

春节是新的开始，预示着新的希望。人间烟火是生活的美丽，涵盖文化内涵，向往归宿。炊烟、饭香、酒香，如诗如画。烟火不仅是生活气息，更是历史变迁的见证。

正值山西农商银行首季“开门红”业务竞赛活动开展之际，各农商行把传统人缘地缘优势转化为特色化、个性化服务优势，把“短、频、快”决策优势转换为高效便捷产品优势；万名客户经理千字当头、奋发有为，积极抓好中小微企金融对接，聚焦“千企万户大走访”活动，扎扎实实做好普惠金融大文章，认真抓好重点客群扩面增量，不断延伸服务触角，做大客群规模，坚持做小做散，积极探索供应链金融，信心满怀、步履铿锵地迈向山西高质量发展的实践中。截至2024年12月末，山西农商行各项存款余额13765.05亿元，较年初净增884.04亿元，增幅6.86%；各项贷款余额8758亿元，较年初净增628.41亿元，增幅7.73%，其中支持实体经济贷款余额7556.76亿元，较年初净增663.29亿元，增幅9.62%。

春节将近，消费市场持续升温。消费热，经济活。金融行业作为连接消费市场与供给的桥梁，是激发消费活力、促进消费升级的生力军。山西农商行持续加大小微企业金融支持力度，大力保障民生供给，“贷”旺人间烟火气。

走进位于长治市上党区荫城镇大峪村的铁府醋业，一口口大缸整齐地摆在院子里，浓郁醋香扑面而来，沁人心脾。这香味，

山西农商行：信贷支持多 人间烟火旺

李明辉 任肖宇

来自于从明清年间传承下来的铁府醋酿制工艺。

“快到春节了，我们的订单增加了许多，很多山东、河南等地的客户也都过来订货。”铁府醋业总经理琚耀伟开心地向长治黎都农商银行的走访工作人员说道：“这还是多亏了你们当初给我们授信900万元的贷款，如果没有黎都农商行的这笔资金支持，我们现在可能还是个小醋坊。”

在该公司发酵车间里，工人们身着统一工装，手持铁铲，正专注地翻缸。15年前，该公司还只是一个小小醋坊，靠长久的诚信和质量赢得发展，成为远近闻名的集科研开发、生产销售、包装运输、服务于一体，占地两万余平方米的专业老醋生产企业。“我们的醋都是传统手工工艺粮食酿造，味道自然纯正。”琚经理介绍道。在黎都农商银行的金融“活水”浇灌下，铁府醋业致力于团队研发和品牌打造，推出了旅行醋、多味醋等可以满足不同场景的产品，一经上市就广受青睐，实现了从手工作坊到现代化产业集群的华丽转身，走出一条“非遗传承+创新+多元融合”的乡村振兴之路。

随着产业蓬勃发展，就业岗位不断涌现。不管是前几年的建档立卡贫困户，还是原本赋闲在家的家庭主妇们，在醋厂，都找到了适合自己的岗位。“现在在醋厂上班，离家也近，家里有个啥小事情也能照顾了，每月工资两三千元！这几年，醋厂来了很多当地村和附近村的乡亲们，大概30多人，大家在家门口就可打工挣钱了，用你们的话来说就是幸福指数提升了。”负责包装工作的王姐说道。

有着数百年的历史，制作技艺先后被列入大同市、山西省非物质文化遗产名录的浑源凉粉色泽洁白，晶莹剔透，嫩滑爽口。浑源县“三叶凉粉店”，辣椒油的香味扑鼻而来，慕名而来的食客们迫不及待地品尝这难得的美味。“在我们最需要资金的时候，浑源农商行为我们开店营业助了一臂之力。”想起创业的艰难，店主王大姐感慨万分。当初为了陪家人，她辞掉了外乡的工作回乡创业，为满足更多客户需求，提高服务质量，投资人驻了外卖平台和直播平台，融资需求迫在眉睫。其间，正赶上浑源农商行的客户经理上门服务，得知了王大姐的资金需求后，立刻进行调查审批，为其发放20万元信贷支持。

优化金融服务，创新信贷产品。山西农商行不断完善“线上+线下”服务体系，依托“晋享e贷”平台线上申请贷款高效便捷的优势，对符合贷款条件的客户“优先受理，上门调查，快速审批，快速发放”，让客户在家就可以便捷申请贷款，通过畅通绿色办贷通道、优化贷款操作流程、简化办贷手续，实行限时办结服务，为客户节省办贷时间。同时建立完善上下游产业链金融服务体系，对接辖内供应商，充分了解其备货品种、仓储运输等情况，全面掌握客户金融需求时间、额度，以便提供高效便捷金融服务，不断推出“农资贷”“农机贷”等贷款产品，竭力为客户提供有温度、有速度、全方位、多层次的金融服务。

在长治市中诚禾业食品有限公司的生产车间里，弥漫着浓郁的瓜子香味，机器轰鸣，工人们正在对瓜子进行打包，“葵花小镇”的品牌标识随处可见，一派忙碌景象。据了解，该公司位于长治市屯留区康庄工业园区，主要生产“葵花小镇”葵花籽系列产品，产品遍布省内超市、集贸市场、商场和线上休闲食品商城等5000余家，实际生产产能1.73万吨，年销售额预计13.5亿元，是一个集规模化、产业化、机械化、信息化

于一体的现代化企业。“当时，进军直播行业，激增的订单加大了资金周转的压力，一时间让我犯了难。就在我一筹莫展之际，屯留农商银行的‘及时雨’解决了难题。有了这900万元贷款助力，资金活了，生产线也活了，我们有信心把‘葵花小镇’葵花籽系列产品做得更好。”该公司老总对发展前景充满期待。

乘着“互联网+”战略发展东风，电子商务正成为当下资源型城市新常态下经济发展的新引擎，被广泛应用于生产、流通、消费等各领域和社会生活的各个层面。山西昌圆农副土特产品有限公司创建于1994年，是一家集农副产品收购、加工、销售于一体的公司。“在孝义农商行的支持下，昌圆从‘老字号’成为了‘新潮流’，开辟了淘宝等线上销售新渠道，现在企业焕然一新。”该公司负责人冯女士热情地说。由于企业集产销研于一体，通过互联网电商模式让核桃深加工产品走“俏”，孝义农商行通过担保授信方式，为下游核桃产业授信355万元。在该行的帮助下，该公司通过“农业+互联网”重塑农产品竞争优势，连年被山西省、吕梁市、孝义市政府评为先进龙头企业、先进企业，被省科技厅评为民营科技企业、山西省民营企业创新型

乡村振兴，产业为先。山西农商行把助力产业兴旺作为服务乡村振兴的“牛鼻子”，引金融“活水”精准灌溉，帮助客户探寻致富发展“金钥匙”，助力实体经济发展驶入“快车道”。



阳城农商银行：对公存款业务持续稳健增长

本报晋城讯 进入2025年以来，阳城农商银行牢牢掌握“旺季”营销的黄金时期，加大存款组织力度，通过强化考核运用、提升服务效能、拓宽获客渠道等措施，实现对公存款的持续稳健增长。截至目前，该行对公存款较年初净增1.3亿元，对公存款净增占各类存款净增的57.65%，进一步降低了资金成本，为优化资源配置、增强运营效能奠定了坚实基础。

做实“三项机制”，激发服务内生动力。发挥考核“指挥棒”作用，对首季综合营销竞赛活动进行优化，将低成本存款、对公存款作为考核重点，将机关部室35%分值与对公存款考核挂

钩，充分调动全员营销积极性；出台晒单奖励政策，按每日、每周、每月进行竞赛奖励兑现，对当日晒单员工进行奖励兑现，奖励直接分配到人，形成积极的正向激励；机关各部室抽调1—2名员工到业务量较大网点开展下沉服务，帮助网点进行业务分析，找出业务短板，厘清工作思路，并现场参与厅堂服务、外拓营销等，确保各项工作顺利开展，切实为基层网点业务发展排忧解难、保驾护航。

围绕“三个强化”，夯实存款组织基础。采取“按日统计、按周调度、按月通报”工作制度，分析工作存在问题，学习先进经验。建立内

部PK机制，将所有网点分成4个营销小组，在小组整体任务面前，每个网点和员工根据自身优势和能力不同，做到有的放矢，贡献自己岗位的力量；充分发挥“人缘、地缘、亲缘”优势，以优质服务弥补产品和利率劣势。不断加强营销人员话术培训，并分发综合营销话术手册，进一步提高员工营销技能；分层细化，对行领导、对公客户经理、网格员分别设置层级客户维护，充分利用数据分析、精准电话对接、定期邀请客户参加小型理财沙龙或答谢活动等，实现分型客户质效提升。

明确三大提升，推动存款精准

服务。将企事业单位客户的拓展作为资金组织工作的发力点，实施专项对接服务计划，引入专项考核机制，激励辖内各网点主动认领并深入走访企业客户，力求实现从“新客户开发”到“账户开设”再到“存款增长”的递进目标；依托长期以来与农村客户建立的稳固信任关系，定期开展党建共创、主题党日等活动，进一步加深与农区客户的联系，巩固并扩大传统优势；结合“白名单”客户台账，对辖内行业客户进行细分并分配到网点，打造“领导先行对接，网点紧密跟进”的协同服务模式，深入挖掘存款增长潜力。

(田哲琦)

沁县农商银行

召开2025年首季“开门红”督导会

本报长治讯 近日，沁县农商银行召开2025年首季“开门红”督导会，确保不折不扣、保质保量完成“开门红”各项任务目标。会上，该行对首季“开门红”各项任务指标完成情况、业务开展过程中遇到的痛点难点以及重点工作推进情况展开交流。会议指出，全行要提高思想认识，迎难而上，坚持以思想“破冰”，引领行动“突围”，以“时不我待、只争朝夕”的精神，

推进各项业务指标全面提升，誓夺首季“开门红”。

现场，该行董事长李勇洋详细询问营销活动开展情况，不良贷款清收进度，要求分层找差距、补短板，要求中层管理人员要充分发挥带头作用，带领员工走出去积极开展营销活动，切实增强工作的责任感、使命感和紧迫感，营造真抓实干、争先创优的浓厚氛围，确保各项业务实现“开门红”。

(刘静)

国网长治市上党区供电公司

开展“冬歇期”安全知识培训活动

本报长治讯 为切实做好安全生产工作，维护公司安全生产稳定局面，近日，国网长治市上党区供电公司开展“冬歇期”安全知识培训活动。

该公司以“强化安全基础，提升应急能力”为目标，采用“一周一主题，一周一考试”的创新模式，精心规划培训内容，每周聚焦不同关键，坚持每周一考，考试内容紧

密结合培训主题，全面检验员工对知识的掌握程度和应用能力，有效推动安全知识的学习与巩固。

安全生产是发展的永恒主题，该公司此次“冬歇期”培训只是一个新的起点。下一步，将持续加强安全管理工作，不断创新培训方式和内容，为上党区电网安全稳定运行和可靠供电提供坚实保障。

(王兆娜)



新春将至，岁寒情深。日前，长子农商行机关党员和第二批支部党员走进长子特殊教育学校开展“新春关怀进校园 农商送暖助园丁”主题党日活动，为教师们送上了新春祝福并致以崇高的敬意，还为教师们送去米、面等爱心物资，以务实举措和实际行动传递了温暖与爱心，不断擦亮“百姓银行”金字招牌。

王珊 摄

垣曲农商银行古城支行

落实“三举措” 奋力实现首季“开门红”

本报运城讯 今年以来，垣曲农商银行古城支行严格按照总行党委的工作部署，全体员工热情服务、火力全开，采取“早、实、优”三举措，抢抓抓早、秣马厉兵，积极迎战首季“开门红”。

立足“早”字抓主动。该支行结合去年首季“开门红”活动经验，于2024年12月提前做好“开门红”工作，及时做好客户储备；在总行首季“开门红”启动大会召开以来，第一时间在晨会上传达精神，详细解读“开门红”相关内容，明确各岗位目标，让人人肩上有任务、个个心中有目标。并根据目标，征集员工建议，分享优秀的营销方法和技巧，提升全员营销技巧，明确责任与目标，极大地激发了全体员工的斗志。

突出“实”字抓合力。该支行精心制定了涵盖线上线下多渠道宣传推广的系列措施，将宣传内容融入当地群众喜闻乐见的垣曲梆子、让更群众一听就明白；客户经理深入村组、小区、开展金融知识讲座，发放金融知识宣传手册，并利用村委会的“大喇叭”，播放活动相关信息，让信息传遍乡镇的每个角落。同时，利用微信群、朋友圈等社交平台广泛转发该行产品。

紧扣“靓”字抓厅堂。该支行厅堂装饰以“中国红”为主色调，以蛇年为主题元素，在营业厅悬挂红色吊旗、中国结等，在大厅玻璃张贴“赢战巴海，蛇我其谁”装饰品，以各具特色、别具匠心的装扮风格，衬托出喜庆温馨的氛围，营造出“浓”“红”“亮”的新年氛围，让客户感受到浓厚的节日氛围。

(郭倩)

以党建共建为纽带 以网格化管理为载体

孝义农商银行用优质服务满足客户金融需求

本报吕梁讯 2024年，孝义农商银行以党建共建为纽带，以网格化管理为载体，以优质服务回应客户需求。

依托大走访，该行全面实施

金融服务网格化工程，主动对接“一产一策”、“一乡一品”、特色产业及新型农业经营主体，将服务触角延伸至千村万户。

下沉服务重心，延伸服务触

轩煤公司刘家梁矿

多措并举筑牢冬季“三防”安全堤坝

本报忻州讯 进入严寒数九天，轩煤公司刘家梁矿结合实际，全面有效落实“防冻、防寒、防煤气中毒”各项安全措施，保障冬季安全生产。

该矿利用安全会、班前会组

织员工认真学习了冬季“三防”安全管理规定，增强员工安全思想意识。组织员工观看了冬季“三防”警示教育片，并对事故案例进行了分析、点评，促进安全意识提升。积极开展冬季“三防”知识培

训，筑牢员工安全思想防线。结合工作实际，组织有关人员，对员工宿舍、库房、饮水机、深水泵等要害场所进行了安全隐患大排查，针对存在的问题，下发“三定”通知单，立即现场整改，把安全隐患消灭在萌芽状态。此外，该矿还密切关注天气变化，做好大风降温、雨雪冰冻等极端天气的预警防范及应急响应工作，为冬季安全生产筑牢根基。

(侯鑫)

清徐农商银行

切实提升精细化管理水平和风控能力

本报太原讯 近年来，清徐农商银行实施创新管理，引入“过程管理”进行“过程控制”，对重点步骤、关键环节、执行情况精准规范，提升精细化管理水平和风控能力。

该行通过目标设定和过程管理，实现了对各网点、部门工作内容的精准计量和实时反馈，衡量员工的工作表现和业绩，特别是运用数据的跟

踪、统计、汇总和分析，为具体工作提供常态化导向服务，及时了解各网点的工作进展，及时发现问题并采取措施，提高员工的工作积极性和主动性，促使大家“主动干”。

不仅如此，针对条线部门的运营管理，该行通过前、中、后台设置，对工作职责进行全新分类，提炼相关考核重点，制定符合工作实际的考核办法；在重点环节、执

行情况、运行质量等考核中，注重细节关注和数据比较，以经营业绩为导向开展“进步度考核”，从纵深空间加大考核管理力度，考出工作差异和能力区别，确保考核“科学点”。

此外，该行还完善跟踪评价机制，设置了符合工作实际的评价标准和评价流程，增加了营业网点对机关职能部门的考评环节，对落地效能进行全流程管理，不仅关注部门之间的相互评价，还重视营业网点对机关职能部门的反馈，使得银行能够更好地了解工作中存在的问题和不足之处，为改进工作提供价值参考，让管理“高效点”。

(宋斌)