

工行临沂分行 创新形式开展案防教育

导报讯 今年以来,工行临沂分行积极探索案防教育工作的新形式,贴近基层,走近员工,深化内容,不断取得案防教育工作新成效。

召开亲情助廉座谈会,开展“五个一”案防教育活动,开展“纪委监察室‘走基层’讲防案”活动,坚持警示语短信发送,编印警示教育手册。以上做法,增强了全行案防教育工作活力,提升了全员日常教育效果,有力推进了廉政案防工作的长效机制建设。

(梁克水 傅丽君)

国网莒南县供电公司 保持教学学校放心用电

导报讯 (记者 邱悦 通讯员 王琳) 近期,国网莒南县供电公司客户服务中心不断深化“美丽彩虹,光明服务”主题实践活动,推出了“用心”助力福利事业用电系列优质服务行动。该公司在对全县敬老院、孤儿院等社会福利场所居民用电情况排查整改的基础上,主动为星光启智学校用电提供周到全面的服务。莒南星光启智学校是县残联重点扶持项目,主要服务全县智障儿童,接到该学校的用电申请后,该公司客户服务中心立即安排专人主动上门服务,想方设法为该校解决资金困难问题。在该公司客户服务中心人员的帮助下,星光启智学校很快用上了“放心电”。

“用心”服务福利事业是客户服务中心履行社会责任、奉献爱心的重要内容之一。据悉,该公司客户服务中心将继续开展多种针对福利机构用电的“保驾护航”服务活动,全力保证福利机构正常用电。

平邑质监 深入基层 科学帮扶

导报讯 平邑县质监局始终把干部联系服务群众活动当做日常工作的一件大事来抓,今年以来,动员全体干部职工进村子、出点子、找路子,切实推动了干部直接联系服务群众工作的深入开展,进一步加强和改进了新形势下群众工作,机关干部作风有了明显转变。

领导班子带头,采取领导带队下基层、进企业的方式,带队贴近群众,听民意,查民情。多措并举做调研。采取实地考察、发放调查问卷、上门走访等多种方法,调查了解群众存在的问题和困难,并广泛征求居民群众对推动发展、改善民生的意见建议。

制定科学方案。因地制宜提出了“产业扶持为主,现金扶持为辅”的帮扶原则,选择投入少、见效快、风险小的养殖、种植等技术成熟产业,制定实施科学合理的帮扶方案。

建立长效机制。按年份分阶段制定了详细的帮扶计划,将其落实到每位干部职工头上,并纳入个人年终考核,建立了扶贫帮困的长效机制。

(徐希芳)

从服务组织成长为经营主体 集约土地 30 余万亩

农机合作社转型的“郯城样本”

◆记者 刘慎平 张义国
通讯员 杜娟娟

三秋期间,在郯城县田间地头,各类农用机械来回穿梭,在这背后,是一个个农机合作社统一调配的结果。作为传统农业大县,郯城县农业机械化率达到 86.5%,全县农机总动力达 87.59 万千瓦,专业农机合作社 46 家,为鲁南粮仓的粮食生产保驾护航。

说起农机合作社的好处,郯城县马头镇小码头村的梁茂说:“以前收水稻,打个电话给合作社,他们就派收割机来了,省时又省力。现在,跟合作社签订了托管合同,人在外地,地里的活儿也不怕耽误,比原来更省心。”梁茂选择了“季托型”土地托管。

在农业机械化发展中,农机合作社如雨春笋,实现了“量增”,有了量的变化,如何实现质的提升?郯城县农机合作社不断探索,从当初只提供农业机械服务,到现在农田经营管理,实现了由服务型组织到经营主体的华丽转型。

服务模式转型

在过去农机合作社农忙时将各类农机集合起来,统一调配联系业务,合作社表现出的是服务功能,而这种服务功能并不能完全满足农民和土地的需求。

农机合作社具有规模化和产业化优势,不仅成为农机部门联系农民的桥梁和纽带,更是农机新机具、新技术推广的重要载体

“这种方式,没有实现农用机械利用的最大化,是一种浪费。”郯城县有新农机合作社理事长杨友爱这样说。

为了改善这一现象,郯城县在农机合作社服务模式上探索出了“土地入股”和“土地托管型”的经营模式。合作社以经营主体的身份面对农户,进入市场。“土地入股”型以农作物种植为主,既想省心又想获得较好收益的农民带地折股入社,作为股东参与农机合作社收益分配。土地规模化经营后,合作社根据生产要求改造建设高标准农田,推广先进适用农业新工艺,为合作社带来良好收益。“土地托管”型主要是针对外出打工和劳力不足的家庭,土地交给农机合作社托管,农户可根据自家情况选择“全托型”、“季托型”或者“半托型”。合作社实行从种到收全程管理和服务,将农民的主要劳动力从土地中解脱出来。目前这个具有 30 多万亩土地实行了土地托管。

通过土地入社和托管,促进了土地集约,为规模化经营和集约化生产创造了条件。2009 年,育新农机合作社注册了“爱友”牌商标,并通过了农业部绿色食品使用标志专家组验收。同时,通过收购、加工和销售社员及托管土地上的优质大米,实现了优质优价,增产增收,壮大了合作社的经济实力。

农户收益有保障

把土地、农机交给农机合作社,农民收入有保障吗?这是很多农户担心的问题。

对于收益的分配,郯城县探索出了农户和合作社“双赢”的模式。郯城县恒丰农机合作社社长高伟说:“相比于农民把土地承包出去,一次性收取租金,实行‘土地入股’农民参与年底分红;农户的利益将得到最大程度的保障。”实行土地入社和托管后,农民把主要劳动力从土地中解脱出来,外出务工或从事第三产业,又增加了收入。

以“土地入股”为例,收益分配主要有 3 种方式:一是直接分红型。合作社将当年全部收益 30%-40%留作发展基金,其余 60%-70%按照持股比例直接分配到户。二是保底收益金型。即以土地入社为成员,合作社按照每亩每年 700 元或 400 斤小麦、200 斤水稻的标准先支付给社员作为保底收益,年底再根据合作社经营情况结清本年度账目,将盈余的 60%作为红利分给社员,其余 40%作为公积金和公益金用于今后发展。三是“工资报酬”型。农机合作社将懂技术、会维修、善管理的人员吸收为固定人员,实行工资报酬。其他人员按“计件”工资制,多劳多得。郯城县恒丰合作社

目前实行的就是这一模式。

降低生产成本,提高收益率是合作社经营发展的利器。在郯城育新农机合作社,有这样一组数据:合作社集约化生产每亩可以降低水稻成本 245 元,产量提高 100 多公斤。今年,育新合作社共落实工厂化集中水稻育秧 30 亩,能满足 3000 多亩生产用秧。与传统育秧相比,亩节约成本 240 多元,总计节省成本 120 多万元。在一降一升中,农户的收益得到保障。据测算,农机入社,比单个成员分散经营增加收入 20%-30%。

规模效益显著

2012 年郯城县育新农机合作社和舜耕农机合作社承担了山东省农业机械化创新项目——水稻插秧机械化,并取得了每亩增产 30.7 公斤的显著效益。育新农机合作社更是被评为“全国农民专业合作社示范社”,成为临沂市唯一上榜的农机专业合作社。农机合作社转型的社会效益也显现出来。

农机合作社具有规模化和产业化优势,不仅成为农机部门联系农民的桥梁和纽带,更是农机新机具、新技术推广的重要载体。实施农机补贴政策以来,这个县先后补贴农机合作社 1500 万元。此外,促进土地集约,也成为农机合作社的一大贡献。这个县积极引导农民在不改变土地承包经营权的前提下,通过家庭农场、承包、托管、带地入社股份合作等形式集约土地。目前,该县农机合作社已通过各种形式集约土地 30 余万亩,最大限度提高了劳动生产率、资源利用率和土地产出率。

焦点新闻
信用无价 合作真诚
山东临沂兰山农村合作银行
客服热线:0539-8221512 8221601

图片新闻



授信 14 亿

8日,临商银行在平邑县举行培植重点骨干企业暨捐赠助学签约仪式。现场对平邑县重点骨干企业公开集中授信 14 亿元,向平邑县捐赠助学金 20 万元以及价值 36 万余元的电教设备。(张义国 李会利)

红都巡览

国网沂南县供电公司 开展冬季安全大检查

导报讯 (记者 邱悦 通讯员 陈庆利) 7 日,国网沂南县供电公司拉开了冬季安全大检查的序幕。此次安全大检查共分 3 个阶段进行,第一阶段为检查阶段,第二阶段为消缺整改阶段,第三阶段为复查阶段,整个检查将于 11 月 29 日结束。

该公司 14 个供电所提出了“五查五验收”的检查验收标准,确保整个检查取得成效。查安全生产第一责任人,检验安全生产是否真正落实到位。查思想,检验人员是否重视安全工作,员工是否牢固树立“安全第一,预防为主,综合治理”的思想。查管理,检验安全管理是否科学,管理程序是否规范,各种预防措施是否完善。查制度,检验安全生产制度是否得到有效执行。查隐患,检验安全生产是否注重事前预防,防止事故的措施、方案是否建立。

罗庄农信联社 暗访制度促服务提升



导报讯 (记者 张义国 通讯员 吴绍良 谭伟) 为进一步提高临柜人员服务意识和水平,罗庄农信联社专门聘请第三方调查公司对辖区网点实施暗访调查,并把检查作为一项长期工作来抓。从网点服务环境、服务制度与规范、信息公示、业务处理效率、人员配备与精神风貌等几个方面对网点进行综合检查考核。

临沂批发城工商分局 强化取暖产品市场监管

导报讯 近日,临沂批发城工商分局开展了为期一周的冬季取暖用品市场专项执法检查。此次专项检查主要以商城范围内的家电专业市场、超市、学校周边、城乡接合部的家用电器商店和小杂货店为重点场所,以消费者使用较多的电暖气、电热毯、电炉、暖风机、电热水壶、取暖器等小家电为重点商品。

共出动执法人员 160 余人次,检查各类市场和取暖用品经营户 200 余家,对无法提供进货凭证和合法来源的 10 余个批次取暖产品实施了责令下架。(李庆华)

沂南县国税局 落实优惠政策 贴心服务企业

今年以来,沂南县国税局采取多项措施助力企业发展,积极落实企业税收优惠政策。1-10 月份,共办理出口退税 6265 万元,办理福利企业退税 792.64 万元,有力地促进了该县外向型经济的发展,办理高新技术企业减免税额 113.53 万元,积极鼓励企业研发新产品、新技术,推动了澳柯玛新能源电动车等一大批高新技术企业的发展。

贴心服务企业

该局充分利用新办纳税人辅导日、网站、办税公开栏等方式进行集体辅导,利用短信、到户巡查、征收方式鉴定等机会进行一对一、面对面的辅导。目前,累计辅导纳税人 360 余人次,及时准确地把各项税收优惠政策提醒和告知纳税人,纳税人在办理税务事项时,可随时咨询各项税收优惠政策。

编发印制了税收优惠备案操作指南,利用新办业户培训、企业所得税汇算清缴培训以及日常监控巡查等方式,辅导企业准确核算。

该局还加强跟踪问效,建立政策反馈机制,对税收政策落实情况进行调查摸底,及时了解和解决企业在政策执行中遇到的问题。同时为确保政策全面落实到位,将优惠政策的兑现情况列为年度税收执法检查的重要内容,切实保障纳税人的合法利益,有力地支持了企业的发展。

(赵志华 王文凯)

莒南县地税局 “风味套餐”提升服务水平

近日,为了使纳税人享受到更快捷、更实惠的优质服务,莒南县地税局加强培训,精心组织,为纳税人推出了纳税服务系列“快餐+套餐”,进一步创新服务形式,提升纳税服务水平。

一是“小班服务餐”。针对新办企业财务人员政策不熟悉、办税不熟练的问题,该局在办税服务厅开展纳税人“小班化”教学。选拔纳税服务岗位业务骨干坐班办税服务厅咨询辅导区,分门别类开展一对一、面对面的“把脉式”辅导服务,对纳税人涉税疑难问题

提供有针对性的辅导,尽快让企业办税人员能够独立处理纳税申报,真诚为纳税人排忧解难。

二是“自助服务餐”。为纳税人不同需求提供选择范围,定期更新一次办税公开栏内容,备足宣传资料,开辟“专柜”,为纳税人免费赠阅税收宣传资料;印发“纳税服务联系卡”,在卡上注明税收管理员的姓名、联系电话、服务范围等信息,提供预约服务项目,扩大服务深度。

三是“优惠风味餐”。对重点税源企业纳税人、财务力量较强的纳税单位,相

互探讨帮助解读最新税收财务政策,利用税收优惠政策引导企业调整产业结构等深层次服务,助推企业发展。对新政策与财务规定有差异之处进行交流探讨,及时请示上级局给予指导明确。对存在的风险点进行收集、整理、分析,采取针对性措施提前介入,避免企业申报纳税政策风险。据统计,截至 10 月下旬,该局纳税辅导过程中帮助纳税人分析、规避风险点 200 余条,避免罚款近 50 万元。

四是“短信服务餐”。充分利用短信服务平台,开展新税收政策宣传,适时提醒纳税人及时办理各项涉税事宜,在申报期末给予纳税人友情提示,使纳税人及时获取税务信息,最大限度减少涉税风险。(朱孟超)

中行临沂分行全力助推中小企业发展

今年以来,中行临沂分行认真贯彻临沂市政府支持中小企业发展方针政策,创新发展思路、转型增长方式,依托审批流程优化、金融产品创新、专业服务提升,以“四比四看”活动为抓手,以支持科技型、创新型中小企业为重点,以服务本地经济发展为己任,通过全方位、立体化金融服务,全力助推中小企业发展壮大。

复制新模式审批流程,解决中小企业信贷周期长、流程繁琐困难。针对中小企业规模、经营以及资金需求特点,该行全面复制中小企业新模式审批流程,在辖内机构推广适用。相比原模式,新模式审批流程审批速度更加快速,流程更加简捷:一是简政放权,设立信用审查主审员专岗,授信材料直接上报省行审批人审批,极大提高了审批效率;二是精简信贷材料,简化年审流程,尽一切可能减轻企业信贷负担;三是进一步明确服务人员岗位职责,实施包片负责制,提高服务企业精细化程度;四是审批政策更加灵活,产品项下授信方案更加丰富多样。

加快产品创新管理,解决中小

企业融资选择方案单一困难。该行定期深入企业调研,通过行业分析、企业负责人座谈、融资担保解决方案商讨等方式,加快产品创新管理,为企业提供更多元化、可供选择融资方案。尤其是针对中小企业担保能力弱特点,该行创新开发产品服务方案,着力解决企业“担保难”导致的“融资难”问题。

搭建政府增信平台,率先推出“税融通宝”业务。该行依据地区实际,加强与地方政府的沟通互动,积极通过助保金池的形式,搭建促进中小企业助保金贷款业务平台,共同推出“税融通宝”贷款业务。

挖掘供应链融资潜力,持续拓展“易贷通宝”业务。该行基于企业真实贸易背景,固定资产少、缺少抵押物的特点,通过责任捆绑,将核心企业信用融入上下游企业购销行为,为上下游中小企业提供综合授信,促进与付款人建立长期战略协同关系,实现物流、资金流和信息流的结合,降低供应链融资的成本和风险。

创新中小企业评价方法,推广“易信通宝”产品。“易信通宝”业务注重对企业及企业主的信用累

积,强化现金流覆盖,采用评分卡对企业及企业主信用、还款能力和交易行为三方面内容进行评价,改变了银行以往只注重抵押质和法人担保的风控方法,以客户持续有效的结算量、日均金融资产为依据,重点把握企业经营行为与账户行为之间的关系,确定客户授信的可行性和风险控制的有效性。该产品以客户持续有效的结算量、日均金融资产为依据,创新采用“预授信”方式,有利于降低业务风险与营销成本,提高对中小企业客户的服务能力。

此外,该行积极探索质押类融资产品叙做模式,推出“家用电器质押融资”业务、“酒贷通宝”业务等,探索服务中小企业新方式。

加快业务流程优化升级,为中小企业提供更优金融服务。在当地政府有关部门的大力支持下,该行以中小企业新模式授信审批政策为依托,结合中国银行国际结算优势业务以及全体系产品结构,为中小企业提供全方位金融服务。尤其是今年以来,该行持续提升优质服务水平,着力打造服务型网点,提高客户满意度。

(李永成)