

企业身边来了位“金融辅导员”

——陕西省宝鸡市凤翔区探索县域金融精准服务新模式

□聂锦涛



陕西省宝鸡市凤翔区

“以前觉得银行门槛高、手续麻烦,我们这种中小微农业企业想贷个款,两眼一抹黑,更不知道从哪儿下手准备材料。现在好了,银行主动到我们厂里来,一坐就是半天,看生产、问困难、讲政策,比我们自己还上心。”宝鸡神农农业科技有限公司负责人张凌云感慨地说。他口中的“银行高管上门”,正是陕西省宝鸡市凤翔区今年新推行的“金融辅导员”制度带来的变化。

从“企业跑银行”到“银行上门帮”

今年6月,一份由凤翔区委金融委办公室和凤翔金融监管支局联合印发的《企业金融辅导员制度(试行)》正式落地,从辖区9家银行业金融机构领导班子成员及高管中择优选派31名经验丰富的领导干部担任“金融辅导员”,对全区“五上”企业、科技型中小企业、重点产业链企业实行“一对一”或“一对多”结对包抓。

这一制度的背后,是一套完整的顶层设计。此前,凤翔区政府与人行宝鸡市分行签订了《关于建立县域经济金融协同联动工作机制合作备忘录》并建立了联席会议制度,构建起“财政引导、金融放大、市场运作”的协同路径。而金融辅导员制度正是这条路径上打通“最后一公里”的关键落子。

“金融辅导员不是简单的信贷员,而是要发挥‘融资+融智’的双重作用。”凤翔区政府党组成员、区委办分管金融工作负责人金融办副主任王小刚介绍。按照制度设计,辅导员需承担四方面职责:货币政策解读与传导、金融综合金融服务规划、企业制度体系与财务规范化辅导、项目包装与全流程融资支持。工作专班则对辅导员实行台账管理、满意度调查和考核激励,形成“需求收集—方案匹配—授信审批—跟踪反馈”的闭环服务链条。

把脉问诊找症结,对症下药破难题

宝鸡神农农业科技有限公司是首批受益企业之一。作为一家拥有多项农业专利技术的国家级科技型中小企业,企业在有机肥研发、养殖废弃物资源化利用等领域颇有建树,但农业企业轻资产、缺抵押物的特性摆在那儿,一笔贷款“想够却够不着”。

工行凤翔支行金融辅导员在走访中发现了这一问题。他们主动上门,团队现场办公,帮企业逐条梳理符合条件的惠企信贷政

策,精准匹配普惠贷款产品,指导完善申报材料。不到半个月,400万元流动资金贷款顺利获批,企业发展的资金“卡脖子”问题迎刃而解。

“我们不是坐在行里等企业上门,而是把办公室搬到车间、搬到田间,落在日常,做在细节。”工行凤翔支行副行长苏宗卫说。数据显示,上半年该行民营企业贷款净增5100万元,其中小微企业信用类贷款占比达95%,普惠有贷户净增119户。从“点上破题”到“面上铺开”,金融辅导员制度的效应正在全区扩散开来。据统计,制度落地以来,全区累计为多家包抓企业新增授信超3600万元。

走访走得深,才能把得准

金融辅导员制度的另一大亮点,是推动金融服务从“被动响应”转向“主动感知”。凤翔农商银行选派5名金融辅导员包抓联系50户企业,班子成员带头逐户走访。“走到位、问到位、想到位、办到位”成了辅导员的工作常态。不到两个月,50户企业全部走访完毕,新办理贷款65笔,授信金额5602100万元,还摸排到国器双力、聚塔混凝土等企业融资需求1800万元,目前正在加紧业务对接办理。

“走访中我们发现,不少中小微企业其实有发展潜力,但财务管理不规范、信用记录不健全,导致融资门槛被自我抬高。”农商银行副行长汶小勇表示。对此,辅导员主动靠前,指导企业规范会计核算流程、完善法人治理结构,提醒企业重视纳税、社保、水电费等信用信息维护,帮助改善“信用画像”,为后续信贷准入扫清障碍。

邮储银行凤翔区支行则由领导班子担任16户结对企业的辅导员,逐户建立“一企一档”基础台账,登记企业经营状况、融资需求、存在困难等信息。针对有技改升级需求的企业,辅导员提前介入,提示企业完善立项批复、环评等手续,做好项目前期融资规划。活动开展以来,已向橘子实业、华光铸造两户企业新增授信1500万元。

当金融辅导员走进企业“深水区”

走访不仅带去了服务,也带回了企业的真实声音。凤翔农商银行在走访50户包抓企业后发现,白酒产业链受政策和市场双重影响,部分配套企业经营压力加大,主动压

缩贷款规模;建筑及房地产企业则面临行业下行、无新增项目的困境。

同时,一个共性问题浮出水面——担保难。小微企业普遍找不到合适的担保企业,宝鸡中小企业担保公司额度受限,省农担公司虽有额度,但单笔最高只能担保300万元,且仅覆盖农业产业,额度难以满足多数企业的实际融资需求。“有的贷款资料都准备齐了,就因为担保落实不了,授信落空放不下来。”一位农商行的基层信贷员无奈地说。

“发现问题也是制度的价值所在。下一步我们将依托联席会议和辅导员工作专班‘联合会诊’机制,协同财政、担保、产业主管部门共同破解担保瓶颈。”续小刚同志表示。

一个新制度从“开花”到“结果”,还需要持续深耕。据了解,当前金融辅导员制度在凤翔已实现机制框架、人员配备、常态走访的全面铺开,但也面临辅导员业务能力参差不齐、部分企业有效融资需求不足、跨部门协调周期较长等现实挑战。

对此,凤翔区已有进一步安排:完善辅导员履职考评,将走访成效、助企发展、融资落地、企业评价纳入考核,与货币政策工具运用、金融和财政资源倾斜直接挂钩;定期开展辅导员业务培训,提升产业政策认知和信贷产品匹配能力;强化政银担三方协同,探索风险分担机制创新,着力破解担保瓶颈。

县域经济是国民经济的基本单元,而金融是县域发展的“活水”。凤翔区的探索表明:金融辅导员制度不只是融资桥梁,更是政府服务理念转变、金融机构作风转变、企业治理能力提升的多赢切口。31名辅导员走进企业,带来的不只是信贷方案,更是一种“与企业同坐一条板凳”的服务姿态。

正如续小刚所言:“制度是刚性的,服务却要有温度。金融辅导员不是‘速效救心丸’,而是一剂‘调理药’,我们要通过持续的制度运行,慢慢突破银企之间的信息壁垒,让每一家想干事、能干事的企业,都能踏上金融服务的快车道。”



视点

陕西数智服务“出圈”服贸会

随着数字化、智能化技术加速融入服务贸易,全球服务贸易结构持续提质升级。9月9日至13日,2026年中国国际服务贸易交易会在北京举行。借助这一国家级对外开放平台,陕西向海内外客商展示数智服务创新成果,一批兼具科技感与创新性、融合文化特色的服务产品亮相展会,精彩出圈。

“没想到小小的纽扣能变成这么精致的艺术品。”9月9日下午,陕西纽扣妙想文化创意有限公司(以下简称“纽扣妙想”)的展台前,来自河南安阳的观众起涛看着数实融合榫卯拼插纽扣创意画发出赞叹。这些画色彩饱满、造型新颖,创意源自像素画与马赛克艺术。产品无需胶水,色彩斑斓的纽扣层层叠加,形成浮雕式立体效果。

“几乎所有画面都能转化为纽扣艺术作品。”纽扣妙想CEO宋奕兴在现场解释,依托企业自主研发的AI智能系统,用户上传任意照片后,平台可自动生成专属创作图样,对接标准化工厂供应链,按需定制DIY创作套件或完整成品,以数实融合新模式,让传统手工艺术搭上数字化快车。

展会现场,海内外客商驻足询问。巴西客商Pedro和宋奕兴互换联系方式,达成初步合作意向。“我想把这种AI、艺术和DIY相结合的创意产品带回南美洲。”Pedro说。

今年是纽扣妙想第一次参加服贸会。去年7月,该公司决定“出海”,纽扣画主要出口至北美、澳大利亚市场,熊猫、唐仕女等中国元素产品反响热烈,公司出口年销售额已突破100万美元。

“目前,无论是在艺术表达、休闲娱乐,还是在家居展示方面,纽扣画的海外市场不断扩大。”宋奕兴说,公司来到服贸会这一开放平台,希望能够在艺术创作、出海渠道等方面广交朋友,促进交流与合作。

与纽扣妙想不同,陕西展区的中科星图空间技术有限公司(以下简称“中科星图”),是服贸会的老朋友。“依托服贸会这个窗口,我们能够精准链接全球创新要素与上下游企业的合作需求。”中科星图高级售前经理温涛说。

作为专业空天信息服务商,中科星图深耕空天地一体化业务,深度融合人工智能等新一代信息技术,建设集数据、计算和应用于一体的空天信息智能服务体系。

“我们的服务广泛应用于农业、交通、气象、低空经济等领域,能够为政府、企业提供专业的数字化解决方案,提高生产安全水平,降低运营成本。”温涛介绍。

今年服贸会,该公司重点推介空天大数据智能处理平台。该平台能够对卫星、无人

机获取的遥感数据进行全自动加工处理,最终生成三维地图等各类数据成果,能够清晰反映耕地范围、生态增绿效果、建筑物轮廓等地面真实信息。

“服贸会开幕以来,很多客商来向我们了解低空产业的数据管理服务。”温涛说,在该领域,公司近年来加快布局,已经形成标准化、系统化、智能化的产品矩阵与产业服务能力,构建起全要素、全过程、全场景试验验证创新基础设施,技术优势明显。

“公司计划以数据为出发点,结合大数据、人工智能,面向各行各业垂直领域进一步做深数据服务。这次参加服贸会,正是展示自身实力和精准找到合作商的好机会。”温涛说。

随着数字技术与服务贸易深度融合,陕西统筹政策供给与制度创新,加速传统服务贸易数字化转型,持续释放服务贸易发展潜力。

本届服贸会上,陕西展区“科技赋能”板块集中呈现AI算力、时空大数据、实景三维、遥感智能分析等服务贸易技术成果。易点天下、中科星图、西安华讯科技等同步展示AI工具与短剧发行平台在跨境营销、数字内容出海中的应用,推出云计算、AR远程诊断、跨境协同软件等工业数字化解决方案。

孙丹 田睿

关注

延安市吴起镇周湾净化厂以特色党建激活生产发展动能

1935年,中央红军长征抵达吴起镇,中国革命在这里翻开崭新的一页。八十多年后,距陕西省延安市吴起镇69公里的周湾净化厂内,一支平均年龄仅26岁的队伍,接过先辈的精神火炬,在绵延的黄土塬上,迈出了石油人新时代长征路的坚实第一步。

薪火相传:从“临时攻坚”到“投产突围”

2024年5月25日,周湾净化厂项目建成中交,计划7月11日点火投产。留给这支队伍的,只有短短40余天。

彼时,全厂84%的员工入职不满一年,熟练工占比不到5%。而他们需要打交道的,是223台动态设备、225台静态设备、1000余套电子仪器,以及初期自查出的300余处管线隐患、800余项电气与仪表问题。

“那段时间走路全是小跑,吃住都在厂区”,党员汪鹏回忆道。时间紧、任务重、经验少,是摆在所有人面前的现实考验。为保障如期投产,他们按单元划分计划和任务,每个单元基本上都是由熟练工在现场就地演示,徒弟们在旁边认真记录。同时,中控室夜班实行“老带新”双班值守,技术骨干与青年职工结成对子,边干边教。生产组调度员南超说:“刚来的时候什么都不懂,都是老师傅手把手带着从零开始学,便是在实战中把短板一寸一寸补了上来。”

经过连续数个日间不间断作业,所有隐患和问题逐项销号。最终,7月10日,周湾净化厂点火成功;7月13日正式投产,净化装置一次性开车成功。

组织落地:从“精神赋能”到“机制固本”

投产刚稳下来,周湾净化厂就开始琢磨一个问题:84%的新员工,经验不足、技能薄弱,靠突击能顶一阵子,顶不了一辈子。怎么把攻坚期的战斗力固化为人民的战斗力?

答案是:把党建嵌入生产链条的每一个环节。

在管理上,该厂将党建工作融入“360°+”安全管理模式,由党员分岗牵头,从设备、人员、工艺、环境、消防、应急六大维度织密管理网络,实现专人专岗、精准管控。同时推行“1·2·1”党员片区承包制——1名党员结对2名青年职工、包含1个生产责任片区,靶向精准落实安全管控、隐患排查、新人培养三项职责。

汪鹏负责的是全厂最敏感的压缩机片区,10台压缩机昼夜不停,堪称净化厂的“心脏”。一旦非计划停机,产量立刻受

损,且厂房密闭、风险极高。接手后,他带两名年轻员工一头扎进现场,逐台核对参数,逐项完善巡检标准,隐患发现一处消除一处。他说:“设备管理的落脚点永远在现场。”靠着这份较真,他总结提炼出“21137”运行管理模式,从源头降低故障风险。今年,压缩机非计划停机次数较去年下降38%。

技术创新上,支部组建青年QC攻关小组和技术突击队,不设门槛,谁有想法谁牵头。“对新人而言,这是一个学习和实践平台。”南超表示,“过去是听人说、看人做,现在是听自己说、看自己做,感受完全不一样。”截至目前,该厂已累计完成5项课题。其中,“净气”QC小组完成的《降低尾气处理撬故障率》课题荣获2025年陕西省优秀质量管理小组三等奖,年节约维修成本20余万元。

淬火成钢:从“机制成形”到“常态过硬”

特色党建机制建起来了,还得有人能接得住。厂党支部把队伍建设作为机制落地的“最后一公里”,通过常态化的师带徒和岗位练兵等活动,让制度长出“人”的根基。

在组织建设上,支部严格落实“三会一课”、主题党日等组织生活制度,把理论学习与生产实际紧密结合,让组织生活真正“贴着生产走”。同时,依托吴起红色资源,在实地实景中感悟长征精神,把“不怕苦、敢攻坚”的信念带回生产一线。

在人才培养上,支部建立日授课、周答题、月实操考核的常态化培养体系,引导党员骨干发挥传帮带作用。党员汪鹏是压缩机领域的技术“老把式”,徒弟任华伟刚入职时连基础工艺结构图都不看,包含1个生产责任片区,靶向精准落实安全管控、隐患排查、新人培养三项职责。

经过长期手把手培养,如今,任华伟已能独立完成片区巡检、处置一般设备故障。他说:“以前设备出问题我都要等别人告知,现在我也能自主发现隐患,还能独立处理简单故障。”任华伟的成长并非个例。在这套培养体系下,一批青年员工正在各岗位快速成长起来。

九十一年前,红军落脚吴起,红色信仰在此扎根;如今,这片热土已成为能源新起点。作为采气三厂实现上产目标的重要拼图,周湾净化厂的这群年轻人用日复一日的坚守,把“长征精神”写进每一次设备护航、每一次平稳输气。新时代的长征路上,他们正稳扎稳打,坚定向前。

(通讯员 卫孟怡)

资讯

《陕西基金年鉴(2026)》正式发布

9月10日,由中国财政经济出版社出版的《陕西基金年鉴(2026)》(下文简称“年鉴”)正式发布,这是陕西省连续第五年发布基金业年鉴,也是截至目前全国唯一的聚焦地方基金业发展的行业年鉴,填补了我国基金业地方行业年鉴的空白。

年鉴是在中共陕西省委金融委员会办公室和中国证券监督管理委员会陕西监管局的指导和支持下,由陕西省证券投资基金业协会组织、西北政法大学金融与法律研究院承担编写任务,共同编撰完成。全书分为八篇,系统勾勒陕西基金业年度图景。

发布仪式上,中共陕西省委金融办、中国证监会陕西监管局、中国人民银行陕西省分行相关处室业务负责人以及陕西省证券投资基金业协会会长杜宏、陕西省证券投资基金业协会监事长强力共同按下了启动按钮,为年鉴发布揭幕。

年鉴编写组组长、西北政法大学经济法学院教授杨为乔表示,年鉴的编纂定位为记录2025年陕西基金行业并观察行业发展逻辑。年鉴记录的是一个年度,观察的是一个行业;记录的不只是规模和事件,也包括制度、监管、投资者保护与行业能力。陕西基金发展的关键,不仅在于扩大规模,更在于优化结构、提高专业化水平。年鉴以保存行业发展连续性为使命,为未来研究、监管与实践提供基础资料。

据中国证券投资基金业协会相关数据统计,2021年末,陕西私募基金管理人264家,管理基金规模1166.85亿元;到2025年末,陕西私募基金管理人241家,管理基金规模1253.41亿元。

记者 宋菲菲



第十九届中国·陕西(洛川)国际苹果博览会将于延安举办

9月9日,第十九届中国·陕西(洛川)国际苹果博览会新闻发布会召开。本届博览会定于2026年9月28日至30日在陕西省延安市举办,大会以“能聚延安红苹果·体验延安红色游”为主题,搭建苹果产业产销对接平台,推动延安苹果品牌提质增效,拓展海内外市场。

据了解,第十九届中国·陕西(洛川)国际苹果博览会由中国农产品市场协会主办,中国果品流通协会、中国苹果产业协会等支持,延安文化旅游集团有限公司承办,延安苹果研究院、延安农业发展集团有限公司等协办。

博览会将于9月28日上午举行开幕式,发布《2026年中国苹果品牌发展报告》、聘任果业专家等。同期举办2026年苹果产业品牌大会,围绕苹果产业品牌化、数字化发展进行高层次研讨,签订《共同推进延安苹果产业数字化建设框架协议(2026—2030年)》,举行专题演讲等。

本届展会坚持“展出成果、引进技术、亮出延安、谈出实效”的办展思路,紧扣苹果全产业链,在延安会展中心A馆和洛川县西部农贸城两地同步举办,延安会展中心设“特装、标准、室外三大核心展区”,总展示面积7000平方米。展区协同互补,全方位、立体化展示苹果新品种、新技术、新产品、新装备、新农资,真正实现从田间地头到市场终端的全链条覆盖。

主办方表示,将高标准做好博览会各项筹备组织工作,努力打造一届特色鲜明、水平更高、务实高效的行业盛会,诚邀海内外客商金秋相聚延安,共品苹果佳果、共商产业合作、共谋发展机遇。

白延峰