

德州中行 投放首笔银团贷款

导报讯 6月26日上午,由中行德州分行牵头,与工行德州分行、德州市公路管理局在山东金鲁班集团有限公司3楼会议室共同举办了“德商高速德州(冀鲁界)至夏津段项目22.8亿元银团贷款”签约仪式。作为该笔银团贷款牵头金融机构,6月30日,德州中行为德州市公路管理局发放了首笔2亿元项目贷款,标志着德商高速德州(冀鲁界)至夏津段项目22.8亿元银团贷款已全面进入实施阶段。

近年来,德州中行以服务地方经济为己任,积极创新服务方式,全力扶植地方经济发展。此次银团贷款,是该行成立以来投放的首笔银团贷款,也是该行认真贯彻国家宏观金融政策,全力支持德州区域经济发展的创新举措,更是德州市银政合作、银企合作、银银合作的又一成功典范,将为政、银、企实现三方共赢,助力幸福德州建设起到积极的推动作用。(李明远)

德州农行 金融服务再上新台阶

导报讯 今年以来,农行德州分行把代收交警罚款业务作为履行社会责任、优化金融服务、防控声誉风险、提升社会形象的工作来抓,加强员工管理,积极引导客户,强化服务考核,取得较好成效。继被评为“山东省第九届消费者满意单位”之后,近日,该行又荣获“德州市首届银行业消费者满意单位”称号。

在代收交警罚款业务工作中,德州农行积极做好业务宣传和客户引导工作。在因休息日代收系统关闭、系统升级或其它客观因素而无法进行代收的情况下,该行充分发挥营业大厅滚动字幕、宣传栏、大堂经理等媒介,将无法代收的情况通过滚动字幕、张贴宣传通知、大堂经理当面告知等方式,提前将无法代收的原因告知客户,预先争取客户谅解。

针对代收交警罚款业务成为政府和社会公众关注的问题,德州农行制定严格的奖惩措施,对柜台业务忙碌或其它不当地理由而拒收客户缴费的现象,给予当事人通报批评、经济处罚等处理,对引起12345市民热线投诉或银行监管部门提示的,给予当事人纪律处分,扣减所在网点文明服务考核绩效,起到警示所有员工的作用。

金融视窗 立足城乡 服务大众 德州农信 服务电话:400-88-96668 (尹延刚)

“科金产”深度融合催生“乐陵现象”

260个专利产品揽百亿订单

记者 谢卫振 通讯员 贾鹏

今年5月,在潍坊市举办的2014中国(潍坊)门窗幕墙展览会上,一款能在大风、降雨、阴天情况下自动完成无人关窗的智能门窗,引起60多家房地产巨头的关注,当场接单3000万元。

“我们把传统五金与电子信息技术进行嫁接,以实现复杂的功能,包括雨感、烟感、二氧化碳检测以及门窗自动开启、关闭,该技术填补了国内空白,达到国际先进水平。”国强五金科技有限公司总经理李敬芳告诉记者。

国强五金的发展历程,验证了金融、科技与产业融合的“魔力”。“实践证明,产业竞争力、科技驱动力和资本推动力三力‘拧成一股绳’,将大大提升企业、产业发展水平。”乐陵市委书记郭宏达说。

乐陵市以开展金融产业大会、金融大讲堂、重点企业战略发展融资对接、新建企业项目融资

乐陵市每年拿出1亿多元创新扶持资金,安排500万元创新奖励基金,重奖创建省级以上科技平台和获得科技创新成果的企业和个人

对接平台,瞄准“高精尖”,培育“新引擎”,加快科技和金融的深度融合,大力培植高端高质高效产业集群,推动全市工业经济大提升。

该市通过政策吸引,在原有市、县两级奖励80万元的基础上,市财政出资4000万元设立两项专项基金,鼓励企业“新三板”挂牌,其中,1000万元用于企业在“新三板”正式挂牌后的资金奖励;3000万元用于筹备“新三板”挂牌的企业在股份制改造、完善手续等方面的支持。

该市重点促进科技成长型企业通过私募、挂牌、股权并购等方式直接融资,目前,100家投融资

机构已和乐陵企业开展资本合作,累计融资额160多亿元。一季度,该市通过与深创投、省“黄三角”产业投资基金、青岛汇丰海富基金合作,设立3只各2亿元的政府引导基金,通过私募、股权投资、城投公司等方式直接融资7.6亿元。

乐陵市瞄准高精尖,放大体育、五金装备制造、农副产品(食品)深加工等七大产业优势和科技优势,大力培育和扶持泰山、金麒麟、希森、飞达等10家骨干科技创新企业和北京嘉寓、上海联孚、燕陵科技、百枣纲目等10个重点科技创新项目,全市每年拿出1亿多元创新扶持资金,安排

500万元创新奖励基金,重奖创建省级以上科技平台和获得科技创新成果的企业和个人。

政府“有形之手”创造了科技创新的“乐陵现象”。“目前,全市年科技投入10亿多元,38家企业与89家科研院所签订研发契约,引进18名院士和外籍专家,建成14个省级、4个国家级研发机构,10家科技型龙头企业承担或参与了63项国家标准和行业标准的制定,累计完成国家和省重点科研项目72项,创新开发出260个专利产品,这些新产品为乐陵工业经济不断创造出新的增长点。”乐陵市市长曲锋介绍说,今年一季度,该市工业总产值167.7亿元,增幅达16.85%,260个新产品共揽下110多亿元订单。

要聞瞭望 联通3G 精彩在沃 中国联通德州分公司 客服热线:10010

图片新闻



健步迎“七一”

德州建行日前举办了“迎‘七一’员工健步走”活动,城区500多名员工参与,此举在丰富员工业余生活的同时,展示了建行员工团结和谐、敢于拼搏、敢于争先的精神风貌。(季宁)

太阳城事 Tai yang cheng shi

德州工行网贷通 解小微企业“燃眉之急”

导报讯 近年来,德州工行深耕小微企业金融市场,针对目前传统信贷产品无法完全满足小微企业客户多样化、个性化融资需求的实际,不断创新中小企业融资产品,实现了网贷通业务的突破性发展。截至今年5月17日,该行小企业“网贷通”余额已近22亿元,当年新增近3亿元,业务不良率始终保持在零,呈现出强劲的发展势头。(宋开峰)

夏津联社 助力家庭农场发展

导报讯 今年以来,夏津农信联社加大对“家庭农场”这一新型生产经营主体信贷支持力度,针对辖区内新兴“家庭农场”的产业特色、种植模式、资金需求特点,率先创新推出“家庭农场”贷款,对农机专业户购置机具和经营性资金需求可试点农机具抵押,在风险可控的前提下探索土地经营权抵押。截至目前,县农村信用联社共扶持680多个“家庭农场”,扶持资金达到4280万元。(徐明明)

临邑县国税局 为企业减负增效

导报讯 今年以来,临邑县国税局不断创新载体,拓宽服务渠道,因地制宜、分门别类、有针对性地开展政策宣传、辅导和培训,对于重点税源,实行了领导包抓责任制,开展一对一政策辅导宣传,上门为纳税人排忧解难;对于中小税源,采取召开会议、电话辅导、QQ在线等多种方式,为其答疑解惑。通过开展形式多样的服务,满足了不同层次纳税人的需求,提高了办税效率,营造了良好的投资环境,支持了企业发展。(志强 王龙 修东)

武城农信社:打造全民创业“首选银行”



山东省农村信用社联合社德州办事处副主任邓兆卫(前排左一)在武城农信社理事长李友山(前排右一)的陪同下到企业调研

据统计,武城县鲁权屯镇拥有户数7.2万,其中民营经济从业人员达3万人,民营经济组织达1000余家,个体工商户3135户。去年,全镇民营经济累计完成增加值45亿元,占全县GDP比重达30%,上缴税金1.17亿元,占该镇财政收入比重达90%。

一个三线小镇,没有地理优势、没有人才优势、没有资源优势,民营经济却如此繁荣兴旺,连年蝉联德州市十强乡镇,被评为山东省民营经济先进乡镇。在这背后究竟有着怎样的注解?

其实,这是一道不难解答的论证题。有这样一组数字:截至今年5月末,武城农信社贷款余额26.5亿元,占全县信贷资金的36%。其中,鲁权屯信用社的贷款余额1.8亿元,仅今年前5个月就投放3500万元,其中,中、小微企业贷款1490万元,个体工商户贷款1530万元……

顺势而为: 因势而谋、应势而动

气势宏伟的厂房、车间机声隆隆、

工人们热火朝天进行生产……走进山东晨峰空调科技有限公司,能处处感受到只争朝夕、加快发展的火热场面,该公司总经理张传鲁激动地说:“能有今天的成就,一靠努力,二是运气,最关键是有咱信用社的支持。”

上世纪70年代,鲁权屯镇玻璃钢产业迅速兴起,一些“能人”嗅到了商机,外出跑业务,回家建工厂,成为“先富者”。镇政府实施“玻璃钢一带带动战略”,越来越多的人加入了创业队伍,产品加工、工地包工、经营原材料等一系列的配套产业风生水起。

张传鲁就是创业大军中的一员,在创业浪潮的驱动下,他和妻子开起了“家庭作坊”,凭借着吃苦耐劳、灵活能干的精神,生意越做越好,但问题随之而来,优质的业务员对家庭作坊的产品质量、售后服务及商家信誉都持怀疑态度,张传鲁的小店很难接到“大单”生意,接到的都是技术复杂、利润较低、正规厂家不愿意干的小订单。张传鲁一直等待时间成熟之后,成立一家正规的工厂……厂房、生产线、劳动力、技术先后有了着落,但流动资金所

剩无几,后期大量的生产投入尚无着落。张传鲁跑遍了辖内所有的金融机构,却因公司尚未起步,风险较大,遭到多家金融机构的拒绝,关键时刻,张传鲁获得鲁权屯信用社提供的10万元贷款,解决了难题。

有了信用社做“靠山”,张传鲁规模化的生产资金有了保障。如今,张传鲁的公司从最初制作生产玻璃钢制品的小企业,发展为涉足中央空调、通风及玻璃钢产品研发、设计领域的现代化企业集团。

张秀梅是武城农信社资金扶持壮大的又一典型案例。张秀梅在农信社申请10万元的小额妇女创业贷款,在这笔免息贷款的支持下,从事零件、电机等批发零售活动。如今,她利用小额免息资金滚动发展,产品种类越来越全、零售规模越做越大、效益越来越好。

“全民创业热情高,农信社因势利导配套投入资金支持,就会达到‘四两拨千斤’的效果。”武城农信社理事长李友山说,针对创业热潮,农信社顺势而为,责无旁贷支持全民创业,重点培植、优先放贷,打造全国第一创业之乡。

积极作为: 紧中求活、难中求进

近年来,国家实行从紧的货币政策,信用社面临着新的挑战——既要严格执行国家政策,又要增加有效信贷投入,助力全民创业,钱从何来?

武城农信社在从紧政策中积极作为,向内挖潜,盘活可用资金,最大限度增加信贷投放量。一是加强资金组织工作。将存款任务进行层层分解,考核到人,充分调动员工人脉资源,同时提高存款奖励力度,增强全员揽存动力。截至今年5月末,新增存款4.9亿元;二是“控新增压不良”,采取现金清收一批、资产保全一批、依法起诉一批、打包处置一批等办法,累计清收盘活不良贷款1780万元。三是争取投入,确保支持地方经济发展力度不减。该社积极与县人民银行沟通协调,申请支农再贷款1.7亿元,在确保支农效果的同时,留足支持创业的资金。

创业过程中的诸多不确定性,企业前景难以预测,且创业初期财务处理不规范,风险高、财务状况难考证,成为创业者申请贷款路上几乎不可逾越的障碍,如何破解创业者贷款申请难题?

武城农信社“难中求进”,开创“两看两不看”风险识别法。一是不看现状看前景,以创业者从事的行业及个人诚信、能力等综合素质作为重要的评判标准,来判断企业生存能力与发展潜力;二是不看报表看原始。创业初期及中小型企业一般没有正规的财务报表,主要通过查看发票和进、发货单及原材料购置、领用等流水账目等一些原始的记录,掌握真实的财务状况。

尽力而为: 立足实际、真抓实干 越来越多的创业者,为经济发展注入新的活力,激活了当地的二、三产业。当地政府给予创业者政策扶持,并号召金融机构加大创业资金投入力度。在政府明确政策导向后,武城农信社立足实际,从建立完善经营体制和管理机制入手,构筑信贷“绿色通道”,为众多创业者提供快捷便利的信贷服务。该社在贷款审批办理中力行“精简”原则,对于创业者的贷款申请,一律实



武城农信社工作人员到企业回访