“税引擎”驱动智慧农业舒展丰收画卷

□记者 池彦明

如今，智慧农业、科学种田的触角已延伸到现代农业发展的各个角落，国家税务总局泰安市税务局立足本地实际，聚焦特色产业需求，坚持以税惠农、服务利农，深入落实落细各项税费支持政策，助力涉农企业搭上智慧发展“顺风车”。

走进山东省宁阳县乡饮乡泰安巴夫巴夫农业科技有限公司，记者看到，一座绿色循环生物产业示范园区让传统农业悄然变身，生态农业大棚“科技范”十足，改变了乡饮乡沿袭多年的传统种植和养殖“旧颜”。

泰安巴夫巴夫农业科技有限公司是一家专注于生态农业与生态食品的国家高新技术企业。公司积极打造集种植、养殖、生态、环保、能源利用为一体，以生态循环全产业链农业模式为特色的田园综合体。这种“前暖棚、后冷棚、畜舍、沼气池、蓄水池”一体化的生态种养模式，巧妙地将种植、养殖、能源综合利用融为一体，进一步深化了农村三产融合，实现了生态和经济效益双丰收。“作为农业科技企业，大量的科研资金投入是企业发展的关键因素。”泰安巴夫巴夫农业科技有限公司总经理胡著然说。

问企所需，解企所难。我市税务部门重点关注企业需求，结合企业实际情况进行政策匹配，组建专业服务团队就研发费用加计扣除等政策向企业进行重点讲解，让税惠红利持续释放，为农业科技创新按下“快进键”，助力农业科技公司走出一条安全、高效、生态、绿色的现代农业发展之路。

■税务部门工作人员深入企业宣传惠农税费政策。 通讯员供图

“去年，我们的研发费用加计扣除金额达到了35万余元，这让我们有了更多的资金和信心投入数字化建设与农产品研发中，有效提升了农业产业结构优化升级，增强了农产品质量效益和竞争力。”胡著然高兴地说，“我们示范园利用生态农业大棚生产的黑猪肉系列产品，在‘东方甄选’泰安专场上架后很快就售罄了，这是我们农产品竞争力提升的重要表现。”

科技研发让生态农产品在市场上更加走俏，传统种植方式的不断升级迭代也让农户种植更有底气。在新泰市汶南镇北鲍村，种植大棚内的芹菜以叶茎嫩黄、梗直空心、清香爽脆等特点闻名遐迩。年产40万公斤、产值约150万元……芹菜种植成为当地农民致富增收的“明星产业”。

近年来，新泰市城南种植专业合作社累计享受各类税费优惠32万元，有了这些资金的支持，合作社不断延伸产业链，发展信心更足了。以先进科学技术和传统栽培方法相结合的方式发展蔬菜产业，新泰市芹菜的种植面积进一步扩大，产量进一步提高。目前，新泰市芹菜种植面积已达1333余公顷，年产芹菜9000多万公斤。

我市税务部门将紧紧围绕“服务现代农业 助力乡村振兴”发挥税收职能作用，持续创新服务方式，落实惠农税费政策，确保让农企、农户及时享受各项利企惠农政策红利，激活农业科技创新新动能，助力乡村特色产业发展壮大，为乡村振兴贡献税务力量。

金融快讯

泰山农商银行助力反诈文创大赛举办

■聘书颁发现场。 通讯员供图

本报1月24日讯（通讯员 **汪政臣**）近日，“泰山农商银行杯”反诈文创大赛颁奖典礼在山东农业大学文理大楼报告厅举行，此次活动由市公安局泰山分局主办、泰山农商银行协办，旨在充分发挥大学生组织优势、人才优势、创新优势，扩大宣传覆盖面，进一步遏制电信网络诈骗犯罪高发势头。

本次反诈文创大赛分视频、图画、文学、书法4个类别展开评选，来自6所驻泰高校的434份作品参评。经过激烈角逐，每类作品分别评选出一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名。

活动中，为进一步提高广大师生的反诈意识和能力，各单位领导共同为6所高校学生代表颁发了“泰山反诈工作义务宣传员”聘书，鼓励宣传员积极开展反诈宣传教育活动，不断加大反诈宣传力度。

泰山农商银行工作人员还在场外设置了反诈知识宣教区，通过有奖竞猜的形式，引导广大师生踊跃参与反诈竞答，既增加了活动的趣味性，又使反诈知识更加深入人心。

此次反诈文创大赛展示了大学生在创新和创意方面的才华，提高了他们的反诈意识。泰山农商银行将继续积极履行社会责任，持续加大反诈宣传力度，为维护社会安全稳定贡献金融力量。

中国银行泰安分行举办贵金属品鉴会暨新春送福活动

本报1月24日讯（通讯员 **秦倩倩 姚晴**）近日，中国银行泰安分行举办“祥龙献瑞、福满人间”贵金属品鉴会，满足广大市民投资、收藏、馈赠需求。

据了解，本次品鉴会，中国银行泰安分行邀请了多家知名贵金属厂商，汇集了一批具有收藏价值或投资价值的展品，除“龙年传家金”“龙年生肖福佑金”及中国顶级雕刻大师罗永辉亲自操刀的“巨龙出东方”摆台等产品外，还有种类繁多的精美小件金饰。产品美观大方、款式多样，吸引了众多市民参观、品鉴、选购。

中国银行泰安分行还联合泰安市女书画家协会开展了新春送福活动。“春回大地风光好，福满人间喜事多”“丰盈硕果山村景，美丽宏图祖国春”……一副副寓意美好的新春对联跃然纸上。在和谐融洽的氛围中，大家表达了对幸福生活的期盼与向往，祝福祖国更加繁荣昌盛。

▶品鉴会汇集精美展品。 通讯员供图

农业银行泰安分行到第一书记派驻村走访慰问困难群众

本报1月24日讯（通讯员 **禹海洋**）22日，农业银行泰安分行领导一行到第一书记派驻村——肥城市安驾庄镇刘家颜子村走访慰问困难群众，安驾庄镇党委领导、农业银行泰安分行派驻刘家颜子村第一书记及相关负责同志参加活动。

一行人到老党员及困难群众家中走访慰问，并为困难群众送去了花生油、大米等生活用品，让他们感受到了关怀与温暖。

走访慰问过程中，走访人员与困难群众亲切交流，认真询问困难群众家庭情况、身体状况以及其他方面的困难，叮嘱他们保重身体，注意天气变化，做好防寒保暖工作。农业银行泰安分行作为第一书记派出单位，将继续对驻村帮扶工作提供有力支持和保障，携手第一书记，与村“两委”共同促进驻村帮扶责任落实、政策落实、工作落实。

此次走访慰问活动，增进了该行与派驻村的感情，让困难群众感受到浓浓关爱。新的一年，该行将继续认真履行社会责任、践行金融普惠使命。

■走访人员与群众交流。 通讯员供图

新泰农商银行

拼贴残损币 服务显真情

本报1月24日讯（通讯员 **陈佳丽 纪庆华**）“真是太感谢你们了！没想到钱碎成这样还能换新，农商银行的服务真周到。”当拿到全额兑换的6000元现金时，新泰市岳家庄乡的王先生感激地说。

近日，客户王先生来到新泰农商银行岳家庄支行，面露难色的他在营业室里来回踱步。工作人员察觉后主动上前询问，王先生这才小心翼翼地从怀中掏出一个塑料袋放在桌上并慢慢打开，里面满是被撕毁的100元人民币。王先生轻声问：“这样还能兑换完整钞票吗？”工作人员赶紧询问事情缘由，并表示将尽最大努力解决其难题。

工作人员询问得知，王先生家中的小孩误将准备存入银行的6000元现金当作玩具撕毁，王先生担心银行无法兑换，这才犹豫着没有去窗口办理业务。工作人员一边安抚客户情绪，一边想办法开始“拼接”。因王先生带来的人民币破损情况较为严重，碎片多且撕毁痕迹无规律，工作人员只能将所有碎片平铺在桌子上仔细甄别。经过3个多小时的努力，两名工作人员成功将王先生拿来的6000元现金碎片拼凑完整，并为其兑换了新的钞票，挽回了客户损失。

残损钞兑换只是农商银行优质服务的一个缩影。新泰农商银行将继续秉承“以客户为中心”的服务理念，主动承担社会责任，持续优化残损币兑换、中小面额兑换等现金服务，切实守好广大群众的“钱袋子”。

肥城农商银行开展信贷业务发展提升培训

■培训现场。 通讯员供图

本报1月24日讯（通讯员 **高尚 柳鲁宁**）近日，肥城农商银行组织开展为期5天的信贷业务发展提升培训，该行支行行长、副行长、客户经理、部分部室人员130余人参加培训。此次培训旨在进一步拓宽营销思路，提升信贷人员服务和营销能力，助推2024年“春天行动”更好开展。

此次培训邀请外部培训讲师围绕市场发展趋势、营销难点与破解思维、有效营销策略、场景营销方法、话术等方面进行详细讲解，并根据实际情况选取9家支行，就支行经营管理“五定工作法”梳理、一行一策、存量名单客户开发带教、面访实战等进行现场培训指导。

培训现场，大家认真听讲、踊跃发言，纷纷表示受益匪浅。此次培训既是为信贷人员营销思路“充能”，更是为全行业务发展“蓄力”。肥城农商银行将持续抓好营销队伍建设，不断开拓营销思路，为实现2024年全年任务目标加压奋进。

工商银行泰安分行加快网点运营改革

深化对公客户到店识别新模式应用

本报1月24日讯（通讯员 **刘奕真**）为加快网点运营改革，构建网点轻型运营格局，减少管理运营成本，提升客户服务体验，工商银行泰安分行多措并举，持续深化对公客户到店识别新模式应用，并对推进网点运营改革工作落地提出了具体工作要求。

该行指派专人认真开展现场业务调研，筛选试点网点，在仔细研读投产手册后，采用现场帮扶、逐一指导等方式，为试点网点现场培训赋能，梳理简化版参数流程设置和对公客户预约识别操作手册，以点带面，完成全辖网点参数设置，促进对公客户到店识别业务开展。

该行由专人持续跟踪网点对客服务情况，同时做好统筹协调和督促落实工作，确保网点深入掌握对公客户到店识别的方法和“客户画像”的使用。营销人员根据到店客户详情、产品要素、营销话术等，快速掌握营销要点，进一步挖掘存量客户业务需求，提升客户产品覆盖率，做好营销和服务。

该行运用“网点通”PAD，对客户预约、排队策略、服务触达、到店识别、业务办理，开展全流程订单跟踪和功能验证，广泛收集基层意见建议，及时总结经验和工作成效。同时，该行对省行定期下发的通报数据进行分析，形成分行版数据下发通报，根据数据定向对推广缓慢或落后网点进行督导帮扶，有针对性地调整推广方案，加快新模式的推广进度。

建设银行泰安分行建立常态化“网点大晨会”机制

“三讲一评”助推网点服务能力提升

本报1月24日讯（通讯员 **吴峰**）近期，建设银行泰安分行充分发挥“网点大晨会”快速触达网点一线的优势，建立常态化“网点大晨会”机制，该机制涵盖业务发展、风险安全、内控合规等方面内容，可为全辖网点同步提供更加及时、详细的业务知识。

“网点大晨会”采用“三讲一评”模式：“一讲安全”，对安全生产、风险防控等相关政策、制度进行讲解；“二讲业务”，对重要业务、相关学习资料进行解读；“三讲案例”，对5G典型案例和风险合规等实践应用案例进行讲解。“一评”则由该行各部门结合自身业务发展情况，对重点工作进行评价、分析，找出短板，明确方向。

同时，该行根据基层网点需要，定期向相关部门征集“网点大晨会”素材，统筹安排“三讲一评”内容，充分发挥“网点大晨会”提振士气“加油站”、业务知识“补给站”、查漏补缺“检测站”的作用，助推网点实现全面提升，为客户提供更加高效、安全、专业的服务。