

# “新泰甜山楂”成功申报“全国特质农产品” “税力量”精准助农促发展

## 东平农商银行 为“三秋”生产提供金融支持

□通讯员 孙丽华 郑延福

□记者 张建 通讯员 牛振华 张琪



■税务干部深入山楂种植园了解税费优惠政策享受情况。 通讯员供图

前不久,农业农村部农产品质量安全中心发布公告,“新泰甜山楂”成功申报“全国特质农产品”,这标志着“新泰甜山楂”的品质和特色得到国家级认可,也为新泰市农业发展增添了一张亮丽名片。

“新泰甜山楂”主要产自新泰市刘杜镇,这里有着230多年的山楂种植历史。“新泰甜山楂”气味清香,口感香甜绵软,备受市场青睐。目前,全镇山楂种植面积已突破1533.33公顷,年产量2000万公斤,年产值达1.5亿元,带动沿线农户年均增收3万余元。

“以前属于零星种植,种植面积小,果实品质也不高。为实现规模化发展,镇里牵头培育优质甜山楂树苗,免费发放给农户,还成立多个专业种植合作社,开展技术指导,拓展销售渠道,逐步扩大种植面积,实现了‘抱团’发展。”刘杜镇党委书记张贺表示,在种植合作社健康成长及山楂产业规模化发展过程中,税务部门给予了大力支持,税费优惠政策、合规经营辅导为合作社精细化运营提供了保障。

国家税务总局新泰市税务局积极服务“新泰甜山楂”品牌建设和产业发展,在基层税务分局设立“税费服务e站”,建立辐射10多个村庄的“税村直联点”,及时响应合作社和种植户的政策需求;编制《农业合作社税费优惠政策和涉税合规经营指引》,推出“下单式”培训辅导模式,通过“线上答疑+

发票开具等7类高频风险事项转化为可视化流程图,采用“日常沟通+月度巡查+季度体检”的方式,辅导合作社防范涉税风险,实现合规经营。

眼下,刘杜镇已构建起“种植—采摘—冷链—深加工”的完整产业链条。前段时间,兰宝山楂合作社的30箱共360公斤鲜山楂“搭乘”国际航班顺利抵达卡塔尔,标志着新泰鲜山楂正式进军国际市场。得知鲜山楂出口的消息后,国家税务总局新泰市税务局考虑到后续山楂深加工产品出口的可能性,立即派遣“小税滴”合规宣传服务队深入兰宝山楂合作社,提供针对性出口退税合规辅导,帮助合作社健全会计核算、规范发票开具使用,完整准确取得相关单证,有效防范日后可能出现的退税风险。

“税务部门专门派人帮我们规范设置账目,辅导税费申报,讲解税费优惠政策,为合作社加快发展、合规经营提供了保障。”兰宝山楂合作社负责人胡兰成表示,好产品出口需要多方托举,在税务等部门的支持下,合作社有信心让全球更多消费者品尝到“新泰甜山楂”。



■工作人员走访种粮大户。 通讯员供图

近期,持续性阴雨天气对东平县“三秋”生产造成不利影响,秋粮抢收、土地翻耕及设施农业的正常运转面临挑战。在此关键时期,东平农商银行作为地方农村金融的主力机构,迅速启动应急响应机制,主动承担社会责任,通过一系列精准高效的金融服务措施,为全县农业生产提供了坚实的资金保障。截至9月末,该行涉农贷款余额56.41亿元,较年初增加4.92亿元、增幅9.56%。

### “脚下沾泥土” 金融服务送上门

面对阴雨天气对农业生产的不利影响,东平农商银行始终坚守“以客户为中心”的发展思想,将支持“三秋”生产作为当前金融服务“三农”的核心任务。该行组织全行90余名工作人员深入全县各乡镇、村庄,全面摸排农机购置、农资采购、粮食收储等各环节资金缺口,确保各项金融支持政策从部署到落地“零延迟”,以高度的责任感与紧迫感,将助农行动转化为打赢“三秋”生产攻坚战的实际成效。截至目前,该行建立需求清单135户,新发放贷款426万元。

在接山镇,承包了20公顷土地的种粮大户张进面临着困境。连续降雨导致田地泥泞不堪,传统的轮式收割机无法作业。“唯一的解决方案是使用履带式或大马力四驱玉米收割机。”张进说,这类特种设备价格昂贵,购置成本在30万元以上。

东平农商银行工作人员在了解到张进面临的难题。工作人员来到张进家中,通过移动端现场收集了申贷资料,发起申贷流程,并把这笔贷款标记为“抗灾抢收特急”。该行后台迅速响应,开通审批绿色通道,30万元资金顺利划拨至张进账户。张进立即用这笔资金购得一台雷沃四驱玉米收割机,成功解决了收割机下地难题,及时完成了玉米的抢收工作,保住了今年的劳动成果。

### “一把钥匙开一把锁” 好政策送到心坎里

除应对紧急需求外,东平农商银行还着眼于为农业生产提供系统性、全方位的金融支持,在合规和可控的前提下,对信贷政策进行灵活性调整,走出了一条兴农、助农的特色之路。

针对规模化种植大户,该行适当提高其授信额度,并将贷款期限与农业生产周期进行匹配,以降低其短期还款压力。对于农资采购环节的资金需求,该行积极推广对接政府性融资担保体系的“鲁担惠农贷”等专项信贷产品,有效降低了农户的融资成本。

通过这一系列结构化的产品和服务组合,该行将金融服务精准嵌入农业生产的各个环节。截至9月末,该行在粮食重点领域的贷款余额已达5.18亿元,较年初增加0.6亿元,客户覆盖面和支持精准度均得到显著提升,为区域农业生产的稳定和发展注入了重要的金融动能。

风雨无阻助农路,金融护航保秋收。在这场与时间赛跑的“三秋”生产攻坚战中,东平农商银行以精准、高效、温暖的服务,将金融“活水”引入田间地头,用实际行动诠释“金融为民”的初心,为稳定农业生产贡献坚实的金融力量。

### 急事急办 贷款解了“燃眉之急”

为确保资金投放的时效性,东平农商银行针对“三秋”生产的紧急信贷需求,果断打破常规业务流程,构建了优先受理、优先审批、优先放款的“三优先”应急审批通道。

东平传志农机专业合作社是当地重要的粮食收购和初加工主体。由于连续的阴雨天气,新收购的玉米水分普遍高达40%,若不能及时烘干,极易发生霉变,这

## 岱岳农商银行 金融服务托起幸福“夕阳红”

□通讯员 王宇浩

近年来,岱岳农商银行把支持养老事业发展作为服务民生、服务实体经济的重要抓手,通过精准对接养老机构融资需求、优化适老金融服务体系、延伸老年客群服务半径,构建起多层次、广覆盖、有温度的养老金融服务网络,以金融力量托起幸福“夕阳红”。截至9月末,该行累计为46户养老产业相关主体提供信贷支持4570万元。

### 向“暖”而行 撑起养老“安心伞”

在“寿比泰山”智慧养老服务平台运营中心,数据大屏上实时跳动着各类养老服务需求信息,工作人员忙碌而有序地调配线下资源,为老年群体提供及时有效的服务。

山东寿比泰山医养管理有限公司是泰山医养健康集团旗下的全资子公司,其研发的“寿比泰山”智慧养老服

务平台是全国首个政府端、商家端、用户端“三端贯通”的智慧养老平台。平台整合线下资源,提供助洁、助餐、助医、助行、助急、助浴“六助”服务,在提升老年人生活品质的同时,也缓解了子女的照护压力。

随着平台的全面运行,企业面临阶段性资金压力。岱岳农商银行公司业务部在养老产业专项走访中了解到企业需求后,第一时间上门对接,深入调研项目规划和资金缺口,结合养老机构轻资产、回报周期长的特点,为企业量身定制了1000万元的信用贷款授信方案,解了企业燃眉之急。

该行持续加大对养老产业的信贷资源倾斜,围绕养老机构建设、社区居家养老、医养结合等重点领域,打造多层次的养老产业金融产品组合,灵活采取信用扩容、利率优惠等措施,满足养老产业主体在不同经营发展阶段的资金需求,让优质专业的养老服务惠及更多老年人。

务平台是全国首个政府端、商家端、用户端“三端贯通”的智慧养老平台。平台整合线下资源,提供助洁、助餐、助医、助行、助急、助浴“六助”服务,在提升老年人生活品质的同时,也缓解了子女的照护压力。

### 向“智”而行 跨越数字“新鸿沟”

“登录手机银行后,点开‘交易明细’图标,再点‘查询’,这个月的养老金到账信息就出来了。”在岱岳农商银行营业部“银龄课堂”上,大堂经理王倩耐心指导老人如何通过手机银行查询养老金到账情况。

针对老年群体面临的“数字鸿沟”问题,该行对全辖网点进行了适老化改造,设置爱心窗口,配备老花镜和医药箱,主动延伸服务,定期在网点开设“银龄课堂”,采用慢节奏、多互动、重实操的教学模式,教会老年人使用手机银行,向他们讲解如何防范电信诈骗、识别非法集资。今年以来,该行已开展“银龄课堂”及社区宣教活动230余场,服务老年客户超5000人次。

### 向“心”而行 延伸服务“暖心圈”

在岱岳区开元盛世福园小区,80多岁的张女士专注地看着岱岳农商银行的工作人员操作移动终端。“您看着摄像头,轻轻点点头……”在工作人员的耐心引导下,张女士成功激活了社保卡。“我腿脚不利索,没想到一个电话,你们就来到家里办业务,真是太周到了。”张女士感谢道。

该行将“服务送上门”作为适老服务的重要一环,针对高龄、行动不便等特殊老年客群,建立上门服务机制和“急难特事”快速响应机制,充分保障老年客户群体的金融权益。各支行主动与周边社区、村委结对,成为老年居民的“金融管家”,提供日常业务咨询、代收取暖费等“一站式”服务。今年以来,该行“红马甲”移动金融服务队累计上门服务客户300余次。

## 太平人寿泰安中支 扎实推进适老化服务升级

本报10月22日讯(通讯员 张明霞)太平人寿泰安中支(以下简称“泰安中支”)聚焦老年客户群体的实际需求,持续推进适老化服务升级,以专业、贴心、温暖的金融服务,助力老年群体跨越“数字鸿沟”,安享幸福晚年。

优化服务流程。泰安中支始终坚持以客户为中心,尤其在服务老年客户方面做足“暖心功课”。公司全面优化柜面服务设施,设置“老年人服务专区”,配备老花镜、放大镜、爱心座椅、轮椅等便民设备,营造安全、舒适、便捷的服务环境;依托“E掌柜”移动保全平台,为行动不便的老年客户提供上门服务,真正实现“服务多跑路,群众少跑腿”。在智能服务方面,公司积极推进线上渠道适老化改造。官方App“太平通”上线“关怀版”,微信公众号开通“长辈模式”,简化操作界面、放大字体图标,并接入健康咨询等增值服务,让老年客户在享受科技便利的同时,感受更有温度的服务体验。

完善产品体系。围绕老年群体在养老、健康、护理等方面的保障需求,

泰安中支持续完善养老金融产品体系,推出涵盖养老保险、健康保险、长期护理保险等多层次的产品,切实满足老年人风险保障与品质养老的需要。公司还通过“产品+服务”模式,整合医、养、康、护资源,为老年客户提供“一站式”、全场景的综合服务解决方案。

强化宣传教育。泰安中支高度重视金融知识普及与风险防范教育,组织工作人员深入社区、乡村、企业,开展“金融知识进万家”系列活动。工作人员通过案例演示、互动问答等形式,讲解如何防范非法集资、识别电信诈骗以及代理退保风险等方面的实用知识,帮助群众尤其是老年群体增强自我保护意识,守好“钱袋子”。

泰安中支秉持“共享太平”的服务理念,持续优化服务方式,创新智能服务模式,扎实推进适老化金融服务建设,以实际行动诠释保险行业的责任与担当,为泰安地区老年人提供更具贴心、更便捷、更安全的金融保险服务,真正做到“金融为民、服务暖心”。

