信用回到泥土里

——武汉农商银行“金融村官”助力乡村振兴

早上8时，武汉长江新区潘庙村。脚手架与菜地挨在一起，新城的影子漫过村界，混凝土泵车的轰鸣盖过塘边蛙鸣。

孙凡背着一个磨毛的笔记本出门。她怀孕四个多月，依旧每周两三趟往村里跑。本子上密密麻麻记着各家的难处：谁家拆迁款到账要防诈骗，哪位老人不会用手机银行，哪块菜地等着周转资金，回乡创业的年轻人想打听创业担保贷怎么办。

她是武汉农商银行长江新区支行营业室经理，也是一名“金融村官”。

自2025年起，武汉农商银行党委开展了“金融村官助力乡村振兴”示范党建品牌创建工作，推动实现以高质量党建引领高质量发展，全力打造党建引领金融赋能乡村发展的特色样板。所谓“金融村官”，不是行政编制里的官，是银行从业务骨干中选拔派驻村组的金融尖兵，身兼四职：搭建政银企交流融资平台、列席村委议事会，是联络员；摸产业需求、建授信清单，是服务员；普及反诈知识、传递信贷政策，是宣传员；逐户采集信息、跟踪回访，是信息员。一头连着金融机构，一头扎进田埂地头。

对武汉农商银行来说，这有着天然亲近感。坚守“支农支小”定位，网点扎在新城区的集镇上、村口边，储户是种地的人、养殖的人、回乡创业的人。“金融村官”不过是把这种与生俱来的地缘，用制度重新织密，让熟悉农村的人，去服务熟悉的土地。

孙凡的笔记本，就是这根纽带最末梢的触角。那些细碎的、带着烟火气的需求，就是“金融村官”要接住的东西。

他们要回答的，从来不是“银行离村子远不远”，而是一个朴素的问题：一个踏踏实实种地做事的人需要用钱的时候，银行凭什么相信他？

信任：信用也能抵押

传统信贷有一套刚性标尺：看报表、看房产、看抵押物。但乡土之上，很多资产是活的。枝头待摘的果子、塘里待起的鱼虾、来年待收的稻禾，难以估价，更难以处置。

这是“三农”融资长久的卡点。银行不是不愿放贷，是困于信息不对称。农户拿不出规范财报，没有足额流水，缺少可抵押的不动产；信贷员站在田埂上，很难判断一户人家勤不勤快、来年收成稳不稳。

破局思路，说到底一句话：把“人”重新放进风控的框架里。武汉农商银行的“金融村官”，走进农家，看灶台烟火里的日子；走到大棚，清点秧苗；坐在门槛上，听邻里闲谈，掂量一个农户在乡土间的口碑。人的信用，藏在村头巷尾的评价里。

新洲三店，一对返乡夫妻的账本很有代表性。徐勇、宋华平流转200多亩土地种菜养鱼，积蓄全部投进地里。等到打算建冷库、错峰售卖，手头资金见底。没有不动产抵押，只能找民间资金，成本压得喘不过气。

新洲支行主要负责人带着“金融村官”、三店支行行长一次次下田，看土地、核流水，看夫妻俩侍弄田地的状态；再请村“两委”出面，佐证他们在村里的信誉。多轮走访后，70万元信贷资金落地。冷库建成，果蔬可以错峰储藏，销路稳住，基地还吸纳周边村民务工。宋华平说：“最怕的不是没钱，是怕好光景被卡在半道。”

在新洲汪集，山村村的蓝莓基地也曾让高春梅犯难。她外出务工多年，回乡把积蓄投进蓝莓园。行情波动，果子挂满枝头却卖不上价，扩建资金断了档。

“金融村官”、汪集支行行长蹲在田埂听完她的难处，不只是递一张申请表，而是一边对接信贷，一边帮她联系商超、策划采摘游和线上销售。山村村党支部书记余四海看得真切：“武农商的人不只是放一笔贷款，是蹲下来一起想办法。”

信用，本来就生长在泥土之中。“金融村官”接续这份乡土逻辑，靠脚步走访、多方印证、一笔笔记载，把“这个人做事靠谱、履约可信”的口碑，转化成可采信、可定价的金融语言。乡土最厚重的信用背书，是一个人在村里日积月累的人品与口碑。

蔡甸永安的十里莲华养心谷，是外来落地的农旅项目，主打研学、采摘，没有城区房产可抵押。“金融村官”、永安支行客户经理不盯不动产，重点核查土地经营权、联农带农成效，看每年上万的游客流量、几十户本地村民的就业。永安支行首期投放500万元信贷，支撑项目做“农业+文旅+电商”，每年带动周边村集体增收30万元。十里莲华养心谷负责人邓永勤说：“在农村创业，最难建立的是信任，武汉农商银行的这份信任，比资金更珍贵。”

三个故事是一条脉络：当不动产缺位，实实在在的经营成果、联农带农的责任、乡里公认的人品，就是另一种抵押物。2025年4月，湖北省推出“两农”信用价值贷款试点，明确农民个人最高可贷100万元、农业生产经营组织最高可贷1000万元，无需不动产抵押或第三方担保。武汉农商银行作为武汉市唯一一家试点合作银行，在“金融村官”机制推动下加速政策落地。截至2026年9月底，全行“两农”信用贷累计发放3.0亿元；黄陂首发当日，就向4家农业企业授信3540万元。散落乡间的信用口碑，由此转化为实实在在的金融额度。

兴产：信贷跟上需求

农业的资金节奏跟着节令走。春茶要采，鱼苗要投，原料要囤，生鲜要出。一次性大额授信，往往像一件不合身的衣裳，农闲时额度闲置，农忙时资金不够用。

新洲汪集是武汉重要的“菜篮子”。高龙水产公司是当地产业链龙头，主营饲料、水产加工，同时布局进出口。企业上新鱼粉、鱼油生产线，要抢海外原料采购窗口。该行“金融村官”摸清车间、仓库、码头的运转节奏，给出的不是一笔固定贷款，而是一揽子方案：1亿元综合授信，流动资金贷款打底，搭配国际信用证以及进口押汇等短期贸易融资工具，一次审批、按需支用、灵活调配。高龙水产总经理向志国说：“武农商把国内生产和海外采购统筹起来，原料供应稳住，生产才持续。”

旧街少潭河是另一番模样。武汉少潭河生态农业公司同时做水产、茶叶，是省级农业产业化重点龙头企业。春天怕倒春寒，秋天怕行情跌，每年用钱节点错落不一。“金融村官”、旧街支行行长跟了几年，摸透产业的起伏节奏：春茶采摘要钱，投放鱼苗要钱，回款却要等收成上市。旧街支行匹配570万元循环授信，随用随支，农忙时节额度随时可用。负责人刘建林说：“‘金融村官’真懂农业周期，陪着我们扛市场波动。”

蔡甸爹山，退伍军人周海回乡办生态农场。土地刚平整、大棚刚开始搭，还没有稳定流水。蔡甸支行主要负责人带着“金融村官”、爹山支行行长实地核验土地合同、发展规划，看创业者踏实干事的状态，依托创业担保贷投放40万元启动资金。金额不大，正好补上初创期最紧的缺口。

长江新区六指街道潘岗村，聚焦粮食稳产。村党支部书记潘文华把在外种粮的潘培培、贺迎新夫妇请回来，成立武汉禾美顺生态农业专业合作社，连片盘活撂荒地，恢复粮食种植。土地流转、农资采购集中花钱，粮食回款周期漫长。长江新区支行主要负责人安排“金融村官”、六指店支行行长实地丈量地块、核对种植方案，投放200万元信贷，支持耕地复耕，带动周边农户务工增收。

从产业龙头到家庭农户，从跨境供应链到一方鱼塘，从撂荒地复耕到一粒种子落地，金融服务不能用一套模板复制。资金不再是一刀切的一次性放款，而是追着春茶、鱼苗、冷库、复耕的时序流动，把产业稳稳托在节令上。

融城：治理嵌入村社

城郊乡村的边界正慢慢消融。一边是征地拆迁、养老社保、适老化服务；一边是闲置地块复垦、农旅开发、壮大集体经济。

孙凡的工作分两半。一半面向集体产业，帮村集体梳理项目、对接融资；一半扎根民生，管好拆迁群众的资金安全，给老人普及反诈，上门为行动不便的村民办业务。她不是把银行柜台搬到村里，而是做一个随叫随到的“金融村官”。潘庙村党支部书记陶保华说：“这多年，武农商一直陪着潘庙往前走，不管集体项目还是农户难题，大家第一时间想找他们。”

“金融村官”，已不只是金融服务提供者，更是村“两委”议事的参与者、基层治理的金融纽带。

蔡甸爹山的星光村是武汉首个“全国文明村”、湖北省新农村建设示范村，是“金融村官”融入基层治理最完整的样本。“金融村官”、爹山支行行长刘智睿长期扎根星光。村里靠“三园一区”——工业园、农业园、商贸园、新型社区——走出共同富裕路子。爹山支行从最早1500万元工业项目贷款起步，持续跟进博展物流园6000万元授信、还建社区6亿元项目授信，不断支持农业配套项目。

早在“金融村官”机制推出前，武农商就与星光村结下渊源。最动人的是2021年5月，龙卷风袭击蔡甸，星光农业园大棚大面积损毁。爹山支行快速落地“农股贷”，这款以农村集体经济组织股权为质押的信贷产品，加上员工自发捐款，帮农户重建大棚、补购种苗。葡萄种植户左永胜回忆：“龙卷风把大棚掀了，资金到位后，我们很快完成了重建。”

截至目前，武汉农商银行对星光村整村授信9300万元，贷款余额5500万元，带动5个村集体每年增收近60万元。村党委副书记姚棋说：“星光村一步步走到共同富裕，离不开武汉农商长久的陪伴。”

这句话背后是一套持续嵌入乡村治理的模式：村“两委”开会，“金融村官”列席研讨产业；谋划发展，“金融村官”一起评估资金；灾害来袭，“金融村官”第一时间对接纾困；农产品要出村，“金融村官”搭起产销桥梁。“金融村官”已成为基层治理的协同伙伴。

目前，在全行近700个共建协同村里，“金融村官”接住奔赴新城的村民，也守住扎根乡土的经营者。土地经营权、集体经营性资产等乡土资源，被转化为村民看得懂、用得上的信用支持。

固本：把下沉变成机制

打造一两个动人故事不难，难的是让这种服务稳定、持续地落地，并且转化为看得见的发展。

武汉农商银行党委把“金融村官”纳入全行战略统筹，以高质量党建引领高质量发展。核心是补闭环：一线走访采集的经营信息传回支行，经过尽职调查、风险研判、审批、产品匹配、持续贷后跟踪，形成“采集—核验—审批—授信—跟踪”完整闭环。村银党建共建，是这套机制稳定运转的纽带，也是“金融活水”精准滴灌乡村的渠道。

新洲支行探索“一对多”协同模式，一名网点骨干对接多个行政村，把走访考核、多方核验、实地尽调、贷后管理固定成常态化工作，保障下沉服务长久落地。武汉农商银行三农与普惠金融部负责人李蕙说得直白：各新城区资源、产业形态差别很大，金融服务不能一套模板照搬，必须因地制宜、精准匹配。

机制的逻辑清晰可见：信息靠脚步采集，信用靠村“两委”共同核验，融资靠适配产品落地，风险靠常态化贷后跟踪。村“两委”不是配角，是信用链条上关键一环。银行不是单向的资金供给方，而是和农业经营主体共担周期波动的同行者。

党建强，发展强。截至目前，武汉农商银行已选派“金融村官”200余名，参与村级治理共建协同村近700个。数字之外，是更硬的发展账本：“金融村官”累计对接产业项目520个，截至2026年6月末，该行涉农贷款余额244.85亿元，乡村产业贷款余额120.7亿元，新型农业经营主体贷款余额66.8亿元，帮助2200多户农户和新型农业经营主体获得融资。从汪集的蓝莓基地到永安的农旅项目，从六指店的粮食合作社到旧街的茶产业，党旗插在田埂上，信用回到泥土里，产业长在土地上。

高质量党建不是墙上口号，是田埂上的脚步，是冷库建成时宋华平松的那口气，是大棚钢架上新焊的焊疤，是撂荒地翻耕后的笔直秧沟。乡土金融的底层逻辑，不是把城里的信贷产品平移到乡村，而是用现代金融语言，读懂泥土里长出来的信用。土地不骗人，耕耘自有回馈。在武汉一座座转型中的新城区，“金融村官”正把这套逻辑变成现实，踏实务农的人能拿到钱，想扎根乡村的人能站住脚。

泥土里的信用被重新定价，这，就是乡村振兴最坚实的底气。

文/吴治平

比种生菜难太多！

挑战人工光栽培草莓，湖北青年在“多多农研科技大赛”交出创新答卷

灯光代替日光，基质代替土壤，营养液代替肥料。在密闭的植物工厂里，种出一颗国产草莓，是智慧农业最浪漫的想象，也是现实里最硬的骨头。

10月30日，第五届“多多农研科技大赛”在上海农业科创谷收官。本届赛事共吸引全球46支团队、超300人报名，参赛规模创下历届新高。在这个农业科创试验场里，闪动着亮眼的湖北面孔——莓立方团队队长贺世伟、队员邓俊杰，两名生长于湖北、现就读于上海交通大学农艺与种业专业研三的学生，以及曾就读于华中农业大学的赛博农人团队成员吴奕苇。

历时170天，在占地50平方米的自建植物工厂内，参赛队员经历国产草莓从营养生长到生殖生长的完整生命周期，在夏秋草莓供给“断档期”，完成了一场智慧农业的现实闯关。



中国农业大学组建的赛博农人团队，蝉联“多多农研科技大赛”一等奖。 张杭 摄



唯一采用浅液流栽培的拟生态团队，荣获“多多农研科技大赛”二等奖和“创意创新奖”。 张杭 摄



上海交通大学领衔的莓立方团队，摘得“多多农研科技大赛”三等奖。 张杭 摄



拟生态团队采用浅液流栽培方案，仅用约40天就收获头茬草莓。 李建 摄

考题升级：不只种活，还要寻找系统性产业方案

相比上届赛事集装箱种植生菜，本届比赛难度大幅提升，这也是赛事首次要求参赛队伍在全人工光植物工厂完成国产草莓全周期种植。草莓不仅要完成长叶长棵的营养生长，还要经历花芽分化、开花授粉、多茬坐果的生殖生长阶段，对光、温、水、气、水肥的波动高度敏感。

赛事评委从植物工厂设计与建造、种植成果、成本与能耗、路演与文本总结四大维度开展综合评审，追求的不是单点技术炫技，而是一套兼具技术价值与产业潜力的国产化系统性解决方案，锚定“高产量、高品质、低成本、低能耗”四大目标。

“经过一年半角逐，近半年决赛实战，我们看到草莓植物工厂从科技创新迈向商业化实践，已经可以画上一个初步的闭环。”本届大赛评委、中国农业大学水利与土木工程学院教授贺冬仙表示，有队伍的实测数据，已经具备和国际同类草莓植物工厂对标的实力。

作为拼多多“千亿扶持”计划强化农业科创投入的重要抓手，大赛的意义不止于决出名次，更在于以实战试验沉淀技术、针对行业痛点集聚产学研多方力量，为农业数字化培育新质生产力。

赛场实战：多路线解题，产量能耗各显所长

170天的最终种植阶段，四支决赛队伍走出了四条完全不同的技术路线，交出各有特色的实战答卷。

蝉联一等奖的赛博农人团队，依托7列6层可移动立体栽培架，把50平方米占地面积拓展为126平方米栽培面积，空间利用率达到2.5倍。团队选用国产白草莓品种“粉玉2号”，采取“少而精”的管控策略，主动调控环境推迟花期，将单株结果控制在3颗左右，追求产量与品质均衡。他们在定植113天后迎来首次采收，收官前50天累计采收草莓284.45公斤，位列四支队伍第一，最大单果重量73.7克，凭借零病害、优异的风味表现，同时获得“硕果先锋奖”单项荣誉。

荣获二等奖的拟生态团队，是四支队伍当中唯一采用浅液流无土栽培的队伍。团队选用早熟国产品种“越王”，仅用约40天收获头茬草莓，也是全场最早采收果实的队伍。他们自研拟生态浅液流闭环系统，可实现种植过程水体零排放，省去基质采购、消毒处置环节，为植物工厂草莓栽培提供全新技术路径，拿下“创意创新奖”单项奖。

获得三等奖的莓立方团队，由上海交通大学联合科技、农业企业组建，在精细化能源管控上做出突破。团队对风机、空调、除湿机实行独立启停控制，系统可提前预判温湿度变化并做出设备调节决策，将空调能耗占总能耗比重控制在20%以内，优于其他队伍30%左右的平均空调能耗占比水平。

欧普照明牵头的欧普智莓团队依托照明企业技术积累，交出全场最低能耗表现，但受病害影响收获不及预期。“再好的算法和硬件，前提是做好植保防控。一旦病害扩散，一切技术都无从谈起。”贺冬仙点评，植物工厂不等于无菌温室，植保先行，植物的实际生长状态才是评判技术好坏的最终标尺。

在这四支队伍里，来自湖北的贺世伟、邓俊杰和有着华农求学经历的青年科研者吴奕苇，一同在全国智慧农业竞技场接受考验。从荆楚大地的农业科教沃土出发，他们带着对土地的热忱与对新技术的好奇，站上了全国智慧农业的竞技场。

现实之问：能耗与成本，商业化绕不开的一关

比赛场上可以种出又大又甜的草莓，但走向市场，技术难度大、节能难度大、成本高，共同构成植物工厂商业化的三重考验。

“植物工厂可以把草莓种出来，但是要做到稳定、低成本产出优质鲜果，才是商业化的核心门槛。”莓立方队员吕兆晨在赛后复盘时谈到，高能耗推高单果成本，如果能耗问题得不到破解，植物工厂草莓很难走进普通消费者的购物篮。

放眼全球，垂直农业行业喜忧参半，欧美大量植物工厂倒闭重组。贺冬仙介绍，国内政府、产业端已经看到植物工厂的价值，但来自金融资本的关注度仍然不足。从产量指标看，每平方米种植面积年产5公斤草莓属于合格水平，达到8公斤才有希望实现运营持平，12公斤以上才有机会实现盈利。赛博农人团队的表现已经看到向8公斤目标靠拢的可能性，但距离大规模商业化还有一段路要走。

这场比赛也刷新不少青年科研人员的认知。吕兆晨坦言，参赛前自己抱有“技术傲慢”，以为传感器、算法可以完全替代传统种植经验；经过170天实战才明白，植物工厂不是简单用技术去替代土地、季节、农人，而是放大传统农艺经验，降低现代农业的入行门槛，未来需要懂植物的工程师与懂技术的农民并肩协作。

此外，粉玉、越王、越秀等国产草莓品种在人工光环境下的表现得到充分验证，也成为赛场的一大亮点。过去四季草莓、一季草莓的品种权长期被国外企业占据，不少业内专家期待，植物工厂的新赛道，可以助力国产草莓品种实现换道超车。

以赛育才：汇聚青年力量，奔赴“三农”广阔舞台

赛场不只是比拼技术的擂台，更是跨学科人才交流碰撞的练兵场。农学育种、自动化装备、算法大模型、植保等不同专业背景的成员组队，科研人员、产业工程师、育种专家在一起讨论方案、直面失误、复盘问题。“自动化、计算机专业同学会从硬件节能角度输出方案，但工程方案好不好，最终要交给作物来评判。这场实战让我们受益匪浅，大模型给的农业参考方案并不能直接解决现场实际难题，植物工厂是交叉前沿领域，需要懂种植、懂工厂设备、懂算法的人一起协作，沉淀出可复用的标准化作业流程。”莓立方团队队长贺世伟，从小在武汉东西湖农村长大，本科就读于华中农业大学，如今在上海交通大学读硕士。

大赛不只追求实验室层面的理想数据，还特别设置了远程无人作业、国产化设备、成本核算等现实约束，逼着青年学生把书本理论放到真实生产场景打磨。“把生产现场变成科研现场，是我们学生最大的收获，遇到很多实验室不会碰到的现实难题，需要自己一个个解决。”赛博农人团队队长陈民慧说。

当下农村劳动力老龄化、年轻人不愿种地、不会种地的现实难题摆在面前，智慧农业正把传统体力型农业，转向技术、数据驱动的新兴赛道。近期发布的《关于发展新质生产力的意见》提出，要推动科技创新与产业创新深度融合，深入实施设施农业现代化提升行动和农业科技创新条件建设工程，发展农业工厂等新形态。政策东风之下，更多青年科研力量的涌入，尤为珍贵。

上海市农业农村委员会副主任夏明林在颁奖典礼现场表示，“多多农研科技大赛”集聚青年科创力量，是发展农业新质生产力、推进乡村全面振兴的重要载体。

作为“腿上有泥”的新电商平台，拼多多长期扎根农业，依托“千亿扶持”计划积极推动农业现代化与科技创新，通过牵头举办五届“多多农研科技大赛”等高水平赛事，探索新模式、新技术，为农业现代化发展培育农业新质生产力。“多多农研科技大赛”项目负责人邓新波表示，拼多多未来深耕农业科技的决心不变、投入不减、初心不改，“我们将紧跟国家农业现代化步伐，深耕智慧农业，打通技术研发、实景试验、成果优化到产业转化的完整链路，持续敞开平台、开放场景、集聚人才，助力农业新质生产力加速成长，为乡村全面振兴、农业强国建设贡献更大企业力量”。

植物工厂不会彻底取代土地，更不会取代农民。灯光之下，一颗颗国产草莓结出果实，也照亮了来自湖北的年轻人通往现代农业的路，更投射出新一代青年积极投身“三农”的身影。

文/张珺