发挥金融优势 实现精准帮扶

山东建行“第一书记”一村一策得民心

□ 本报记者 王新蕾

6月8日，建行山东省分行的会议室出现暖人一幕，临清市戴湾镇和老赵庄镇政府负责人为该行送来两面锦旗，分别写着“驻村帮扶结深情，金融帮扶助振兴”“定点帮扶结深情，无私奉献为百姓”，以感谢该行选派“第一书记”给扶贫村带来的改变。这是建行山东省分行践行国有大行使命担当、积极探索精准扶贫的一个缩影。

近年来，建行山东省分行在探索精准扶贫新模式和支持乡村振兴工作中持续发力。该行选派的“第一书记”从解决百姓最期盼、反映最强烈的痛点、难点、堵点问题入手，发挥自身优势，整合多方资源，交出了一份精彩“答卷”。

产业项目促发展 当好脱贫攻坚“带头人”

2019年8月，傅岩峰作为建行省派第四批“第一书记”到临清市戴湾镇小王庄村参与扶贫工作。

小王庄扒鸡享誉临清和周边县市。“我们将小王庄村自有资源、传统产业与扶贫资金有效衔接，整合投入财政和建行产业扶贫资金150万元，投入建行信贷扶贫资金80万元，吸引企业自筹资金150万元，推进小王庄熟食产业项目实施。”傅岩峰介绍。

两年来，该村先后建成1400平方米传统食品加工车间、500平方米包装车间、270立方米冷藏库，外加一个统建扶贫车间，通过扶持租赁给本村烧鸡厂，结合建行小微快贷和善融商务的金融助力，实现了村集体每年稳定收益和70多人就近就业，其中贫困人口17人。该村还以“党支部+合作社+贫困户”的模式，注册成立“小王庄裕农合作社”，为后续人才储备、班子建设以及乡村振兴打下基础。

2019年4月，建行山东省分行五级信息技术工程师刘延运离开工作30年的岗位，来到临清市老赵庄镇车子周村任“第一书记”。

结合该村资源禀赋，刘延运带领村民建设了7座高效温室大棚，种植草莓、葡萄、蔬菜等经济农作物，整合建行捐赠资金和财政资金建设扶贫车间，打造生产、加工、存储、销售产业链，累计为该村投入产业资金160余万元，使村集体从欠账到年收入20余万元。

金融扶贫显特色 当好普惠金融“推介人”

2019年9月，在各项财政配套资金尚未到位的情况下，建行驻临清扶贫小组与临清建行组成金融扶贫团队，通过与临清市各乡镇党委政府有效衔接，以小微快贷和裕农通为切入点，大力推介建行金融扶贫产品，仅3个月就实现小微快贷投放208户7490万元，实现了对554个行政村的裕农通全覆盖，带动金融扶贫受惠企业精准帮扶42户贫困家庭。这为后续定点扶贫工作打开了良好局面，也摸索出了一条借助金融扶贫带动定点扶贫工作的新路子。

“在产业扶贫项目和公益扶贫项目的选项、立项以及建设过程中，我们积极协调建行业务部门对应扶贫项目各个环节，以确保选择和建设接地气、贴民心的扶贫项目。”傅岩峰提到。

公益项目聚民心 当好造福百姓“贴心人”

刘延运刚到车子周村时，村内环境脏乱差，“晴天一身土，下雨两腿泥”。他协调资金，实施“硬绿亮美”工程、铺设排水管道、安装监控设施、治理废弃坑塘、建设服务中心、文化健身广场和饮用水设施等，共计投入资金380余万元。他借鉴网格化管理方式，创新村庄治理手段，为每条街（巷）推选出以党员、老干部和退休教师为主的街(巷)长，划分区域、明确职责、设置街(巷)长责任牌，每年进行优秀街(巷)长评选。

在小王庄村，傅岩峰利用村里闲置资源，争取项目资金，建设了党群服务中心和文化健身娱乐广场，安装路灯，铺设了柏油路和贯通全村东西大街的排水管道，以“杏花村”为主题购置栽种了杏树，建造了覆盖周边7个行政村的幼儿园和卫生室，并为卫生室安装上与省立三院对接的互联网专家门诊系统；在村中心钻探了百米深并安装了净水设备，让小王庄村村民和周边村民喝上了更干净的水；帮助村里铺设了5700米灌溉管线，钻探了8眼百米钢管机井，修建了一座引黄扬水站，实现了“河水补源，井水保丰”；搭建扶贫产品和农贸物资交易平台，成立了小王庄大集。

2015年以来，建行山东省分行选派“第一书记”驻村开展扶贫工作已走过6个年头。今后，该行将乘势而上、接续奋斗，做好巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接工作，助力全面推进乡村振兴，接续推进脱贫地区和群众生活改善。

2020年6月17日，小王庄村使用建设银行帮扶资金钻探百米深井，安装上饮用水净化设备。

农行烟台芝罘支行 场景金融便利涉农企业

山东益生种畜禽股份有限公司始建于1989年，经过三十余年的发展，现已成为集产、研、销为一体的农业产业化国家重点龙头企业。近年来，农行烟台芝罘支行与企业在流动资金贷款、供应链融资、银企直联、代发工资等业务上密切合作，实现银企共赢。近期，该行依托数字化转型平台，成功为企业上线智慧食堂场景项目，通过掌银充值缴费、就餐刷卡等极大地方便了员工就餐和企业结算。同时，上门为企业员工集中办理银行卡激活、注册掌银、微信绑卡等业务，得到企业及员工的高度认可。（梁立魁 曲洋）

农行莱阳市支行 着力破解服务“三农”难题

“这两年生牛市场行情好，再加上农行给发放的100万元惠农贷款，我们又能扩建牛舍，另外可再购进一批良种母牛，达到可存栏量300头的目标。”莱阳市冯格庄村村民孙华波自信地说。近年来，农行莱阳市支行通过创新信贷产品、担保方式、对接模式等一系列举措，持续做好肉牛养殖信贷支持和金融服务。针对“三农”缺乏有效抵押物，农户缺乏信用信息问题，农行莱阳市支行因地制宜调整担保措施，积极推介与省农担公司合作的无抵押无担保、利率优的“金穗农担贷”业务，通过政银合作、政担合作模式，破解农户有效抵押缺失难题。（任腾飞 吕忠禄）

光荣在党50年 唱支山歌给党听

6月10日，农行山东省分行行领导赴党建联系点烟台莱山支行，走访慰问退休党员王赐香，为她颁发“光荣在党50年”纪念章。王赐香老两口都是农行退休员工，接过奖章后，老人难掩激动之情和对党的感激之情，即兴演唱起《唱支山歌给党听》。两位老人的演唱饱含对党的深情，感染了在场的所有党员。临别时，王赐香握着行领导的手坚定地说道：“感谢党组织的关怀，在党50年我感到非常光荣，我也将积极发挥老党员的余热，继续为党的事业和农行事业贡献自己的力量。”（梁立魁 胡金良）

守护老人“钱袋子” 我为群众办实事

近日，农行烟台保税港区支行组织党员骨干走进居民小区、蔬菜市场普及金融知识，积极开展“我为群众办实事”实践活动。本次活动以老年人为主要宣讲对象，针对老人防骗识骗能力较弱这一情况，该行精心制作了有关短信中奖、子女发生事故、冒充公安或熟人等10种常见诈骗形式的宣传手册，提醒老年人如接到陌生人电话，要仔细甄别，切勿贪图小利，不要轻易泄露个人信息，以免财产受到损失。许多老人表示，自己从不知道有这么多诈骗手段，对此次宣传活动十分肯定。（姜筱博 武汝凤）

省农信联社惠民惠企政策落实落地

前5个月全系统新增实体贷款近1000亿元

□ 本报记者 王爽

今年以来，省农信联社指导全省农商银行聚焦我省“八大发展战略”“九大改革攻坚”重大战略部署，践行“服务‘三农’和实体经济”的经营宗旨，大力创新推广信贷产品，积极优化服务模式，主动降低客户贷款成本，用心用情用力解决好社会普遍反映的融资难、融资慢、融资贵难题。全省农商银行扎实开展“我为群众办实事”实践活动，真正将惠民惠企政策落实落地。截至今年5月末，全系统各项贷款余额15959.5亿元，较年初增加1279.8亿元，其中实体贷款余额14110.9亿元，较年初增加938.3亿元。

用活“两项政策”为企业纾难解困

在省农信联社的指导下，潍坊农商银行持续响应政策要求，继续实施“应延尽延”和“信用贷款”两项政策，精准缓解小微企业到期还款及融资压力，帮助小微企业实现平稳经营。

“应延尽延”政策主旨是缓解小微企业还款压力。潍坊一家采用生态健康养殖模式的农业企业，通过导入种养结合生态温室技术、富硒技术、产品加工技术产出的富硒葡萄、富硒黑猪、富硒小麦等，成为当地的龙头企业。去年疫情期间，潍坊农商银行第一时间为该公司办理了700万元“小微企业复工贷”，期限一年，用于企业快速复工达产。经过一年的恢复发展，该公司运行基本正常，但流动资金仍是制约因素。为帮助该公司持续正常经营，在“小微企业复工贷”到期前，该行按照人民银行“应延尽延”的政策要求，以无还本续贷模式为该公司办理了续贷，有效解决了企业的到期还款压力，并节省了融资成本。

“信用贷款”政策主要是解决小微企业融资难题。山东某智能科技有限公司，位于潍坊市地理信息产业园内，主要经营智能导航系统研发销售，是一家集研发、生产、销售、服务为一体的高新技术企业。近日，该公司为购材料、支付软件费等，面临一定的资金缺口，潍坊农商银行为其快速办理了150万元信用贷款，专项用于支持公司的经营发展。

截至目前，潍坊农商银行累计办理延期还本贷款681户11.65亿元，其中普惠小微企业贷款642户6.86亿元；累计投放普惠小微信用贷款903户7.18亿元。

今年以来，省农信联社指导全省农商银行积极开展“我为群众办实事”实践活动，用足用好国家优惠政策，尤其是积极申请对接国家支农支小再贷款政策，为客户提供优惠利率贷款。实行延期还本付息，对到期的普惠型小微企业贷款本金和应付利息，符合条件的做到“应延尽延”；对贷款到期临时存在资金困难的小微企业，符合条件的实行“无还本续贷”，办理手续后继续使用贷款资金，实现转贷“零成本”“无缝隙”。截至5月末，全系统小微企业贷款余额为7228.6亿元，较年初增加535.4亿元，增速8%。主动让利于企，存量正常类贷款加权执行利率较年初下降0.16个百分点。

德州农商银行为华海石油机械公司办理“人才贷”，缓解企业资金困难。

大走访为企业提供精准服务

德州市青水建材有限公司主要从事新型建筑墙体材料、新型建筑保温材料的生产及销售。在疫情防控关键时期，该企业停产一个多月，复工复产后流动资金紧张，德州农商银行立即开辟绿色通道，优化办贷流程，多点发力为办贷环节换挡加速，仅用3天时间为企业发放“无还本续贷”84万元，为小微企业吃上“定心丸”。

据了解，德州农商银行扎实开展“百行进万企”活动，组织5支“红色服务先锋队”，针对425户企业走访名单，采取一对一精准融资服务，对复工复产企业开展全覆盖、地毯式调研走访，为每家企业明确专属客户经理，制订信贷服务方案，通过创新贷款方式、优化服务和产品体系等方式，在缓解民营和小微企业融资难、融资贵上出实招、办实事、求实效。目前，完成企业对接425户，活动对接率达100%，与29户企业达成融资意向，发放贷款3.4亿元，为小微企业带去了实实在在的“金融优惠”。截至5月末，该行发放小微企业贷款332户42.35亿元。

无独有偶，徐伟忠从外地来烟台创业，从事塑料编织布、新型保温被、喷胶棉的生产加工和销售。受市场波动和经济形势的影响，加上突发的疫情，徐伟忠部分资金无法及时回笼，生产经营陷入困境。疫情过后市场整体有所好转，徐伟忠想抓紧生产备货，抢占市场先机，但从外地来的他在烟台筹钱并不容易。莱阳农商银行工作人员上门走访收集信息后，连夜准备资料，快速审议审批，并结合徐伟忠生产经营实际，给予利率优惠政策，2天时间发放200万元贷款。“原本觉得能筹到钱就不容易了，没想到不仅这么快，一年利息还能省4万多元。”徐伟忠说。

省农信联社深入践行以客户为中心的服务理念，积极拓展服务渠道，努力提升服务效率。完善农户、个体工商户、小微企业和城镇社区“四张清单”对接营销机制。依托整村授信，提高农户营销效率；区分行政村商户、乡镇政府驻地商户和城区商户，逐户对个体工商户分层分类差异化营销；依托对接主管部门、商会商圈关键人和园区管理方等方式，对小微企业开展精准营销；依托社区“代理型网点”及小区物业，加快构建针对城镇社区的金融生态圈，全面提高贷款营销服务的广度、深度和精度。

首贷培植激发企业培育新动能

山东创伟外墙保温材料集团有限公司是一家专业从事A级外墙防火保温材料研发、生产与销售的港资集团化公司。近日，济南农商银行高新管辖行得知该公司因签订采购合同，约有500万元的资金缺口。该行第一时间为客户制订了“知识产权质押贷”的融资方案，仅用一周时间便完成了上门考察、收集整理资料、提交质押流程等系列工作，成功为该企业发放贷款500万元，在减轻企业融资负担的同时保障了企业资金不断档。

“对于我们科技型企业来说，专利技术帮我们实现了产能翻番、减员增效，但是订单增多、回款周期长，让我们的流动资金比较紧张，寻求银行融资时往往会遇到担保难等问题。”寿光市鑫宝防水负责人陈保军说。

寿光农商银行深入推进“首贷培植行动”活动，通过用活用好“商标权质押贷款”等信贷产品，为鑫宝防水等企业开辟绿色通道，提供精准金融服务，助力中小微企业发展。目前，该行已发放商标权质押贷款12户2260万元。

省农信联社指导全省农商银行实施“民营及小微企业首贷培植行动”，推广“首贷通”产品，扩大首次办理贷款的小微企业覆盖面，截至5月末培植首贷企业1.9万户，发放贷款101.8亿元。充分运用省级中小微企业贷款增信分险专项资金，拓宽中小微企业融资渠道，推出“知识产权质押贷”，满足科创企业知识产权质押融资需求。截至5月末，全系统发放知识产权质押贷10.8亿元。

◆鲁证期货课堂

国内糖价运行逻辑演绎

□鲁证期货研究所所长助理 陈乔

2021年至今，我国大宗商品价格波动较大，5月中旬以前，国内大宗商品价格大幅上涨，黑色系铁矿石年内最大涨幅达到50%，农产品油脂涨幅亦有30%，不过我国食糖价格的上涨幅度相对这类涨幅较大的商品而言，涨势并不显眼，最大涨幅12%。5月中旬以后，大宗商品价格整体迎来了调整或见顶回落。对于糖市而言，糖价运行逻辑亦将发生切换，中期或演绎别样行情。

5月底以前，国内大宗商品价格上涨多数受进口成本大幅抬升驱动，国内食糖价格上涨亦受此影响较大。我国食糖年需求超过1500万吨，2020/21榨季我国食糖产量大约在1066万吨，有三分之一的产需缺口需要通过进口糖弥补。2021年以来，国际糖市由于新冠肺炎疫情后的需求提升以及贸易流紧张导致物流成本上移和阶段性供应紧张局面发生，国际ICE原糖价格从年初的15美分/磅上涨至18美分/磅以上高位，最大涨幅超过18%，其间国内进口食糖的物流成本大幅上涨90%以上，以至于国内外糖价的盘面进口利润多次出现亏损。2021年4月以后，国内进口加工糖动态成本上涨至5300—5800元/吨，已高于国产糖生产成本，进而推升了国内糖价重心。

然而，当前已经进入6月，国际糖价上行或面临阻力，因为6月中旬以后，前期推升国际糖价的物流紧张局势得到缓解，巴西主产国将进入压榨高峰期，阶段性供应紧张局面将会减弱，再加上国际糖价18美分/磅上方，印度主产国食糖将不需要依赖出口补贴便可获得出口利润而积极出口，国际糖价续冲向上将面临更多的阻力。因此，驱动国内食糖价格上涨的成本驱动力减弱，未来影响国内糖价运行的逻辑或将切换至供需方面。

2020/21榨季，我国食糖市场供需面形势并不乐观。截至2021年5月底，我国国产糖新增工业库存476.79万吨，同比增加67.76万吨，截至4月底，按榨季统计，我国累计进口糖393万吨，同比增加241万吨，后续仍有原糖陆续进口到港，可以说进口供应历史空前，趋增的供应压力对糖价上行的抑制作用加大，国内糖价在6—7月期间受供应端压力主导将展开下行调整运行的行情，调整时长或需要等到8—9月国内国庆中秋双节备货需求开启后方能结束。通常国庆和中秋节备货是表现需求端主导的行情，糖价通常会在此阶段得到提振而上涨，但上涨的幅度与国内食糖的库存消化程度和榨季结转量大小有关，也与国内未来进口加工糖的成本相对内糖价格的高低有密切联系。

华夏银行济南分行聚焦老年群体 开展服务提升行动

为切实落实山东银保监局关于《解决老年人运用智能技术困难实施细则》文件要求，做细做实老年客户的金融服务工作，华夏银行济南分行紧紧围绕“适老化”，多措并举，通过创造便利条件，升级金融服务，在齐鲁大地上托起一片更美“夕阳红”。

近日，华夏银行烟台龙口支行接到一位来访客户的求助。原来，来访人的母亲是华夏银行的客户，因脑出血后长期卧床，老人行动不便无法到网点办理银行卡密码挂失和取款业务。在了解到此情况后，华夏银行烟台龙口支行第一时间启动服务应急预案，立即安排营业室经理与客户进行沟通，预约上门服务时间，核实结束后由老年客户的授权代理人到网点柜台完成了此笔业务。老人及家属非常感动，专门赠送了“急人所急 需人所需 心系群众 热忱服务”的锦旗，对华夏银行的服务连连称赞。

在华夏银行潍坊寿光支行营业大厅，两位步履蹒跚的老人缓缓走来，大堂经理主动上前迎接。交谈中得知客户周爷爷的理财到账了，需要用钱，恰巧排队客户较多，大堂经理便主动为周爷爷递上了一杯热水。老人兴致勃勃地跟大堂经理讲起他们夫妻年轻时的故事，还亲切地用英文打招呼，他们是新华书店的第一批管理人员，历经风雨，对现在的美好生活特别珍惜。业务办理完成后，周爷爷还把他的老同事介绍到该支行办理理财业务。每逢过节、周末等时间，大堂经理会经常给周爷爷打个电话，问候一下老人的生活和身体健康状况，宛如一家人。

上面的故事只是华夏银行济南分行践行“适老金融”的一个缩影，像这样的例子还有很多。华夏银行济南分行一直以来积极关爱老年客户群体，保障其合法权益，为其提供便捷、周到的服务，让老年客户也能踏上时代节奏，在金融领域收获幸福感、满足感和安全感。

未来，华夏银行济南分行将继续用实际行动创新多样化服务场景，深耕齐鲁沃土，践行责任担当，以心相交，温情守护每一位客户。