

获批授信7个项目,签约5个项目,放款3个项目

民生类项目贷款看“邮储速度”

本报济宁5月25日讯(记者 张夫稳 通讯员 师轶)连日来,邮储银行济宁市分行与政府合作的民生类项目贷款业务“捷报”频传,5月19日泗水县农村公路安防工程项目放款5840万元,4月26日鱼台县6个片区的棚改项目放款2.136亿元,1月22日金乡县农村公路安防工程项目放款1.1亿元……今年以来,邮储银行济宁市分行已获批授信7个民生类项目,授信总金额超过53亿元。

邮储银行济宁市分行行长顾春旺介绍,民生类项目贷款符合邮储银行普惠金融宗旨,也是上级行重点支持的项目,上级行给予极大地政策、人力上的支持。目前,在全市重点推进的民生类项目,如棚户区改造项目、大班额项目、农村公路安防工程三大城乡基础设施项目中,该行均取得了突破。其中,涵盖任城区、经开区和梁山县的棚改项目获批授信8.57亿元,济宁市的大班额项目获批授信13.1亿元,

金乡县的两个棚改项目已签约,分别授信了1.4亿元、1.897亿元,已成功放款的泗水县农村公路安防工程项目、鱼台县6个片区的棚改项目、金乡县农村公路安防工程项目分别授信11.61亿元、8.59亿元和7.85亿元。

当前,邮储银行济宁市分行民生类项目贷款获批授信总金额超过53亿元,居全省邮储银行系统内第一位。对于在民生类项目贷款中取得的成绩,顾春旺表示,这离不开邮

储银行的资金、产品、渠道等优势以及省、市、县行三级有效联动。在推广民生类项目贷款业务中,顾春旺亲自挂帅,结合济宁投资环境需求,多次向市政府、财政局等相关领导汇报邮储银行发展模式和成绩、服务优势以及与政府合作的强烈愿望、先进经验,得到了相关领导的肯定和支持,各支行负责人也积极主动对接县域相关部门,深入介绍该行相关政策,有效推广了该行民生类项目贷款业务。

“打铁还需自身硬”,作为国有第五大商业银行,邮储银行有着雄厚的资金实力、覆盖城乡的网点以及专营制模式下高效的审批放款效率。“拿刚刚放款的泗水县农村公路安防工程来说,我们通过项目审批绿色通道向上级行进行了汇报,省市行从金融服务实体经济大局出发,立足项目建设具体情况,优化了审查审批流程,开辟了绿色通道,仅用两天时间就实现了放款。”顾春旺说。

送清凉

5月23日,中国银行泗水支行向环卫工人捐赠夏装仪式在泗水县中行门前举行。中国银行泗水支行大厅还为环卫工人提供休息点和饮水点,向环卫工人免费提供休息区和饮水,让环卫工人在炎炎夏日下在有空调的地方休息。

本报通讯员 张猛 摄



济宁人保财险提供风险查勘

本报济宁5月25日讯(通讯员 王继坦)近日,人保财险济宁市分公司组织公司相关人员对企财重点客户开展了风险查勘服务。

为确保风险查勘服务达到预期效果,中盛国际保险经纪公司风险评估专家协助人保财险济宁市分公司开展了本次服务。在为期两天的风险查勘工作中,风险勘查服务人员首先针对生产运营、维护管理、动

力机电设备、安全管理制度及消防设施维护等情况与企业相关人员进行交流。随后在企业人员陪同下,对厂区建筑物、生产设备、仓储罐区、供电设施、消防设施、总控中心等重点区域进行了全面实地查勘,并结合风险查勘情况向企业提出了可行性建议,为企业进一步提升安全管理水平提供了参考和帮助。

七尺汉子张维利把小拉花带向大世界

咱给美国最大零售商供货

本报记者 晋森 通讯员 赵磊 吴宝防

张维利是一个七尺多高的山东大汉,却做起了小拉花、小灯笼等节庆工艺品生意,而且主要销往欧洲、北美等国外发达国家市场,年销售额达3000多万。

舍弃年薪20万 勇闯“小拉花”市场

“这个叫pinata,中文翻译就是皮纳塔,是流行于西欧、美国节日庆典时孩子们玩的一种游戏道具,非常受欢迎,这个东西就由我们公司来做。”5月24日,张维利拿起一个类似于小马的道具饶有兴趣的讲解起来,稍显木讷的张维利在讲起这些庆典工艺品时滔滔不绝,两个眼睛也放出兴奋的光芒。

张维利刚在义乌开了一个办事处,主要负责南美、中东和澳洲等除欧美外市场的产品展示。张维利介绍,现在他的节庆工艺品主要销往欧洲和北美,但是南美、中东这块市场也在快速成长中。

今年42岁的张维利是鱼台县张黄镇东张村人,之前只是一个普通的农村小伙,是什么把他和远销世界的节庆工艺品联系在一起的?1995年,20岁的张维利来到了河北廊坊市工艺礼品厂打工,在这里,五颜六色的纸做成灯笼、

拉花、节日礼品等工艺品,而且这些工艺品主要销往国外,销路非常好。

不知是他的细心好学还是出于对工艺品的天赋,几乎所有产品他一学就会,而且做的质量标准合格。有时躺在床上琢磨出一款新的东西,半夜也要起来做一做。仅他个人开发的拉花新品种就有十多种,受到厂领导的重视。不到三年的时间他就成了厂里负责技术的中层管理人员。2001年礼品厂成立公司,张维利被任命为分公司经理,年薪20万元,产品供不应求,只要生产出的拉花等工艺品,很快就被国外的客商订购。张维利这时也收获了爱情,一位美丽的廊坊姑娘走进了他的生活。然而爱情事业双丰收的张维利突然有了一种想法:回家创业。

二期工程完工 三天装一个集装箱

自己创业和当经理完全是两回事。2006年5月,张维



张维利公司生产的“皮纳塔”广受欢迎。 本报记者 晋森 摄

利回到了久别的家乡,没有厂房,就收拾自家的房屋当厂房,现招的工人不懂技术,就一个一个手把手地教,工厂就这样开业了。虽然没有大的订单,但是工人也没有闲着,一切还算顺利。但是,当年8月的一场大雨把原料车间的屋顶浸泡漏雨,几万块钱的彩纸被雨水泡后打了水漂,白白损失了几万元。痛定思痛后,张维利决定建设正规的厂房,在当地政府的支持下,张维利规划了20多亩土地,并各方协调了30余万启动资金。2007年9月,华利雅工艺品有限公司正式开

业,一期厂房建设面积3000平方米,拥有技术和销售渠道的张维利一年就收回了成本,公司迅速步入了发展的快车道。

目前,公司成为美国最大的工艺品零售商霍比罗比(Hobby Lobby)的供货商之一,凭借霍比罗比500多家连锁店铺,将济宁生产的拉花系列产品销往全世界。公司还与青岛、广州、香港等多家出口公司签订长期供货合同,2017年已实现产值3000余万元,安排就业600余人,公司也被授予济宁市文化产业示范基地,而张维利本人

也授予济宁市“劳动模范”的称号。

“鱼台是‘稻改’精神的发源地,正是这种精神,让我一直不服输,即使刚创业遭遇挫折时我也没气馁,我做拉花有技术有销路,在家乡还有政府的支持,所以我坚信一定会成功。”张维利告诉记者,现在的厂房经过扩建面积已达7000多平米,但是二期扩建也正在紧锣密鼓的筹备中,到时候效率将更高,生产能力达到每三天就能装满一个集装箱,将更多的拉花等节庆工艺品销往更多的国家。