



上半年我市固定资产投资运行平稳

本报讯 戴紫琪 记者陈建报道:8月12日,记者从市统计局获悉,今年上半年,我市坚持项目为王理念,把重大项目建设作为发展的“压舱石”,大力实施“项目大会战”,为全市高质量发展、跨越式赶超增添动能,实现上半年“双过半”的目标,上半年全市固定资产投资同比增长10.2%,固定资产投资始终保持平稳健康发展。

第二产业拉动明显,民间投资活力不减。上半年,全市第一产业投资同比下降2.9%,降幅比上月收窄0.7个百分点;第二产业投资同比增长13.7%,增速高于全市水平3.5个百分点,对全市投资的贡献率为72.4%,拉动投资增长7.4个百分点,其中,电力、热力、燃气及水生产和供应业投资增长64.5%,纺织业投资增长18.5%;第三产业投资同比增长6.4%,全市三次产业比重为1.5:55.5:43.0。

上半年,上饶市民间投资同比增长9.2%,占全部投资比重达65.9%,拉动投资增长6.1个百分点;从企业类型看,有限责任公司、股份有限公司、私营企业投资活跃,分别增长14.6%、96.3%、3.8%。从产业看,第二、三产业民间投资是主力军,占全部民间投资比重分别为73.5%、24.9%。从行业看,民间投资主要集中在制造业及电力、热力、燃气及水的生产和供应业,分别增长23.9%、17.3%,占全部民间投资比重达72.6%。

制造业投资稳定发力,工业技改增势良好。上半年,工业投资同比增长14.4%,高于全市平均增速4.2个百分点,占全部投资比重55.5%,拉动全市投资增长7.7个百分点,为全市高质量发展注入强劲动能,其中制造业投资同比增长12.8%,增速比全部投资高2.6个百分点,拉动全部投资增长6.3个百分点。其中,家具制造业投资增长45.8%,计算机、通信和其他电子设备制造业投资增长26.0%,电气机械及器材制造业投资增长25.3%。

上半年,全市工业技改投资增长38.1%,比去年同期提高2.3个百分点,占工业投资的比重为38.4%,对工业投资增长的贡献率达到84.3%。

重大项目加快推进,奋力跑出建设“加速度”。上半年,全市新增入库项目230个,其中亿元以上项目44个,十亿元以上项目5个。德兴中草药产业园建设项目(计划总投资17.3亿元)、玉山年产10万吨差别化锦纶长丝及3500万件时尚内衣项目(计划总投资18.5亿元)、经开区马鞍山新兴产业园建设项目(计划总投资18.6亿元)等重大项目入库为全市投资高质量发展增添动力。1-6月,全市施工项目个数为2121个,同比增长32.1%,施工项目完成投资同比增长12.1%。

今年以来,上饶市创新精准招商、产业链招商方式,围绕光伏新能源产业、汽车产业、新材料产业、文旅产业、数字经济、现代农业等开展延链、补链、强链,加大引强工作取得重大突破,产业集群竞争力不断提升。截至目前,全市已签约“5020”项目43个,签约总额1632.28亿元,其中,百亿级项目7个,当年可试产或投产3个。

基础设施投资持续回升,补短板成效显著。上半年,全市基础设施投资增速同比增长20.1%,增速比去年同期提高了4.7个百分点,比1-5月、一季度分别加快4.4个、1.4个百分点。其中,亿元以上基础设施项目增长16.8%,5亿元以上增长11.2%。分行业看,科学研究和技术服务业、水利管理业对基础设施投资增长贡献明显,分别拉动基础设施投资增长5.9个、23.5个百分点。

“多、快、好、省” 铅山农商银行致力优化营商环境

朱蒙娜 本报记者 陈建



鸟瞰河口古镇 张剑翔摄

近年来,铅山农商银行把优化营商环境作为工作的重中之重,积极履行社会责任,不断改善和深化金融服务手段;“多快好省”四架马车齐头并进,切实解决小微企业融资难、融资贵等问题,助力当地县域内经济发展。

多 创新金融产品

该行坚守“支农支小”的发展路径,结合中小微企业、个体工商户贷款“短、频、快、急”的特点,对现有信贷产品不断进行优化和创新。针对不同客户群体的经营周期和资金需求等特点,推出多元化金融服务产品,实现了客户信贷需求的“私人订制”。同时加大金融科技运用,以惠农网贷、居民网贷和财园个商E贷等6款线上贷款产品为主要抓手,实现贷款“秒批秒贷”,提高了信贷服务的精准性和灵活性。截至7月末,累计发放线上贷款3627户,贷款金额2.38亿元。

快 简化业务流程

该行深入贯彻“放管服”行政改革精神,落实“最多跑一次”要求,进一步优化金融服务,通过移动营销系统移动办公、上门服务,为小微企业缩短融资时限,切实提高办贷效率。在不断优化贷款流程、简化文本的基

础上,首次推出了首问责任制、限时办结制,力争一次性告知和限时完成贷款尽职调查、资料收集、文本签订、授信审批等环节,为实体经济提供更快更优的输血速度。家住武夷山镇王村村茶叶种植户邱先生长年在外务工,近年来响应家乡号召返乡创业,便毅然决定回乡创业。依托于武夷山镇的自然环境条件,其萌生了种植茶叶的想法,可启动资金却成了创业路上的拦路虎。铅山农商银行武夷山支行的客户经理在开展整村授信走访过程中,了解到其难题后,用最短的时间迅速为其办理了15万元的创业贷款,助力其发展了42亩的茶叶种植基地。“铅山农商银行办贷快捷、服务热情,有好几次因为赶上时节要忙着种植,工作人员便主动上门为我办理,没到两天贷款就批下来了,真是太贴心了。”邱先生对武夷山支行的服务赞不绝口。

好 优化服务场景

该行积极优化网点功能,加快厅堂转型,丰富产品服务手段,畅通线上渠道,推动网点由传统交易结算型向营销服务型转变,让金融服务更加智能化、轻型化、专业化、特色化,不断满足客户多样化的金融服务需求。同时,充分发挥人缘、地缘优势,不断下沉服务重心,延伸服务触角,安排专职工作人员,结合

“深度四扫”、整村推进等活动,重点宣传普惠金融政策、信贷产品、金融知识等,为小微企业送资金、送知识、送项目。截至7月末,累计在村组微信群推送宣传信息1万余次,发起外呼平台营销宣传5次,涉及客户8万余户。

省 减少各项费用

该行严格落实小微企业、个体工商户支付结算减费让利政策,并进一步加强政策宣传。在确保抵押物评估价值的合理性,简化抵押物评估手续,提高信贷业务效率,同时为企业办理无还本续贷业务,缓解企业压力,降低企业融资成本。截至7月末,单此延本一项,为小微企业节约成本约186万元。该行积极推广“财园通”“惠农通”“创业担保贷”等政策性信贷产品加以支持,以实惠低利率贷款产品支持农产品加工企业,真正做到减费让利,让企业享受优惠红利。截至7月末,累计发放政策性信贷产品2.85亿元。

铅山农商银行党委书记、董事长秦焱表示,该行将继续将优化营商环境作为服务民营小微企业、支持实体经济发展的总抓手,以“增量、降价、提质、扩面”为轴心,不断强化金融服务,扩大金融供给,提高服务效率,为企业发展保驾护航,助力县域经济高质量发展。

金融活水助企纾困



近年来,横峰农商银行持续加大对县域企业的支持力度,并在贷款利率、审查周期等方面给予支持,争作企业脱困的“及时雨”,为普惠小微企业不断注入金融活水。“1000多万元的贷款资金到账,给我们企业送来了及时雨,不仅盘活了库存,也让我们对未来的发展更有信心和底气。”江西美升新材料有限公司负责人诚恳地说道。据了解,该公司是一家专注改性工程塑料生产与研发企业,在横峰农商银行组织员工进园区入企业,对中小微企业近期原材料采购、生产规模、产品销售进行实地考察时,充分了解了该企业的金融服务需求,制定了专户政策,在信贷资金、电票业务上给予支持,截止当前,横峰农商银行为该企业提供信贷支持1400万元。

朱翔琛 曾文旭 摄影报道

农发行玉山支行

积极推进运营集约化改革

本报讯 自实施运营集约化改革以来,农发行玉山支行严格按照“运营全国大集中系统”上线后的管理要求,紧紧围绕今年运营管理工作重点,强细则、细分工、夯实业、务基础,促进运营规范化、可持续管理,以更高的柜面服务质效服务支行高质量发展和支农资金筹集工作。

立足“深”字,凝聚思想共识。该行主动提升站位,着力画好上下、内外“同心圆”。建立有效的学习培训机制,充分利用集中学习、业务骨干传帮带的各种形式,从现代化银行建设角度,解读运营集约化改革重大意义,切实增强员工使命感。主管行长每周举行学习例会,总结、部署工作分析讨论业务,提高柜面人员业务素质和工作能力,提升运营工作效率和服务质量。(陆佳丽)

突出“专”字,建设攻坚“强军”,突出重点抓管理。针对自身账户管理、内部户使用等业务方面存在理解不足的问题,采取全面自查,重点纠错等方式促进质效提升,进一步夯实业务基础。坚持学习“运营全国大集中系统”操作规程,着重于柜面日常业务的熟练操作和报表上报的准确性,有效防堵业务差错。强化运营问题管理,梳理历史频发问题环节,制度有效针对措施,责任落实到人,坚持督导跟进,形成问题管理长效闭环管理机制。

农发行玉山支行负责人表示,该行下一步将认真落实总行“四大工程”“八项改革”部署要求,加强运营条线专业队伍建设,进一步提升集中运营管理水平,助力全行高质量发展。

玉山农商银行

召开服务乡村振兴座谈会

本报讯 近日,为进一步做好金融服务乡村振兴工作,真正从思想认识上突破业务瓶颈、化解发展难题,切实增强玉山农商银行高质量跨越式发展的信心和动力,玉山农商银行紧扣“服务乡村振兴”主题,围绕“全面推进乡村振兴背景下农村金融客户群体特征及产品服务创新实践”和“结合当地实际,如何强化乡村振兴项目服务对接,提升乡村振兴金融服务水平”两个议题召开座谈会。领导班子、各网点负责人、相关业务条线部门负责人30余人参加会议。

座谈会上,各网点负责人结合工作实际,谈对金融服务乡村振兴工作的思路想法,工作中遇到的困难和问题,并围绕信贷投放、产品创新、流程

优化、对接推进等方面提出许多宝贵的建议和措施。座谈会气氛热烈,大家敞开心扉,讲问题谈方法,提建议说创意,对进一步提升工作质效有现实意义。

玉山农商银行相关负责人表示,该行既要加快投放,立足支农支小定位,加强优势信贷产品的推广运用,提升贷款储备能力。还要因地制宜拓宽渠道,全力对接新型农业经营主体和产业带头人,开展客户经理每日量化考核,加快推进客户数实现三年翻番。同时提升工作执行落实力,以狠抓落实主题组织生活会为契机巩固作风建设,提高办贷效率,提高客户服务质效。(蒋玲昕)

金资讯

中国农业银行上饶分行协办

九江银行婺源支行

网点服务无障碍 爱心窗口暖人心

本报讯 记者陈建报道:近日,家住婺源县东福小区的失语人士刘大姐来到该行办理定期存款业务,党员先锋岗员工顺利通过手语和刘大姐进行了沟通,详细向她介绍了产品的特性,并全程引导她在专为残障人士开设的“红色爱心窗口”顺利地办理好业务。

一条无障碍通道、一个爱心窗口、一套手语服务、一台公

示求助电脑、一个爱心专座、一个爱心医药箱……这是九江银行婺源支行网点“我为群众办实事”针对适老助残服务的“六个一”标准配备要求。据了解,该行本着“人性化服务”的原则,通过一系列“适老助残”举措,向业务办理不便的老弱病残的客户提供“特事特办”服务,保障特殊群体客户都能享受到平等的金融服务。

德兴农商银行

完善营销模式 创新金融服务

本报讯 王睿雯 记者陈建报道:为更好服务乡村振兴,支持地方经济发展、拓展优质客户,德兴农商银行探索创新营销模式,释放一批柜面人员组建普惠金融服务中心营销专班,重点围绕存款、电子银行等业务加大营销力度,提高服务质效,掀起全行营销热潮。

成立专班,扩大宣传。德兴农商银行在成立普惠金融服务中心营销专班模式下,创建营销小分队,采取线上+线下宣传模式外,还采取走进社区、走进企业等方式,有效提高客户的覆盖面;立足产品,找准切入点。通过对客户群体的划分,制定精准的服务产品,并围绕客户的需求,积极推介手机银行、网上银行、商户收单、信贷产品等在

升营销效果与质量;以诚相待,赢得客户。营销小分队成员都是具有自己优势特色的柜面服务人员,通过集体讨论同业中好的工作方法以及需改进的服务细节,结合实际情况,通过设身处地地为客户着想,一次次与客户联系,和客户建立信任与友谊,提升与客户之间的黏性,将优质服务理念内化于心,外化于行,赢得了客户的认可和信任。

据了解,截止到目前,营销小分队获取贷款意向客户15个,期望贷款额度累计400万元,预约存款累计100万元。营销期间,营销小分队及各支行对客户的问题进行面对面、一对一全面解答,拉近客户与银行间的距离,为后续营销工作开展积累客户量。