开局“十五五” 奋斗正当时·一线报道

转动金融“金钥匙” 激发消费新活力

□记者 苏婷

消费，一头连着宏观经济大盘，一头系着群众烟火生活。商圈市井人声鼎沸，街头巷尾小店林立，文旅景区游人如织……这些鲜活的消费场景，既是经济韧性的生动注脚，又是扩内需、稳增长的关键支撑。今年以来，市财政局紧扣消费领域市场主体融资难题与群众多元化消费需求，以常态化对接、精准化供给、下沉式服务为突破口，引导金融“活水”精准滴灌餐饮、文旅、商贸等消费领域，为全市经济高质量发展注入源源不断的普惠金融动能。

常态化对接
供需双方“面对面”沟通

量大面广的消费类小微经营主体常常游离于传统金融服务的视野之外，融资需求与金融供给之间信息不对称、匹配不精准问题突出。市财政局主动破题，建立常态化政金企对接机制，通过市县联动开展“金融大集”“金融直达基层加速跑”等多元化对接活动，把金融机构和企业请到“一张桌”前，推动资金供需双方“面对面”沟通、“点对点”对接。

不久前的一场“金融大集”上，27家金融机构化身“摊主”集中摆摊，86家企业负责人穿梭其间“赶集”选产品。一家餐饮管理有限公司的总经理感慨：“原来金融服务就在身边。”短短半天，200余个涵盖普惠、科技等领域的金融产品被集中推送，政策、资源、服务在同一个平台上高效汇聚、同步直达。这种政府搭台、多方奔赴的对接模式，让融资不再“雾里看花”。今年以来，全市已举办市级政金企对接活动11场次，累计对接资金需求373亿元，金融服务的覆盖面显著扩大、可及性显著提升。

精准化供给
让“好经营”变成“好信用”

机制搭台，服务唱戏。如今，各金融机构组建专业服务团队，定期深入商圈、市场、景区等消费一线走访对接，变“等客上门”为“主动敲门”。

记者了解到，服务团队走访越深入，共性堵点越清晰：餐饮、民宿、文创零售等消费类小微经营主体多以租赁经营为主，普遍缺乏厂房、设备等传统信贷所需的硬抵押物，常规金融产品难以精准匹配。

对此，市财政局坚持问题导向，引导金融机构创新信贷供给，将经营流水、品牌价值、客流数据等“软信息”转化为授信依据，让“好经营”真正变成“好信用”。围绕文旅消费场景，该局推动推出“泰山旅游贷”“乐家民宿贷”等特色专项产品，有效满足民宿改造扩建、乡村旅游经营、景区消费场景打造等方面的资金需求。今年以来，金融机构已为1931家文旅企业发放贷款42.55亿元。面向商贸零售等民生小微业态，“创业担保贷”“经营快贷”“银税互动贷”等普惠产品加速扩面落地，精准覆盖更广泛的市场主体。

泰安一家主营日用百货、食品批发零售的小微商贸企业，属于典型的轻资产主体。今年年初，企业计划扩大经营规模，却因上游预付款比例提高等原因出现资金缺口。关键时刻，中国银行泰安分行服务团队主动上门走访，通过实地研判，摒弃传统依赖抵押担保的模式，结合企业经营流水、纳税信用等级（A类）、征信状况等，为企业精准匹配“小微速贷·银税贷”纯信用贷款产品，并开通普惠金融绿色审批通道，在1个工作日内就完成了从申请到放款的流程，200万元资金迅速到位。这笔贷款不仅执行优惠利率、免收手续费，还支持随借随还，让企业既解了燃眉之急，又省下了“真金白银”。如今，该企业新增采购渠道已打通，社区团购业务顺利铺开，金融“活水”真正变成了货架上的商品和群众“家门口”的便利。

下沉式服务
打通金融惠民“最后一公里”

助力消费，不仅要服务好经营主体，还要让金融温度直达群众身边。市财政局统筹推动金融服务资源下沉，将服务触角延伸至基层末梢，在全市建立63家金融驿站、392个金融网格，组织服务专员联动金融网格员走进社区、商圈、园区，累计开展政策宣讲活动380余次，真正把金融政策和信贷产品送到群众“家门口”。

依托本土文体消费流量，泰安银行借力主场体育赛事，在赛场外设置金融服务展台，组建专项服务团队，把金融服务搬到赛事一线。针对赛事周边小微商户，服务团队重点推介线上经营信贷产品，解决商户赛事期间的资金周转需求。同时，服务团队为观赛市民讲解消费金融产品，并开展金融知识科普活动，把普惠信贷、惠民消费服务送到群众眼前，实现“文体聚人气、金融助消费”。交通银行泰安分行则组织开展消费金融专场“企业行”活动，金融服务专员主动走进企业，精准摸排职工在购车、家装、文旅、医疗等领域的资金需求，推出“惠民贷”专属服务，打通金融服务群众的“最后一公里”。

从商圈店铺的焕新升级到文旅民宿的火热出圈，再到群众餐桌上的烟火升腾，金融“活水”正在加速奔涌、精准滴灌，润泽着消费领域的土壤。

岱岳区妇联打造“红纽带·巾帼心”党建品牌

“红纽带”串起“她力量” “党建红”引领“巾帼红”

□记者 冯子凝

“没想到一个楼道口的小信箱就把咱的烦心事解决了。”近日，在岱岳区粥店街道石蜡社区，一位因工作繁忙无法兼顾孩子课后辅导而焦虑的妈妈，抱着试试看的心态，将一封信投入连心“小信箱”。当天下午，社区妇联干部便联合大学生志愿者上门对接，解了她的燃眉之急。

这个小小的信箱，是岱岳区妇联在全市率先推行的“五小”工作模式中的一环，也是岱岳区深化“党建带妇建、妇建促党建”的生动缩影。近年来，岱岳区妇联紧扣岱岳区委“112275”工作思路，打造“红纽带·巾帼心”党建品牌，将党建的“红色势能”转化为妇女发展的强劲动能。该品牌获评全省妇联系统优秀党建品牌，岱岳区成为全市唯一入选山东省实施全国“两纲”示范区培育对象、省妇联“三个一”联系点的县（市、区）。

从“书面语”到“家常话”，思想引领润物无声。如何把“大道理”讲进妇女群众的心窝里？岱岳区妇联的答案是：用百姓自己的话讲百姓身边的事，以党建强基固本，凝聚巾帼奋进力量。岱岳区依托“岱小萱”巾帼宣讲团，采用“讲”“演”“展”等形式，组织人员深入村（社区）、企业开展巾帼宣讲活动200余场次，将党的创新理论、惠民政策、家教知识等送到妇女群众身边。针对新兴领域妇女需求，岱岳区将宣讲课堂搬到办公室、车间、暖“新”角，开展“姐妹谈心”式分众化宣讲活动50余场次，有效增强了新兴领域妇女的归属感，增进了其思想政治认同。



■岱岳区范镇开展家风“小课堂”活动。 通讯员供图

从“家门口”到“产业链”，乡村振兴注入动能。“虽然这笔收入不多，但孩子的书本费、家里的饭菜钱有着落了。”在岱岳区山口镇山口东村姐妹零工驿站，村民李大姐一边熟练地制作手工花，一边算起增收账。这个由妇联打造的“一站式”平台，已帮助周边50余名妇女实现月增收800元至1500元。岱岳区妇联党组将促进妇女增收作为党建攻坚点，今年以来，岱岳区妇联举办灵活就业招聘会3场，发放政策清单500余份；实施“巾帼电商成长计划”和“巾帼家政提质扩容技能提升行动”，开展电商、家政、农业技术等方面的培训活动20余场次，惠及妇女500余人次。同时，岱岳区妇联推动4家巾帼企业的“巾帼好品”入驻国有商超，举办“巾帼好品”年货大集，在岱岳农文旅体验展馆设置巾帼好品专区，让“岱岳好品”走向更广阔的市场。

从“小切口”到“大合力”，基层治理精准破题。家庭是社会的细胞，也是妇联参与基层治理的切入点。以“五小”工作模式为抓手，妇联组织将服务半径拓展为党组织的治理半径，459个红蓝双色连心“小信箱”收集生活难题、隐患线索，解决难题100余个；130余场家风“小课堂”走进街角庭院；50名家教困境未成年人被纳入共育“小清单”；200余件婚姻家庭矛盾在和谐“小圆桌”前顺利化解；1500余名妇女通过“技能微工坊”等幸福“小微业”实现“家门口”增收。

从“企业问”到“部门答”，营商环境持续优化。在岱岳区女企业家座谈会上，岱岳区发改、工信、人社等部门解读政策，并建立常态化服务联络群，确保惠企政策精准滴灌。岱岳区妇联实施女企业家素质提升“95分计划”，走访巾帼企业50余家，开展跨界融合、导师帮带等行动，培育有责任心、敢创新的女企业家队伍；同时，线上线下齐发力，发布招聘信息，提供岗位1000余个，组织举办“家门口”就业招聘会10余场，促成200余人达成就业意向，有效解决了企业用工与妇女就业“两头难”问题。

从思想引领的一线到乡村振兴的前沿，从万家灯火的社区到创新创业的车间，岱岳区妇联正在以“红纽带”串起万千“巾帼心”，将党建与业务的“融合之力”转化为妇女群众的“幸福之源”，托举起妇女群众实实在在的“幸福梦”。

高效办成一件事 优化营商环境 为民服务

登记业务平均办理时间由3个工作日缩短至1个工作日，泰安——

不动产服务驶入数据赋能“快车道”

本报9月8日讯（记者 杨玉洁 通讯员 王晶 李蒙）近日，2026年“数据要素×”大赛市级选拔赛及山东赛区赛事圆满收官。市不动产登记和交易中心参赛的项目“激活数据要素新动能，绘就不动产登记便民利企新篇章”，获山东省“数字机关”赛道三等奖。同时，该中心联合市大数据局、泰山数据资产运营有限公司参赛的项目，分别获山东省“城市治理”赛道二等奖和山东省“金融服务”赛道三等奖。

近年来，市不动产登记和交易中心聚焦释放数据要素价值，以“归集—治理—赋能—驱动”为主线，打破部门壁垒，重塑业务流程，升级服务场景，推动不动产登记从“能办可办”向“快办秒办、智能好办”跃升，全面提升企业、群众办事满意度。

据了解，市不动产登记和交易中心在推进跨域数据联动、实现关联事项“一次办好”方面，打破税务、住建、行政审批、公安、民政等部门的信息孤岛，创新推行二手房转移登记“一件事一次办”，整合9项业务，申请材料由28份减少至8份，跑动次数由9次减少至1次。在贯通数据要素通道、打造24小时“不打烊”线上办事阵地方面，该中心破除数据壁垒，搭建跨部门、跨层级实时数据共享体系，复用18类高频政务数据，全市76类登记业务实现线上申报、市域通办，所有业务办结时限压缩至1个工作日内。

此外，市不动产登记和交易中心不断强化数据智能核验应用，加速业务流程再造升级，通过搭建智能审核模型，推动“人工经办”向“智能经办”转型，9类高频业务实现“秒速办结”，智能审核占比达35.6%；落地推行“N+1+1+N”政银协同模式，抵押贷款业务可在银行网点“一站式”网办。同时，该中心创新拓展数据服务场景，构建全领域智慧查询体系，面向企业、群众等多元主体，创新推出线上授权查询服务，开通专属查询端口，打造了“电脑+移动+自助+窗口”的四位一体查询格局。

“目前，中心的登记业务平均办理时间已由3个工作日缩短至1个工作日，线上业务占比由32%提升至78%。‘不动产登记+金融’模式助力1.8万家企业融资280亿元。”市不动产登记和交易中心工作人员介绍，该中心将持续激活数据要素潜能，拓宽数字经济、实体经济融合创新路径，深挖不动产数据应用潜力，迭代升级智慧服务场景，持续优化营商环境，让企业和群众的获得感成色更足、幸福感更可持续。

政闻快报

全市加强泰山文化宣传推广协商座谈会召开

本报9月8日讯（记者 董文一）8日，全市加强泰山文化宣传推广协商座谈会召开，就进一步加强泰山文化宣传推广工作，征求党外人士意见建议。市委常委、统战部部长成丽主持会议，市委常委、宣传部部长马保文出席会议并讲话。

成丽强调，各民主党派、工商联和无党派人士要深刻领会泰山文化的精神内涵和时代要求，聚焦传承发展难点、堵点，深入调研，积极建言献策，争做泰山文化的守护者、传承者、弘扬者、践行者，广泛动员党外专家学者积极投身泰山文化研究、阐释与传播，努力推动泰山文化“两创”高水平发展。

马保文代表市委、市人民政府感谢党外人士在支持泰山文化传承发展中作出的积极贡献。他表示，将认真研究、积极吸纳大家提出的意见建议，进一步加强泰山文化研究保护、宣传推广、活化利用，激发泰山文化活力。

会上，各民主党派市委会、市工商联代表和无党派人士代表就相关工作提出建议。

全省供销系统再生资源回收利用工作现场推进暨业务培训会在肥城市召开

加快构建规范有序、高效联动的再生资源回收利用体系

本报9月8日讯（记者 杨玉洁）近日，全省供销系统再生资源回收利用工作现场推进暨业务培训会在肥城市召开。会上，山东供销再生资源开发有限公司负责人介绍业务开展情况，泰安市、潍坊市、济宁市、临沂市供销社，肥城市供销社，山东济供再生资源有限责任公司、烟台万通汽车回收拆解有限公司等单位负责人作交流发言。

记者在会上了解到，再生资源回收利用是供销社传统主责主业，自2024年省供销社重建再生资源业务板块以来，全省供销社系统按照五年专项规划和相关政策部署要求，聚焦再生资源回收利用网络体系建设，积极拓展回收利用业务范围，稳步有序推进“两网融合”。

会议强调，全省供销社系统要以此次现场推进会为契机，认真学习借鉴先进经验，细化任务举措，扎实推动工作落地，加快构建规范有序、高效联动的再生资源回收利用体系。要培育壮大龙头骨干企业，构建“以大带小、协同配套”的行业发展格局；加快完善回收网络体系，打造“159N”全省标准化回收网络，推广“1+1+N+M”县域运营模式；推动基础设施升级改造，提升分拣加工智能化、标准化水平；强化政策衔接与落地，积极争取各类资金及配套政策支持；加强系统内外联动，整合资源协同做大产业。要坚决守牢安全环保底线，常态化开展风险隐患排查整治，确保行业规范有序发展。

会前，与会人员到肥城市再生资源交易市场、东部名城城区智能回收点、安临站村再生资源回收网点、汶阳供销社再生资源回收站进行了实地观摩，详细了解再生资源网络建设发展情况。

玉黄鼎煎饼借力粮交会 探索合作新路径



■玉黄鼎煎饼亮相粮交会。 通讯员供图

本报9月8日讯（记者 李皓若）近日，第八届中国粮食交易大会（简称“粮交会”）在湖南长沙举办。泰安玉黄鼎食品科技有限公司作为“山东煎饼”区域公共品牌授权企业，跟随泰安煎饼代表团亮相国家级行业盛会，重点推介主力产品、全谷物煎饼新品及合作方案，充分展现了品牌策划运营与资源对接方面的突出优势。

作为本土煎饼品牌的特色运营主体，玉黄鼎公司依托媒体股东优势，充分整合媒体宣传、品牌策划、市场营销等方面的资源，致力于打造煎饼行业专注品牌塑造、市场推广与资源整合的特色企业。被纳入“山东煎饼”品牌体系以来，玉黄鼎公司立足泰安煎饼的深厚产业根基，坚持以品牌赋能产业、以宣传撬动市场，助力“山东煎饼”品牌持续提升影响力。

本次参展，玉黄鼎公司跳出单纯展销产品的传统参展思路，依托粮交会这一国家级平台，重点推介煎饼产业合作方案，对外输出“山东煎饼”品牌全谷物发展理念，围绕品牌共建、市场传播、资源联动、全谷物产品联合开发等方向，主动对接重点粮商、渠道采购方及全谷物研发机构，广泛开展商务洽谈与资源对接活动，为后续多方合作搭建桥梁，助力放大泰安全谷物煎饼的行业声量。

展会期间，玉黄鼎公司团队赴湖南多地开展市场调研，了解南方地区的消费习惯、休闲主食市场趋势，收集一线市场反馈，以市场需求指引产品发展方向，为后续联合开发适合全国消费市场的全谷物煎饼积累宝贵的市场依据。

当前，对照国家全谷物行动计划部署，泰安正在加快推进煎饼产业标准化、品牌化、规模化升级，聚力打造全国全谷物食品产业标杆。行业内不少企业深耕生产研发，玉黄鼎公司发挥自身在媒体传播、推广策划方面的特色优势，与产业链各主体协同发力，共同提升“山东煎饼”品牌影响力。

“全谷物是煎饼行业的蓝海市场，需要全行业紧抓契机、共同开拓。此次参展与省外调研，既是对外展示、对接资源的宝贵机会，又是煎饼品牌运营能力的实战历练。”玉黄鼎公司负责人表示，在“山东煎饼”品牌战略下，玉黄鼎公司将持续聚焦品牌合作对接、市场宣传推广，联动产业各方推进全谷物产业探索，持续拓展全国市场合作空间，为“山东煎饼”品牌提质增效和泰安煎饼产业高质量发展贡献力量。