

服务“三农”小微 助力实体经济

运城农信(农商银行)在行动

稷山农商银行推进“全域e码”,创效“个十百千万”——

“扫”旺消费投资活跃度

龙欣

“通过手机小程序,我就能知道孩子在学校的就餐时间,一日三餐吃得吃,几点吃的。”稷山中学的一位王姓家长说,“这很让人放心。”

这位家长说的是稷山农商银行自今年起在稷山中学等4所学校实施的智慧校园刷脸就餐工程,也是该行建设“全域e码”县城的重要示范场景。

如何让数字金融“多快好省”地服务客户?

稷山农商银行出台了《推进“全域e码”创效“个十百千万”高质量发展实施方案》,计划利用3年时间,着力建设“全域e码”县城,打造10个以上场景示范点,选树100个以上“晋享e付”贡献商户,新增1000个以上“晋享e付”商户和月活商户,带动10000户以上客户实现创业致富,实现“晋享e付”金融服务“量质双提升、县域全覆盖”。

一场“晋享e付”提质增效行动迅速展开。扫“晋享e付”,“扫”旺了消费投资活跃度。

越扫“福利”越多

“超市从今年1月开业以来,月销售额一直在上升,形势不错!”好邻居超市负责人说,“这里面多亏了稷山农商银行提供的‘晋享e付’系列服务。”

好邻居超市筹备开业时,稷山农商银行不仅为其提供了200余万元贷款支持,还免费为其安装了整套收银系统,包括“晋享e付”收款二维码、收银机、POS机等,方便超市经营。

为实现互利共赢,稷山农商银行定期开展“满立减”“随机立减”“9.9元观影”等线上营销活动,让商户通过活动获得更多客户。同时,利用春节、元宵节、“三八”妇女节、“五一”劳动节、端午节、中秋节、国庆节等节日开展特色节日营销活动,增强与消费者的互动,提升品牌的亲和力。

好邻居超市基本上每天都有稷山农商银行的“满立减”活动。比如满50元减3元,一些顾客为了享受满减优惠,就会多买一些东西,这让顾客和超市都得到了实惠。

周末走进好邻居超市,有稷山农商银行的工作人员肩披红色绶带,在开展营销和服务。

在推进“全域e码”行动中,稷山农商银行建立了“网格化主域、动态化



稷山农商银行工作人员在超市开展营销服务。杨飞摄

专责管理、走出去营销、常态化回访”工作机制。各网点以网格版图分类别建立商户台账,随时了解商户的使用情况、产品开通及活跃情况,变“被动”为“主动服务解决问题”,真正做到“维护一户、活跃一户”。

“‘晋享e付’这两年普及得很好,身边越来越多的朋友开始用‘晋享e付’。”好邻居超市负责人感慨地说,自己时不时会收到优惠活动的短信提醒,已经习惯使用了。

这两年经济呈波浪式发展,好邻居超市为什么还敢逆势开业?

原来,好邻居超市的老板之前开了六七家便利店,商业布局里缺少一家大型综合超市。刚好有家超市不干了,他便接手了。

“敢于扩大投资、扩大经营的底气,主要是品质和价格。”好邻居超市负责人说,“还有稷山农商银行提供的‘晋享e付’优惠支持,吸引了许多回头客!”

按说七八月是传统淡季,但好邻居超市有效实现了“淡季不淡”。当时,好邻居超市每天使用“晋享e付”扫码的交易接近2000笔,银超合作双赢效果日益凸显。

越扫成本越低

使用“晋享e付”,还可降低贷款利率!

为更好服务商户,稷山农商银行推出了“e码贷”,对使用“晋享e付”收款码且活跃的商户,根据资金流水可以提供免担保的“e码贷”。同时,给予商户贷款利率方面的优惠。

TY全屋定制厂今年就享受了这种优惠。

老文经营TY全屋定制厂有十多年了,有一个加工厂和商店,仓库面积有2000平方米。

2021年老文扩建仓库急需流动资金。他通过担保方式从稷山农商银行贷款50万元。

稷山农商银行早早地就为老文布放了“晋享e付”收款码。该厂基本每天都有流水,一个月流水额度能有二三十万元。

流水多了,贷款利率就可按规定降低。今年2月,老文更新生产设备急需资金,又从稷山农商银行贷款50万元,贷款利率比之前优惠了20%。

老文今年的生意还不错。他说:“厂里雇了5名工人,活基本不停,还有四五家订单排队等着。”

扫“晋享e付”,不仅降低了贷款成本,还降低了管理成本。

自今年起,稷山农商银行共在稷山中学、稷王初中、蔡村初中、化峪初中4所学校实施了智慧校园刷脸就餐工程,累计交易笔数278.4万笔,涉及金额912.38万元,惠及4所学校138个班级9800余名师生。

依托智慧校园刷脸就餐工程,学生不带手机入校、不带现金入园、不怕饭卡丢失,家长可通过手机小程序随时随地了解孩子的消费情况,做到“孩子消费时间可视、账单可管理、消费行为可分析”。在学生享受便利的同时,也可让家长放心孩子的成长与学习,有效实现“孩子用得开心、老师管理顺心、家长监督放心”。

越扫“活水”越足

走进稷山正身医院的大厅,宽敞明亮的环境,专业热情的服务,让人惊讶于这是一家二甲民营医院。

正身医院在当地很有知名度,其血液透析专科在运城市名列前茅。经过多年发展,正身医院投资4000多万元建设了新院,就医环境和诊疗设备都上了一个大台阶。

因为地缘优势,正身医院和稷山农商银行有着多年的合作基础。趁着去年正身医院搬进新大楼,稷山农商银行决定为其打造“全域e码”示范场景。今年,稷山农商银行免费为正身医院安装了收银系统、门诊系统、患者智能服务系统。患者可以直接在手机上看诊断病历、缴纳费用,免去了来回折腾、交费排队的烦恼。

目前,正身医院的营业收入都放在稷山农商银行,预计全年累计资金流水可达数千万元。

“全域e码”多元场景正在深入推进。

稷山农商银行认真分析辖内商户行业,通过分类,建立了两种模式。一是“农商银行+行业商户”。聚焦夜市、早餐店、早市、饼子店、快餐店、水果店等行业,提供“一条龙”收款码特色服务,实现“一个网点+一类行业商户+一组重点商户”的工作机制。

二是“农商银行+场景渗透”。围绕一个“融”字,将农商银行产品与服务融入客户的“医、食、住、行、游、购、娱”各个方面,及时走访辖内商户,通过“线上+线下”融合,积极搭建各类场景,更加贴近客户、更好服务客户。

截至目前,稷山农商银行“晋享e付”共覆盖商户约7000家,每日交易笔数可达5万笔,日均结算金额超过1000万元,日均留存结算性资金超过20000万元,持续激活县域经济,实现合作共赢。

闻喜发布“闻乡喜礼”区域公用品牌

本报讯 近日,由商务部流通产业促进中心主办的2024全国农商互联暨乡村振兴产销对接活动在江苏徐州举办。其间,闻喜县举办区域公用品牌发布会,正式发布“闻乡喜礼”区域公用品牌。

据相关负责人介绍,“闻乡喜礼”区域公用品牌中,“闻”意为闻喜县人杰地灵,名人辈出,古迹颇多,文化底蕴深厚,是唯一由皇帝赐名而带“喜”的县份;“乡”直接强调了品牌的地域属性和乡土情怀;“喜”寓意抬头见喜、进门沾喜、出门带喜;“礼”即指品牌产品乡礼文化,阐释了品牌对于传统文化的尊重和传承。

此次发布会上,山西永和和闻喜煮饼食品股份有限公司、闻喜县半山腰山楂种植专业合作社等5家企业获得“闻乡喜礼”区域公用品牌的使用授权,标志着“闻乡喜礼”正式成为闻喜特色产品的“形象代言”。

“闻喜苹果醋产品的开发还是很有新意的。”“第一次看到这种黄色的

山楂,口感非常好。”在闻喜展区,山楂、花馍、苹果醋、玻璃等特色产品赢得了观展群众的广泛赞誉。

“消费者能认可我们的产品,能品尝到我们的产品,这是我们这次来的目的。”闻喜县唯源调味品有限公司总经理李明虎说。

“今天我把山楂在这里展示以后,消费者对我们的山楂非常感兴趣,我们有信心通过这次活动把闻喜山楂品牌打响全国。”闻喜县半山腰山楂种植专业合作社专业合作理事长李玉仙说。

“闻喜文化底蕴深厚,区位优势明显,工业基础雄厚,农业前景广阔,产业类型丰富,发展势头强劲,为‘闻乡喜礼’品牌的打造提供了坚实的产业支撑。”闻喜县副县长张阿俭介绍说,“下一步,闻喜县将坚定不移地走品牌引领、龙头带动、科技支撑、高端发展的道路,打造具有闻喜特色的生产基地、出口基地、贸易基地,将‘闻乡喜礼’区域公用品牌擦得更亮、叫得更响。”(杨秀文 曹娜)

天津“以练促防”维护生态环境安全

本报讯(记者 董战轩 通讯员 曹文娟)为进一步提升林业有害生物防控实战能力,天津市林业局于日前组织开展重大林业有害生物灾害防控应急演练和野生动物疫源疫病监测防控应急演练。

重大林业有害生物灾害防控应急演练模拟天津市林业局森林病虫害防治检疫站工作人员在日常监测中发现外来有害生物,随即启动应急响应;收到防治命令后,天津市林业局立即组织防治队伍,人员、器械、药品等迅速到位,分组通过烟雾机、人工喷药等方式进行防治,在规定时间内按要求完成防治任务,从源头上防范化解重大生态环境安全风险。

野生动物疫源疫病监测防控应急演练模拟天津市林业局工作人员在日常巡查中发现有动物异常死亡,立即

致电上报相关情况,并拍照上传相关信息。随后,天津市林业局应急处置组按照指挥部安排,进行封锁隔离、紧急取样、消毒处理,最后对死亡尸体进行深埋处理。参加演练的工作人员各司其职,相互配合,达到预期效果。

此次演练,把应急处置关键流程与日常监测、防治等工作深度融合,提高了天津市林业局的应急响应能力。“此外,我们聚焦关键时间节点实施快速有效除治,扎实做好林业有害生物监测预报,及时发布虫情信息,制定防治实施方案,加强产地检疫、调运检疫,确保不发生重大林业有害生物灾害。”天津市林业局相关负责人表示,通过应急演练,进一步提高了当地应对重大林业有害生物灾害和突发野生生物疫源疫病防控事件的应急响应和处置能力,提高了实战化训练水平。

夏县行政审批服务管理局

多管齐下积极打造政务服务新生态

本报讯(记者 乔植)今年以来,夏县行政审批服务管理局聚焦打造高效、便捷的政务服务环境,创新政务服务方式,开展一系列“延时服务”“预约服务”“上门服务”等特色服务,推动政务服务提质增效,让政务服务从“好办”到“办好”迭代升级。

“延时服务”舒心办。聚焦群众“上班没空办、下班无处办”的问题,在8小时之外主动提供“午间不间断”等延时服务,打造优质服务“不打烊”。

“预约服务”开心办。设立24小时政务服务便民热线,责成专人接听办理,预约电话已在各媒体平台进行公示,办事企业和群众可根据需求进行电话预约咨询,打造高频政务服务承接实施。为进一步提升平陆县粮食供给保障能力,平陆县现代农业发展中心立足该县农业机械化生产实际,因地制宜,选择在常乐镇上焦村打造2024年小麦全程机械化示范项目。

“上门服务”真心办。为有特殊需求的企业和群众提供便捷、高效的服

务,特别是为老弱病残等特殊人群提供个性化、暖心化“绿色通道”服务,主动开展上门服务,刷新政务服务的“新速度”。近日,县乡村三级工作人员积极摸排掌握入户评残需求,为行动不便无法到医院评定的持证重度残疾人和残情加重需要入户重新评残的残疾人提供上门服务。截至目前,工作人员先后到瑶峰镇神头岭村、裴裴岭村,水头镇张庄村等9个村庄,上门把评残服务送到残疾人家中,累计为60余名残疾人开展了残疾评定,切实解决了残疾群众“急难愁盼”问题。

“保姆服务”悦心办。靠前服务,开辟“绿色通道”,对全县“十大标志性引领工程”实行“一对一”保姆式精准服务,打造“您有事我帮办,您不会我代办”的“禹悦办”服务品牌。

“延时服务”“预约服务”“上门服务”等特色服务已形成一种常态化模式。下一步,夏县行政审批服务管理局将持续优化帮办代办等政务服务,不断延伸服务“触角”,提升政务服务质效,全力打造更加便民、优质、高效的政务服务环境。

平陆县现代农业发展中心

农机农技演示推动农业高质量发展

本报讯 为切实抓好平陆县2024年小麦全程机械化示范推广工作,强化农机农艺结合,探索引进适宜全县农艺要求的新机具、新技术,近日,平陆县小麦生产全程机械化技术推广示范现场演示会在常乐镇上焦村举行。

平陆县2024年小麦全程机械化示范项目是省级农机推广示范项目,此次演示会由平陆县现代农业发展中心主办,平陆县盛通农机合作社具体承接实施。为进一步提升平陆县粮食供给保障能力,平陆县现代农业发展中心立足该县农业机械化生产实际,因地制宜,选择在常乐镇上焦村打造2024年小麦全程机械化示范项目。

此次演示会通过悬挂横幅、发放宣传资料、现场观摩多种方式,把农业机械培训搬到田间地头,为农民在冬小麦播种机械作业过程中遇到的问题答疑解惑,更有利于现代新型农业机械走进千家万户,为全县粮食生产和特色产业提供装备技术支撑和服务保障。(荆姣姣 裴碧云)

场演示会,通过示范引领,做给群众看,带着群众干,让群众充分认识农业机械在农业发展中的重要性,积极探索提高平陆县粮食产量的新路子、新机具、新技术,为保障该县粮食安全做好农机装备保障工作。

机具演示开始前,技术人员就群众关心的冬小麦选种、施肥、田间管理、如何提高产量以及试验示范机械性能和操作安全等作了技术指导。演示活动中,4台不同类型播种机进行了冬小麦播种现场作业,结合不同机型作业及后期长势对比,逐步探索适宜平陆县地理气候特点的机具及技术,形成可推广复制的机具模式。

此次演示会通过悬挂横幅、发放宣传资料、现场观摩多种方式,把农业机械培训搬到田间地头,为农民在冬小麦播种机械作业过程中遇到的问题答疑解惑,更有利于现代新型农业机械走进千家万户,为全县粮食生产和特色产业提供装备技术支撑和服务保障。

临猗:蓄势赋能让“特”“优”果品抢“鲜”出海

本报记者 董战轩

秋高气爽,果乡临猗,果林纵横,果香四溢。在这个洋溢着丰收喜悦的季节里,苹果、冬枣、酥梨、甜柿等临猗“特”“优”果品抢“鲜”出海,在助力运城“特”“优”果品不断拓展国际“朋友圈”的同时,为乡村全面振兴注入了强劲动能。

临猗地处北纬35°水果生产“黄金带”,适宜17类200余种果品生产,林果种植面积达140万亩,年产各类果品达25亿公斤。

在位于临猗县庙上乡张庄村的临猗县特贡冬枣专业合作社,记者看到十几台选枣机全速运转,工人们在挑选和包装冬枣。“这批冬枣即将出口到越南、泰国、美国等,出口价格较国内市场价格每公斤高出1元,载重20吨的冷藏车每天出口1车,预计今年

能走150年,总量达3000吨。”临猗县特贡冬枣专业合作社负责人滕红革告诉记者,“相较于往年,今年冬枣普遍产量高、品质佳,市场反响良好。”

为确保冬枣质量符合国际标准,近年来,结合县域冬枣产业发展现状,临猗县聚焦冬枣产业标准化生产,推广生产标准、技术服务、农资供应、质量检测、包装品牌、市场销售“六统一”管理模式,进一步提升临猗冬枣的品质和市场竞争能力。“现在,出口的冬枣必须黄中泛红,成熟度达30%以上。”滕红革告诉记者,“我们围绕冬枣产业标准化生产实行‘六统一’管理模式后,冬枣品质显著提高,出口量随之也明显增加。”

据统计,临猗县现有果品出口企业36家,各类果品年出口量持续稳定

在10万吨左右,苹果、冬枣、酥梨、桃、杏、甜柿等水果获得出口认证,出口市场已拓展至美国、澳大利亚、俄罗斯、马来西亚、东南亚等37个国家和地区。

山西皓美果蔬股份有限公司工作人员同样忙得不亦乐乎。“这批阳丰脆柿将出口马来西亚,目前每天出口量达35吨。像这种刚采摘的新鲜脆柿,价格比较高一点。”该公司采购员杨波指着正在打包装箱的脆柿向记者介绍,临猗甜柿因质地硬实、口感脆甜,广受海外市场青睐。

“这批重300吨、价值200多万元的海外市场订单正式开启了我们的公司今年下半年的果品出口旺季。”盯着手机上的销售数据,山西皓美果蔬股份有限公司董事长杜红美告诉记者,今年上半年,临猗早熟油桃、酥梨、葡萄

等水果让企业不但开拓了国际新市场,还促使出口量大幅增长。

“目前,菲律宾、马来西亚、泰国等国家的客户已经把我们全年的订单安排完了,预计有三四百个集装箱。今年各类水果的出口总量预计比去年可增长近50%。其中,苹果订单量就达1万吨,订单已经排到了来年春节。”提及现阶段的出口规划,杜红美告诉记者。

近年来,临猗县坚定实施农业“特”“优”战略,通过实施以“新品种、新技术、新模式”为主要内容的果园改革,奋力推进品质果业、品牌果业、诚信果业建设,着力推动果园标准化建设和现代果业高质量发展,助力运城“特”“优”果品不断“走出去”,持续拓展“朋友圈”,打造“国际范”。