

运城市农村信用社 信贷转型 助力乡村振兴

河津农商银行1月至7月新增小微授信4.5亿元,新增用信3.6亿元,授信、用信同比增长150%以上——

“双信”“双小”,谱写“鱼水”新篇

龙欣

“你这可不像老总的办公室啊,看着有些简单。”

“来咱这儿多是商户,都比较随意,咱咱简单一些,商户就自在一些。”

盛夏的午后,河津市高家湾市场负责人赵泽红的办公室来了几位特殊的客人——河津农商银行党委书记、董事长刘晋林,以及该行小微贷款营销中心、小微贷款授信中心的工作人员。

今年以来,河津农商银行坚持“做小、做散、做基础客户”的市场定位,紧盯“重授信更重守信”(“双信”)、“重支小更重知小”(“双小”),为当地小微企业注入了更多源头活水。

高家湾市场之行,正是该行践行“双信”“双小”,深度了解客户需求的一个缩影。亲切温和的开场白,拉近了彼此的距离,也打开了赵泽红的心扉。

重授信更重守信

不可否认,赵泽红的办公室布置得确实简单,除了几张桌子和几把椅子,还有一台空调,就再无其他值钱的办公用品了。

可他管理的高家湾市场一点儿不简单。这是河津的一个老百货市场,云集了服装、蔬菜、副食等诸多门类商品,是河津乃至周边县市老百姓的“米袋子”“菜篮子”“货架子”。

2015年,身为高家湾村人的赵泽红承包了高家湾市场。为了给商户、客户提供更舒适、更贴心的购物体验,多年来,他累计投入2000余万元,整修了水电路等基础设施,并新建了数十间门面房,扩大了市场的经营面积。

因为不断地投入资金,他早早就和河津农商银行打起了交道。从最初的60万元,到去年12月提额至300万元,该行对赵泽红的支持是“连绵不绝”,而且“水涨船高”。

为什么会这样?该行小微贷款授信中心负责人畅孟说,一方面是高家湾市场的规模持续扩大,对资金的需求加大;另一方面是赵泽红很守信。

为大力支持小微企业发展,河津农商银行实行授信全覆盖。只要是信



河津农商银行工作人员在高家湾市场走访调研

用良好的人,该行都会给其授信。但授信不是一授了之,而是更注重帮助客户守信。“只有客户守住了信用,并提升了信用,我们的跟进力度才会更大。”畅孟说。

这也就是该行坚持的“重授信更重守信”。

那么如何帮助客户守信呢?

该行要求客户经理在服务客户时,一定要有“交朋友”“走亲戚”的理念,把客户当成朋友去处、当成亲戚去走。既然是朋友、是亲戚,那么就要常来常往,就要互帮互助,就要谈心交心。

畅孟告诉笔者,正是基于这种关系,每接触一位客户,他们都会将不守信造成的不良影响详细说来,以引起客户的重视,继而引导客户更好地守信。

同时,该行还依托“链核”,积极发力“全链条”金融。

为了支持高家湾市场更好发展,该行还对市场内的多数商户进行了授信。“如果把市场比作人体的话,那遍布市场的商户就是流动的血液,‘血畅其流’,活力才足。”畅孟说。

对于这一点,赵泽红也感触很深:“商户都能运转开,租金就能正常收,那整个市场才能不断向好。”

“和农商银行交往要守信,和商户来往也要守信。”赵泽红说,“如今的社

会,失信是寸步难行。”

彼此守信,方能行稳致远。

有了农商银行这座“靠山”,赵泽红也有了更大的设想:与浙江义乌小商品市场对接,打造直播带货基地,线下、线上“齐步走”,让高家湾市场更加繁荣起来,服务更多百姓。

重支小更重“知小”

没有一辆货车,也能做物流?

是的!快成物流科技有限公司就是很好的例子。

该公司是一家以互联网模式经营的物流信息平台,于2017年拿到无车承运人营业执照,是全国首批无车承运人企业。位于河津的山西马到成功网络科技有限公司(以下简称“马到成功公司”)在同年10月,就申请到了快成物流运城总代理。

“我们就是一座桥梁,连着货主和车主。”马到成功公司负责人张国红说。经过多年发展,该公司目前合作的企业有山西阳光焦化集团、山西安达钢铁集团、山西建龙集团等,平台下辖货车5万余辆,年营业额上亿元。

去年9月,张国红和一国企谈成了一项合作。由于结账周期的缘故,这个承运项目需要他垫付资金500万元。他自筹资金300万元,可仍有200万元的“缺口”。

了解到这一情况后,河津农商银行小微贷款营销中心负责人陈鹏主动上门了。

“支小是咱的职责所在,但更要‘知小’。”陈鹏说,“‘知小’,就是要全面了解客户,包括客户的资金需求、经营状况、行业动态等。”

那怎么才能“知小”呢?

该行小微贷款营销中心自去年4月成立以来,就借力各种渠道获取客户名单,然后通过电话营销、实地走访、银企座谈会等方式,聚焦客户的难点、痛点、堵点,最终一一化解,实现共赢。

此外,该行还专门购买了“天眼查”会员。在“抓住”客户营销前,工作人员会借助这个第三方平台,通过大数据查询了解客户的经营状况,在客户准入上切实防范风险。

马到成功公司就是受益者之一。考虑到200万元的资金需求不是个小数目,该行就为其量身定制了“合伙人+财联公司”担保的融资方案,解决了张国红的燃眉之急,使其合作能够顺利开展。

截至7月底,马到成功公司今年的营业额已达4亿元。

“前几天,陈鹏和畅孟到公司回访,又带来了利好消息。”张国红说。该公司和国企的合作不仅延期一年,而且业务量还增加了。为此,河津农商银行正在从“延贷期、提额度、降利率”等方面,为张国红“排忧解难”。

不仅如此,该行工作人员还为张国红介绍客户。“我们也是桥梁,要连接更多商户与客户,织密客户网。”陈鹏说。

而在刘晋林看来,银行和客户的关系还可以更进一步,形成水和鱼的关系。水里没鱼,那是“死水”;鱼离开水,那是“死鱼”,两者水乳交融、休戚与共。

水旺鱼多!今年1月至7月,河津农商银行小微贷款授信中心新增小微客户270户,新增授信金额4.5亿元,新增用信3.6亿元,授信、用信同比增长150%以上。

河津古称龙门,鱼跃龙门的故事在此地广为流传。进入新时代,河津农商银行深深扎根龙门、用足用好“金融活水”,为更多“小鱼变大”“鱼跃龙门”注入澎湃动能,谱写“鱼水”新篇。

河津市

做实“双报到双服务”赋能基层治理

本报讯(记者 付炎)8月2日,河津市非公和社会组织工委联合河津市非公企业党委开展新业态新就业群体“双报到双服务”活动。20余名外卖小哥志愿者到城区街道府西社区填写报到证,登记相关信息,并认领了文明示范员、民情收集员、流动网格员等岗位工作。

“双报到”即线上、线下报到;“双服务”即社区为新业态、新就业群体人员提供服务,新业态、新就业群体人员为社区治理提供服务。

活动中,社区负责人带领外卖小

哥志愿者参观了社区爱心驿站并介绍了社区基本情况,网格员带领他们先后到该社区所辖各小区,发放惠民政策宣传单、入户签订禁毒承诺书,并帮助独居老人整理家务、清理卫生。

相关负责人表示,开展“双报到双服务”活动,有助于提升街道和社区服务新业态、新就业群体的能力水平,有利于引导新业态、新就业群体参与服务基层治理,能够进一步优化基层党组织与行业系统共驻共建的工作机制,强化社区对辖区新业态、新就业群体的统筹管理。

临猗县

大力推进产业工人队伍建设改革

本报讯(记者 付炎)为推动产业工人队伍建设改革工作走深走实,近日,临猗召开产业工人队伍建设改革工作推进会,解读《2023年运城市推进产业工人队伍建设改革工作督查和调研方案》,安排部署相关工作。

该县要求相关部门以更高的站位把牢改革方向,加强产业工人思想引领,紧紧围绕学习党的二十大精神这条主线,教育引导全县广大产业工人听党话、感党恩、跟党走。要坚持党建引领、党建带工建,实现

非公企业党组织全覆盖;要继续大力弘扬劳模精神,激励广大工人群众提升自身素质,带头攻坚克难,聚焦全县转型发展,在传统产业升级、和美乡村建设等方面发挥积极作用。同时,要做好改革中先进典型、经验成效的宣传,以强有力的举措持续打造特色亮点,进一步形成改革工作的强大合力,推动临猗该项工作在全市争龙头、走前列、作示范,为加快“一园三区四个临猗”建设、实现“重塑临猗、再铸辉煌”使命目标作出更大贡献。



8月6日晚,平陆县第二届“复晟杯”职工篮球赛开赛。此次篮球赛是该县2023年全民健身系列活动之一,共有来自各乡镇、县直单位和企业的15

支代表队178名运动员参赛。该县希望通过比赛进一步凝聚合力、鼓舞斗志,更好推动平陆高质量发展火热实践。特约摄影 权永军 摄

市公安局盐湖分局交警大队创新方式持续发力,推动交通秩序整治显成效——

文明交通,让城市更文明

本报记者 付炎

交通环境是一座城市文明程度的直观体现,也是全国文明城市测评中的一项重要指标。我市创建全国文明城市安排部署会召开后,市公安局盐湖分局交警大队第一时间部署具体工作,全面打响交通秩序整治攻坚战,以实际行动助力我市创建全国文明城市。

按照上级公安机关党委统一安排部署,连日来,市公安局交警支队和盐湖交警大队主动作为,自我加压,实行新的“高峰岗”制度,抽调支队40名民警和大队机关60余名民警,在每天7:30至9:00、17:30至19:30下沉到中心城区26个主要路口,实行定人定岗定责,协助一线民警加大高峰期交通违法行为劝导力度,主要对车辆乱停乱放、三轮车违法载人、骑乘摩托车

和电动自行车不佩戴头盔、驾乘汽车不系安全带等交通违法行为和不文明行为进行劝导纠正和宣传教育。

不仅如此,盐湖交警大队还创新宣传教育方式,持续开展“喊话式”温馨劝导,劝出一片“安全天”。“前方的‘小蓝车’靠边停车,请戴好头盔”“电动自行车请自觉在非机动车道行驶”……大队宣传科民警借助车巡扩音器喊话的方式,在中心城区重点道路开展巡逻温馨劝导,纠正驾乘人员不佩戴安全头盔、逆行、闯红灯、违法停车等违法行为和不文明行为,引导市民增强守法意识、文明安全出行。

结合正在开展的夏季治安打击整治行动,盐湖交警大队还组织一线中

队民警在辖区开展渣土车和“炸街”摩托车专项整治夜查行动,净化辖区夏季道路交通环境。行动中,执法小分队结合辖区实际情况,对渣土车和“炸街”摩托车行驶时间和路线等信息进行分析研判,确定重点路段、重点时段以及重点违法行为,严查闯红灯、闯禁令、私自改装、涉牌涉证、超速超载等严重交通违法行为,形成严查严处严处的整治态势。

交通安全教育,要从娃娃抓起。为深入推进道路交通事故预防“减量控大”工作,深化暑假学生交通安全警示教育,增强广大学生交通安全意识,近期,盐湖交警大队宣传科民警走进辖区部分艺术培训辅导部,结合“一

盔一带”宣传主题,通过播放警示教育片、有奖竞答、发放安全小黄帽、讲解正确佩戴安全头盔等方式,向学生宣讲交通安全出行常识,提醒孩子们牢记交通安全法规,自觉文明出行。

文明交通,你我同行。盐湖交警大队呼吁广大市民摒弃交通陋习,告别不文明行为,遵守交通法规,安全文明出行,争做文明交通的践行者,争当文明有礼的运城人。



葡萄园里的“甜蜜事业”

卫世新 杨建义

又是一年葡萄飘香季。新绛县龙兴镇王庄村的葡萄生产基地,千亩林带环绕着飘香的葡萄园,一串串晶莹剔透、果实饱满的紫红色葡萄掩映在翠绿的枝蔓中。农户们正在葡萄园里忙碌着,脸上洋溢着喜悦之情。

农户郭俊仙凌晨4点就起床,天蒙蒙亮时,她已经把摘好的500余公斤新鲜葡萄摆到了地头,等客商来收购。

葡萄园的道路两旁停满了挂着山西、陕西等地牌照的汽车。葡萄收购点,一辆辆三轮车将成筐的葡萄运来,分拣、装箱、称重、装车……现场还有许多采摘的游人,把葡萄园“搅”得火热。

“王庄的葡萄品质好,每天我收购新鲜

葡萄5吨,在太原市场非常畅销。”太原客商赵林平说。

王庄村是有名的“葡萄村”,种植葡萄已有20多年的历史,面积达1000亩,有京亚、巨峰、户太8号等多个品种。为改变传统种植模式,拓宽村民致富道路,今年,村“两委”在葡萄大棚种植上做文章。他们结合种植习惯、产业资源和区位优势,充分谋划,多措并举,积极推进大棚葡萄园建设,探索适合王庄葡萄产业发展的模式。

在新建设的大棚葡萄园里,阳光玫瑰葡萄颗颗晶莹剔透,香气扑鼻。“王庄村的设施葡萄项目施工工期为两年,今年计划完成50座日光温室大棚

的主体工程建设,明年再完成日光大棚、葡萄产业园内道路等配套设施建设。”村干部朱小强介绍说。

王庄村在大棚里试种了阳光玫瑰、浪漫红颜、妮娜皇后、黑色极香、红玫瑰等市场畅销的新品种,组织技术人员从中摸索管理经验,掌握生产技术要领。据介绍,新品种市场价格比原有品种价格高5倍以上,大棚葡萄挂果后,该村年人均增收1500元。

王庄村还组织党员干部、乡土人才、种植大户到外地考察学习,集思广益,高薪聘请农艺师常年驻村,现场指导,为产业转型升级提供技术支持。

“建设施葡萄园需要投资500万元,村干部们积极带头入股,打开了发展局面。”王庄村党支部书记郭俊虎说。

让土地生金,让水果真正变为农民增收的“甜蜜果”。王庄村还投资80万元新建一座葡萄冷藏库,将品种好、品质优、品相靓的葡萄进行储存,实行错峰销售,提升葡萄的价值。通过注册商标、入驻电商平台等方式,与网红合作,宣传造势,举办葡萄采摘节,与县内大型超市、果蔬市场合作,设立王庄葡萄专柜,提高王庄葡萄产业辐射能力和品牌影响力,发展王庄村葡萄的“甜蜜事业”。

平陆县税务局

税费服务管理现代化再添新举措

本报讯(记者 付炎 通讯员 王会亮)近期,平陆县税务局积极采取三项措施为推进县级税务局税费服务管理现代化增力,确保“强管理、优服务、提质效、减负担”的工作要求在基层落地生根。

一是突出服务平台,迁移智税处理中心。克服困难将原设在县局机关的智税处理中心迁移至办税服务大厅,数据处理组和税费服务组6名主力人员全部下沉一线,集中处理各类税费问题;利用征纳互动平台,对纳税人进行远程辅导和帮办,全方位、立体式提供更为便捷的税费服务。

二是打造人才高地,成立青年突

击队。聚焦税费服务管理现代化改革任务,从全局税收法治、纳税服务、税收大数据和风险管理等专业人才库和尖兵人才库中,挑选优秀税务青年成立税费服务管理现代化青年突击队,充分发挥年轻人锐意创新、拼搏奉献的工作热情,引领更多税务干部在工作中贡献聪明才智。

三是搭建互动桥梁,打造人才实践基地。将税费服务管理现代化改革与税务青年人才实践基地相结合,为税务青年提供业务历练实践平台,通过相互融合、互相促进的形式,为深入推进税费服务管理现代化凝聚“税青”力量。

万荣农商银行

“服务+”情暖走南闯北万荣人

本报讯(记者 乔植)近期,万荣农商银行在服务好县内混凝土外加剂企业的基础上,面向全国创新“服务+”,将金融动能源源不断地输送到万荣人在外开办的混凝土外加剂企业。

走出“一家亲”。该行通过万荣县金融服务中心等部门牵线,梳理在外混凝土外加剂企业“白名单”,7月上旬携“游子贷”“引凤贷”两款信贷产品召开万荣县混凝土外加剂授信信会,与17名企业客户、6名个人客户达成贷款意向,目前已授信2910万元。

星捧月“群服务”。该行在开通绿色通道、优化办贷流程、落实限时办结

制的同时,建立“一客一群”服务机制,为每名达成贷款意向的客户建立一个微信群,分管领导、零售业务部和小微授信中心负责人、授信经理、客户经理进群开展“保姆式”全流程服务,确保客户返乡后一天内一次性办完手续。

客为媒“结良缘”。该行利用网络、电话与所有会面的在外混凝土外加剂企业建立长期稳定联系,用高品质的产品提供金融获得感,用高水准的服务提供金融满足感,促使客户主动转介绍客户,实现营销裂变和市场拓展。7月至今,已通过客户转介绍万荣籍企业客户十余家。