

金融服务乡村振兴调研行·内蒙古篇

用脚步丈量草原 以初心守望家园
——内蒙古农商银行服务“三农三牧”纪实



内蒙古农商银行工作人员走进田间地头了解农户生产情况

内蒙古农商银行供图

截至2026年7月末

内蒙古农商银行

2406亿元

涉农贷款余额

农牧户贷款余额

1855亿元



占全行贷款的

42%

较年初增加

212亿元

累计走访农牧户

189万户

覆盖全自治区

常住农牧户约

65%

完成评议

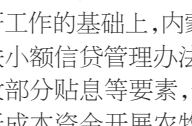
178万户

信贷支持农牧户

87万户

较年初增加近

5万户



韩涛/制表

正值田间管理关键期，内蒙古通辽市开鲁县东风镇六合村村民黄志彬却为2万元资金缺口犯了难——农机加油、田间管理，处处需要现钱。内蒙古农商银行开鲁东风镇支行客户经理走访得知情况后，开通绿色通道，依据黄志彬的社保卡补贴流水和身份证明，快速完成2万元“惠农赋贷”投放。一笔小额贷款，解了农户生产的燃眉之急。

本报调研组在内蒙古多地采访时发现，这样的场景并非个例。从一笔笔应急小额贷款到系统化的服务下沉，内蒙古农商银行正把金融服务延伸到农村牧区的最末端。截至2026年7月末，该行涉农贷款余额达2406亿元；农牧户贷款余额达1855亿元，较年初增加212亿元，占全行贷款的42%。这一个个数据背后，折射的是内蒙古农商银行对于农村金融服务理念、机制与产品的深层探索。

全面走访
织密金融服务网

内蒙古农商银行将服务“三农三牧”（农业、农村、农民和牧业、牧区、牧民）作为主责主业，制定《坚守“支农支小”定位三年发展规划》，明确将每年新增贷款的70%投向县域及农牧区。

规划能否落在实处，关键在于服务触

角是否能真正延伸到每一户农牧民的生产生活场景里。为此，内蒙古农商银行推行农牧户“全面走访”行动，组织员工下沉一线，逐村走访、不落一户，系统采集信息、集体评议、科学授信，推动农牧区金融服务从被动供给转向主动匹配。2026年7月末，全行累计走访农牧户189万户，覆盖全自治区约65%的常住农牧户；完成评议178万户，信贷支持农牧户87万户，较年初增加近5万户。

内蒙古农商银行还依托2078家营业网点和8400个助农服务点，运用移动PAD、流动服务车、便携式柜员机等设备，实现90%以上的常见柜面业务进村入户办理，有效缓解偏远地区农牧民“融资难、办事远”的问题。

针对经营规范、信用良好的新型农牧业经营主体，内蒙古农商银行推行“白名单”批量预授信，使其在授信额度内可随时用款，且无需重复提交材料。截至目前，该行已为1.6万户家庭农牧场授信、金额达78亿元。

精准赋能
帮扶小额信贷聚合力

内蒙古农商银行深耕农村牧区，全面贯彻党中央、国务院关于统筹建立常态化防止返贫致贫机制促进乡村全面振兴

的决策部署。

在入户走访、需求摸排等前期大量调研工作的基础上，内蒙古农商银行制定《帮扶小额信贷管理办法》，明确贷款额度、财政部分贴息等要素，切实满足农牧户使用低成本资金开展农牧业生产经营的需求，同时加强员工培训，多次组织帮扶小额信贷政策培训，确保信贷人员熟悉帮扶政策、掌握办贷流程，提升专业化服务能力。

结合农牧户“全面走访”行动，内蒙古农商银行充分发挥扎根农村牧区，熟悉“村情、农情、民情”的优势，积极协调村两委，开展联合走访，逐户发放《帮扶小额信贷政策明白纸》，摸排信贷需求，同时通过张贴宣传海报、设置咨询台、摆放宣传折页等方式，全方位宣传帮扶小额信贷政策，确保有生产经营需求的帮扶户知晓信贷政策及申贷流程。

察右中旗黄羊城镇米粮局村村民李俊

喜就是帮扶小额信贷政策的受益者。据了解，他家里只有6头牛，想扩大养殖规模，但没有本钱。2018年，内蒙古农商银行察右中旗支行客户经理在米粮局村入户走访时，了解到了李俊喜家的情况，于是向他介绍了“免担保、免抵押、财政贴息”的扶贫小额贷款信贷政策。此后，李俊喜抱着试一试的态度，办理了首笔扶贫小额贷款。拿到贷款后，他用这笔资金买了母牛、扩建了牛舍、储备了饲草料。1年下来，他家的牛群数量翻了一番，家庭收入也随之增长。目前，他家已有60多头牛。

脱贫攻坚取得全面胜利后，内蒙古农商银行察右中旗支行的支持持续进行着。截至目前，该支行已累计为李俊喜提供24.5万元贷款。

产品创新
“惠农赋贷”润乡野

针对农牧户普遍缺乏有效抵押物、融资渠道不畅的问题，内蒙古农商银行创新推出“惠农赋贷”，将财政补贴转化为信用资本。该产品以农牧户近两年连续领取财政补贴的平均金额为基数，授信额度最高可达补贴金额的10倍、单户不超过10万元，精准满足农牧户小额应急融资需求。

在磴口县，内蒙古农商银行磴口支行客户经理走访时了解到，常年从事规模化种植和农机经营的郭光孝，经营模式稳定，其资金需求不局限于短期临时周转，更多集中在土地种植和农机更新等环节的持续性投入上。基于此，该支行客户经理现场整理资料、录入信息、完成审批，给予其“惠农赋贷”5.1万元授信额度，用于解决其临时性周转资金需求。

“惠农赋贷”通过“财政补贴+银行贷款”接续机制，既缓解了农牧户临时周转困难，又降低了银行信贷风险。同时，该产品配套“五免四提供”系列措施，即免担保，免开卡、换卡、补卡工本费，免年费和账户管理费，免动账通知费，免全国ATM跨行跨地区取款手续费，并提供融资咨询服务、优惠的农资采购渠道、农产品销售对接平台以及生产技术培训等，让农牧户贷得到、用得起、还得上、能致富。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。内蒙古农商银行将继续以服务“三农三牧”为己任，以更实的举措、更优的服务、更强的担当，为推进乡村全面振兴、加快农业农村现代化，谱写中国式现代化内蒙古新篇章贡献金融力量。

（本报调研组）

要 闻

● 近日，国家金融监督管理总局召开党委（扩大）会议暨党建工作领导小组会议，全面总结总局系统树立和践行正确政绩观学习教育，研究部署巩固拓展学习教育成果、建立树立和践行正确政绩观长效机制工作。

● 中国农业发展银行日前在吉林省大安市召开盐碱地综合利用业务推进会，研究部署支持盐碱地综合利用工作。

会议强调，盐碱地综合利用是系统工程，涉及土地整治、科技支撑、产业培育等多个环节，必须认真厘清发展方向、区域策略和支持路径。要在“治地”“科技”“产业”三方面统筹施策，坚持“治水”和“改土”相结合、治理和利用并重，抓住“治理技术”和“耐盐碱品种”两个关键，切实发挥盐碱地拓展农业生产空间的作用。要坚持分区施策，强化系统谋划、一体推进，做深产业、做强链条、优化布局，最大限度提升盐碱地综合利用效益。

文博场馆开心游学、夜市商圈烟火升腾、山海交汇游人如织……一幕幕鲜活的夏日图景，映照出暑期消费市场的蓬勃生机，也勾勒出人民群众美好生活的生动画卷。消费热度的背后，是金融活水的持续滋润。工商银行聚焦文化体验、休闲旅游、商圈夜市、惠民服务等场景，优化支付结算，赋能商户经营，升级优惠权益，为夏日经济注入澎湃金融动能。

文化是城市的灵魂。工商银行北京市分行创新推出“网点+出版社+专业书店”三方结对模式，与中国出版集团等机构合作，落地了13家“书香京城 融文书苑”主题网点。今年5月—10月，“玉米·黄金·美洲豹—玛雅与安第斯古代文明大展”在首都博物馆举办，来自拉美的800件（套）珍贵文物汇聚在此，开启了一场跨越重洋的文明对话。作为展览支持单位，工商银行北京市分行在首都博物馆设立金融服务专区，打造“文明寻踪·礼享工行”活动，让游客可在馆内餐饮和文创市集享相应优惠。

景区购票、检票、乘船环节的衔接效率，是影响游客体验的重要因素。跟随雄安新区智慧城市建设脚步，白洋淀景区迎来焕新契机。工商银行河北雄安分行为景区量身打造智慧服务方案，涵盖购票检票、支付收单、资金结算、财务管理，并根据水乡特点，上线了“门票船票智能绑定”和“船夫服务评价”功能。智慧赋能下，白洋淀景区游客排队明显缩短，运营效率跃升。

工商银行贵州兴义分行聚焦文旅业态，为马岭河峡谷景区、万峰林景区峰潮集市运营提供收单服务，保障景区商户游客支付结算需求，助力黔西南州擦亮“康养胜地·人文兴义”名片。同时，该分行在花江峡谷大桥景区开展“畅游花江”满减促消费活动，形成“银行让利—商户增收—游客受益”的循环。针对景区客流密集、商户经营繁忙、无暇往返网点的情况，该分行还组建便民服务小队，携带移动设备驻点服务，“一对一”解答商户账户管理、资金结算、金融避险咨询，让有温度的金融服务深耕文旅一线。

这个夏天，金融活水沿着山脉脉络奔涌流淌。工商银行将坚守金融为民初心，以精准高效的金融服务助力消费市场持续复苏，提质扩容，让金融活水润泽烟火日常，惠及千家万户。

本版主编：杨玉 责编：李美丽

烟火升腾处 消费活力足

——工商银行助力绘就『夏日经济』新图景

■ 本报记者 曹沛原

金融进桔园 金果富遂川

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 古冬梓 周裕平

眼下，正是金桔保果和培育秋梢的黄金节点。在江西省吉安市遂川县堆子前镇、大坑乡等地的桔园，漫山遍野的金桔树缀满青绿色的幼果，随处可见桔农除草、施肥、修枝的忙碌身影。据了解，遂川县金桔种植面积达11.6万亩，年产量约5.5万吨，综合产值4.5亿元，小小金桔已成为当地富民强村的支柱产业。

近年来，在国家金融监督管理总局遂川监管支局（以下简称“遂川金融监管支局”）的引领推动下，遂川县辖内银行业金融机构下沉服务重心、创新信贷产品，将金融活水精准注入金桔种植、加工全链条，为这片桔乡沃土浇灌出蓬勃的产业生机。

遂川县金桔产业起步早、覆盖面广，但全县数千户种植户、家庭农场及专业合作社呈现“小而散”的分布特点，其融资需求普遍额度不高、季节性极强。春耕管护、病虫害防治、扩种新建等环节的短期资金缺口，曾是不少桔农扩大生产的“拦路虎”。

为打通金融服务的“最后一公里”，遂川农商银行充分发挥农村金融主力军优势，依托覆盖全县的乡村网格化服务体系，专门组建金桔产业专属服务团队，逐村逐户上门摸排桔农的种植规模、生产状况和资金需求，把金融服务柜台直接搬到桔园边。

“金桔从种下去到挂果要等5年，前几年只有投入没有产出，前些年想扩种的时候，手里的资金差了一大截。”遂川县新坪金桔种植专业合作社负责人周先生说。凭借多年的种植经验和稳定的销路，他通过土地流转整合了110亩金桔种植基地，可前期的苗木采购、管网建设、人工管护的资金缺口让他犯了难。

遂川农商银行大坑支行客户经理在走访中了解到他的情况后，第一时间为其匹配专属信贷产品“百福金桔贷”，三天就完成了50万元纯信用贷款的审批及放款。该笔贷款没有任何抵押要求，利率还远低于普通经营性贷款。如今，周先生合作社的金桔年产量稳定在32万斤以上，鲜果远销北京、浙江、四川等多个省市，还吸纳周边20多户果农加入合作社抱团发展，让不少散户的收入

翻了一番。

如果说贴心的普惠服务为万千小农户守住了产业根基，那么定制化的信贷创新则为金桔深加工企业插上了腾飞的翅膀。

坐落于大坑乡的江西延江红农业科技开发有限公司，是当地专注于金桔深加工的特色企业，主打融合“狗牯脑+金桔”两大地理标志的花果茶产品。该公司起步之初既无自有厂房可作抵押，负责人在当地也无其他不动产，多次向金融机构申请贷款均遭拒绝。就在企业为研发资金发愁时，遂川金融监管支局“千企万户大走访”专项行动的服务小组主动上门，把企业的融资痛点纳入了重点协调清单。

遂川农商银行专项服务团队随即为此家轻资产、重研发的农业企业量身定制金融方案，打破传统抵押担保的条条框框，为企业投放300万元纯信用贷款。

有了这笔信贷资金的支撑，企业顺利建成标准化生产车间，先后研发出金桔红茶、黄芪金桔茶、五指毛桃金桔茶、紧压茶等多款创新产品，顺利成长为市级农业龙头企业。如今，企业通过“公司+合作社+