

青

岛

银

行

金融惠企举措持续完善,助力营商环境再优化

■青岛财经日报/首页新闻记者 李菁

当前,我国已经迈上全面建设社会主义现代化国家新征程,对普惠金融工作提出了更高的要求。国务院近日发布的《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》,38条举措明确了推动普惠金融高质量发展的具体路径。为提升普惠金融服务质效,青岛地方金融监管局、人民银行青岛市中心支行、金融监管总局青岛监管局等部门,对“深化作风能力、优化营商环境”提出了具体工作要求,以更好地满足人民群众和实体经济多样化的金融需求,切实解决贷款难贷款贵问题。

今年以来,青岛银行积极履行社会责任,充分落实普惠金融政策要求,聚焦新兴产业专业园区和重点产业链建设,整合各类金融资源,全面提升服务质效,在金融服务主动性、创新性和便捷性方面不断拓新,积极推进青岛市金融领域营商环境优化。截至2023年9月末,青岛银行普惠小微贷款329.18亿元,较年初新增57.93亿元,增速21.36%。

以环境之“优”

助中小企发展之“势”

金融是实体经济的血脉,民营经济的高质量发展离不开高水平的金融支持。作为本地法人银行,青岛银行积极发挥地方金融主力军作用,加大对民营企业的扶持力度,持续做好金融惠企工作,为民营企业发展添薪蓄能。

“传统普惠金融都是线下作业,客户经理到企业实地调查,进行评价授信,贷款操作流程繁琐、非标准化。青岛银行自2022年4月开始,普惠金融开始探索并实施全流程线上化、智能化、标准化操作,建立大数据模型进行批量授信。现在我们的普惠业务在线上、线下、线上+线下三条产品线同时发力。”青岛银行普惠金融部负责人介绍,“通过近几年的战略布局,青岛银行普惠金融业务发展取得了积极成效,多层次普惠金融供给格局逐步确立,金融服务覆盖面逐步扩大,重点领域金融服务呈现增量的态势。”

在助力优化营商环境方面,青岛银行大刀阔斧做“减法”,把各项惠企政策送到企业心坎上,让企业得实惠,发展提高效。据了解,为履行法人银行的社会责任,本着“应降尽降”原则,青岛银行将各项收费减免政策的部分降费对象为小微企业和个体工商户的优惠措施,推广至全部对公客户,最大限度地让利企业。目前,青岛银行共设置免收服务项目112项,并通过官方网站、手机银行、微信公众号、厅堂电视以及厅堂电子海报机地等渠道进行公示,主动告知客户相关优惠措施,保护消费者知

大闸蟹跌出“白菜价”

为什么还是没人吃?

眼下,大闸蟹进入销售旺季,有数据显示今年大闸蟹产量和品质都有所提升,但是售价却大幅下滑,甚至出现了“腰斩”的现象。这是为什么呢?

10元就能买一只

入秋后气温偏高,但早晚温差大,梭子蟹、大闸蟹的肥壮度在不断提升,但价格却出现了大跳水,有的甚至跌出了“白菜价”。

11月8日,一大早,南京进香河市场销售螃蟹的摊主们就开始忙活了。他们一边招呼着顾客,一边将一只只活蹦乱跳的螃蟹熟练地捆扎起来。根据重量和品质的不同,每一种螃蟹上都标注着价格,最便宜的10元就能买到一只。

螃蟹销售商称,“价格便宜,今年是最便宜的一年,今年产量多。我们家最便宜的公蟹大概是3两2,母的大概是2两,10元一只,最贵的是25元一只。”

销售商介绍,进入11月份以来,螃蟹产量大幅增加,价格比国庆中秋时便宜了不少。此外,现在公蟹已经迅速囤起了秋膘,只只膘肥体壮。

此外,重庆花青天水产鲜生市场的商户称:“今年大闸蟹的价格普遍较低,我们今年的进价是60块一斤,比去年低了十几块。售价也低了一些,今年中秋左右售价最高,一只2.5两母蟹大概卖30块。”

太湖附近的养殖户表示,螃蟹从10月5日开始降价,“主要是大个的螃蟹降价比较多,小个的基本没变化。”据舒幸介绍,之前3两母蟹是40元/只,3.5两母蟹是60元/只,现在分别降到了35元/只、50元/只;之前4两公蟹是40元/只,4.5两公蟹是60元/只,现在分别降到了36元/只、45元/只。

产量增加但消费者需求下降了

有数据显示,今年全国各地大闸蟹产量和质量均有提升,但消费者们却“不买单了”。

“近年来全国大闸蟹的产量稳定在70-80万吨,而今年的产量应在80万吨以上。”上海海洋大学水产养殖系教授、国家现代产业技术体系虾蟹体系淡水蟹生态系统养殖岗位专家成永旭表示,相比去年冰冻、高温等不利天气,今年各螃蟹养殖地风调雨顺、气候适宜,大闸蟹迎来了近三年产量峰值。

此外,苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会新闻办主任姚水生在9月份也介绍称,今年阳澄湖大闸蟹总产量预计在1.1万吨左右,较去年增加0.16万吨左右。



青岛银行开展“金融惠企”进园区活动。

情权。

推动政策直达基层

强化金融服务宣传

在青岛市开展的“青岛市金融惠企政策宣传月”活动中,青岛银行聚焦优化业务流程、推介特色产品、提升获贷便利,强化政策宣传四个维度,在青岛辖区建立了三个普惠业务宣传点,宣传青岛银行最新的业务产品及政策;宣传解读国家政策,帮助企业用足、用好、用活政策红利,解决企业实际困难;对小微民营企业开展精准化对接,了解企业融资需求,持续加大对中小微企业金融支持力度,充分满足市场主体贷款需求。

日前,青岛银行走进崂山区国际创新园、融汇中心以及联东高新园区,就“金融惠企”展开进园区宣讲活动,青岛银行普惠金融部相关人员向在场客户介绍普惠金融政策、宣讲金融服务方案,围绕参会客户疑虑开展互动交流,给予客户专业解答,获得园区及广大企业的一致认可。

“青岛银行作为本地法人银行,近年来针对科

技类企业、制造类企业以及中小微企业,陆续推出了普惠类24款‘铸剑’授信产品,同时,为更好地满足企业金融服务需求,对其中的产品进行了标准化设计,简化了企业所需准备的材料,提高了业务办理效率。”青岛银行国际创新园支行行长黄琦介绍,“这将是青岛银行普惠金融今后的一项常态化工作。”青岛银行通过线上线下相结合的方式,推动金融惠企政策和小微企业纾困产品走进园区、走进小微群体,着力完善金融政策传导机制。针对青岛市各类小微企业园区,开展不同类型园区活动,实现各辖内网点与网点周围园区服务对接,为园区及园区内优质企业提供多方位支持,满足小微企业金融服务需求。

在国际创新园“金融惠企”专场,参加活动的小派科技青岛地区负责人接受记者采访时表示,小派科技是一家做高端VR的企业,主要做一些发烧友级别的产品。企业总部设在上海,在国内有多家子公司,刚刚成立的青岛分公司是全球研发中心,“我们今年拿到了青岛2023千山峰会创新大赛一等奖,准备在青岛大展拳脚。”他告诉记者:“刚到青岛的时候,青岛银行就迅速跟进了我们公司的相关业务

酱香拿铁红杯平淡上市,网红爆款难长红

从此次新品上市后,消费者比较平静的态度可以看出,当时第一波的火爆现象并不能长期持续,一窝蜂的抢购过后,更多的消费者开始回归到理性购买。

在火爆和断货了一段时间后,酱香拿铁推出红杯款又“杀”回市场。日前,瑞幸咖啡及茅台联合宣布,酱香拿铁红杯上市。

记者今日走访了部分瑞幸咖啡门店后发现,与上次疯狂抢购导致断货的场面不同,这次酱香拿铁的红杯新品上市非常平淡,门店内的很多客人并不点酱香拿铁红杯,而是选购其他款咖啡,酱香拿铁红杯基本不缺货。记者亲测了一杯,口感与此前的酱香拿铁类似,价格依然是19元。

对于此次酱香拿铁红杯上市后消费者的平淡反映,一家瑞幸咖啡的店员表示,因为目前原材料备货比较充足,所以暂时没有出现上次售罄的情况。

9月初,瑞幸与茅台联名的酱香拿铁走红。据瑞幸咖啡官方微博,酱香拿铁单品首日销量突破542万杯,单品首日销售额突破1亿元。瑞幸店员介绍,酱酒拿铁的酒精浓度在0.2度到0.3度之间。如果按照这一比例,一杯咖啡480毫升的容量粗略计算,每杯约含18-27毫升茅台酒。

茅台与瑞幸的联名是业内一次成功的营销合作,作为各自赛道的自带流量的品牌,双方通过合作将各自的曝光度最大化。值得注意的是,虽然茅台与咖啡的合作效果不错,但从此次新品上市后,消费者比较平静的态度可以看出,当时第一波的火爆现象并不能长期持续,一窝蜂地抢购过后,更多的消费者开始回归到理性购买。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬认为,酱香拿铁已经成为瑞幸流量最高、营收最多、利润最可观的一个战略大单品,酱香拿铁红杯的推出,是把服务体系进一步升级,让消费者的体验感更好。这对于提升客户黏性、收割流量、提高营收和利润都有帮助。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为,酱香拿铁火爆的部分原因可以归于猎奇

施工公告

由青岛海信网络科技股份有限公司承接的青银高速9处监控点位迁改项目近期进行施工,施工区域:青银高速K8-K11+200双向车道,施工时间:2023年11月10日至2023年11月25日12:30-15:30,期间占用1处内侧车道及应急车道,望司乘人员谨慎驾驶。

特此公告
青岛市公安局交通警察支队青平高速公路大队
青岛海信网络科技股份有限公司
2023年11月7日

并做了贴身服务,当时也有很多银行来接触我们,但我们更看重青岛银行是青岛本地人自己的银行,落地服务非常好,各种业务办理都相当快速便捷,给了我们公司很好的金融方向的支持。”

政银联动“搭台唱戏”

打破信息获取壁垒

在助推企业实现高质量发展的过程中,环境之优是最“硬”的软实力。在解决中小微企业贷款面临的“三座”大山的关键问题,青岛银行聚焦重点领域和薄弱环节,深化政银企融资对接服务,多层次、多方位、多维度搭建沟通桥梁与合作平台,推动企业融资对接更精准、更便捷、更高效、更安全。

日前,青岛市财政局、崂山区财政局、青岛银行总行、青岛银行崂山支行联合举办了“政银联动助力发展”政采快贷推介会,政府采购供应商、采购代理机构等70余人参加活动。

此次推介会,聚焦企业发展需求,政、银、企三方互动交流,共同助力企业发展。市区两级财政部门对青岛市政府采购合同信用融资政策进行了解读,全面介绍出台背景、主要内容、申请流程、实施效果等,帮助与会企业打消融资疑虑、充分熟悉解政策。青岛银行详细介绍了针对中小企业参与政府采购活动量身打造的特色产品“政采快贷”,同时还立足企业发展实际,介绍了“房抵快贷”“科创易贷”“人才倍增贷”等特色产品,手把手指导操作流程,为中小企业融资贷款提供个性化产品方案。

“‘政采快贷’是青岛银行普惠金融系列产品之一,主要为政府采购项目中标企业的法定代表人或主要股东发放的,用于其采购中标商品的个人贷款业务。依托政府采购合同融资平台,对申请贷款业务的中小微企业进行授信考核,无需抵押担保即可申请贷款。”青岛银行普惠金融部相关负责人告诉记者,银行主动“靠近”服务,能快速与有融资需求的中小微企业精准对接,打破中小微企业融资贷款信息获取壁垒,有效提升中小微企业融资贷款供需匹配度。

青岛银行围绕“深化作风能力、优化营商环境”,先后联同青岛市工商联举办“四为”行动进商会银企座谈会,邀请青岛市税务局有关人员讲解最新税收政策及纳税信用,并向商会代表及参会企业宣讲金融产品及服务方案;组织开展青岛市上市拟上市企业座谈会,青岛银行推出的“铸剑行动”上市金融创新产品覆盖了企业初创、成长、上市、上市后经营、产业兼并整合等综合金融需求,为企业提供“商行+投行+交易银行”综合性金融服务。



心理,新颖的口味和饮品组合通常能够吸引消费者的兴趣。然而,要使这种产品持续受关注,还需要考虑其他因素,比如口味的一致性和品质等。

在业内看来,白酒企业如此急于跨界破圈,目的是要打造与年轻人沟通的新平台,背后则是一种对失去年轻消费者的担忧——随着消费代际的更替,国内酒水消费正在快速多元化,而白酒已经不再是新一代消费者的“心头好”。里斯战略定位咨询此前公布的《年轻人的酒》报告显示,仅有11.2%的年轻人喜欢酒精度在30度以上的酒,而在年轻人的酒饮选择中,白酒只占13%,排名在葡萄酒、果酒、威士忌和啤酒之后。

作为白酒行业老大,贵州茅台同样也有类似的焦虑,近年来,公司一直在持续塑造“时尚化、年轻化”标签。也有业内人士认为,过多的跨界合作,或许会让茅台沦为“料酒”,不利于其高端白酒的定位,且未必能抓住年轻客人。来源:第一财经

声明
遗失我单位财务专用章(编号3702110317875)一枚,声明作废。

青岛祥辉鑫装饰建设工程有限公司
2023年11月9日

美好时光“纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福
纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福启事
咨询热线
0532-83861285