

# 达州农商银行渠县支行抢抓农时助耕忙

## 达州农商之窗

三月以来,渠江两岸春潮涌动,田间地头处处可见农户抢抓农时、辛勤耕耘的身影。

作为深耕“三农”领域的地方金融主力军,达州农商银行渠县支行始终把服务乡村振兴摆在突出位置,通过单列专项信贷额度、开辟绿色通道、创新特色产品等举措,把金融“活水”精准浇灌特色产业,为全年粮食稳产增产和农业提质增效注入强劲动能。



现场调研。

### 精准滴灌 为特色产业施足底肥

渠县的柠檬、黄花等特色农业,不仅是当地的“金字招牌”,还是农民增收致富的重要依托。春耕时节,既是柠檬开花坐果的关键管护期,也是黄花苗情升级、追肥保墒的黄金窗口期。

“现在正是管护的关键期,有了农商行的资金支持,我们新建了水肥一体化设施,今年的挂果率和品质肯定能再上新台阶!”望着千亩柠檬基地里洁白如雪的花蕾,安北乡西垭村的种植大户王先生信心满满。

针对柠檬产业投入大、周期长的特点,达州农商银行渠县支行组建“柠檬专班”深入田间地头,创新推出“公司担保+合作社联保+政府贴息”融资模式,将单户贷款额度提升至200万元,并开

辟“绿色审批通道”。2026年前两个月,该行已为西垭村12户种植户及6家农民专业合作社发放贷款1580万元,支持新建智能滴灌大棚1500亩。

在望江乡,成片的黄花菜田绿意葱茏。针对黄花种植户普遍面临的“无抵押、融资难”问题,该行依托“整村授信”模式将金融服务前移到田间地头,客户经理利用移动终端现场办公,为种植户提供贷款“一站式”服务。

截至目前,该行已为望江乡黄花种植户累计发放贷款46笔,金额1240万元,确保种苗采购、肥料供应等环节资金及时到位。

### 绿色通道 为春耕生产抢抓农时

春耕生产,农时紧迫。今年初,渠县润土农业农民专业合作社计划扩大蔬菜种植规模,但购

买种子、农膜的资金尚有缺口。了解情况后,该行迅速启动“春耕备耕绿色通道”,仅用3天时间就为其发放90万元“农担贷”,保障了春耕物资及时到位。

为打通金融服务“最后一公里”,该行还在各乡镇增设普惠金融服务站,依托“蜀信e”平台大力推广线上办贷。农户通过手机即可完成“零接触”申贷,从申请到放款最快仅需10分钟时间。

自2025年以来,该行线上发放涉农贷款占比显著提升,累计为农户节约交通、时间成本超600万元。

### 靠前服务 为乡村振兴保驾护航

除解决资金短缺问题外,该行还着力提供“一揽子”综合金融服务,帮助农户有效抵御风险,提升种植技术,推动金融与产业深

度融合。

为有效应对倒春寒、阴雨等自然灾害对柠檬、黄花等经济作物的影响,该行联合保险公司推出了“花期险”,全面覆盖低温冻害、持续阴雨等风险,为种植户吃下“定心丸”。定期邀请农技专家向种植户传授疏花保果、病虫害防治等技术,实现“融资”与“融智”相结合。

在产业链延伸方面,该行积极与当地龙头企业签订战略合作协议,依托“蜀信e·惠生活”电商平台,为特色农产品搭建线上销售专区。同时,联动成都、重庆等地批发市场,推动特色农产品进入大型商超,帮助农户增收创收。

截至目前,达州农商银行渠县支行涉农贷款余额达83.21亿元,其中特色农业贷款占比突破45%,累计让利超820万元。

□文/图 通讯员 雷鑫

## 创新资金流信息应用 达州银行打通中小微企业融资堵点

本报讯(通讯员 李悦) 中小微企业受“信用白户”、抵押物不足等制约,融资难、融资慢问题突出。达州银行通过“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”共享企业资金流水信息,为中小微企业打造专属“经济身份证”,实现信贷资源精准滴灌。

万源市某投资开发有限公司主要经营园林绿化工程施工、名胜景区管理和水资源管理,近期为配合市政绿化建设,

急需采购一批苗木,但面临短期付款的资金压力。在缺乏抵押物的情况下,依靠传统贷款模式难以满足增信条件,无法匹配企业“短、频、急”的资金需求,项目推进一度受阻。

达州银行主动对接企业需求,依托“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”优势,经企业授权后调取跨机构资金流水、纳税记录等数据,识别风险等级并构建精准画像。结合企业的经营情况与项目资质,为

其开通“绿色审批通道”,向企业发放贷款950万元,保障了企业后续项目顺利推进。

截至今年3月末,达州银行平台查询量超750笔,贷款落地金额超56亿元,有效缓解了中小微企业资金周转压力。下一步,该行将持续深化平台在客户营销、产品创新和风险监测等场景的应用,引导更多市场主体善用平台资源,降低融资门槛,助力中小微企业高质量发展。

## 渠县农行“微沙龙” 暖心呵护银发族

本报讯(通讯员 郑年孝 余佳俐) 近日,农业银行渠县有庆支行的厅堂“微沙龙”里暖意浓浓,办理业务的群众在等候间隙收获了实用金融服务。这样的场景,如今已成为渠县农行各营业网点的日常。

针对辖区人口老龄化,以及老年群体到店消费难、使用电子金融有顾虑等问题,农行渠县支行以营业网点为主体打造厅堂“微沙龙”,组织员工持续开展反电诈、电子金融操作等免费培训,既打消了老年群体的使用顾虑,又提升了反诈能力,切实增强老年群体的金融获得感。