

提升获得感 拓展“朋友圈”

——写在我市跨境人民币结算规模破百亿元之际

■ 尹腾淑 孙新娜

“今年以来,我们坚持服务实体,加快市场培育,推动跨境人民币业务发展提质增效扩面。”11月21日,中国人民银行聊城市分行党委委员、副行长郑晓敬介绍,截至11月15日,聊城市跨境人民币结算规模已破百亿元,收付总额102.3亿元,同比增长75%;使用跨境人民币结算企业共计498家,其中首办企业129家,业务范围覆盖77个国家和地区。

“政银企”高效联动,凝聚业务推动行动合力

“今年以来,我们围绕部门协同、立足企业实需、聚焦三个重点、压实主体责任,多点发力、多措并举,推动我市跨境人民币业务发展更加稳慎扎实。”郑晓敬说,该行通过与市发展改革委、市国资委、聊城海关等多部门协调联动,推动跨境人民币业务发展列入我市营商环境创

新行动计划,实现多部门数据信息整合利用,切实帮助企业增强本币结算意识,有效规避汇兑损失风险,释放跨境人民币政策效能。

同时,注重政银企对接,通过决策层“面对面”座谈交流、联学共建等方式,促进全市跨境人民币业务快速发展。今年以来,该行领导带队走访重点企业6次,组织召开金融机构跨境人民币工作调度会、座谈会、推进会等,推动全市重点领域、重点企业、重点国家和地区跨境人民币结算实现新突破。数据显示,我市与东盟地区跨境人民币收支同比增长64.3%,与共建“一带一路”国家跨境人民币收支同比增长4.5%。重点国企跨境人民币结算同比增长97.4%,业务总额增速位列全省首位。

“宣讲团”有效互动,挖掘业务增长市场潜力

“我们企业主要出口钢板、钢材类产

品,虽然规模较小,但产品销往亚洲、欧洲及美洲的多国市场,长期以来美元或欧元结算面临汇兑受损风险。今年尝试与哈萨克斯坦客户开展‘首办’跨境人民币业务后,发现能够稳定交易成本,显著降低汇率因素对经营利润的不确定性影响。”山东瑞耐钢铁销售有限公司负责人表示。

今年是山东省跨境人民币业务“首办户”方案实施的第三年,也是我市推动跨境人民币“首办户”攻坚活动的关键一年,人民银行聊城市分行通过系统梳理各类别涉外企业清单,分批次、分类别推送至银行机构,组织聊城市跨境人民币政策宣讲团做好企业走访与政策宣贯。同时通过组织、参与形式多样的宣传活动,持续扩大政策宣传覆盖面。2023年、2024年我市跨境人民币首办企业分别为140家、152家,今年以来又实现新增129家,首办企业数量及业务规模对全市业务量增长的贡献度均在高位。

“便利化”靠前主动,增强业务发展内生动力

此外,人民银行聊城市分行还积极推动跨境人民币便利化业务办理,组织自律机制成员单位共同开展2024年优质企业便利化业务评估,督导机制成员有效落实最新版跨境人民币优质企业便利化政策,持续提升优质企业业务办理便利度,优化企业本币结算体验。

“我们使用跨境人民币对泰国子公司进行资本金增资,业务办理高效顺畅,计划后续对新西兰的建厂项目也改用人民币结算。”乖宝宠物食品集团财务负责人表示。近年来,该行坚持“越诚信越便利”,坚持“政策能用尽用、业务能办尽办、手续能减尽减”的三能三尽原则,加强银行业自律机制政策培训,推动进一步简化业务办理流程,提高单证电子化审核业务比例,辖区跨境金融服务能力和服务水平显著提升。



聊城

举办金融“五篇大文章”竞赛

本报讯(段晨晨)11月26日,中国人民银行聊城市分行联合聊城市总工会、共青团聊城市委举办的聊城市“匠心聚力 实干争先”金融“五篇大文章”助聊发展能力提升竞赛决赛圆满结束。

本次竞赛被纳入2025年全市劳动竞赛清单,是推动金融“五篇大文章”落地见效、助力聊城市经济高质量发展的重要举措。本次竞赛分为初赛和决赛两个阶段,全市38家银行机构积极参与,经过评审,10家银行进入决赛。决赛现场,工商银行聊城分行等10家银行机构代表依次登台,围绕“金融”五篇大文章“全面推进年”和“一行一品牌,一地一突破”行动要求,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融等重点领域,结合战略定位、机制建设、产品创新等内容,通过翔实的数据、生动的案例,全面展示了各银行在服务实体经济、助力地方发展方面的创新做法与显著成效。

经过激烈角逐,本次竞赛最终评选出一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名、优秀组织奖4名。现场,主办方还表彰了15名在推动“五篇大文章”落实中表现突出的先进工作者。

农行聊城茌平支行

精准对接专精特新企业资金需求

本报讯(尹腾淑 刘涉)“由于订单量增加,资金方面遇到了困难,刚好农行客户经理上门走访,为我们发放了‘科捷贷’1000万元,真是太给力了。”11月21日,农行聊城在茌平支行优质高效的服务让山东骏程金属科技有限公司负责人赞不绝口。

该企业是一家集科研开发、设计制造于一体的专业汽车车轮及有色金属锻造领域的专精特新“小巨人”企业,也是制造业单项冠军企业。其主打产品在国内市场上备受青睐,占据国内15%以上份额。近期,随着业务规模的不断扩大,企业计划加大投入,但资金短缺成为了摆在面前的一大难题。

关键时刻,农行聊城茌平支行主动伸出援手,组建专业团队深入调研企业的经营状况、市场前景,为其推荐了“科捷贷”产品。凭借自身科技创新软实力,骏程科技顺利获得了1000万元纯信用贷款额度,从提交申请到资金到账,整个流程仅用时3个工作日。

目前,专精特新中小企业已成为推动产业升级、促进科技创新的重要力量。然而,这类企业在发展进程中,常常遭遇融资难题。近期,农行创新推出的“科捷贷”产品,精准对接专精特新中小企业的资金需求,帮助10多户科技型企业突破了发展瓶颈。

农行东阿县支行

做实政治监督 护航黄河战略

本报讯(于杰)11月25日,笔者从农行东阿县支行获悉,该行纪委立足使命职责,将护航黄河流域生态保护和高质量发展作为重大政治任务,以更加精准、更加主动的监督,推进服务黄河重大国家战略落地落实。

向具体化聚焦,建立黄河战略政治监督清单。该行根据省行实施意见和专项监督工作方案,聚焦支持打造沿黄百里绿色长廊、黄河长安安澜示范带、绿色低碳先行区以及提升黄河流域城镇化和对外开放水平、服务黄河流域乡村振兴战略等重点事项,研究制定监督清单,协同党委做好任务分解,以监督压实责任、督促落实,确保黄河重大国家战略一抓到底、落到实处。向精准化问效,锚定重点项目、重点领域发力破题。该行坚持把政治监督嵌入业务,找准监督的切入点。对照黄河流域生态保护和高质量发展规划涉及东阿项目清单,推动党委压实主体责任,积极做好对接,投放沿黄干线公路提升项目贷款4.35亿元。向常态化做实,推动监督融入日常、抓在经常。坚持把日常监督作为政治监督的重要支撑。该行突出抓好对“一把手”和领导班子监督,依照“一把手”和领导班子监督手册,先后研判会商4次,沟通重点任务落实、廉洁风险、工作作风等情况。

邮储银行临清市支行

500万元贷款赋能轴承科创企业

本报讯(于杰 洪洁)“邮储银行的这笔信用贷款手续简便、放款迅速,特别契合我们轻资产、重研发的科创型企业特点。”11月24日,山东欧冶轴承有限公司负责人表示。近日,邮储银行临清市支行积极响应国家支持科技创新的政策导向,精准对接地方科创企业融资需求,通过“科创企业信用E贷”,向山东欧冶轴承有限公司发放500万元贷款,有效缓解企业流动资金压力,助力其扩大生产、持续开展研发工作。

山东欧冶轴承有限公司作为临清市轴承产业的骨干企业,自2019年成立以来,始终专注于高端轴承的研发、生产与销售,产品广泛应用于冶金、矿山、石油、电力等重要领域。随着业务规模持续扩大,企业在原材料采购和经营场所扩建中面临流动资金短缺的问题。由于缺乏足额抵押物,融资成为制约其发展的关键难题。邮储银行临清市支行了解到企业实际情况后,迅速启动专项服务机制,精准匹配“科创企业信用E贷”,开辟绿色通道,实现无抵押、高效率授信,从对接至放款全程高效顺畅,切实为企业“输血赋能”。

近年来,邮储银行持续深化科创金融服务,围绕高新技术企业、专精特新等客群打造专属信贷产品,优化审批流程,提升融资效率。

工商银行聊城分行

推进惠农助农政策落地落实

本报讯(王宏伟)11月26日,工商银行聊城分行普惠服务团队走进冠县东古城镇马园村,实地查看大樱桃桃长势,并详细了解种植户的金融需求。

近年来,工商银行聊城分行持续贯彻落实国家助农政策部署,将金融服务“三农”、助力乡村振兴发展作为重点工作来抓,通过开展“党建共创”活动,派遣业务骨干挂职乡镇金融副书记、副镇长,组建“乡村振兴服务团队”,依托普惠业务下沉网点等多种形式,扩大对乡村的金融政策、产品的宣传营销,支持农村多种形式经营主体的金融服务需求。积极在农村市场探索“管理层打前站+网点包村服务”模式,由分行、支行管理人员对接乡镇党委、政府确定营销目标,网点人员上门收集资料办理业务,提升客户对接的精准度和贷款投放的高效率,取得显著成效。



11月26日,临清农商银行工作人员在开展入户金融知识宣传。

连日来,临清农商银行聚焦个体工商户群体实际情况,主动上门有针对性地进行金融知识普及宣传和风险提示,努力为广大个体工商户提供更多元化、更贴心的金融产品和服务,为促进地方个体经济发展贡献金融力量。

■ 尹腾淑

临清:“科e贷”为企业插上“金翅膀”

本报讯(尹腾淑)“这款贷款太适合像我们这样的科技型企业了!银行不是看传统抵押物,而是整合我们的专利价值、研发投入等‘科技流’数据来评估,还开辟了绿色审批通道。一个工作日就完成430万元授信审批,解了我们的燃眉之急,效率远远超过预期!”11月24日,临清市腾金轴承有限公司负责人王树栋感慨道。

据了解,这笔业务不仅有效解决了科技企业融资难题,为他们插上成长的“金翅膀”,更彰显出银行“助科创、提效能”的

金融担当。

位于潘庄镇的临清市腾金轴承有限公司,深耕高端轴承研发制造领域,手握多项核心技术,近期因采购精密加工设备、推进研发项目,面临资金周转压力。此前受“轻资产、缺抵押”的行业特性限制,该企业一直存在融资难题。齐鲁银行临清支行在前期对接中了解这一情况后,依托“金融支持特色产业强镇建设”工作部署,为企业量身推荐“科e贷”产品,打破了传统信贷对有形资产的依赖。

近年来,作为聊城“金融支持经济高质量发展”首家试点单位,临清金融监管支局聚力推进“32610”综合工程,积极开展“市级机构县域行活动”,争取更多优惠政策落地临清。齐鲁银行临清支行行长王凯介绍,“科e贷”的核心优势在于精准匹配科技企业需求,通过创新评估维度和简化审批流程,让企业能快速拿到资金。以此次首笔落地贷款为例,从企业提交申请到资金到账仅用2天,相比传统贷款流程,大幅缩短了时间成本,能够帮助企业及时抓住研发和生产的良

好机遇,为企业高质量发展注入金融动力。

此笔“科e贷”的落地,是临清市金融机构完善科技金融服务体系的重要突破,也是临清金融监管支局夯实特色产业强镇建设的金融支撑、推动区域科创企业高质量发展的重要一步。该支局将持续落实山东省金融监管局、聊城金融监管分局关于支持地方高质量发展的有关要求,强化金融监管与服务协同,引导金融资源向实体经济重点领域和薄弱环节倾斜。

普惠微光

一场“及时雨” 为企添动力

——高唐农商银行金融活水助阵农业企业发展

■ 于延飞

11月25日,初冬时节天气寒冷,位于高唐县杨屯镇东头的窦清辉粮食加工厂里却热火朝天:加工设备嗡嗡运转,三辆挂着重外地牌照的货车等着装载加工好的优质米面。企业负责人窦清辉拿着质检单穿梭其间,额头上渗着汗珠,脸上却笑开了花:“没有农商行那笔贷款,哪有现在这排场!”

窦清辉在粮食收购加工行业摸爬滚打了8年,从最初的小收购点,慢慢做成了镇里小有名气的加工厂。靠着“不掺假、斤两足”的品质,他的客户从周边农户扩展到了全市及德州、烟台的批发商,甚至有河南客户特意上门订货。2025年入秋,几个老客户接连抛来大额订单,还建议他升级设

备、扩大产能,“现在大家都认好粮,你这品质要是能加量供应,我们包销一半!”

扩产的念头让窦清辉既兴奋又犯愁:兴奋的是自己的事业又能迈上一个新台阶,犯愁的是升级一套全自动烘干和筛选设备要不少钱,加上要提前收购秋粮囤货,算下来资金缺口不小。他跑了几家融资机构咨询,对方要么觉得粮食加工季节性太强、风险高,要么要求提供抵押手续,审批周期还长,根本赶不上秋粮收购的黄金期。“眼看着地里的粮食要收割,设备订了却付不了款,客户的订单也不敢接,急得我整宿整宿地睡不着。”窦清辉回忆。

当高唐农商银行客户经理带着宣传资料来到加工厂时,窦清辉正蹲在加工设备旁叹气。听说了他的难处,高唐农商银

行客户经理没急着要资料,而是先围着厂区转了一圈,看烘干设备的运转情况,翻粮食收购的台账,跟工人聊日常加量,还特意打电话核实了几个老客户的合作情况。

“窦大哥,您这厂子经营8年,口碑好,每年收购加工量都稳增,市场前景也好,符合我们的信贷支持条件!”客户经理拍着窦清辉的肩膀说,“不用愁抵押,我们看重的是您的经营实力和行业信誉。”怕窦清辉不熟悉流程,客户经理当场拿出纸笔,把申请需要的营业执照、经营台账等材料一条条列清楚,还承诺“全程帮您盯进度”。

在客户经理的协助下,110万元资金很快就打到了窦清辉账户。有了资金加

持,窦清辉的扩产计划顺利落地:新烘干设备很快安装调试到位,烘干效率比以前提高了一倍,还能精准控制水分,粮食品质更稳定;提前收购的25万余公斤秋粮堆满了仓库,再也不用怕“收粮无钱”的尴尬。更让他惊喜的是,因为产能提升,来自河南、河北的几个新客户主动找上门,订单更是排到了年底。

“这110万元真是及时雨啊!不仅帮我保住了老客户,还开拓了新市场,现在产品能卖到周边好几个省份。”窦清辉领着笔者参观新车间时,语气里满是感激,“客户经理放款后还特意来厂里看了两次,问设备用得顺不顺,资金够不够周转,比我自己还上心。咱们农商行可不是简单放笔贷款,是真把我们粮企的事当自己的事办!”