

金融助力智慧农业行动走深走实

■ 郝飞

农业农村部把智慧农业作为发展现代农业的重要方向和建设农业强国的战略制高点,采取切实措施,推进智慧农业行动,为智慧农业发展按下“加速键”。

智慧农业的技术研发、装备升级、场景落地与人才培育,每一环都离不开资金的支持。作为服务实体经济的主力军,银行需主动对接需求,以精准创新的金融服务破解痛点,让金融活水精准滴灌农业现代化沃土。

锁定需求痛点,创新信贷产品体系。在智慧农业的各个环节,不同主体融资需求差异显著。针对研发阶段科研团队与初创企业缺抵押物、资金需求迫切的特点,银行可搭建“赛事对接+专项授信”机制,将智慧农业创新大赛优质项目纳入重点支持清单,开发知识

产权质押等信用贷款产品,为核心技术突破提供“第一笔关键资金”。针对规模化经营主体的装备购置与场景建设需求,推出“智慧农机贷”“农场数字化升级贷”,采用“设备抵押+预期收益质押”模式破解抵押物不足难题;针对全链条流动资金需求,开发线上化、随借随还产品,匹配农业生产周期。同时联动政府整合财政贴息资源,通过“银行让利+政策补贴”降低融资成本,激发投入热情。

依托科技赋能,提升金融服务效能。智慧农业的数字化属性与银行转型方向高度契合,可通过技术融合提质增效。一方面,主动接入农业农村大数据平台,整合装备应用、田间感知、生产经营等数据,构建以“设备使用率、产出效率、还款能力”为核心的动态风控模型,实现“无感授信、精准放贷”。另一方面,升级线上服务平台,优化手机银行、网上

银行涉农模块,实现贷款申请、审批、放款、还款全流程线上化,破解农村金融服务“最后一公里”难题。针对偏远地区项目,依托远程视频、物联网监测开展贷后管理,实时掌握运营状况并灵活调整信贷策略。

强化生态协同,构建多元支撑体系。智慧农业发展需政府、科研机构、企业、金融机构多方发力。银行需发挥资金枢纽作用,牵头搭建“银政科企”对接平台,精准衔接农业农村部门的相关部署,联合科研机构为企业提供技术咨询与融资规划,助力技术成果从实验室走向田间地头。同时积极参与智慧农业管理成熟度认证与数字化场景认证工作,将认证结果纳入授信评估体系,引导产业规范发展。

聚焦人才培育,夯实长远发展基础。人才是智慧农业发展的核心,银行可以将金融服务与人才培育深度结合。对接农(牧、渔)

场智慧赋能计划与“星乡村”“星农人”培育工作,为参训经营主体与带头人提供专项信贷支持,助力提升数字化运营能力。依托线上线下渠道开展金融知识普及,在农民手机应用技能培训中融入信贷产品、风险防控等内容,提升金融素养。针对农村电商与智慧农业产销衔接需求,优化支付结算、资金管理等配套服务,培育懂技术、善经营、会用金融工具的新型农业人才。

推进智慧农业发展是夯实农业强国根基的必然要求,也是金融服务乡村振兴的重要着力点。银行需坚守金融工作的政治性与人民性,以需求为导向、创新为动力、协同为支撑,持续优化金融服务方案。唯有如此,才能破解资金瓶颈,推动技术创新、装备升级与场景应用深度融合,为农业现代化注入持久金融动力,护航农业强国建设行稳致远。

金融服务沉下去 产业发展快起来 ——广东佛山农商银行着力打通“百千万工程”金融堵点

■ 本报记者 李美丽

在南海区里水镇万顷洋的温室群,蝴蝶兰苗床整齐排列,含苞的花蕾孕育着新一年的出口订单;在巨晨工业区的车间里,再生铝熔铸设备高速运转,为新能源汽车产业链提供关键装备……这些县域产业发展的背后,是佛山农商银行将服务重心下沉到县域产业一线,用定制化信贷产品打通“百县千镇万村高质量发展工程”(以下简称“百千万工程”)的金融堵点,探索农村金融机构赋能制造业升级与乡村振兴的有效路径。

落实尽职免责制度

针对“百千万工程”强县、兴镇、富村的核心目标,佛山农商银行精准对接需求,成立“百千万工程”领导小组及工作专班,通过优化绩效考核与差异化FTP定价,落实尽职免责制度与差异化不良容忍度,彻底打消客户经理授信顾虑,构建起“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的长效机制。

在服务覆盖面上,该行选派295名“金融特派员”驻村入户,完成155个行政村整村授信全覆盖,累计授信金额超190亿元;与295个基层党组织结对共建,持续完善农村信用体系;在佛北战新产业园等重点园区设立9个制造业金融服务中心,将服务触角从网点延伸至田间地头与园区厂区,实现“产业在哪,金融服务就跟进到哪”。

数字技术赋能金融服务方面,佛山农商银行推出“金狮佛山快贷”线上信贷产品,实现一分钟出额、7×24小时线上申贷、全程无接触放款,截至2025年11月末已累计授信超212亿元,贷款余额115亿元,签约用信客户超7.12万户;搭建“随身小诸葛”数字化服务平台,累计触达客户6.9万人次,有效提升营销精准度与风控效能,让普惠金融服务更高效、更便捷。

助力小微主体成长

佛山市南海区广辉园艺有限公司的蝴蝶兰种植基地里,公司负责人罗壹辉正俯身查看花苞长势。谈起金融在产业发展方面的支持,他打开了话匣子:“佛山农商银行的‘兰花贷’是我事业的转折点,帮我解了燃眉之急,其服务更让人踏实。”

八年前,罗壹辉的企业因资金短缺只能租赁1300多平方米场地,年销售额仅90余万元,且种苗完全依赖外购,成本高、抗风险能力弱,扩大规模的想法始终难以落地。通过朋友介绍,他首次对接佛山农商银行,便顺畅开启了融资之路。

佛山农商银行深入调研蝴蝶兰周期



长、前期投入大、回款集中于年宵季的产业特性,定制推出“兰花贷”。据了解,该产品担保方式灵活,适配农业主体缺抵押的情况,审批手续简化,最快一周即可放款,单户额度最高达1000万元,精准匹配花农创业、扩产等不同阶段的资金需求。

“我周四提交申请,不到一周贷款就到账了。”罗壹辉回忆,60万元贷款到账后,他立刻着手自建3400平方米标准化大棚,实现种苗自主培育,年培育年宵花约10万株、种苗约13万株,年销售额突破200万元,还成功开拓越南、新加坡等海外市场。

除了便捷的服务,更让罗壹辉认可的是佛山农商银行的“陪伴式服务”。

“客户经理不会只等着我们提需求,常会主动来基地聊天,问经营情况,同步最新的扶持政策,就像朋友一样贴心,而且贷款全程线上操作,便捷度远超预期。”罗壹辉说。

在佛山农商银行的持续陪伴式服务下,佛山蝴蝶兰产业规模实现跨越式增长,逐步形成集种植、研发、销售、出口于一体的都市农业标杆产业链。近年来,佛山农商行立足本土优势,深耕花农等小微群体,以“高效审批+贴心服务+灵活产品”破解其“融资难、融资贵”难题,通过助力小微主体成长,培育出健康可持续的产业生态,彰显了农村金融机

长的亮眼成绩。截至2025年11月末,该行“一行一品”专项服务方案已为75户农户发放“兰花贷”超1.42亿元。

设计出有用的产品

在巨晨工业区内,广东巨晨装备科技有限公司(以下简称“巨晨装备”)的生产线上,一台台再生铝熔铸设备有序下线,即将送往比亚迪、明泰铝业等上市公司及大型铝制品熔铸企业,部分产品还远销海外。这家扎根县域的国家高新技术企业、专精特新企业,深耕再生铝循环经济20余年,凭借自主研发实力手握多项实用新型专利与发明专利,可独立生产熔铸设备完整生产线及配套设备。

巨晨装备企业负责人坦言,长期以来,流动资金短缺是制约公司发展的核心痛点:“我们的设备非标定制需现金采购主材,且生产调试周期长、应收账款账期久。随着订单量逐年上升,采购原材料、维持生产线运转的资金压力越来越大,后续拓展市场、投入研发的脚步也受限了限制。”这一困境,也是县域内众多科技型制造企业的共性难题,若资金无法及时补位,不仅会制约企业产能释放,更可能错失行业发展机遇。

佛山农商银行的客户经理在园区走访中,主动摸清了企业的经营痛点与发展规划,迅速为其精准匹配“科创贷”产品。

“作为科技型企业,我们核心资产是技术与专利,没什么重资产可抵押,没想到佛山农商银行的‘科创贷’采用保证担保方式,不用复杂抵押流程,还执行合理利率,大大

降低了我们的融资门槛和成本。”上述企业负责人回忆,在承接比亚迪大额订单的紧急时刻,佛山农商银行高效为企业授信500万元,及时填补了企业流动资金缺口。

谈及佛山农商银行的“跟进式服务”,企业负责人表示:“佛山农商银行客户经理不是放贷后就失联,而是会经常来车间看看我们的生产情况,主动询问后续发展规划及资金需求,同步最新的惠企政策。这种把企业需求放在心上的服务,让我们特别踏实。”

据上述企业负责人介绍,目前公司二期厂房已完成土地落实,后续建设所需资金,公司也计划继续向佛山农商银行申请贷款。

有了金融活水的强力支撑,巨晨装备不仅稳步消化现有订单,保障对下游上市公司及大型企业的供货稳定,更有余力投入技术迭代,后续成功拿下奇瑞汽车新订单,2025年含税销售额达2.3亿元,成为比亚迪再生铝设备独家战略供应商,技术领域进一步延伸至新能源车核心部件、低空经济装备制造,契合国家循环经济与绿色发展战略,实现从小微制造企业到产业链龙头的跨越。

佛山农商银行相关负责人表示,该行针对佛山传统制造业转型升级的核心需求,聚焦节能减排、数字化改造、产业链协同三大方向,重点布局不锈钢、电镀等传统优势产业,同时主动探索新兴制造业机会,为县域制造业“智改数转”提供金融支撑。

“只有摸清产业痛点、读懂客户需求,才能设计出真正有用的产品。”罗雨平强调,普惠金融从来不只是应付指标,而是要脚踏实地走进产业、贴近客户,用有温度的服务陪伴市场主体从小到大、从弱到强。

务增效。

服务下沉:从“柜台”到“家门口”

“以前贷款要跑县城好几趟,材料不齐全还得来回折腾,现在金融特派员直接上门服务,用手机就能操作,很方便。”在云浮市,与丈夫共同经营园艺场的云浮市某农业发展有限公司负责人谢女士介绍,云浮农商银行金融特派员对她的实行名单制精准服务,已累计授信69万元,支持其扩大种植规模、升级冷链仓储,打造“线上订单+果园直采”模式,并带动13名村民实现“家门口就业”。

这样的便利源于广东农信选派金融特

派员服务基层的举措。乡镇村是“百千万工程”的主战场,要让这项工程开花结果,关键在于引导金融“活水”精准滴灌“最后一公里”。近年来,广东农信不断丰富并下沉农村金融服务资源,构建纵贯“省市县镇村”的金融基础设施服务体系,着力提供覆盖面广、服务精准的金融支持。

上述广东农信相关负责人表示,为扩展服务覆盖面,广东农信一方面推动信贷队伍下沉,选派2.7万名金融特派员进驻1.6万个行政村,实现“政务+金融”服务村村通,并积极开展“整村授信”工作,为农户建立精准的信息档案,着力实现信息建档和客户授信的全面覆盖;另一方面,总结推广36种信贷服

务模式,积极为辖内农商银行提供“预制菜”式方案,进一步拓宽惠农贷款渠道。

截至目前,广东农信辖内农商银行“整村授信”额度已达4231亿元,授信户数超900万户,真正实现数据多跑路,农户少跑腿。

随着数字技术特别是移动互联网和大数据技术的广泛应用,广东农信积极推动数字金融与农村金融服务深度融合,通过建立农村信用信息数据平台,创新推进“户户通”工程,持续加大信贷投入,着力打通农村金融服务的“最后一公里”。截至目前,广东农信全辖共开立“三资”管理账户超19万个,覆盖全辖95%的集体经济组织,实现对农村集体“三资”的动态化、全程化监管。

村镇银行将在减量提质中实现高质量发展

←A1

二是提升集约化运营效率,依托农商行成熟的科技系统、风控模型和渠道网络,实现村镇银行在资金调度、客户管理、风险处置等方面协同联动,降低运营成本,提升金融服务质效。三是强化可持续发展能力,通过股权整合理顺治理机制,减少异地管理的决策链条耗损,让村镇银行更灵活响应市场需求,增强自主盈利能力,为长期服务乡村振兴夯实资本基础。

强化统筹 提升运营效率

与部分主发起行转让异地股权相呼应的是,另一部分主发起行通过定向增发等方式增持村镇银行股权,甚至实现100%控股。从提升运营效率的角度看,主发起行高比例持股能够为村镇银行带来全方位资源赋能,推动其实现精细化、规范化运营。

主发起行高比例持股意味着对村镇银行的资金投入增加,可有效补充村镇银行的资本金,提升其资本充足率,为其拓展业务、抵御风险提供坚实的资金保障。在此基础上,村镇银行能够更从容地开展信贷投放、支持地方产业发展,破解此前因资金不足导致的业务拓展受限问题。

更重要的是,主发起行可以通过高比例持股实现对村镇银行的深度统筹管理,推动管理模式、技术系统、人才团队等方面全面升级。在管理模式上,主发起行可将成熟的管理经验和运营机制复制到村镇银行,优化其公司治理结构,规范决策流程,提升内部管理效率;在技术支撑上,主发起行可向村镇银行开放核心业务系统、大数据分析平台等技术资源,帮助其实现业务线上化、智能化转型,降低运营成本,提升服务便捷性;在人才培养上,主发起行可通过派驻专业团队、开展业务培训等方式,为村镇银行输送优质人才,提升员工专业素养和业务能力。

“主发起行高比例持股后,村镇银行与主发起行的协同效应大幅提升。”一位村镇银行负责人在接受《农村金融时报》记者采访时表示,通过与主发起行在产品研发、客户营销、风险防控等方面深度合作,村镇银行的市场竞争力显著增强,运营效率大幅提升。例如,借助主发起行的产品体系,村镇银行可快速推出符合本地需求的特色金融产品;依托主发起行的风控资源,村镇银行能够有效提升信贷审批效率,缩短放款周期。

郝志运认为,无论是本地农商银行接盘异地股权,还是主发起行高比例持股,都是村镇银行在“减量提质”背景下的有益探索。未来,随着股权结构的持续优化和改革创新的不断深入,村镇银行将进一步聚焦主营业务,提升服务质效,在支持地方经济发展和乡村振兴中实现自身的高质量发展。

进一步激发农商银行潜能

←A1

在资金调配方面,本地农商银行可通过资金统筹实现跨机构资源配置,破解村镇银行资金筹集难的困境;在产品创新方面,能够引导村镇银行结合本地产业特色开发专属金融产品,如针对特色种植、乡村旅游的信贷产品,提升服务精准度;在数字化转型方面,可共享技术平台与渠道资源,推动村镇银行实现线上授信、便捷支付等服务升级,减少重复投入。

借助本地农商银行的风控经验,村镇银行可以更好地守住发展的“底线”。风险防控是村镇银行减量提质的核心要求,而小型金融机构往往因内控体系不完善、风险识别能力不足面临较大风控压力。本地农商银行经过多年深耕,已建立起较成熟的风险评估模型与内控机制,能够将先进的风控经验移植到村镇银行管理中。通过搭建统一的风险监控平台,对村镇银行信贷业务实时监测、提前预警,有效降低不良贷款率;同时,本地农商银行与地方政府部门沟通较顺畅,能够快速响应政策要求,及时化解潜在风险。此外,依托本地农商银行的品牌影响力,村镇银行还能提升在农户与企业中的认可度,增强市场信心,为稳健经营提供保障。

村镇银行减量提质的核心目标是构建更具韧性、更贴合县域需求的农村金融体系。本地农商银行成为股权受让主力,既是市场选择的结果,也是政策导向的体现。

未来,还需进一步完善配套机制,明确本地农商银行责任,在资源整合、政策支持等方面给予保障,同时鼓励各地探索差异化模式。唯有让本地农商银行真正发挥主力军作用,才能推动村镇银行摆脱发展困境,实现数量精减与质量提升的双重目标,让农村金融活水更精准地浸润乡村振兴的各个环节。