

金融强农的“江苏实践”系列报道

知农时 懂农事 富农民

——江苏金租发挥融资租赁功能助力乡村全面振兴

□ 本报采访组 徐道红 李道海 张振京

当黑龙江的冻土在凯斯拖拉机下翻滚出第一垄春泥;当新疆棉田依靠北斗导航实现精准播种;当洪泽湖畔的烘干机连夜吞吐金黄的稻谷……这幅涌动着无限生机的田野画卷里,始终跃动着江苏金融租赁股份有限公司(以下简称:江苏金租)的身影。

时针拨回到十几年前。当时,普通农户还深陷“三难”困局:无力购置先进农机设备、无暇等待漫长的贷款审批、难以获得匹配需求的金融服务。

作为国内较早深耕“三农”领域的金融租赁公司,江苏金租的业务覆盖农业机械、畜牧养殖、远洋渔业等多个领域。它是如何发挥融资租赁功能优势,将金融“活水”精准滴灌千万农田?如何有效推动“兴产业、活经济、富农民”战略目标实现的?

“厂融搭桥”一流设备走进“千村万户”

2013年发布的行业报告揭示了农机产业的严峻现状:购买一台30万元的中型收割机,平均首付比例高达60%,超过当时全国农户年均收入的2.6倍;国产收割机在东北黑土地上的故障率高达35%,比国际品牌高出2倍;农户贷款平均审批时间28天,黑龙江、河南等地因贷款审批延误导致15%至20%的春耕计划流产。

当年,为破解上述难题,江苏金租打出关键一招——与世界一流租赁企业法巴租赁集团合作建立“厂融中心”,引入大量国际租赁业先进理念和经验,并借助法巴租赁集团的全球资源与一众进口农机厂商建立合作关系,共同设计并推出适用于国内农机市场的融资解决方案。

简单来说,“厂融”是指厂商融资租赁:金融租赁公司根据农户作业需求,将设备从厂商或其代理商处购买下来,

再租给农户使用,农户按照为其量身定制的融资方案支付租金,租赁期结束后获得设备所有权。

通过“厂融”模式,江苏金租成了连接厂商与终端客户的核心纽带。一方面,江苏金租与厂商深度协同,在租前,共同参与服务方案的制订,借力厂商贴息政策,降低客户购机门槛,精确匹配还款周期与农业生产周期,保障农户生产资金顺畅运转;在租中,联动厂商设备管理平台,实时追踪农机作业状态与位置,结合作业进度优化服务策略;在租后,为农户提供“购、用、管、退”全周期“一站式”解决方案。另一方面,江苏金租全力支持高端农业设备“引进来”,加速农业生产装备升级换代,让广大农户“用得起、用得好”世界一流农机设备。

据悉,江苏金租率先携手全球农机巨头凯斯纽荷兰、克拉斯、道依茨法尔,继而链接江苏沃得、徐工农机、常州东风等国产龙头农机品牌。深度绑定农机厂

商后,江苏金租借助其庞大的销售网络,有效拓展业务、降低获客成本,成功打通了高端农机下乡的“最后一公里”。

截至2024年末,江苏金租累计合作厂家已近百家,销售农机超4万台,服务农户超过3万家;累计投放资金达151亿元,构建了集设备销售、融资、风控于一体的“一站式”特色服务体系。

值得一提的是,2024年,江苏金租在原厂融中心基础上,联合法巴租赁集团设立了全国首家中外合资、首家专门服务农业与科技的金融租赁专业子公司——江苏法巴农科设备金融租赁有限公司。自开业以来,该公司已在农牧食品、农业装备板块累计投放资金超35亿元。

智慧引擎“指尖服务”直达田间地头

一流设备通过“厂融中心”开辟的高速通道驶向乡村,但如何让其真正抵达每一块沃野田畴? (下转4版)

农金微评

8月15日是第三个全国生态日,也是“绿水青山就是金山银山”理念提出20周年。

20年来,我国绿色金融实现了跨越式发展,已成为推动经济绿色、可持续发展的重要支撑,是“两山”理念的重要践行者。截至今年6月末,我国绿色贷款余额42.39万亿元,较年初增长14.4%,上半年增加5.35万亿元。

金融向绿 山河生金

□霍云鹏

然而,我国绿色金融仍在“深水区”探路。一是绿色金融标准不统一,导致部分项目存在“染绿”现象;二是中小银行缺乏熟悉绿色金融的复合型人才,绿色贷款占比比较低。

推动绿色金融向纵深发展,需政策与市场形成双轮驱动的合力:一方面,尽快出台国家层面的转型金融标准,明确高碳行业转型路径;另一方面,通过降低

中小银行绿色资产风险权重的方法,提升其放贷意愿。

“人不负青山,青山定不负人”。站在二十周年的新起点,银行业唯有把更多金融资源投向降碳、减污、扩绿、增长协同共进的领域,才能把“绿水青山”的“高颜值”持续变现为“金山银山”的“高价值”,让绿色成为高质量发展的永恒底色。

河北农信“一池两新万企”行动系列报道之十四

丰富产品体系 注入金融动能

——唐山农商银行“一池两新万企”行动纪实

□ 本报采访组 党云帆 王海潮 李吉森 实习生 徐婧婷

自“一池两新万企”行动开展以来,唐山农商银行组织精干力量深入辖区进行走访对接,全面了解小微企业的金融需求;积极推动“政银企”合作,加快新“双基”、新“三信”数据仓建设,不断丰富和迭代“兴农通”产品体系,形成“五大系列”、57项产品的系统性产品体系,有效推动了“一池两新万企”行动落地落实。

截至今年6月末,唐山农商银行累计走访8.38万家企业,贷款余额79.78亿元;“背靠背”评议1340个行政村,预授信29.16亿元;为8130户新市民客户授信4.82亿元;为618家新型农业经营主体发放贷款,贷款余额5.17亿元;建设信用微企园区5个,授牌信用微企6家。

“兴农+”铺就兴农路

自2020年起,唐山农商银行创建了以马兵为带头人,由普惠金融、科技信息、市场拓展、办公室等条线的7位工作人员组成的“马兵创新工作室”。针对乡村振兴金融服务需求和市级农商银行经营环境特点,该工作室在创新“兴农+”场景金融模式、数字化零售转型、省级金融教育示范基地等工作的基础上,依托“一池两新万企”行动,不断探索普惠金融服务的新思路,最大限度地满足广大客户的融资需求。

丰润区新军屯镇素有“万亩姜田”的美称,是华北最大的生姜种植基地。坐落于该镇的河北某食品有限公司,从山东引进了先进的生姜深加工一体化设备,实现了从生姜烘干、消毒、脱水、脱盐、切片、包装到存储、出售的全流程操作,一举填补了河北省生姜深加工领域的空白。

“生姜种植成本高,采购所需资金量大,这些都会导致公司流动资金紧张。”该公司负责人说道。在该公司起步阶段,唐山农商银行的工作人员及时入企走访,为

其发放了200万元的流动资金贷款,成功解除了该公司的燃眉之急。除此之外,唐山农商银行丰润支行以支持区域生姜种植产业链为重点,累计从事生姜种植、存储加工等产业的28个村的231户农户和小微企业发放贷款1.47亿元。

信贷精准投放 让新市民创业有后盾

在丰润区火石营镇大岭沟村的山坡上,有一片由河北某农业科技公司开发的果园。该公司负责人王先生来自福建,早年在唐山从事建筑工程行业。2015年,他开始租赁山地种植桃树、苹果、樱桃等果树,果品远销广东、福建、四川等地。2023年,唐山农商银行火石营支行的工作人员上门对接,发放贷款200万元支持王先生建设果园。今年4月,该支行又为其办理了续贷业务,并提高了授信额度。

位于荷花坑批发市场的某食品科技公司是一家面食加工公司,产品供应市场内的20多家商户。该公司创始人周先生来自重庆云阳,曾在廊坊创业多年,来到唐山荷花坑市场后,他期待建立现代化、智能化的面食加工厂,让消费者吃上安全、健康、营养的面食。唐山农商银行城区支行在了解到该食品公司的融资需求后,在央行支农支小再贷款政策的支持下,于近期发放了利率为2.7%的“特惠贷”30万元。在农商银行信贷资金的助力下,该食品公司扩大了产能,保障了荷花坑市场的面食供应。

金融“活水”养“好鱼”

近年来,唐山市深入推进渔业供给侧结构性改革,大力发展设施渔业,以设施升级促产业升级,渔业高质量发展水平得到了显著提升。古冶区某养殖专业合作社在习家套乡李家套村建起了10座养殖大棚,通过物联网智能设备控制水温、氨氮含量等,探索出了高密度、工厂化淡水鲈鱼养殖方法。目前,该合作

社年养殖鲈鱼30万尾,并将相关鲈鱼产品供应至北京的电商市场。

在采购鱼苗、饲料时,该合作社出现了流动资金紧张,得知这一情况后,唐山农商银行古冶支行的工作人员积极开展上门服务,先后发放100万元、30万元贷款,及时解决了该合作社的资金难题。

2024年,某渔业公司在丰南区柳前村投产,通过现代化产业园整合育苗、养殖、技术推广全链条,并借力产学研合作推动区域渔业产业升级。在引进黄河鲤新品种时,该渔业公司流动资金出现了紧张。唐山农商银行丰南支行本着助力小微企业发展的初心,向企业发放了100万元贷款。有了农商银行的信贷资金支持,该渔业公司顺利开展了新品种孵化项目,并着手建设二期孵化池。

丰富产品矩阵,赋能新业态发展

唐山某信息产业发展有限公司是一家专注于信息技术与数字化转型的综合服务企业,通过云计算、大数据、工业互联网等技术,为智慧城市、全域智慧旅游等领域提供服务。唐山农商银行丰南支行以支持高科技企业为契机,积极对接战略性新兴产业公司的融资需求,为该信息公司分批次提供了2480万元、1300万元的融资支持,助力其进行技术研发,在数字经济时代再创新辉煌。

某科技公司是一家电商企业,在直播间销售知名品牌山地自行车、公路自行车等,最终成为该品牌方的网络代理商和重要合作伙伴。近期,该公司拟自建厂房,生产中高端自行车。得知这一情况后,唐山农商银行玉田支行的工作人员积极上门对接,经过综合评估后为其发放了1000万元“电商贷”,助力企业走“线上+线下”“实体+电商”融合发展之路。

下一阶段,唐山农商银行还将继续擦亮“大城小爱 百姓银行”特色品牌,锚定区域经济发展布局和规划,以实际行动践行普惠金融使命,为地方经济高质量发展贡献更大金融力量。

以『巡诊问诊』推动作风建设走深走实

云南省农信联社深化机制创新

自2024年云南省建立“厅局长坐诊接诉”机制以来,云南省农信联社党委主动对标,认真落实“领导班子坐诊接诉”机制,并拓展创新推出“巡诊问诊”机制,形成“坐诊接诉”到“巡诊问诊”的全链条闭环,扎实推动领导干部下沉基层、深入一线,有效解决了一系列发展所需、改革所急、基层所盼、员工所愿的痛点、难点问题。

云南省农信联社党委深入学习贯彻习近平总书记关于加强党的作风建设的重要论述,并清醒认识到,当前改革发展面临着不少躲不开、绕不过的深层次矛盾,必须深入调查研究,抓住变革时机,持续增强对风险挑战和机遇的研判能力;不断提高领导干部把调查研究作为谋事之基、成事之道的思想自觉、行动自觉,推动调查研究成为转变作风、增进基层员工感情的过程,成为提高履职能力、增强责任担当的支撑;不断增强发现问题、解决问题的内生动力,确保云南农信这艘航船在新时代风浪中行稳致远。

云南省农信联社党委通过“一把手”带头,组织领导干部扑下身子、沉到一线,真正抓住核心问题、关键问题、难点问题,立足于全面、真实、丰富、生动的第一手材料,认真研究分析,既深入“解剖麻雀”,又注重总体分析面上的情况;自觉着眼一个点、纵观一个面,通过“解剖”一个问题推动解决一类问题、一批问题。云南省农信联社党委推动党委主体责任和纪委监督责任协调联动发力,确保经过充分研究,使成熟的调研成果及时上升为决策,转化为具体举措,打通发现问题、解决问题、完善机制的圈层制约。今年以来,一大批基层员工关心关注的问题得到了切实解决。

云南省农信联社党委坚决贯彻落实省委、省政府工作要求,制定《云南省农村信用社贯彻落实推进作风革命加强机关效能建设的若干措施》,明确加强调查研究工作要求,规定不同层级领导干部调研天数,搭建层级完备的差异化落实策略体系,进一步完善领导干部调查研究的工作机制;不断完善“坐诊—巡诊—问诊”的工作格局,切实把问题解决在萌芽、把矛盾化解在基层,全力营造云南农信团结奋进、干事创业的良好氛围。

王重炜 杨世浩



今年以来,山西壶关农商银行坚守主责主业,瞄准当地农户及新型农业经营主体的融资需求,精准投放信贷资金。在该行金融“活水”的浇灌下,豆角种植户李大哥新建了蔬菜大棚并扩大了种植规模。立秋时节,正是豆角丰收季,李大哥在大棚里忙着采摘,丰收的喜悦溢于言表。图为该行工作人员深入李大哥的豆角种植基地,进行贷后回访。

王喆

凉山农商银行整村授信暖民心 金融“活水”滋养致富石榴花

四川凉山会理市地处北纬26度,位于西南横断山脉东北部,属中亚热带西部半湿润气候区。当地日照充足、昼夜温差大,雨量集中且干湿季分明,为石榴生长提供了得天独厚的自然条件。2007年,“会理石榴”入选国家地理标志保护产品,2025年入选首批“天府粮仓”省级公用品牌。截至目前,会理市石榴种植面积达40余万亩,年产量78万吨,占全国总产量的35%,产品出口至全球30多个国家。

榴花灼灼红胜火 金融“活水”情谊浓

在四川省会理市彰德镇富乐村十组的青山翠谷间,漫山遍野的石榴树缀满红果,一株株白墙青瓦的农家别墅掩映其中。身临唯美的山水画卷中,谁能想到,十年前这里还是“风吹黄沙满天飞,仰天长叹榴何为”的景象。富乐村十组的石榴种植历史悠久,从青皮粉籽石榴到突尼斯软籽石榴的迭代升级,从2015年年产值1560万元到2024年3220万元的跨越发展,背后既有村书记万兴华带领75户村民十年磨一剑的奋斗,更有凉山农商银行金融“活水”的浇灌。

石榴产业作为富乐村十组的支柱产业,多年来始终面临着三大困局:老品种(产量低、价格低)占比高,裂果率高(约25%),农户“各自为战”。全组2850亩石榴园年产值仅1560万元。万兴华清醒地认识到,要想让石榴果变成“黄金果”,就必须更新换代,于是提出了“要致富,先锯树”的种植思路。但是,当地大多数农户担心新品种价格不稳定,嫁接新品种3年内无收入。农户的顾虑给了万兴华当头一棒,但他没有放弃,而是率先锯掉自家老树,引进突尼斯软籽石榴,试

验套内膜袋技术。但改良品种需3年挂果期,技术推广更需要资金。关键时刻,凉山农商银行送来了金融“及时雨”——10万元的农户小额信用贷款解了万兴华的燃眉之急。

整村授信解民忧 小额农贷化千愁

凉山农商银行的信贷资金支持,为万兴华撑过了3年挂果期的难关提供了有力支撑。2018年,他的石榴卖出了好价钱,产值实现翻倍,农户们纷纷向他学习,富乐村由此开启了石榴种植更新换代的新时代。时值凉山农商银行开展第一轮整村授信活动,该行工作人员挨家挨户走访调查,为农户建立经济档案、评级授信、投放信贷资金。2018年,凉山农商银行累计向富乐村十组的75户农户授信930万元,投放信贷资金511.5万元,为当地石榴品种改良注入了“强心针”与“营养液”。

“资金+技术”双向服务 果农与银行双向奔赴

凉山农商银行不仅通过信贷资金投放助力农户改良石榴品种,扩大种植规模,还邀请农业农村局专家下乡进村为果农讲市场、教技术。在万兴华的带领下,果农开始推广套内膜袋技术,将裂果率压至最低并且错开了石榴集中上市的高峰期,亩均增收超3000元;建立统一品控体系,石榴优果率从65%跃至92%,收购价每斤提高1.2元。在凉山农商银行信贷资金的支持下,该村开始建设冷藏库,同时帮助农户积极联系收购商,带领农户前往全国各地大型水果市场调研考察,

打通了“会理石榴”的直销通道。

在持续加大信贷资金支持的同时,凉山农商银行还依托自身科技优势,为果农打造了“惠生活”平台,进一步拓展产品销售渠道;同时打造集微信、支付宝、手机银行于一身的“惠支付”聚合收款码,让果农收款更加高效、便捷、安全。

今年7月,在第三轮整村授信活动中,凉山农商银行将万兴华的授信额度从2015年的10万元增加到现在的58万元,对富乐村十组农户的授信也从2015年的660万元增加到如今的2250万元。从2015年至今,凉山农商银行累计向富乐村十组农户投放信贷资金1.45亿元。

小山村成就大发展 农商银行贡献新力量

站在新的起点回望,富乐村十组的十年变化,正是乡村振兴战略实践的生动缩影,也是凉山农商银行以金融“活水”精准滴灌农业产业的具体实践。

在会理这片被金融“活水”滋养的热土上,每一棵石榴树都在讲述着奋斗的故事,璀璨耀眼的“石榴花”,正绽放出新时代最美的色彩。2024年,会理市石榴种植面积达40万亩,产量达77.4万吨,产值高达63.34亿元,果农收入达43.34亿元。2015年至今,凉山农商银行会理支行累计向全市农户投放信贷资金245.6亿元,其中向返乡创业者、个体工商户、农民专业合作社等新型农业经营主体发放贷款6.53万笔、金额43.01亿元。截至7月末,该支行个人贷款余额52.06亿元,较年初净增6.24亿元,为巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接贡献了积极的力量,为凉山地区经济社会发展注入了强劲动能。

舟泰 周建良