系列金融产品的精准接续，为企业发展提供了持续动力。截至2月末，农行甘肃省分行种业重点领域贷款余额达11.61亿元。在金融“活水”的滋养下，张掖市乃至甘肃省种业不断壮大，农业科技创新能力持续增强，“种业芯片”正加速成长。

从本土企业成长到迈向国际市场，金种源种业公司的发展轨迹，折射出金融服务与农业科技深度融合的路径。在持续创新的金融支持下，更多优质种业企业走向更广阔市场，为保障国家粮食安全、推动农业高质量发展注入强劲动能。

润泽春耕路 护航丰收行

眼下正值春耕关键时期，在位于江苏省的睢宁县岚山镇远志谷物种植家庭农场的千亩农田里，一派热火朝天的春耕景象。一架植保无人机稳稳升空，沿着预设航线喷洒农药；田埂上，操作人员手持遥控器，紧盯作业轨迹，现代农业气息扑面而来。

“以前人工打药，几十亩地要忙好几天，还容易喷洒不均。现在用无人机，一天能完成几百亩，既省时省力，效果也更好。”家庭农场负责人宋庆忠说。

谈及创业起点，宋庆忠记忆犹新。2019年刚开始规模种植时，购种、买肥、租地样样都要资金，压力不小。关键时刻，宋庆忠在江苏睢宁农村商业银行股份有限公司岚山支行（以下简称“睢宁农商银行岚山支行”）获得了首笔8万元贷款。“贷款门槛低、放款快，还不用抵押，让我敢放手干。”宋庆忠说。

这笔“及时雨”，为宋庆忠的种植事业打开了局面。随着经营逐步稳定，宋庆忠的种植规模不断扩大，银行的支持也持续跟进。贷款额度从最初的8万元，逐步提高到50万元，再到今年的150万元，形成了“伴随式”金融支持。“客户经理经常上门回访，不用我主动找，银行就会根据情况帮我调整贷款方案。”宋庆忠说。

今年，宋庆忠的种植规模正式突破1000亩。借助贷款资金，宋庆忠购置了植保无人机、升级灌溉设施，并配齐优质种子、化肥和农药，还聘请农业技术人员进行全程指导，推动生产向精细化、智能化转型。“规模上来了，管理也得跟上，争取今年再获丰收。”宋庆忠说。

宋庆忠的成长，是睢宁农商银行服务“三农”的一个缩影。围绕春耕备耕关键节点，睢宁农商银行持续加大信贷投放力度，重点支持种子、化肥、农药、农机具等农业生产资料采购，以及农产品购销主体资金周转需求。

针对家庭农场、种植大户、农民专业合作社等新型农业经营主体，睢宁农商银行岚山支行组织客户经理深入田间地头、走村入户，逐户摸排需求，建立春耕信贷台账，确保“应贷尽贷、不误农时”。

同时，针对春耕生产“短、频、急”的特点，睢宁农商银行岚山支行开辟信贷绿色通道，简化流程、缩短审批时间，让资金快速直达田间。在服务模式上，推行“一户一策”精准对接，根据不同经营主体的规模和产业特点，量身定制金融方案，提升资金使用效率。从8万元起步到150万元支持，从几十亩农田到千亩规模经营，宋庆忠的发展轨迹，见证了金融助力农业现代化的生动实践。

春耕时节，睢宁农商银行正以一笔笔贷款、一趟趟走访，把金融服务送到田间地头。在这片希望的田野上，越来越多的种植户抢抓农时、春耕细作，用汗水播种丰收的希望。

（通讯员 王宁 陈达）

守护百姓“菜篮子”

今年以来，山西省大同市围绕设施蔬菜、畜牧业、冷链仓储、精深加工等重点领域，加快建设晋北冷凉蔬菜产业集群，新发展设施蔬菜2万亩。围绕打造京津冀地区“菜篮子”重要供应基地目标，大同农村商业银行股份有限公司（以下简称“大同农商银行”）主动融入发展大局，创新金融供给，构建覆盖产、供、销全链条的服务体系，为设施蔬菜产业提档升级提供有力支撑。

设施农业投入大、周期长、抵押物不足，长期制约农户和合作社扩大生产。随着高标准温室大棚建设成本不断提升，资金短缺问题愈发凸显。针对这一难题，大同农商银行推出“兴业贷”“兴旺贷”“富农贷”等专属产品，并创新农业设施抵押、“动物活体”抵押等融资方式，有效破解融资瓶颈。同时，大同农商银行组建“移动金融服务队”，深入田间地头开展整村授信，现场办理业务，打通服务“最后一公里”。目前已创建信用村119个，为9000余户农户评级授信，授信金额超过11亿元，有力支撑设施蔬菜向标准化、智能化发展。

在做好生产端服务的同时，大同农商银行将金融触角延伸至流通环节，助力批发市场提档升级。依托供销社农集市场，大同农商银行推动信用市场建设，重点推广纯线上信贷产品“晋享

贷”，压缩审批时限，实现商户“无抵押、少跑腿”融资。截至目前，大同农商银行累计投放涉农贷款超过46亿元。

针对红旗集贸市场等老旧市场改造需求，精准投放信贷资金支持冷链仓储系统建设，有效降低流通损耗、延长销售周期，推动农产品实现“存得住、运得远”。同时，大同农商银行通过“大走访”活动，为商户免费配套“晋享e付”收款设备，推动支付结算数字化升级，提升市场运行效率。

大同农商银行坚持从“点上支持”向“链式服务”转变，围绕龙头企业绘制产业链图谱，打通上下游融资通道。在上游，大同农商银行通过“龙头企业+合作社+农户”模式提供专项贷款，支持保鲜库建设和精深加工技术研发；在中游，为农业科技示范园等重点项目注入资金；在下游，为商超等销售主体提供信贷支持，助力品牌拓展市场。从温室大棚到批发市场，从生产端到消费端，金融服务正深度融入设施蔬菜产业发展的各个环节。

下一步，大同农商银行将持续深耕“三农”领域，创新金融产品和服务模式，以更加精准高效的金融供给，助力设施蔬菜产业做大做强，让“菜篮子”更稳更优，让农民致富路越走越宽。

（通讯员 宋建波）

暖心适老服务 传递金融温度

本报记者 刘尧 通讯员 潘明新 孙健

中国农业银行股份有限公司齐齐哈尔梅里斯支行（以下简称“农行梅里斯支行”）推进网点适老化改造与服务升级工作，以硬件优化、服务提质、流程简化为抓手，打造有温度、有情怀、便捷化的老年友好型金融服务场景，全力守护黑龙江省齐齐哈尔市老年客户金融权益，让金融服务更贴合老年群体需求。

农行梅里斯支行立足老年客户实际需求，对全辖营业网点开展全方位适老化硬件改造，全面优化线下服务场景。农行梅里斯支行在网点处增设防滑扶手等，方便行动不便的老年客户起身行动，在厅堂显著位置摆放爱心座椅、老花镜、放大镜、应急医药箱、饮水机便民物资，贴心满足老年客户日常等候与应急需求；优化厅堂功能分区，设立老年客户专属服务窗口与爱心等候区，减少老年客户排队等候时间，避免人群拥挤带来的不便，让老年客户办业务更顺心、更安心。

针对老年客户群体特点，农行梅里斯支行简化业务办理流程，推行精细化、人性化服务。农行梅里斯支行建立老年客户优先办理机制，开通绿色通道

道，对养老金支取、医保社保缴费、挂失补办等高频业务，实行优先叫号、快速办理，减少业务办理时长；推行“一对一”全程陪同服务，针对不会操作智能设备、不熟悉业务流程的老年客户，由大堂经理主动上前帮扶，手把手指导业务操作，耐心讲解金融产品与业务规则，杜绝“智能冷漠”。针对高龄、患病、行动不便的特殊老年客户，农行梅里斯支行提供上门服务，为老年客户解除后顾之忧。

与此同时，农行梅里斯支行聚焦老年客户金融知识薄弱、风险防范意识较弱的问题，常态化开展适老化金融知识宣传活动。农行梅里斯支行在网点厅堂通过发放通俗易懂的宣传手册、现场讲解、案例分析等方式，向老年客户普及反诈防骗、存款保险、理性投资、防范非法集资等金融知识，重点讲解电信诈骗、养老骗局的常见手段与防范技巧，提升老年客户风险识别能力和自我保护意识。此外，农行梅里斯支行工作人员在办理业务过程中，主动提醒老年客户谨慎转账汇款，核实交易信息，对可疑交易及时劝阻，守住老年人的“钱袋子”。

湖南省攸县峦山镇，这片森林资源富集的土地，木材产业源远流长。近年来，竹加工衍生产业加速崛起，成为带动当地经济发展和农民增收的重要引擎。然而，在产业快速发展的背后，资金短缺一度成为制约企业扩张的关键瓶颈。

湖南攸县农村商业银行股份有限公司峦山支行（以下简称“攸县农商银行峦山支行”）紧扣竹产业发展需求，创新推出特色信贷产品，加大绿色金融支持力度，以金融“活水”精准滴灌竹产业链，助力当地走出一条生态优先、产业富民的发展路径。

延伸产业链条 “一根竹”做出循环经济

在峦山镇新和村，株洲市松晨机制木炭有限公司内机器轰鸣，竹粉和废料被加工成机制竹炭，源源不断输送至下游企业。

但在订单旺季，由于下游企业账期未到，资金回笼滞后，企业一度面临周转压力。攸县农商银行峦山支行客户经理在走访发现问题后，迅速开展调研，为企业发放30万元贷款，及时缓解资金压力。

“审批快、到账快，解决了我们公司的燃眉之急。”企业相关负责人表示。

在攸县农商银行峦山支行持续支持下，企业年消耗楠竹余料约2.1万吨，生产机制竹炭4000吨以上，年产值突破1000万元，同时带动周边村民就业20余人，每年为村集体增收10余万元。

截至目前，攸县农商银行峦山支行已为10余户竹加工企业及其从业者发放贷款400余万元，有效打通产业链资金堵点。

做强精深加工 “小竹笋”撬动大市场

春日时节，峦山镇老漕村的竹笋加工厂一片忙碌景象，工人们正加紧制作笋干，产品即将发往全国各地。由于春笋保鲜期短、销售周期有限，过去当地常面临“好笋难卖”的困境。随着市场需求扩大，加工厂计划扩大生产规模，但原料收购成本上升，资金压力凸显。

攸县农商银行峦山支行通过驻村干部了解情况后，第一时间对接企业，发放10万元贷款，帮助其扩大收购规模、稳定生产。如今，

加工厂新增干笋产能2000余公斤，成功打开市场空间。

依托白龙洞景区客流资源，当地逐步将笋干、腊味等产品打造为特色旅游商品，实现农产品向商品化、品牌化转型。同时，针对竹笋产业“时间紧、季节性强”的特点，攸县农商银行峦山支行提前谋划资金投放，确保企业在关键生产期“不断档”，为产业稳定发展提供保障。

提升附加值 “竹制品”拓展新空间

在新漕村，株洲韵鸿楠竹专业合作社生产车间内，竹料经过断料、开片、冲条等工序，被加工成竹筷、竹篮、竹制餐具及装饰材料，销往全国各地。随着“以竹代塑”理念推广，市场需求不断扩大，企业计划引进精加工设备，但面临资金缺口。

攸县农商银行峦山支行及时提供100万元贷款支持，助力企业扩大产能、延伸产业链。目前，合作社年加工楠竹约4万吨，生产线日处理竹料60余吨，产品广泛应用于环保家居等领域。

（通讯员 洪美华）

不误农时不误春



4月6日，广西全州县才湾镇秦家塘村3000亩富硒稻田春耕正酣，机械化作业有序推进。中国农业银行股份有限公司桂林分行加大信贷投放，一季度农户贷款超22亿元，为春耕备耕提供有力金融支撑。

通讯员 伍文情摄

立足竹资源 做大“竹文章”