

## 岚县经开区：招商引资实现首季“开门红”

本报吕梁讯 今年以来，岚县经济技术开发区紧扣吕梁市“985”重点产业链发展战略，依托铸造产业园，以创建绿电园区为突破，精准发力招商引资，一季度成功签约一批新能源储能项目和铸造产业链延伸加工项目，签约总金额达29亿元，为全年目标任务奠定坚实基础。

岚县经开区立足铸造产业基础，瞄准新能源、新材料等战略新兴领域，通过“链长制”精准招商，推动产业链向高端化、绿色化延伸。投资1.5亿元

的山东鸿禧安消防科技有限公司5万吨消防沟槽管件项目签约落地，投资6亿元的中广核中锦宇(岚县)新能源有限公司200MW/400MWh独立储能项目、投资6.8亿元的金阳实业有限公司源网荷储一体化项目、投资15亿元的格盟中能(岚县)新能源有限责任公司(岚县)200MW新型储能项目集中签约，形成“绿电+储能”产业矩阵。

为破解招商难题，岚县经开区推行“三化”招商模式。一是靶向化招商。梳理产业链图谱，制定“缺链清

单”，赴“长三角”开展铸造产业链上下游产业项目精准对接。二是专业化服务。设立“企业服务专员”。为项目提供从立项到投产的“一站式”全代办服务。三是生态化布局。整合土地、电力、人才等要素，以标准化厂房为依托，积极打造“绿电园区”品牌。

在传统产业升级方面，岚县经开区以山西熔焱阀门制造有限公司为“链主”，推动铸造产业链向高附加值环节延伸。山西熔焱阀门制造有限公司投资1.8亿元建设的年产8万吨阀门机加工

项目，引入智能机床、自动化打磨等先进工艺，实现从毛坯件到成品阀门的全流程智能化生产，产品精度提升40%，市场覆盖能源、化工、交通等领域。目前，通过“链主”企业的技术溢出效应，吸引多家配套企业入驻，形成从铸造、机加工到表面处理的完整产业链。

首季招商引资实现“开门红”，标志着岚县经开区正从传统铸造基地向“绿电+智能制造”标杆园区加速转型，力争打造全省能源革命和产业升级新样本。(刘宪芳)



图片新闻

近日，长治漳泽农商银行举办了以“书香润农信、墨韵染初心”为主题的读书分享会。读书爱好者们纷纷拿出自己喜爱的书籍进行分享，在分享与交流中实现共同成长。通过此次分享会，进一步增强了全员凝聚力与归属感，为打造学习型银行奠定了坚实基础。

段秋超 摄

### 襄垣农商银行

#### 开展银行业案防管理专题培训活动

本报长治讯 近日，襄垣农商银行开展银行业案防管理专题培训，切实增强全员合规意识和风险意识，营造了全员参与的良好氛围。

此次培训，讲师重点围绕案防管理法体系概览、案防管理问题解析、案件信息报送、案防管理与处罚的关联、案防管理优化建议等五大核心板块进行了全面且深入的讲解。同时，讲师结合实际工作，与全员进行分享与交流，帮助全员深刻理解和案防工作的重要性，以求进一步夯实各项业务的案防基础。

培训要求，全员将案防文化融入日常管理和业务流程中，形成自觉遵守案防制度、主动防范案件风险的良好习惯，切实凝聚起强大的案防合力，为推动全行各项业务高质量发展筑牢根基。(郎逸群)

### 壶关农商银行辛村支行

#### 采取“三早”策略 全力护航春耕生产

本报长治讯 入春以来，壶关农商银行辛村支行主动担当作为，以“早部署、早对接、早投放”的服务方针，不断加大春耕备耕贷款投放力度，全力支持春耕备耕。截至目前，

该支行已累计发放春耕备耕类贷款235万元。

为精准对接农户和农业企业、合作社的资金需求，该支行早谋划、早部署，组织客户经理深入田间地头、农户

家中、农业合作社，开展“地毯式”金融需求调查，详细记录每户农户的种植计划、资金缺口，以及农业企业和合作社的生产规模、采购需求等信息，建立专项信贷服务台账，实行精准的名单制管理。针对不同客户的生产经营特点和资金需求，量身定制金融服务方案，简化贷款审批流程，提高贷款发放效率，确保资金第一时间送到春耕生产一线。(赵静)

### 轩煤公司刘家梁矿

#### 扎实推进班组建设 持续巩固安全防线

本报忻州讯 近年来，在构建本质安全型区队的进程中，轩煤公司刘家梁矿基层区队坚持开展具有明确节点、实际效果和针对性的安全生产活动。这一系列措施使得区队的安全工作变得可控并得到严格管理，显

著降低了“三违”现象，从而确保了安全生产。

该矿通过在班前会上播放视频、开展案例教育方式，引导员工进行自主思考和分析，从而牢固树立“要我安全，我要安全，我能安全，我会安

全”的安全理念。

同时，邀请经验丰富的老工人和安全生产积极分子担任安全协管员，协助班组长落实开工前的“三位一体”检查。为了从思想上破除员工“看惯了、干惯了、习惯了”的消极思维定式，各区队在班前会期间出题，让员工解答安全生产相关问题，提升员工的安全素养和业务能力，为全矿的安全生产打下了坚实基础。(张玉龙)

### 华夏银行太原分行

## 举办“首贷金服”对接会 搭建银企合作新桥梁



本报太原讯 为深入贯彻小微融资协调工作机制，落实金融支持实体经济决策部署，切实解决小微企业“融资难”“融资贵”问题，4月11日下午，由太原市委金融办与华夏银行太原分行联合主办、太原市金融服务大厅承办的“搭建银企桥梁、助力首贷服务”专场对接会在太原市金融服务

大厅举行。华夏银行太原分行普惠金融部、分行营业部、普惠营销部、经开区支行及10余家小微企业代表参会，通过政策解读、产品推介、互动答疑等环节，为企业送上金融“活水”，精准赋能地方经济发展。

政策赋能，政府金融工具助力企业破局。会上，太原市委金融办

围绕“信保基金”“应急周转保障金”等普惠金融政策进行详细解读，重点介绍政策适用范围、申请流程及费用标准，强调政府在缓解企业短期资金压力、降低融资成本方面的支持作用。华夏银行太原分行积极配合政策落地，表示将持续加强与政府部门协同，推动政策红利直达市场主体，帮助更多小微企业跨过“难贷门槛”。

产品创新，定制化服务满足多元需求。作为活动核心环节，华夏银行太原分行聚焦小微企业融资痛点，全面推介“专精特新贷”“无还本续贷”等特色产品，围绕“低门槛、快审批、灵活用”等优势，详细讲解产品申请条件、审批流程及配套服务，为企业提供更“一站式”融资解决方案。同时，针对企业主及高端客户财富管理需求，该行私人银行团队重点介绍了定制化资产配置、跨境金融服务等，充分展现了“融资+财富管理”双轮驱动的综合金融服务能力，获得参会企业高度关注。

精准对接，互动交流破解融资难题。在互动答疑环节，企业代表围绕“审批材料清单”“信用贷款额度测算”“政策补贴申请衔接”等问题踊跃

提问。华夏银行普惠金融部副总经理与太原市委金融办政策专家逐一解答，并结合企业实际情况提供个性化建议。现场气氛热烈，共收集企业融资需求3条，政策优化建议5条，为后续精准服务奠定基础。华夏银行太原分行普惠金融部副总经理表示，将建立“一企一策”服务台账，通过专属客户经理一对一跟进，推动融资对接“从纸面落到实地”。

长效机制，后续服务保障合作落地。活动明确后续跟进机制，华夏银行太原分行将在1周内完成参会企业全覆盖回访，根据需求定制融资方案，加快业务审批效率；太原市委金融办将持续跟踪政策落实情况，联合银行优化服务流程。此外，活动通过现场摄影、会后新闻宣传扩大影响力，进一步营造“政银企”协同助力实体经济的良好氛围。

此次对接会是华夏银行太原分行落实“普惠拓展专项行动”的重要实践。下一步，该行将以“敢贷、愿贷、能贷、会贷”长效机制为指引，深化政银合作，创新产品服务，持续提升首贷服务可得性和便利性，为太原小微企业成长和地区经济高质量发展注入强劲动能。(王娟娟)

本报太原讯 随着整村授信的深入推进，近年来，清徐农商银行“以市场为导向、以客户为中心”的信贷理念进一步落地，以“三个一”为主导的“零售转型”信贷工作机制成为推动信贷结构调整、整村授信开展的新引擎，授信大提升、用信人人会的普惠局面得以实现。

一个统筹协调的机制。以服务实体经济、助力乡村振兴为宗旨，该行不仅制定了普惠金融“零售转型”业务活动方案，从战略高度统筹规划、明确要求，告诉大家做什么、如何做、如何做好，还设置了以“三农”小事业部为管理核心的推进机制，成为推动普惠金融“中轴神经”，让组织协调、产品研发、信息反馈等一系列行动精准落地。在此基础上，总行支行、行内行外、线上线下多点联动，以“小组”为形态，积极推进零售转型普惠金融的落地实施，并常态化跟踪进度，做好方案解读、奖励引导、营销指导、推进调研、督导验收、问题落实等相关工作，及时挖掘普惠金融工作中的新进展、新思路、新举措，让普惠金融在推动小微企业融资协调工作机制、助力乡村振兴、赋能新质生产力方面展示更多金融力量，成为老百姓信得过、靠得住的乡村振兴“主办银行”。

一套导向明确的考核。针对“零售转型”普惠金融，该行建立了一套科学完善的考核激励机制，设置了精细化推进目标和重点考核项，围绕“整村授信”的线上线下面更加精准地发力，除了将农户及小微企业主等客户群覆盖率作为成效考核的关键指标外，还实行精细化的过程管理考核，每日跟踪宣传营销动态、每周开展全员营销日活动、每月进行行政村评议和白名单建档工作，充分发挥客户经理普惠金融主力军的作用，设置阶梯式奖励，对完成考核目标的客户经理实施专项奖励，超额完成还有“额外奖”。同时，设立每周MVP榜、月度营销能手、小额贷款月度营销先进单位等多个维度的评优奖励，最高奖励2000元，进一步完善考核导向，让每一位参与者都明确前进的方向与目标。通过这种竞争机制，全行上下营造出了积极服务普惠金融客户的良好氛围，大家你追我赶，共同为普惠金融事业添砖加瓦。

一支服务为民的队伍。该行通过完善管理机制、优化人员结构、强化专业培训等，打造一支专业化、高效能的普惠金融队伍。一方面，采取“内部培养+外部引进”相结合的方式，从员工中选拔业务骨干组建普惠金融服务团队，由客户经理、内勤人员、评议监督员组成多层次服务梯队，通过信贷业务、风险控制等多轮专项培训上岗，实现了县域服务网络全覆盖。同时，创新实施“师徒制”培养模式，由业务骨干对新员工进行“一对一”指导，帮助新员工快速成长。在百花支行优秀客户经理刘文清的指导下，樊飞已在全行客户经理业务竞赛中崭露头角。“我们想要当好好村民的‘金融村官’，不仅要懂业务，更要懂农村、懂农业、懂农民。”客户经理小樊说。另一方面，完善成长通道，激发队伍活力。创新职业发展通道，凡是表现优异的客户经理，均有机会通过客户经理、支行副行长、支行行长的晋升渠道成长为管理人才，并定期开展“老员工经验分享会”，将更多的优秀经验在全行推广，让年轻员工少走弯路、快速成长，激发普惠金融服务活力。(宋斌)

清徐农商银行

创新构建“三个一”工作机制 持续开拓普惠金融业务

### 阳城农商银行

#### 用实际行动护航“银龄”美好生活

本报晋城讯 近年来，阳城农商银行结合服务县域的实际，重点在养老金融上进行突破提升，紧紧围绕地域特点和老年客群需求，持续整合资源、创建服务平台、创新产品服务，大力发展具有农商银行特色的适老金融服务体系，书写养老金融发展大文章。

工作中，该行不断强化信贷服务供给，在政策范围内，最大限度为老年客群提供信贷金融服务。结合自身信贷产品结构实际，分别将个人贷款主体的年龄上限明确为65周岁和70周岁，有效提升了老年客群的信贷服务获得感。

同时，该行持续优化适老金融服务，不断提升老年客群体验。针对部分农村地区常住人口老年人居多的现状，在乡镇建制的区域实行弹性服务机制，在每月特定的日期到村服务，有效满足了老年人的基本金融服务需求。

此外，该行设置了32个“绿色通道”窗口，在所有网点门面设置无障碍通道，并在醒目位置张贴防撞、小心跌倒等安全标识和温馨提示语；营业厅内配备老龄服务设备和用品，从细节上做实老年客群体的服务工作，用实际行动护航“银龄”美好生活。(李静)

### 省工商联与中国邮政储蓄银行山西省分行

#### 联合启动“民营企业走进邮储银行”活动

本报太原讯 4月8日，省工商联与中国邮政储蓄银行山西省分行联合启动“民营企业走进邮储银行”活动，旨在通过政银协同助力民营经济高质量发展。

省工商联副主席郭卫东，邮储银行山西省分行党委书记赵青春，山西省河南商会、安徽商会、广东商会、省商业联合会负责人，美锦能源、中科同昌、浩达煤炭、亚鑫能源等企业家代表共同出席。

郭卫东在致辞中表示，双方于2024年2月签订战略合作协议以来，在服务民营企业方面成效显著，并高度赞赏邮储银行金融服务务实高效。赵青春表示，将在省工商联的指导帮助下，全力加大对民营企业的金融支持力度，确保为民营企业提供更加便捷、高效、优质的服务。

活动现场，山西省河南商会、安徽省安徽商会分别与中国邮政储蓄银行山西省分行签订了战略合作协议。各方将围绕授信融资业务、资金管理业务、涉企平台搭建及其他个性化金融业务等多方面开展全面合作。邮储银行山西省分行还介绍了金融服务民营企业的主要产品；企业家代表就相关业务进行了积极交流。

此次活动通过“政银商企”四方联动，强化资源整合与信息共享，为后续深化金融服务奠定基础。邮储银行山西省分行将发挥网络、资金和资源等优势，借助省、市、县(区)三级工商联和商协会，为民营企业提供更为精准、优质的金融服务。(孙谦)

山西经济日报业务联系电话

0351—4660881

投稿邮箱: sxjirbs@163.com

