

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE



中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2025年8月5日 星期二 乙巳年闰六月十二 第686期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com



内蒙古农商银行用脚步丈量草原

“全面走访”构筑北疆普惠金融新生态

□ 本报采访组 李杰 李吉森
通讯员 周黎明

当我国北疆的辽阔草原正昂首迈进中国式现代化新征程,内蒙古农商银行系统发起的“全面走访”,犹如一场覆盖八千里边关的“金融春雨”,正精准滴灌着农牧区与城镇社区。

自今年4月该项工作启动以来,内蒙古农商银行以标准化流程重塑农村金融服务模式,累计走访农牧户超77万户,将金融“活水”精准注入乡村振兴的“毛细血管”。截至6月末,该行农牧户贷款余额1729亿元,较年初增加94亿元;贷款户数91万户,较年初增加3.4万户。

“全面走访”结硕果

走进小城镇柳树营子村,可以看到该村的道路两旁有大片的苹果园。“金秋十月,这里将结满硕果,期待着你们前来采摘品尝。”白银江对前来走访的内蒙古农商银行的工作人员说道。

2004年,37岁的白银江开始担任柳树营子村村支书,并思考如何带领村民走上致富道路。村子里平地少、山地多,种植一般的农作物效益不高。经过一段时间的考察,他和村干部共同研究起了如何科学种植苹果树。2007年,他带领几户村民成立农民专业合作社,一起发展苹果种植产业。得知这一情况后,宁城县农信联社小城镇信用社(现内蒙古宁城农商银行小城子支行)工作人员主动与白银江对接,通过发放贷款,支持该合作社的苹果种植产业不断发展壮大。在多年的努力下,现如今宁城县苹果种植面积达25万亩,产量超过16万吨,产值超8亿元。

为了帮助更多果农储存和销售苹果,白银江开始筹建冷库,但有一定的资

金缺口。得知这一情况后,内蒙古农商银行宁城支行的工作人员积极上门对接,为其提供了500万元授信,及时解决了他的资金难题。为了提升苹果附加值,白银江计划带领村民进行苹果深加工项目建设,预计还有资金需求。对此,内蒙古农商银行宁城支行的工作人员表示肯定会大力支持,希望深加工项目建设能够带领更多村民致富增收,促进当地苹果产业优化升级。

金融“活水”滴灌设施农业

2016年,彼时还在经营饭店的李文鹏敏锐洞察到蔬菜种植产业的广阔前景,随即着手流转土地,计划投资800余万元建设40多个蔬菜大棚。得知他建设蔬菜大棚出现资金缺口,内蒙古宁城农商银行瓦房分理处的工作人员积极上门对接,为其提供了70万元的信贷资金支持,保障了其投资建设的40多个蔬菜大棚如期竣工并投入使用。

现如今,李文鹏经营着24个自有大棚,其他大棚则出租给当地农户。同时,他还发起成立了宁城县行兴种养殖专业合作社,发展蔬菜及中药材种植产业。近期,内蒙古宁城农商银行瓦房分理处开展农牧户“全面走访”,经过实地调研与综合评估,将李文鹏的授信额度从100万元提高到了200万元,让他可以在购买种苗、农资时获得足额的信贷资金支持,增强了发展种植项目、扩大生产规模的信心。

近年来,内蒙古宁城农商银行瓦房分理处对蔬菜种植业的贷款支持超1.2亿元,有力地支持了当地设施农业发展。

1490万元授信破饲料困局

近年来,宁城县的肉牛养殖规模达到了52万头,部分养殖户在购买饲料时急

需信贷资金支持。“在关键时刻,内蒙古农商银行八里罕支行将养殖场的授信额度提高至1490万元,帮我们解决了饲料购买难题,让我们在市场低迷期坚定了信心,坚持到了今年行情好转的时候。”宁城县绿草地养殖专业合作社负责人于学健提起农商银行的金融服务深有感触。

近年来,该合作社投入上千万元建设新的牛舍,饲养场地可容纳9000头肉牛。经过多年实践,于学健摸索出了一套标准化养殖方法。“在这种方法的指导下,肉牛增重1000斤只需要10个月左右,比原来的育肥周期节省了两个月时间。”他表示。

近日,内蒙古农商银行八里罕支行行长崔海利走访宁城县绿草地养殖专业合作社,对该合作社摸索出的养牛方案表示支持。“农商银行多年来的金融服务是我们的坚强后盾,真是我们的‘伙伴银行’。”于学健说道。

实行“五步工作法”实现“四个转变”

今年3月,内蒙古农商银行宁城支行坚决落实,全力推进农牧户“全面走访”,依托“总行+支行+村组社区”联动,做实“前期准备、集中采集、交叉验证、集体评议、抽样验收”五步工作法,打造流程透明、操作阳光的信贷服务模式,为城乡百姓提供有温度、有速度、有深度的金融服务。

历经50个昼夜,内蒙古农商银行宁城支行累计走访辖内行政村142个,走访农牧户5.79万户;完成集中评议行政村108个,评议户数2.69万户,集中评议授信总额77.78亿元,户均授信金额29.14万元;已完成签约户数2784户,签约金额16.59亿元,用信金额5.82亿元,贷款余额较走访前增加6.21亿元。

宁城支行党委书记姜玉明指出,“五步工作法”使宁城支行实现了“四个转变”:授信理念由客户需求向评级授信转

变;服务模式由“坐门等客”向上门服务转变;经营思路由放贷款向“做市场”转变;发展方向由单一经营向多维融合转变,切实满足了当地农牧户的金融需求。

9个村1.5万农户的“厚册子经济学”

2022年5月,一场“农牧户大走访”活动在赤峰市松山区推进。松山农商银行王家店支行集中三个月时间对辖内9个行政村的1.5万农户进行全面摸排走访,将采集的客户信息集成册子并形成电子表单,存档后用于后续开展金融服务。如今,3年时间过去了,松山农商银行在“农牧户大走访”活动中建立的客户信息册仍旧持续发挥着作用。

在张卜郎沟村的一处院落里,47岁的李怀强正在检查704旋耕机。按照他的计划,今年80亩的土地,主要种植玉米、谷子和高粱三种农作物。

2022年,松山农商银行的工作人员通过上门走访,采集了李怀强的信息,他勤奋踏实、吃苦耐劳的品质,作为“软信息”被记录在了册子里。到了2023年的春耕时节,李怀强购买种子、化肥、薄膜等农资的资金出现了缺口,松山农商银行工作人员迅速上门对接,根据前一年形成的信息底册,为李怀强发放了5万元“脱贫人口小额信贷”。在信贷资金的支持下,李怀强得以顺利种植玉米、高粱和谷子等农作物,一年的净收入超过了4万元。现如今,80亩土地的产出以及在附近做零工的收入,让李怀强可以养育两个孩子,抚养家中70多岁的老母亲,一家人的生活也慢慢变得好起来。

下一步,内蒙古农商银行将继续扎根北疆热土,永葆服务本色,力求在普惠覆盖面、贷款可得性、服务便捷度、风险防控力上实现新突破,奋力谱写让北疆人民满意的现代化边疆金融新篇章。

武当山农商银行

种下“金融梧桐树”引来企业“金凤凰”

今年第二季度以来,湖北武当山农商银行落实“服务走出去 客户引进来”工作要求,结合区域发展定位、产业布局、资源禀赋和客户结构等特点,以优惠政策与服务种下“金融梧桐树”;主动出击挖掘存量客户潜力,拓展新客户,引得“凤凰”入户农商。

7月初,武当山农商银行营业部受邀参加六里坪工业园重点企业——十堰汉江专用车有限公司(以下简称:十堰汉江专用车公司)新产品下线仪式。该公司通过自身攻关和技术升级,生产出首台石油修井机专用车并投入市场,目前已接到多个订单。该公司负责人表示,正是上游企业——湖北一专汽车股份有限公司(以下简称:一专汽车公司)的技术支持和武当

山农商银行的金融支持,对企业转型发展的临门一脚给予了有效助攻,让企业步入发展“快车道”。

此次武当山农商银行为十堰汉江专用车公司产品科技创新融资900万元,就是为一专汽车公司下游企业提供链式服务的一部分。自“六访六增”活动开展以来,武当山农商银行营业部以区域重点企业为基点,已累计为产业链上下游企业投放各类贷款13笔,金额9000万元。

仲夏七月,均县镇亿园合作社160亩桃园里硕果饱满,沉甸甸地挂满枝头。这片亩产可达3000斤、年创收150万元的“黄金果园”,正迎来硕果关键期。

“膨果期每亩肥料成本近300元,160亩就将近5万元,加上日常管护的

人工开支,资金周转确实有点吃紧。”袁总对上门走访的武当山农商银行均县支行工作人员表示。得知这一情况后,该支行工作人员立即将他的需求纳入“急事快办”清单,并为其开通“信贷审批绿色通道”,确保三天内为该合作社发放80万元“流量贷”,未来可依据年度交易数据动态提升贷款额度,让沉淀的流水真正“活起来”。截至目前,该支行已为辖内8个农业项目注入1200万元金融“活水”。

以上典型案例只是武当山农商银行全面落实省市行“六访六增”工作要求、精准描绘用户“画像”、深耕本地市场、“走出去”送服务的缩影。截至目前,该行共走访“六类”客户6193户,累计发放各类贷款11.14亿元。 晨磊

河北农信“一池两新万企”行动系列报道之十二

服务至上融真情 普惠金融润小微

——张家口农信推动“一池两新万企”行动走深走实

□ 本报采访组 党云帆 王海潮 李吉森

今年以来,张家口农信坚守“金融为民”初心,聚焦主责主业,辖内各支行工作人员大力弘扬“挎包精神”“三铁精神”,聚力争先创优,用“铁账本”记“铁数据”,用“铁算盘”练“铁技能”、用“铁规章”铸“铁纪律”,全力推动“一池两新万企”行动走深走实。

截至6月末,张家口农信全辖已累计走访小微企业4.82万家,为2048家企业发放贷款276.33亿元,较年初增加23.66亿元;授牌信用微企297家,共建信用微企园区29个;为573家新型农业经营主体发放贷款26.16亿元,较年初新增9.34亿元。

抓住龙头企业,批量拓展上下游客户

“今年3月,在公司建设研发楼的关键时刻,蔚县农信联社光明信用社的工作人员积极上门对接,一星期内成功授信2700万元,让我们可以顺利推进二期,并得以稳健发展。”蔚县香香唯一食品科技有限公司(以下简称:香香唯一食品科技公司)管理人员刘宁说道。在蔚县农信联社光明信用社的支持下,该公司在蔚县经济开发区顺利扩大了厂区规模,产能得到了进一步提升。现如今,香香唯一食品科技公司生产加工内酯豆腐、豆干等60多种产品,并将产品销售到了北京的各大市场,逐步发展成为区域内农业产业化龙头企业。

同样在蔚县,张家口罗川贡米有限公司(以下简称:罗川贡米有限公司)利用主产区优势,构建有机生产管理模式,打造出“绿蔚”“蔚州桃花”等蔚州贡米系列产品。2024年,该公司新建1万多平方米厂房,并新增生产线,面临流动资金短缺的难题。

蔚县农信联社光明信用社的工作人员积极上门对接,与企业负责人反复座谈协商,最终为罗川贡米有限公司办理了2700万元抵押贷款,为企业解了燃眉之急。此外,蔚县农信联社光明信用社的工作人员还了解到,罗川贡米有限公司的上游谷子种植户已达6000户,种植规模从几百亩到上千亩不等。 (下转2版)

农信系统改革迎来新突破
吉林农商银行获批筹建

□ 本报记者 霍云鹏

7月18日,国家金融监督管理总局官网发布公告,正式批复同意吉林农村商业银行股份有限公司(以下简称:吉林农商银行)筹建。这是深化全国农信改革的又一重要实践成果,也标志着全国第五家统一法人的省级农商银行即将在吉林诞生,为全国农信改革模式创新和改革实施探索出了更为成熟的示范样本。

近年来,党中央高度重视中小金融机构改革工作。2025年中央一号文件发布,要求坚持农村中小银行支农支小定位,“一省一策”加快农村信用社改革。这已是中央一号文件连续第六年强调农信社改革。早在2022年,党中央、国务院就已部署启动深化农信机构改革工作。同年4月,浙江农商联合银行成立,拉开了新一轮全国农信社改革的序幕。从本轮农信社改革实践来看,各地重点探索的是省级农商联合银行与省级农商银行两种模式,其中辽宁、海南、河南、内蒙古等地选择组建省级农商银行模式,下辖的农商银行、信用社被吸收合并为分支机构。这种模式股权清晰,有利于集中配置资源、增强资本实力,更好发挥规模优势。此次获批筹建的吉林农商银行,采用的就是全省统一法人的模式。

吉林农信系统的改革与省级农商银行的筹建,摒弃了农信社省县两级体制机制不顺、县域法人分散经营、单体抗风险能力偏弱等治理和经营弊端,实现了从“小散弱”到“大而强”的结构性转型。统一法人后的吉林农商银行,在体制机制、资本实力、经营管理、风险防控、科技水平、品牌塑造等方面都比以往更具优势,也将成为吉林省内资本实力最强、服务范围最广、支农支小力度最大的地方法人金融机构。

从改革路径、组织重构到治理逻辑,吉林农商银行的成立不仅是道“加法”公式,更是在农信体制内完成了一次“减法+重构”的组合题。它不只是农信系统成立的一家新银行,更是农信改革“脱胎换骨式”的制度性创新。



防范表象合规背后的风险

□ 徐道红

近日,一位媒体同行向笔者发来一个金融帮扶典型案例,大致意思是某地的一家农民专业合作社,通过帮

扶户向银行申请小额贷款,申请成功后,帮扶户再利用贷款入股农民专业合作社。该合作社承诺帮扶户第一年、第二年分红10%,第三年由其负责代帮扶户还清银行本息。笔者暂不去分析该合作社项目是否具有如此大的利润能够支持分红,单从银行合规放贷方面谈谈自己的看法。

目前,农村金融领域已从蓝海转化为红海,放贷难已成为当前金融机构面临的主要难题。然而,越是困难之际,越需要金融机构坚持合规化操作,切不可放松贷款审核工作。个人小额贷款的申请门槛相对较低,征信没有问题的个人,通过线上渠道就可以进行贷款申

请,但这一过程易掩盖一些真实存在的问题。

笔者对该案例进行了细致分析:仅从帮扶层面来看,此举确实值得肯定,充分彰显了该合作社的社会担当。但深入思考便会发现,该合作社很可能并不具备从银行贷款的准入资格——若其符合条件,完全可以自行直接贷款,再利用每年的利润帮扶农户,这样的模式显然更具可持续性。

这也启示金融机构:贷款条件不能搞“一刀切”,而应精准研判、持续创新,对于真正优质的项目要勇于承担风险、主动放贷,为企业发展注入动能;反之,对于那些刻意包装的“伪优质项目”,无论其通过何种渠道寻求贷款,都必须坚决拒贷,切实防范合规性风险及道德风险的发生。



今年以来,山西曲沃农商银行扎实贯彻落实省农商银行关于支农支小工作的相关部署,累计投放支农贷款12.71亿元,精准支持“南菜北果”特色产业发展。在山西农信金融“活水”的浇灌下,近日,当地葡萄喜获丰收,串串饱满的果实挂满枝头,映照广大农户通过劳动致富增收的幸福感。图为葡萄种植户手捧颗粒饱满的葡萄,露出了喜悦的笑容。 牛青武

达州农商银行 施足“金融底肥”助力脆红李“飘香”

庙安镇地处四川宣汉县西南部,属亚热带大陆性季风气候,当地四季分明、雨热同季、光照充足、土壤肥沃,年均日照时数达1350小时,为庙安脆红李提供了优越的生长环境。

今年3月18日,四川达州农商银行庙安支行客户经理接到脆红李种植户张大叔的一通电话。电话那头,笑声洋溢,花香仿佛透过信号飘来。在这份喜悦背后,是一段由金融服务“牵线搭桥”的温暖故事。

2023年春天,张大叔准备扩大脆红李种植规模,打算引进优质苗木,然而,资金却成了他迈不过去的坎儿。达州农商银行庙安支行的客户经理了解到这一情况后,主动上门对接,通过实地走访,量身定制金融方案,快速完成贷款审批,及时为其发放了10万元的农户小额贷款,成功解了他的燃眉之急。如今,2年

时间过去了,张大叔的脆红李种植事业已经发展得红红火火。

近年来,达州农商银行庙安支行组建客户经理专项服务团队,现场倾听农户资金需求,解答各类金融疑问。截至目前,该支行工作人员累计走访农户1000余户,提供3500万元授信额度。

随着“庙安脆红李”统一品牌、统一形象、统一包装,其市场价值也在不断攀升,逐渐发展成为当地助农增收的支柱产业。

“今年真是丰收的一年啊!”庙安镇种植大户罗大哥指着翠红的李子,对前来进行贷后走访的达州农商银行庙安支行客户经理兴高采烈地说道。罗大哥今年50多岁,是庙安镇八庙村的村民,之前一直在山东务工,在工地摸爬滚打了25年。随着年龄增长,罗大哥难以应对高强度的工作,家里年事已高的父母也

需要人照顾,便于2018年回到了老家,开始种植脆红李。创业初期,罗大哥的启动资金不足,在了解到他的困境后,达州农商银行庙安支行的工作人员主动上门走访,开展实地调查,及时为他发放了20万元信用贷款,为其创业之路筑牢了基石。

2021年,该支行为罗大哥增加授信额度10万元,支持其扩大种植规模。在农商银行的信贷资金支持下,罗大哥的李子种植基地发展得有声有色,目前种植规模已扩大到21亩,种植品种也在逐渐增多,每亩产量可达2000斤左右,销售旺季时市场均价可达每斤3元左右。

截至目前,达州农商银行庙安支行已累计发放贷款3800余万元助力庙安脆红李产业发展,其中,发放农户小额贷款2258万元、脱贫人口小额贷款1344万元、生产经营贷款290万元。 何禹廷