

金融活水润沃野 精准服务助丰收

民生银行： 以普惠金融服务助力乡村振兴

金秋，从黑龙江的黑土地到天山脚下的棉田，从浙东桃园到重庆大豆加工车间，乡村产业链上的忙碌图景徐徐铺展。田畴间的收获、车间里的加工、市场上的销售，生产场景既承载着丰收的喜悦，也是对资金周转、生产组织和市场拓展能力的集中考验：种植户要及时支付土地流转款、采购种子化肥，收购加工企业要备足原料、安排生产，乡土好物还要跨过渠道搭建和市场销售半径的门槛。

农业生产看天时、讲农时，资金需求往往“短、频、急”，而农户和涉农小微企业又普遍存在轻资产、缺少标准抵押物、经营数据分散等特点。传统信贷模式仅通过财务报表和固定资产，难以反映经营主体真实生产经营状态。而层层提交材料、线下往返办理的方式，有可能让农户和涉农小微企业错过播种、收获、收购和销售的关键窗口。

围绕这些难点，民生银行持续推动数据增信、服务下沉、政银协同和产业链联动，将金融支持嵌入耕种、收购、加工、流通和销售各环节。从一笔贷款解决燃眉之急，到一套服务陪伴产业成长，民生银行助力乡村产业振兴金融服务转向更懂农业规律、更贴近产业场景、更能连接产业链上下游的综合金融服务。

数据增信，让金融服务精准匹配农户需求

破解涉农融资难题，关键是找到能够真实反映生产经营状况的新信息。种植面积、历史交售、订单交易、货品流转等数据，散落在不同平台和经营环节，经过数据分析和模型评估后，可成为识别经营能力、评估资金需求的重要依据，让缺少传统抵押物的经营主体也有机会获得授信支持。

在黑龙江，农业经营主体分布广，生产资金需求季节性强，金融网点难以覆盖全部农业作业区。民生银行哈尔滨分行依托黑龙江省农业农村厅金融服务平台的大数据建设成果，推出面向农业种植主体的“粮农贷”。产品将线上申请、模型自动审批、客户自助签约放款等环节贯通起来，以信用化、自动化方式纾解线下办理周期长、往返成本高和抵押物不足等难题。

对农户而言，线上化金融服务的价值不只是少跑一趟银行，更在于让资金保障跟上农时。在大庆，民生银行推行“办贷款不用出村”，将申请环节从柜台延伸到手机端，金融服务由“等客户上门”转向主动触达，是民生银行以数字金融优化乡村融资体验的生动缩影。

推行数字产品并不意味着弱化线下服务。民生银行哈尔滨分行客户经理和党群志愿服务队深入村屯，开展需求摸排、申请辅导和贷后服务，把技术的“快”与服务的“近”结合起来。面对偏远村屯和分散农户，工作人员在线下帮助农户理解产品、核实需求、解决操作问题，同时优化线上系统，提高审批和支用效率。人机协同，让数字工具下沉到田间地头，进一步提升金融的可达性和覆盖面。

面向规模化农垦场景，民生银行基于国家级平台农业数据、核心企业经营数据，应用移动互联技术，专门推出“北大荒农垦农贷通”产品，适配北大荒农户种粮、卖粮回款的用款周期，并根据北大荒农场资金管理和种植户的支付需要，灵活设置支付方式，切实满足农户的融资需求。

依托数据增信模式，民生银行将金融服务深入新疆棉花产业链。棉花产业涵盖种植、收购、加工、销售等多个环节，链条长、参与主体多，各环节的用款时间、资金规模与风险特征差异显著。民生银行乌鲁木齐分行组建产品创新团队，走访自治区有关部门、棉花龙头企业和田间地头，挖掘全国棉花交易市场相关产业数据的应用价值，在理解产业规律的基础上推出“棉农贷”和棉花加工企业融资业务。

在种植端，“棉农贷”综合棉农历史种植记录、交售情况和耕种面积等信息，丰富对经营主体的评价维度，为符合条件的种植户提供纯信用线上贷款；在加工端，银行依据轧花厂历史交易与棉花交易情况、货品总量和销售监控等数据，判断企业真实经营情况和资金需求，为企业收购籽棉、加工皮棉提供专项融资。数据不再只是生产记录，也成为金融机构识别产业状况、配置金融资源的重要桥梁。

围绕棉花生产周期，民生银行乌鲁木齐分行把种植融资、收购加工、销售回款和综合金融服务连接起来：贷款支持棉农开展种植，融资帮助加工企业及时收购，棉农取得销售款后完成资金回笼，银行再提供后续综合服务。业务模型同时嵌入网上银行、手机银行和民生小微APP等渠道，覆盖线上贷、审批、放款和还款环节，并通过风险预警、贷后检查和人员培训强化全流程管理。

因地制宜，让金融产品匹配农业生产节奏

农业生产有共性规律，也有地域差异。果园要等待水果成熟上市，水稻生产要匹配春耕秋收时节，畜禽养殖要考虑补栏和出栏周期。因此，金融服务乡村产业振兴不能以一套参数覆盖所有场景，而要从当地产业结构出发，合理设置额度、期限、支用和还款安排。

在浙江省宁波市宁海县胡陈乡，水蜜桃、杨梅、水稻和畜禽养殖共同构成特色农业版图。当地一位桃农曾计划扩建桃园、更新老旧灌溉设备，却因资金缺口一度搁置。民生银行宁波分行在乡政府牵线和融资需求摸排中了解到这一情况，通过“蜂巢计划”特色场景服务机制，为该桃农开通“助农贷”绿色通道，加快审批放款，帮助果园升级项目重新启动。这一具难题的解决，进一步打开了政银协同服务普通农户的工作局面。

为了让服务覆盖更多经营主体，民生银行宁波分行联合乡政府摸排种养户需求，依据经营规模、个人信用和不同品类的生产周期设置授信额度、贷款期限与还款安排，并由工作人员常态化下沉乡村一线，上门收集资料、宣讲政策。

链式协同，让金融支持沿产业链上下游传导

乡村产业振兴链条涵盖农资供应、种植养殖、收购、加工、流通和销售等环节，任何环节出现资金堵点，都可能影响整条链条。因此，金融服务需要立足真实订单、采购关系和交易场景配置资金，让金融支持沿产业链上下游传导。

在河南省，化肥生产企业连接着数量众多的下游经销商，订货旺季资金需求集中，传统融资模式又往往受到抵押物和区域的限制。民生银行郑州分行围绕化肥订货场景推出纯信用、线上化的“订货快贷”，把供应链交易场景与数字信用服务、账户结算和线上运营相衔接，以“线上+线下”方式响应经销商需求。金融服务由单一信贷投放延伸到订货、结算和经营管理环节。截至2026年2月末，“订货快贷”累计为128户河南省化肥经销商和个体工商户提供超过4亿元融资支持。

在重庆市忠县，企业的难题来自“时间差”。一块腐乳从原料到成品，要经历较长的窖藏发酵过程，原料与库存占用大量流动资金，而大豆收购又存在明确的季节窗口。民生银行重庆分行在走访中综合评估企业产品认可度、销售渠道和现金流，为相关企业提供500万元三年期信用贷款，并开通线上支用渠道。企业得以及时收购当地大豆，金融支持也沿采购链传导至1700余农户。

助力打通农产品流通环节堵点，民生银行重庆分行将经营品类、结算模式、周转率和盈利模式等指标纳入农贸客群测额模型，客户经理可在市场走访中通过移动端开展额度测算。这一模式减少了对单一票据和标准抵押物的依赖，也让金融服务更贴合商户实际经营情况。

技术赋能，让乡土好物走向更大市场

金融助农除了关注生产环节，还要关注市场，帮助经营主体降低获客成本、拓宽销售半径，并以新的数字化工具连接田间、企业与消费者。

民生银行杭州分行打造“民生在浙”共富直播间，通过原产地直播、好物推荐等方式，让临安山核桃、千岛湖有机山茶油、建德草莓等特色产品触达更广泛的消费群体。此外，直播镜头还从室内延伸到大棚和田埂。在建德草莓小镇，主播介绍当地草莓产业种植技术、品种特点和口感特色，同时推介当地民宿与新安江山风光。农产品销售由此与乡村文旅相互引流，消费者不只买到了草莓，也通过镜头认识了一方水土。

截至2025年12月底，“民生在浙”共富直播间累计开展直播活动38场，合作近30户农业企业及小微商户，吸引超51万人次在线观看，完成销售订单6000余单。参与的农户和商户无需缴纳直播服务费，还可获得价格补贴，销售成本进一步降低。民生银行杭州分行以数字化渠道连接田间与餐桌，金融助农由资金供给延伸到渠道建设和品牌传播，也为乡土好物走向更大市场打开新空间。

从黑龙江的数字农贷到新疆的棉花全产业链服务，从胡陈乡桃农的设备更新到重庆腐乳企业的原料收购，从化肥经销商的订货周转到浙江乡土产品拓宽销路，这些实践说明，民生银行以金融服务助力乡村产业振兴，不只停留于简单的融资支持，更将金融支持嵌入农业生产经营各环节。

面向新的丰收季，民生银行将继续围绕农业经营主体和特色产业的真实需求完善产品供给，提升数据应用和服务效率，深化政银企协同，让更多金融资源流向乡村发展的关键环节，让金融活水既润田也兴业，既解当下之急也蓄长远之势，在广袤田野上形成从生产端到消费端、从单户经营到产业生态的服务闭环，为实现乡村全面振兴增添更加持久的金融动能。

数据来源：民生银行

民生银行客户经理走访了解农户的资金需求

民生银行杭州分行开展助农直播活动，助力特色农产品拓宽销售渠道

民生银行客户经理深入草莓种植基地，了解一线生产经营情况