

聚焦 | 推进高质量转型发展

2022年10月以来,我市推动开展了两轮“百名行长结对子”活动,累计为1614户企业和个体工商户投放32.94亿元,取得了良好的效果。目前,结对子活动已经在我市实现了常态化、制度化,持续发挥积极作用,推动我市金融高质量发展。

“百名行长结对子”活动是落实省、市关于优化营商环境、促进市场主体发展的具体体现,是提升普惠金融服务质效、有效解决中小微企业融资难题的有力抓手。活动对持续引导全市银行业金融机构加大对中小微企业市场主体的对接服务力度,进一步激发各行普惠金融服务的内生动力,不断完善我市普惠金融下的银企对接品牌,具有重要意义。

授人以“鱼”
更授人以“渔”

去年12月28日至29日,中国·山西(临猗)渔药产业高质量发展大会召开。临猗农商银行以“渔”为媒,深入开展“百名行长结对子”活动,抽调业务骨干组建金融宣传小分队,向渔药企业、渔药经销商、各界群众介绍本行存贷款、电子银行、信用卡等产品的功能优势,宣传存款保险、电信诈骗、征信等金融知识。活动期间,累计派发宣传资料2万余份,接收群众咨询1300余人次,达成存款意向60户590万元,预约贷款35户850万元。

临猗农商银行聚焦临猗渔药产业特色亮点,紧盯渔药产业发展的各个节点环节,信贷支持突出“实”,在调研走访基础上,再持续跟进对接,细化帮扶措施,提供精准服务。产品服务突出“新”,研发推广“渔药贷”“农易贷”“棚建贷”系列专属金融产品,向渔药企业进行利率优惠和政策倾斜,有效满足渔药生产及产业链条上各类经营主体融资需求。金融服务重在“优”,开辟金融服务“绿色通道”,宣传农商行金融产品及服务,建立一对一服务机制,上门为企业送资金、送政策、送服务。

“下一步,临猗农商银行将切实担负起社会赋予的责任,做到产业链延伸到哪里,金融服务就跟进到哪里,为各类客户提供暖心高效的金融服务,助力渔药特色产业专业镇打造,为县域经济高质量发展增添动能。”临猗农商银行相关负责人说。

临猗农商银行对渔药产业的支持只是运城市信用联社深入开展“百名行长结对子”活动的一个缩影。结对子活动开展以来,运城市信用联社立足主责主业,加大责任意识,制定《运城市农村信用社“百名行长结对子”活动实施细则》以及《运城市农村信用社关于常态化开展“百名行长结对子”活动通知》,整理对接名单,细化工作举措,由县级机构高管亲自带头成立督导专班,加强环节管控,确保结对子结得牢、帮得上、出实效。

两线宣传,扩大影响。全辖开辟线上、线下两条宣传渠道,线上通过运城农信以及13个县级机构微信公众号、视频号、抖音号推送活动开展情况,线下组织各宣传队进园区、进企业散发传单、介绍产品服务。

上门对接、问需问贷。通过实地走访、召开座谈会、银企洽谈会、填写调查问卷等方式,各支行行长上门入企摸底建档,问需求、听建议、给产品、给政策,现场办公,快速评级授信,高效快捷放贷,不断提高客户黏度,提升服务竞争力。

严格考核,确保实效。“逐条在细则里制定活动考核办法,任务到机构、到办贷网点,县级机构每月召开一次业务推进会,按月报告对接服务、座谈调研等影像资料。同时,将支持小微、民营企业成果纳入高管考核项目评价体系,对进度延滞、工作不力的机构进行追责问责。

贴心无距离
服务全方位

“百名行长结对子”活动开展以来,中国建设银行运城分行加大金融支持小微企业的力度,上线新产品,接连出台延期、无还本续贷等优惠政策,让企业切实感受到了建行速度和建行温度。

永济市某企业就是受益者之一。建行永济支行客户经理与企业负责人交谈后发现该企业暂不符合建行信贷准入标准,正当客户经理表示惋惜时,豪爽的企业负责人却表示:“建行政策这么好,我怎能不搭这趟东风。”遂介绍另外一家企业在建行开户。由于这家企业经营较好,纳税较多,开户当月即申请了100万元的“云税贷”,同时申请100万元的“善担贷”。看到200万元到账了,企业负责人又惊喜,向建行客户经理表示感谢。

本着对客户不放弃的工作原则,建行永济支行客户经理又深入调研,了解到永济这家企业虽然手握多项专利技术,但是没有申请过专精特新企业认证,暂不能申请建行的相关贷款。在客户经理的提醒下,该企业立刻进行了认证申请,同时调整资产结构,将建行作为主办机构,随后,成功申请到500万元的“善新贷”。

在永济经济技术开发区,建行永济支行致力于服务永济市机电制造特色专业镇建设。该行从永济市中小企业局获取企业名单进行筛选,锁定集中于永济经济技术开发区的电机行业客户,联

合经开区管委会组织召开产品推介会,通过园区内建行信贷客户的口口相传,建行已成为电机产业小微企业的首选银行。

建行运城分行以“百名行长结对子”活动为抓手,不断加大普惠金融力度,创新服务模式,持续提供优质服务,让客户感受到获得感、幸福感、安全感。

服务模式“乘”势创新。建行推出普惠客户“惠懂你”App融资服务平台,提供“批量化获客、精准化画像、自动化审批、智能化风控、综合化服务”的数字信贷服务,彻底改变传统信贷业务依赖人工申报的模式,实现全线上信贷业务流程。

发展信心“乘”倍提振。建行信贷业务办理从以前至少十多天减少为不超过3分钟,客户在授信额度内随借、随用、随还,而且利率低、无抵押、无担保。建行提供包括“云”系列、“善”系列、“快”系列在内的十余种线上产品,有效覆盖“双创”、传统产业、特色农业、核心企业上下游等各类客群差异化的融资需求。

精准滴灌“乘”风而上。建行针对税务、国家电网、烟草、银联清算等平台数据的客群,推出了“云税贷”“云电贷”“商叶云贷”“商户云贷”等产品。将产品简介及“惠懂你”App嵌入到包括中小企业公共服务平台在内的145个平台,方便企业主要通过手机扫码的方式随时申请。

常态化开展
整体性覆盖

“百名行长结对子”活动开展以来,各银行业金融机构根据企业具体情况,一企一策,主动作为,并按照“快收快办”的原则,畅通绿色审批通道,切实解决中小微企业融资难融资贵的问题,助力中小微企业做强做大做优。

精准匹配融资产品。山西银行运城分行在第二轮“百名行长结对子”活动中,主动对接企业,了解到某企业因生产加工需要资金采购原材料,该行根据企业生产经营特点积极为该企业匹配“银担易贷”产品,为企业成功发放贷款350万元,不仅解决了企业的融资难问题,还为企业降低了融资成本。

中国银行运城城市分行有效依托稷山县翟店工业园区纸包装产业集群,在深入调查研究的基础上,针对稷山县纸包装产业量身推出“惠如愿·纸包装贷”个人经营贷款业务,方便企业购买原材料、包装等相关经营支出。

制订有效融资方案。邮储银行运城城市分行在对某企业进行调研时,了解到企业因投资新项目,缺少流动资金的情况,结合企业经营情况针对性提出融资解决方案,最终确定以企业名下国有建设用地进行抵押贷款。在确定好贷款方案后,该分行行长带领小企业客户经理到企业积极对接,成功给企业授信并放款700万元,解决了企业流动资金短缺的问题。晋商银行运城分行组织支行行长多次深入万荣外加剂企业走访调研,针对外加剂行业整体运营情况、企业特征及授信情况等方面进行分析,形成“万荣外加剂”普惠金融服务方案。

协同联动提升效率。交通银行运城分行针对某企业恢复营业后面临资金周转紧张的问题,成立专项业务小组,进行一对一对接,各部门协同配合,仅用5天时间便成功通过线上抵押贷产品为该企业发放流动资金贷款50.4万元,切实解决了企业的燃眉之急。

“两轮”百名行长结对子”活动的开展,取得了良好的效果。目前,我市积极推动各行继续发挥好结对子活动对于普惠金融服务的引领作用,将结对子活动内化于普惠金融业务营销和组织工作中,统筹安排活动与常规工作,以更加务实的态度、更加创新的精神、更加扎实的作风,一如既往地关心支持运城发展,进一步深耕运城市场、创新金融产品、优化金融服务,共同推动运城金融高质量发展。”市金融办相关负责人表示。

常态化推进。各银行有效保证活动覆盖面,在常态化阶段确保区域、机构、企业、服务四个“全覆盖”,力争活动惠及更广泛的中小微企业市场主体,制订科学有效的本行活动方案。各银行结合自身在普惠金融服务方面的优势和经验,制订本行常态化活动方案。

体系化引领。坚持目标导向引领普惠金融精准发力,各银行持续强化结对子活动对于普惠金融服务的引领作用,充分发挥结对子活动的纽带和桥梁作用,将结对子活动内化于普惠金融业务营销和服务工作中,将业务发展的重点和难点纳入结对子工作目标,提高普惠金融服务的精准性和有效性。坚持问题导向引领金融供给有效提升。借助结对子活动“一对一”“面对面”的沟通方式,充分了解中小微企业全生命周期、金融要素的金融需求,以“需求侧”问题清单引领“供给侧”产品服务优化升级。

科学化管理。各银行严格结对子对象筛选标准,紧紧围绕特色专业镇、产业链等重点区域和领域确定对接服务对象。市金融办将通过收集阶段性工作总结、现场调研督导等形式建立常态化阶段督导评价机制,定期对各行常态化活动开展情况进行督导。

“意想不到”的运城产业新名片

我市成功实现罗非鱼规模化养殖

热带鱼缘何“相中”运城

本报记者 范娜



永济海景洲渔业科技有限公司养殖车间内,工作人员在投喂罗非鱼鱼苗。 本报记者 金玉敏 摄

这两年,一种名为罗非鱼的热带鱼频频出现在运城人的餐桌上,以其肉质细腻、口感好、无肌间小刺等优势深受广大市民的喜爱。

罗非鱼原名非洲鲫鱼,是一种生长于尼罗河的热带鱼。很多人纳闷,一条普通的热带鱼是怎么不远万里,从非洲游进了中国,又在并不温暖的北方定居的?

日前,记者前往永济海景洲渔业科技有限公司(以下简称“海景洲渔业公司”),了解该公司引进罗非鱼的始末,以及罗非鱼在运城的养殖情况。

“工厂”培育南鱼北养

“罗非鱼其实是一条很普通的鱼。”一见到海景洲渔业公司经理李宏江,他就开门见山地向记者介绍。

20多年前,非洲鲫鱼因其肉质细腻、无肌间小刺、抗病力强、生长速度快等优势被引入中国,并改名为罗非鱼,主要集中在我国南方地区养殖。

随着时间的推移,罗非鱼不但经常出口美国、韩国、巴西等国家,在我国的一些北方省市,尤其是山西省和陕西省,也有了一定的消费群体。为了满足北方省市消费群体的需求,往往需要把鱼从广东运回来,其中所产生的运输费用很大,拉升了罗非鱼的消费成本。

为了让北方消费者也能吃上新鲜、价格划算的罗非鱼,2021年,海景洲渔业公司决定把它从南方引进过来。

“公司成立的初衷就是南鱼北养。”李宏江说,罗非鱼是淡水鱼,但它属于热带鱼,对水温有着很高的要求。水温在15摄氏度时,它会停止摄食,水温低于10摄氏度,它就会死亡。所以,它的存活温度必须在15摄氏度以上,生长温度在18摄氏度到28摄氏度之间。

经过对南北方水质的检测、气候的比较,以及对罗非鱼的全面了解,海景洲渔业公司发现,北方地区的5月中旬到10月下旬,是罗非鱼的全速生长期。而冬天,则是公司工厂化培育鱼苗的时间。

采访当天,进入海景洲渔业公司鱼苗培育车间,一股暖湿的热气便扑面而来。待眼睛适应了车间的腾腾雾气后,入目便是一个个直径长达8米的圆形高位池。只见一个个高位池里,漂着蓝色、红色、绿色的直径约80厘米的“婴儿篮”,每个篮子里,游着数不清的像小蝌蚪一样的小鱼苗。池壁四周,分布着4个气排口,正源源不断地往池内送气。

“现在只开了一个车间,一个车间有12个高位池,正在培育今年的第一批30万尾罗非鱼。”李宏江介绍道,气推主要有两个功效,一是给水里提供氧气,二是让水流动,相当于鱼苗生活在活水状态中。池里的水温是26摄氏度。一个“婴儿篮”里有三两千尾鱼苗,这些小鱼苗再大一点,就要离开“婴儿篮”进入高位池了,一个高位池基本上能容纳3000条鱼。

海景洲渔业公司目前有70个直径8米的圆形高位池,以及10个直径更大的高位池。

感知到了池边有人,小蝌蚪似的罗非鱼鱼苗争抢着向池边游来。

“现在这些鱼苗已经有意识了,以为有人来喂食了,都过来抢食。”李宏江指着一碗碗比小米粒还小的鱼饲料说,这个饲料2万块钱一吨,60%的成分是进口的秘鲁鱼粉。

“工厂化养殖的好处还体现在智能投料上,等鱼放进高位池后,基本都是定点自动投喂。只有小鱼苗需要人工投喂,一边喂一边观察鱼苗的变化。”李宏江说。

为了满足市场需求,海景洲渔业公司每年都要进行数次鱼苗孕育工作。今年的第二批100万尾罗非鱼鱼苗很快就会从南方运回来。

“我们在南方有自己的培育工厂,回来的鱼苗都是刚刚破卵的小鱼。在鱼苗回来之前,我们会根据这边的水质,提前把南方的水质调到与这里的基本接近。这样,鱼苗回来后就会更好地适应。”李宏江说。

带动百姓共同致富

海景洲渔业公司通过工厂化养殖的方式,冬天孕育种苗,来年四五月份投放鱼苗。

“在鱼苗投放季节,公司除了留一部分养殖外,其余的会全部分给周边老百姓养殖,对周边老百姓从事渔业养殖起到了非常大的带动作用。”李宏江说,公司成立的初衷就是把各种鱼的养殖技术推广出来后,带动周边老百姓共同致富。公司负责孕育鱼苗,老百姓负责养出来,再由公司来回收销售。

目前,在海景洲渔业公司的带动下,当地30户村民已经加入了罗非鱼的养殖行业,甚至还辐射到临猗一个400亩大的鱼塘。“临猗那户面积最大,永济这边最小的户也都在10亩左右。到目前为止,养罗非鱼的养殖户都赚到钱了。”李宏江介绍道。

永济市栲栳镇的李根明有着近30年的水产养殖经历,经营着30亩鱼塘。在2023年之前,他与其他养殖户一样,都在养殖鲤鱼、草鱼等一些常规鱼。随着市场的饱和,每年的收益并不乐观。

去年,李根明试着从海景洲渔业公司购买了一批罗非鱼鱼苗,没想到仅养了几个月,每亩鱼塘的利润就达到了5000元。他高兴地说:“太令人惊喜了,这次尝试让我重拾对水产养殖的信心,以后经营水产就跟着海景洲走。”

据统计,罗非鱼的养殖前景非常广阔,在山西省,临汾市是罗非鱼的主销区,每年约有500万公斤的销量;太原市每年约有250万公斤的销量;运城市的市场还处于成长期,一年销量在15万公斤左右。

李宏江说:“我们公司去年的总产量为75万公斤,面对罗非鱼巨大的市场需求,这样的产量只是九牛一毛。下一步希望能带动更多的养殖户加入,形成产业,抱团养殖,共同致富。”

订单模式定向养殖

如今,罗非鱼早已在运城安家。新的一年,海景洲渔业公司也有着新的打算,将通过订单养殖的方式,带动更多养殖户加入。

“我们现在对接了西安盒马鲜生,跟对方签了供应订单。2024年,对养殖户也要实施订单化生产模式。”李宏江说。

过去,老百姓养殖靠天吃饭,且带有一定的盲目性,养什么品种,销量能有多少,哪种鱼市场需求多,老百姓统统不知道。往往是辛苦一年,到年底收入全靠运气,碰着市场价高就赚了,碰着市场价低说不定还要赔本。而这些问题,订单养殖都能解决。

“比如你有20亩鱼塘,我会根据市场所需的品种,让你投放5000条鱼,一条鱼的利润能挣到30块钱,不到年底你就知道能挣多少钱。对于签了订单的养殖户,从苗种、饲料,到管理、销售,公司都是一条龙服务,你只管养就行了。”李宏江说,公司还会给老百姓一个保底价,如果市场价高于保底价,老百姓可以自行销售;如果市场价低的话,公司就会负责加工、销售。

目前,海景洲渔业公司正与周边养殖户小范围对接。“订单养殖对老百姓、对整个运城渔业产业发展来说,都是好事。”对于新的征程,李宏江充满期待。

今年,海景洲渔业公司除继续做好鲤鱼、草鱼、罗非鱼等养殖外,将会把主要精力放在海鲈鱼和淡水石斑鱼上。

“海鲈鱼经济价值很高,八九十块钱一斤。目前已经回来一批海鲈鱼鱼苗,淡水石斑鱼鱼苗很快也会到。”李宏江介绍道,石斑鱼也是南方的一种鱼,是纯粹的海鱼,不过已经被人工驯化成功了,在淡水里也可以养,市场价格也很高。

成立于2020年的海景洲渔业公司是一家以渔业生产为主的企业,成立时间虽然不长,却在养殖鲤鱼、草鱼等常规鱼以及罗非鱼、南美白对虾等工作中,形成了一套完整的工厂化养殖模式,并辐射带动30户养殖户加入。去年年底,该公司获得了“国家级水产健康养殖和生态养殖示范区”称号。

成立仅3年便获得了国家级荣誉,这对海景洲渔业来说是个很大的激励。“工厂化养殖罗非鱼已经形成了成熟的模式,新的鱼类养殖也在积极探索实验中,相信海景洲渔业将在推动运城渔业产业发展壮大的历程中贡献出自己的一份力。”李宏江说。

市农业农村局相关工作人员表示,罗非鱼是热带鱼,对生长所需的温度要求较高,以前在运城养殖很少,市场认可度也不高。广东海大集团进入运城后,解决了罗非鱼的苗种问题、饲料问题、越冬问题及销售问题,工厂化养殖罗非鱼才有了点起色,效益也不错,相较于鲤鱼、草鱼等这些常规鱼,养殖罗非鱼前景较好。目前,全市罗非鱼养殖主要集中在新绛县和永济市,属于起步阶段,要形成产业还需要一个过程。

“魏风”志愿服务品牌等,形成了品牌矩阵。同时,该局将青年志愿服务工作融入基层党建、精神文明创建和税收治理全过程。去年,该局共有60余名青年志愿者开展志愿服务,时长2.25万小时。培树志愿服务品牌,组建“一把手”负总责的“暨税魏风”青年志愿服务队,打造青年干部理论研学大讲堂等特色学习课堂,锤炼青年品性。在优化营商环境和县级税务局税费服务管理现代化等工作中充分发挥青年志愿服务队作用,落实落细各项税费优惠政策和便民办税举措。

本版责编 陈永年 美编 冯洪楠 校对 李静坤

芮城县税务局“双喜临门”

本报讯(记者 余果 通讯员 张嘉良 姚武兵)近期,国家税务总局通报表扬了全国63个“县级税务局政治机关建设优秀单位”,国家税务总局芮城县税务局榜上有名。同时,该局的“暨税魏风”青年志愿服务队被省人社厅、团省委授予2022—2023年度山西“十佳青年志愿服务集体”称号。

近年来,芮城县税务局制定《党支部标准

化规范化建设指引》,明确支部职责,量化细化建设任务,大力提升支部组织力。建立“党委带支部、党员冲锋在前、团员和青年紧跟”机制,通过“同台展示、晾晒比学”“五步历练”等,有效发挥支部战斗堡垒和党员先锋模范作用,扛牢抓实税务机关主责主业。实施品牌战略,创建了“暨税薪火·税风润古魏”党建品牌,并孵化出“古魏税莲”廉政品牌和“暨税