

金融赋能农业新质生产力样本:小土豆迎来新“薯”光

■本报记者 杨洁

在甘肃省定西市流传着一个广为人知的趣谈——“定西有三宝:土豆、洋芋、马铃薯。”同一种作物,在这里却有着三个不同的名称,并被爱称为“三宝”,背后是这片土地与该作物之间深厚的渊源和无尽的故事。

定西市是甘肃省马铃薯集中连片种植区,迄今已有200多年种植历史,其种植面积、产量均位居全省第一名,目前已成为全国重要的商品薯生产基地和薯制品加工基地,被誉为“中国薯都”。从最初的因薯而名,到如今的由薯而兴,一场关于“土豆蛋”变“金豆蛋”的金融实践正在改写传统农业的命运。近日,《证券日报》记者跟随中国银行业协会到甘肃省定西市实地调研,探寻金融如何赋能农业新质生产力,为当地马铃薯产业转型升级写下生动注脚。

让每笔资金都用在刀刃上

走进定西市临洮县甘肃康勤薯业有限公司(以下简称“甘肃康勤薯业”)的脱毒种苗繁育实验室,记者看到,脱毒苗正在无菌环境中茁壮成长。从一株株幼小的组培脱毒苗,到一粒粒原原种(马铃薯“种子的种子”)、原种,再到一级种薯、二级种薯的扩繁生产,马铃薯脱毒种薯在经过实验室、种植大棚严格生产管理后最终销往全国各地。

这家成立于2016年的企业,如今已拥有15项实用新型专利和1项发明专利,并构建了“脱毒种苗繁育—一种薯生产—商品薯种植—加工销售”的完整产业体系。目前,该企业已开发39个主推品种及薯条、薯片等深加工产品,并通过“公司+合作社+基地+农户”模式带动全县9000余户种植户,助力农户年均增收11.2%。

“我们从创业初期的蹒跚起步发展成为国家高新技术企业和省级农业产业化龙头企业,离不开县委县政府、农业银行临洮县支行多年来的鼎力支持。这份政企同心同德的情谊,是公司在产业浪潮中破浪前行的坚实后盾。”甘肃康勤薯业

负责人康勤告诉《证券日报》记者。

回顾创业历程,康勤直言:“资金短缺曾是横在我们面前的‘拦路虎’,从引进先进生产线到组建研发团队,从产品试产到市场推广,每一个环节都离不开金融活水的滋养。”

据介绍,2013年,农业银行临洮县支行行甘肃康勤薯业提供了第一笔50万元贷款,解决了该企业搭建脱毒种苗实验室框架、购置首批关键设备融资难题。2017年,在公司业务拓展和扩张的关键期,该行100万元贷款再次助力企业扩大种植规模、改造扩建仓储库。2018年和2021年(3年期贷款),于2018年投放,2021年到期后进行续贷,农业银行对公司的贷款支持规模达到250万元,帮助公司新增千亩种植基地、仓储能力提升30%,不仅保障了种薯稳定供应,更使其在市场波动中掌握了调控主动权。

“银行的持续信任是公司转型的‘底气’。”康勤介绍,农业银行还会根据企业生产周期为其量身定制“灵活还款+宽期限”方案,降低企业财务成本。同时,定期提供金融咨询,优化资金规划,让每一笔资金都用在刀刃上。

数字赋能撑起“大产业”

“过去农户卖马铃薯要扛着麻袋排队,现在只要在手机上预约就可以过磅结账。”甘肃蓝天马铃薯产业发展有限公司负责人李幸泽指着眼前的数字化平台感慨道。

李幸泽提到的,是建设银行甘肃省分行携手当地政府,在定西市搭建的“全国首个、全国领先”的“蓝天马铃薯”农业全产业链平台,该平台打造了农业全产业链金融服务新模式,实现农业产业化发展与乡村振兴金融服务的深度融合。

谈及该平台建设的背景,建设银行定西分行党委书记李幸泽表示:“立足政策导向与当地情况,我们注意到,在农村地区存在金融机构服务延伸不够长、产品不丰富、融资渠道不畅通等问题,如果通过增加网点、人员等传统方式发展,成本很高。这就倒逼银行必须以数字化、平台化的方式来发展业务。”

针对甘肃省马铃薯产业发展面临的上端(农户)点多面广、种植分散;中

端(合作社)收购方式粗放、销售渠道不畅;核心企业数字化水平不高、产销信息不对称等痛点问题,“蓝天马铃薯”农业全产业链平台聚焦政府、企业、合作社(农民)、银行四端用户,搭建PC、微信小程序、智能POS、“裕农通App”4个服务终端和数据驾驶舱1个智能数据展示端,形成了集政府监管监测、核心企业运营管理、上下游客户金融服务于一体的产业链运营模式。

“以前我们交马铃薯,天没亮就得去排队,平时都是手工记账,经常熬夜算账、分账,在银行贷款时不是要抵押就是要担保,利率又高。现在有了‘蓝天马铃薯’农业全产业链平台,手机上就能排队,账目也是自动的。同时,贷款不仅利息低,而且还是纯信用。”当地某合作社的一位农户对记者说。

“对政府而言,可以通过平台进行产业规划、市场监管、技能培训等;对企业而言,平台有利于企业集约化经营,实现链条式管理,供应链‘一站式’供给;对银行而言,通过平台沉淀的订单、交易、销售、产值等数据,可全面掌握产业链、供应链中各主体的经营情况,创新数字化信贷产品,促进信贷资源精准直达,使金融服务突破时间、空间等局限。”建设银行定西分行副行长张文斌说。

截至2025年4月末,依托“蓝天马铃薯”农业全产业链平台,建设银行累计服务薯农2.9万户,累计为薯农提供信贷支持8.9亿元,为核心企业提供信贷支持5.7亿元。

培育农业新质生产力

2025年中央一号文件明确要求“以科技创新引领先进生产力要素集聚,因地制宜发展农业新质生产力”。

农业银行甘肃省分行乡村振兴金融部总经理李泽生对《证券日报》记者表示,农业新质生产力中的“新”体现在作业模式“新”、生产工具“新”、乡村产业“新”。具体来看,一是改变传统农业生产作业模式,以科技化、数字化、智能化为支撑,促进农业产业作业模式由传统模式向集约化、规模化等新型作业模式转化。二是改变传统的人力和畜力作业,以大型农机装备、卫星遥感、智慧管控等先进技术,实现精准作业,促进农业生产由劳动密集型向技术密集型

转变。三是改变传统的种植养殖、农产品加工、农产品销售等单一的产业格局,以大数据、信息化促进一二三产业集群化、全链条融合发展。

“农业产业智慧化、数字化是大势所趋。”李幸泽表示,数字农业是我国由农业大国迈向农业强国的必经之路,也是国家“互联网+”战略的重要组成部分。不断推动农业规模化生产,数字化、智能化转型,是通过新质生产力提升农业生产效率和质量,深入推动我国藏粮于地、藏粮于技战略的重要举措。

记者在调研中了解到,尽管当前大数据、人工智能等技术在金融领域得到广泛应用,但在农业领域的应用仍处于初级阶段。由于农村地区数字化基础设施薄弱,金融科技工具在农业新质生产力发展中未能充分发挥作用。此外,金融机构对农业科技企业的服务模式多数仍以传统信贷支持为主,针对企业特点的定制化服务还有待进一步提高。

中国邮政储蓄银行研究员委飞鹏表示,后续金融机构需要结合区域农业发展特色提供差异化金融服务与针对

性创新产品,推进数字化转型,增强客户营销和风险管理成效,助力农业新质生产力发展。

从黄土高原的田间地头,到全国百姓的餐桌,再到国际市场的货架,甘肃省马铃薯产业的转型升级之路,是金融赋能农业新质生产力的生动诠释。金融服务农业产业发展是一项系统工程,当地多家金融机构表示,将结合实际,进一步完善金融支持体系,推动政策创新,扩大金融服务的覆盖范围,为农业现代化注入更多动能。



金融落子 黄土生“金”

■ 杨洁

初到定西,在与当地人交谈时,他们总会在不经意间蹦出两个看似割裂的词:“苦甲之地”与“中国薯都”。前者承载着这片土地沧桑的记忆,后者则洋溢着现代农业的蓬勃与自信。这种词语上的微妙碰撞,以及两个时空空间的串联,或是理解金融与科技赋能这片黄土地最好的切口。

过去,商业银行金融服务很难穿透农村“最后一公里”,而如今,数字化平台让金融服务嵌入产业链各个环节。

在甘肃蓝天马铃薯产业有限

公司的数字化平台上,笔者看到的不是传统印象中“面朝黄土背朝天”的农耕画面,取而代之的是实时跳动的交易数据、精准匹配的金融授信,是产业的智慧化、结算的智能、经营的可视化、金融服务的普惠化。

从“松散”到“紧密”,从“线下”到“线上”,从“传统”到“智能”,这种变化,正是金融科技赋能现代农业发展最真实的写照。

金融活水“润物细无声”。在甘肃康勤薯业有限公司的智能大棚里,高科技设备通过物联网传感器实时采集环境数据,结合自动化通风、遮阳、加湿系统,精准调节着棚内的温度与湿

度,一粒粒原原种在此生根发芽,并成为带动当地发展的“金豆子”。

看着甘肃康勤薯业有限公司负责人以及公司科研人员讲起马铃薯时眼中满是热爱,笔者深刻明白了,从昔日的“救命薯”到今日的“致富薯”,这小小的原原种不仅凝聚着太多人的智慧与汗水,也承载着金融赋能带来的无限可能。

或许,因地制宜发展农业新质生产力的真谛就在于此:让金融服务真正扎根于土地,培育出适合这片土壤的丰硕果实。在这片曾经“苦甲天下”的土地上,数字金融与科技金融的春风正孕育着乡村振兴的无限希望。



华夏银行“叠buff”和青年玩在一起

近日,华夏银行宣布,自2024年11月16日发布华夏KPL王者梦之队电竞联名卡、正式进军电子竞技市场以来,已发行联名借记卡14.6万张、联名信用卡6.6万张。这一亮眼成绩恰逢《关于促进北京市游戏电竞行业高质量发展的支持办法(暂行)》出台,为华夏银行深化“金融+电竞”生态注入强动能。

与拥有“亿级流量、千万粉丝”的王者荣耀KPL职业联赛开展跨界合作,是华夏银行继瑞幸咖啡联名卡、故宫文旅联名卡后的又一创新实践。通过整合KPL赛事资源、英雄电竞IP及银行金融能力,实现“用户需求侧、企业供给侧、金融服务侧”的三方共赢——玩家获得专属权益,赛事方拓展商业化路径,银行则通过场景化服务提升年轻客群渗透率。

酷炫开卡 有“战力值”的金融卡

KPL梦之队联名卡同步推出借记卡、信用卡,打造双卡协同服务模式,覆盖消费信贷、财富管理全链路金融需求,形成“金融+电竞”生态服务闭环。

联名卡打破传统设计框架,定位于“不

仅是支付工具,更是玩家的社交名片”,推出融合KPL Logo、梦之队选手形象的高燃设计,用户可自行选择心仪的卡面,充分体现差异化、定制化。

权益拉满 把电竞热爱变成真福利

华夏银行精准切中年轻客群“边玩边省”需求,诚意构建权益矩阵:申领联名借记卡有机会抽取惊喜皮肤碎片,参与活动达标可获得王者虚拟礼并拥有王者礼包抽奖机会等;申领信用卡有机会领取荣耀首刷专属礼包,参与交易可享梦积金累计、达标月月兑活动等。华夏银行还重点打造手机银行“电竞专区”,开展“萌新进阶荣耀峡谷”积分权益活动,客户可兑换限定游戏皮肤、赛事门票及战队周边等,为青年客群提供更丰富的电竞体验和增值服务。

政策赋能 踩中文化新业态建设节拍

现阶段电子竞技已成为全球主流体育

项目,我国电竞用户规模已达5亿人。

华夏银行通过参与电竞赛事直播、线下嘉年华活动、设立电竞主题网点等“线上+线下”方式推广联名卡。北京、南京、郑州、杭州、上海、苏州、重庆、成都等分行利用KPL赛事、活动等契机,现场推广联名卡收获实效。广州分行联合南海电竞协会打造“电竞+文旅”生态圈,通过“金融+电竞”向文旅地标、高校社团等领域延伸,将金融服务更广更深植入青年客群社交场景。

华夏银行“金融+电竞”创新,也与北京市最新发布的《关于促进北京市游戏电竞行业高质量发展的支持办法(暂行)》高度契合。该政策从优化产业布局、强化科技驱动、提升企业获得感等方面发力支持电竞行业高质量发展。

与年轻人玩在一起,才能赢得未来。下一步,华夏银行致力于将政策导向转化为创新动能,以“懂年轻”的产品设计重新定义“银行与用户的关系”——从功能服务商加速进化为青年文化的共建者与赋能者,为培育新型文化业态和文化新质生产力提供金融助力。



华夏银行 零售金融

梦启华夏 萌动未来

梦之队联名卡 限定推出
浮雕烫印工艺 新颖雅致
多重特色权益 邀你来拿

扫码进入能量驿站
扫码进入“萌新进阶荣耀峡谷”活动

如需进行活动咨询或投诉,请拨打华夏银行客户服务热线95577或详询各营业网点。