邮储银行贵州省分行“十四五”以来累计投放涉农贷款1120余亿元

处处“丰”景动人 岁岁秋实盈仓

郑果 凌眉

贵州的秋天，自有万般动人模样。

似打翻的调色盘——将刺梨的鎏金、南瓜的暖橙，层层晕染在连绵坡岭上；

也若启封的香瓮——把百香果的馥郁、猕猴桃的香甜，丝丝缠绕于阡陌之间。

丰收季的斑斓与芬芳，是大自然的馈赠、是耕耘者的汗水，也离不开邮储银行贵州省分行的深耕助力。

从坡上到车间、从枝头到物流，黔山深处每一个资金吃紧的关口，总有邮储人翻山越岭的脚步先一步抵达。

这些年，该行紧扣我省12个农业特色优势产业，依托“农牧贷”“产业贷”“极速贷”等产品，精准对接农业经营主体“短小频急”融资需求；以纯信用贷款破题、以担保增信赋能、以整村授信扩面、以贷款展期和无还本续贷等措施纾困，把金融活水精准输送到田间地头；更以邮银协作“四流合一”优势，拓“黔货”销路、通山外物流……让每一颗盈枝的硕果，都酿成百姓日子里实打实的甜。



在邮储银行金融支持下，贵州山顶红农业开发有限责任公司的百香果基地喜获丰收。



依托邮储银行持续金融支持，毕节市织金县农耀农业开发有限公司不断延伸南瓜产业链、产业提质增效，带动群众增收。

万千南瓜 赴重洋

丰收，是有重量的。

有多重？

若不曾走进过毕节市织金县农耀农业开发有限公司那扇铁皮大门，首次推门的瞬间，是会被丰收成果撞一个趔趄的。

南瓜，满眼都是南瓜，望不到头的南瓜。

从地上堆到天花板，从这车间到那车间，一座连着一座……像大地把一整季的丰收，一股脑倾倒在这里。

一年20万吨南瓜在这里流动，这么多瓜，出路在哪里？

一条，是新鲜的南瓜送往国人的菜市与餐桌；另一条，是经削皮、清洗、消毒、切粒、磨粉，变成颗粒、压成面条，去往直播间销售和市场；还有一条，则远赴重洋，摆上欧洲、韩国、马来西亚、新加坡等地的商超货架——今年光是出口就能突破8000万元。

海内外两线开花，得益于该企业董事长曾爱生的眼光和布局。

身为湖南人，早在20世纪80年代，他就借着改革开放政策，把家乡的蔬菜一车车拉到广东。几十年下来，从田间地头到国内各大一级批发市场，在这一行扎了43年，攒下了市场，攒下了渠道，也攒下了走向国际的底气。

8年前，他与家人兵分两路，妻与子守着粤港澳大湾区经营，他则将商业版图拓展至贵州。项目建设之初，厂房建设、农产品收购、用工开销等都需要资金投入。

彼时，这家外来企业，没抵押、没担保，融资屡屡碰壁。只有邮储银行毕节市分行主动推开了这扇大门——该行看到了这家东西部协作企业清晰的思路、明确的规划，和一个能把小南瓜做成大产业的前景。

于是，没有抵押物，该行和企业就引入担保公司，以第三方担保方式破解融资难题。2019年10月，500万元贷款顺利发放，这笔钱变成了厂区的办公楼，也进一步筑起了曾爱生在这片大山里扎根的信心。

此后，邮储银行一路相伴——从企业每年收购季的流动资金，到智能仓储库2210万元的建设贷款，累计投放6000多万元，始终与企业同行，从未缺席。

这份信任，让邮储银行成为该企业多年唯一合作的金融机构。曾爱生也始终怀着一份感激，他说：“邮储银行就是我们的底气、坚强的后盾，也是我们最可靠的金融伙伴。”

山里的日子也跟着变了模样。

过去，当地群众主要靠种玉米过活，一亩山地收入七八百元。听说要把当地用来喂猪的南瓜发展成产业，不少人直摇头。

曾爱生没有争辩，只做一件事：给技术、给保底。市场价一两毛钱，他保底五毛钱；市场价涨到六七毛钱，他就按市价收，且有多少收多少，从不拒收。

渐渐，观望变成心动。如今，从织金23个乡镇到毕节黔西、金沙、大方、七星关，再到遵义、铜仁、黔南、贵阳，五六十个示范基地一个接一个建了起来，“中国南瓜之乡”的名头也在织金落了地，大力撑起这张版图的这家企业，也成为贵州省山地特色农业拓展市场的标杆。

从“南瓜喂猪”到“南瓜出海”，从每亩地产值七八百元到三千多元、行情好时一亩能到七千元，有效带动2700多户种植、8万多名群众增收。变化的不止是数字，更是山里人对土地、对日子的信心。

2021年，这家农业产业化省级重点龙头企业、省级专精特新“小巨人”企业，站在了全国脱贫攻坚表彰大会的聚光灯下，带回了“全国脱贫攻坚先进集体”的荣誉。

摇动山野 “小金铃”

秋阳从厚重的云层中穿刺而出，落在黔南州龙里县荼香村满坡的“小矮树”上。风一过，万千只“小金铃”齐齐轻晃，空气里仿佛都是清冽的果香。

530亩刺梨，从山腰铺到山顶，归属于同一位经营者——向忠国。

2015年，他结束在外经营的沙场生意回乡，从自家几十亩地起步，一亩一亩流转，才扩大成今天这漫山金黄的模样。

“去年刺梨产量400多吨、毛收入200多万元，今年还没采摘完，预计和去年差不多。”向忠国站在山坡上，算起今年的收成。

产量稳住了，销路也得跟上。

他经营的“响当当刺梨加工坊”，就在荼香村的山腰上。

工坊不算大，里面的自动化清洗机、榨汁机却从清晨转到日头偏西。总有几辆贵阳牌照的小车停在院坝外，赶早而来的客人排着队，等着工人把刚从坡上摘下来的刺梨鲜果变成原浆。

来自贵阳市观山湖区的陈洪英说：“我昨天就预定了300斤果子，榨出来的原浆除了自家饮用，也拿来馈赠亲友。”

从无人知晓到小有名气，向忠国的刺梨生意在山野秋风里慢慢扎根、拔节生长。

10来年深耕刺梨种植，依托粗加工为我省农业产业化重点龙头企业贵州恒力源天然生物科技公司供货，一步步建起家庭作坊，到今年成功办理生产许可证、投入200万元，将刺梨原浆、果脯从线下推向超市、小店，从线上电商平台接单走冷链发向浙江、广东等地……

向忠国坦言，这一路向前，都离不开邮储银行黔南州分行持续的金融支持，为其每一步探索托底护航。

2018年，凭借漫山的果树，该行通过纯信用“极速贷”产品累计发放贷款120万元，不仅解决了购买肥料和支付人工的燃眉之急，更让向忠国初期经营得以顺利起步。

随着邮储银行不断推进信贷产品创新升级，另一款面向种植养殖客户量身打造的产品——“产业贷”，接续为当地刺梨产业发展提供金融支持，把金融活水更精准地引向田间地头。

然而山里的行情，也有低迷的时候。近年刺梨价格起起伏伏，特别是回款不及时之时，叠加肥料、人工等支出，向忠国对流动资金的需求更加急迫。

摸排到这一情况，邮储银行黔南州分行判断很清晰：不是经营出了问题，只是回款慢了半拍。于是，无还本续贷、延期还本付息等纾困措施及时跟上，资金压力减轻了、账上流水又转起来了，企业得以从容迎接一季又一季的秋收订单。

也是在那时，该行启动特色产业大走访，脚步踏遍散落在黔山秀水间的村寨，客户经理现场宣讲、逐户登记意向、挨个上门对接，以建立信用村方式为整村种植户授信打通融资通道，让金融活水真正流进田间地头。



邮储银行工作人员实地了解猕猴桃种植户需求。



邮储银行工作人员深入刺梨种植基地，实地查看刺梨挂果长势，倾听种植户发展诉求，以精准服务助力特色产业发展。

培育一份 “馥郁香”

秋日的黔南州平塘县，有一份香气是锁不住的。

它从克度镇先进村的山坳里漫出来，顺着微风一路小跑，不由分说地撞进鼻腔……人还没看到果子，先猝不及防地被整座山甜了一口。

这香，源自当地村民引以为傲的富民产业——百香果。

正是采收旺季，村民们穿梭棚下、俯身采摘，巧手轻转，一颗颗青黄、紫红的鲜果纷纷入筐，满目皆是沉甸甸的秋收盛景。

另一片大棚又是另一番热闹。本地中小学生分批走进基地，识果、摘果、研学劳作，围桌搭配蜂蜜、现榨百香果汁，沉浸式体验山地农耕的乐趣。

曾经单一的种植基地，如今有景、可游、可体验，让乡土产业长出了文旅新活力。

此地，是退役返乡创业者、贵州山顶红农业开发有限责任公司负责人江军海苦心耕耘的阵地。

站在地头，江军海算起了今年的收成：“公司现有标准化基地1100余亩，主栽品种有台农百香果、软蜜黄金。今年，基地产量预计有260万斤，产值400万元。”

这份馥郁，其实是在一次次跌倒里才长出来的。

此前，养鸡遇暴雨折损、种金银花苦无销路、养猪又遇非洲猪瘟重创……几番跌倒，并没折损江军海故土创业、带动乡邻增收的初心。

借着脱贫攻坚帮扶东风，江军海赴省外学习现代农业技术。依托贵州科学院的技术支持，从60亩试验田起步种植百香果，一点点将小地块扩成千亩大产业园。

一路打磨技术，他攒下十多个商标专利，将昔日“种一季、卖一季”的单一果品种植，升级为集种植、加工、研学体验于一体，“种一季、卖四季”的完整产业链。如今，他的小事业也从散户抱团的合作社，成长为标准化、品牌化的现代农业企业，平塘百香果也获国家地理标志保护产品认证。

山地农业，处处离不开资金的托举。

基地管护、无人机植保、管网灌溉改造，再加上每年六七十万元的务工薪酬支出，每到生产关键节点，流动资金的压力便接踵而至。

今年上半年，邮储银行黔南州分行工作人员在下沉走访中捕捉到这一信息，第一时间实地摸排江军海的融资难题，随即依托“助农贷”产品开辟绿色通道、简化审批流程，将100万元信贷资金快速投放到位，专项用于农资采购与劳务工资兑付，稳稳托住果园秋收运转。

谈及该行的金融支持，江军海用“非常精准”来形容。

规模化农业要的是长周期资金，相比于纯信用贷款额度50万元、期限1年、到期需一次性还本付息，该行此次运用的“助农贷”产品由贵州省农业信贷担保公司提供担保，无需额外抵押和自然人担保，审批流程简便，3年期限、先息后本、灵活还款的安排，能更好匹配企业的资金周转特点。

精准服务并未止步于信贷支持，该行充分发挥邮银协同“四流合一”的资源优势，依托物流打通村村直达的寄递网络，连续3年为该企业提供综合配套服务，让一箱箱鲜果从大山启程奔赴全国各地，以平均20小时直达消费者手中的效率，让远方的消费者品尝到黔南山野的秋甜。

甜糯茸果 向北闯

竹筐、胶筐、背篓，顺着垄沟一字排开。几十双手同时探进藤叶，一托、一拧，“咚”的一声，一颗颗毛茸茸的猕猴桃稳稳落进筐里。

不多时，工人们背着背篼下坡，一趟趟地将果子倒在路边的分拣筐里。如此循环往复，果堆越攒越高，不久便隆起一座小山。

9月以来，毕节市黔西市林泉镇增坪村猕猴桃的丰收，就是在这样一声声“咚咚”声中唤醒的。

经营这600多亩果园的老板叫黄勇，兴黔盛源种植农民专业合作社法定代表人。

“我们的品种有贵长、脆香、瑞玉。这个是贵长，酸甜适中，带点糯性。”他随手掰开一颗九分熟的果子，果肉碧绿，汁水盈盈，“今年这一园的猕猴桃个头匀称、甜度够，收购商早早就打来订果电话，利润200万元应该不成问题。”

这一口甜糯，是当地山地猕猴桃的特点，也让它在市场上广受欢迎，畅销至浙江、河南、辽宁、黑龙江等地。

产业兴旺的背后，也有一笔沉甸甸的账。对黄勇而言，最大的支出是人工成本，每年仅工人工资就要支付约120万元，再叠加购买肥料、土地流转等开支，资金压力不小。

种植养殖户有个共同的难处，就是钱都投进了地里，能用于抵押的东西几乎没有。

8月到10月，是猕猴桃采收旺季，也是用工最紧的时候。果子要下树，工钱要结算，可收购商的回款，未必赶得上趟。

但在融资方面，黄勇并不怎么担心。他笑着说，“因为邮储银行总会给我支持。”

这份支持，始于2019年。

彼时，黄勇刚起步做猕猴桃种植。得知这位县里重点扶持的“乡村能人”正面临资金缺口，邮储银行毕节市分行主动靠前服务，针对此类新型农业经营主体优化信贷产品，以上门一站式办理的方式，为其发放首笔150万元“家庭农场专业合作社贷款”。

工人工资、土地流转、化肥采买的资金难题逐一化解，果园的生产节奏稳了下来。从那以后，邮储银行的陪伴便一路相随，从未缺席。

2019年至今，该行累计向黄勇发放贷款553万元，陪伴这片果园从贵长猕猴桃起步，到新品种培育成功，产量从七八十万斤增长到如今的一百多万斤，还助力其建起了专业冷库。

有了冷库，果子下树就能进库锁鲜，货架期大大延长。销售结束后，黄勇也不让冷库闲置，转手租给当地经营辣椒和其他农产品的企业或合作社，实现了一库两用。

猕猴桃产业旺了起来，当地跟着干的人就多了起来。57岁的何选林就是其中一员。

村里的地，这些年几乎都流转到了黄勇的合作社。何选林把自家闲置的一亩地也腾了出来，种上猕猴桃。同样是这块地，从前种玉米，一年到头收入微薄。如今亩产鲜果可达3000斤，收益比以往厚实不少。

平日，何选林在合作社做管护，实现了家门口就业。眼下自家那一亩地收完了，他又和同村邻里加入合作社摘果。一年光是在此务工，就有3万多元进账，撑起了生活的更多底气。

从一片果园到更多田野，邮储银行贵州省分行支农惠农的网越铺越广。

围绕全省县域重点扶持产业，该行持续支持茶叶、食用菌、辣椒、肉牛等贵州农业特色优势产业发展，“十四五”以来累计投放涉农贷款1120余亿元，金融活水所到之处，产业有了支撑，农业有了奔头，农户有了盼头。

这股水源经年涌动，助秋日的黔山，处处“丰”景动人，岁岁秋实盈仓。

（本版图片由邮储银行贵州省分行提供）

本版责编：肖菡 熊瑛 张元斌 严颐
版式设计：彭舒姗