

金融活水为深贫区解发展之困、资金之“渴”

金融机构精准发力，在战“疫”时，更在平时。近年来，从中央到地方对“三区三州”深度贫困区的金融扶贫政策不断“加码”，金融资源加速倾斜，仅农发行就推出了58条针对深贫地区的特惠信贷政策。

对于甘肃省临夏回族自治州来说，当前的“头等大事”莫过于脱贫攻坚。这里贫困面大、贫困人口多、贫困程度深，是国家确定的“三区三州”深度贫困地区之一。

发展产业、改善民生、补齐基础设施短板……在临夏州与贫困“博弈”、向着打赢脱贫攻坚战的目标迈进的道路上，作为国家政策性银行之一的中国农业发展银行(以下简称农发行)，源源不断地注入金融活水，为这片土地解发展之困、资金之“渴”。

找准点位 银政企“同步共振”
像城里人那样上下班，曾经是康喜梅所羡慕的生活。不过，去年开始，她和丈夫从打理了多年的土地上“解放”出来，也过上了这样的日子。

康喜梅的家在临夏州和政县松鸣镇，当地山清水秀，拥有松鸣岩、法台山风景区，发展旅游业具备得天独厚的条件。

2014年，甘肃法台山风景区打造的冬春冰雪运动项目“上线”，成为吸引游客的“加分项”。“但是，冰雪运动季节性强，运营时间短，带动当地旅游的局限性大。”甘肃法台山风景区负责人周立栋说。

为此，周立栋和团队一直谋划拓展景区娱乐休闲项目种类，实现全季节旅游。可是，钱从哪里来？正当他为融资难发愁时，经当地政府牵线搭桥，农发行临夏州分行提供的1.5亿元低息产业贷款帮他解了燃眉之急。

“网红”5D玻璃桥、水上漂流、高空秋千……一个个“吸睛”又“吸金”的娱乐休闲项目相继建成，景区游客量翻了四五倍，人气越来越旺，既带动了周边农家乐、民宿等的发展，又帮助当地贫困村民在家门口就业，高峰时期的用工量达300多人。

康喜梅现在在景区的餐饮部工作，每个月能拿到2100元的工资。“风吹不到、雨打不着，比起以前靠天吃饭，好太多了。”她说。

“甘肃法台山景区经营效益好、脱贫带动作用大，也契合政府旅游富民的发展理念。”农发行临夏州分行党委书记、行长阎承宏说，以政策为抓手、以资本为纽带，银行、政府、企业“同频共振”，有助于实现脱贫攻坚成效最大化、最优化，真正将资金用在刀刃上。

找准扶贫点位，哪里需要资金支持，就将信贷触角延伸到哪里。旅游、教育、健康……农发行临夏州分行在抓好风险防控的基础上，紧扣脱贫攻坚实际，发挥政策性金



融作用，推出了14个贷款品种。2020年各类贷款余额已达49.24亿元，其中，扶贫贷款余额41.81亿元，占比达85%。

精准发力 下好“绣花”功夫
每年3月，正是临夏州安多益盛清真食品工贸有限公司最忙碌的时候。但今年受新冠肺炎疫情疫情影响，企业无法进行正常的原材料收购业务，整条生产线处于停产状态。

这家年产量达两万吨的油菜籽食用油生产加工企业，是甘肃省农业产业化龙头企业。2018年以来，采用“龙头企业+合作社+贫困户”的模式，带动了临夏县尹集、折桥、韩集、袍罕四个乡镇的近千户村民，通过发展油菜种植产业增收致富。

“二三月份订单激增、库存减少，但是企业资金回笼困难，只能干着急。”临夏州安多益盛清真食品工贸有限公司负责人马继武说。让他没有想到的是，农发行临夏州分行的信贷工作人员雪中送炭，主动联系到了企业。

从申请贷款到银行放贷，上千万元的低息应急贷款办下来，前后只用了二十天时间。向农户收购油菜籽、联系货物运输、处理订单，原本安静的车间内，机器又恢复了轰鸣声。

“当时，我们对照企业名录，一家一家打电话过去问，了解他们是否有资金需求。”农发行临夏州分行信贷主管梁好霞说，疫情期间，该行建立了信贷绿色通道，全力帮

助农业企业渡过难关。同时，实行差异化信贷政策，支持临夏州重大工程和重点项目尽早开工复工，把疫情耽误的时间抢回来。

在阎承宏看来，要确保能够抓住金融政策倾斜的“窗口期”，激活信贷资金服务脱贫攻坚的效应，还须在日常下好“绣花”功夫。

为此，农发行临夏州分行多次开展摸底调研、宣讲信贷政策，破解信贷支农过程中存在的堵点、难点问题。“重点解决好办贷效率低，准入门槛高，融资成本高、规模紧、抵押难的问题，真正让政策落地、落实。”阎承宏说。

补齐短板 释放民生红利
有水，就有了盼头。今年，临夏州东乡县的“陇上杏花第一村”——唐汪镇万亩杏林有望“喝”上太子山的雪水。从2019年开始，一条从太子山牙塘水库绵延120多公里，一直通到唐汪镇的供水管线马不停蹄地加紧施工。

“临夏州南阳渠提质增效及水系连通工程将为沿线28个乡镇30万人畜安全饮水，农田灌溉、工业企业、生态建设用水等提供持续性的供给保障。”临夏州惠河水务投资集团有限公司副总经理郭永督说，南阳渠工程对于改善当地供水水质，连通水系，促进水资源高效利用，提升并最大发挥供水效益意义重大。

该工程是涉及东乡县、和政县和广河县的跨流域调水工程，也是东乡县和和政县最主要的供水工程，预计于今年9月底建成，达到试

供水条件。工程总投资9.79亿元，其中4.5亿元来自向农发行临夏州分行申请的一般水利建设中长期扶贫贷款。

谋民生之利，解民生之忧。在金融支撑临夏州脱贫攻坚的过程中，农发行临夏州分行面对临夏州基础设施欠账大的实际，优先分配金融资源，创新优化信贷产品，持续加大扶贫贷款投放和信贷支持力度，努力补齐农业农村基础设施领域“短板”。

自2017年以来，农发行临夏州分行累计审批扶贫项目45个、资金75.31亿元，累计发放各类扶贫贷款项目55笔、资金44.29亿元，涉及易地扶贫搬迁、城乡一体化、农村人居环境整治、污水处理、生态环境等领域。

这些贷款项目释放的民生红利有多少？一组数据可以说明：支持修建易地扶贫搬迁安置点20个，安置农村贫困人口2673户、12731人，修建农村公路56.98公里，硬化通村道路1877公里，治理河道28.85公里，整治整理土地404.38亩，改造农村危房7.89万平方米……这背后，是数万农村贫困人口不再因出行、住房、教育等民生问题而忧心。

目前，东乡县、临夏县是临夏州两个还未摘帽的贫困县。“用好用足扶贫再贷款等政策工具，继续加大对未摘帽贫困县金融资源投入，助力临夏州啃下最后的硬骨头，是我们农发行今年工作的重中之重。”阎承宏表示。

宋燕

本书对于指导农民专业合作社健康发展、规范经营具有重要参考价值。

农民专业合作社基础知识(一百三十三)

(2)网络促销是在虚拟市场上进行的。互联网是一个媒体，是一个连接世界各国的大网

[选载·建设管理]

发展农民专业合作社，是市场经济条件下推进农业产业化经营的重要举措，是创新农村经营体制、提高农民组织化程度的有效方法，更是实现农业增效、农民增收，促进农村经济发展的重要途径。

络，它在虚拟的网络社会中聚集了广泛的人口，融合了多种文化成分。所以从事网上促销的人员需要跳出实体市场的局限性，采取虚拟市场的思维方法。

(3)互联网虚拟市场是全球性的。互联网虚拟市场的出现，将所有企业，不论大企业还是中小企业，都推向了一个世界统一的市场。传统区域性市场的小圈子正在被一步步地打破，全球性竞争迫使每个企业都必须学会在全球统一的大市场上做生意，否则，这个企业就会被淘汰。

(二)网络促销的形式

1.网络营销站点推广

站点推广是指企业通过对网络营销站点的宣传推广来吸引顾客访问，树立企业网上品牌形象，促进产品销售。站点推广是一项系统性的工作，需要企业制订推广计划，并遵守效益成本原则、稳妥慎重原则和综合性实施原则。

目前，站点推广主要采取搜索引擎注册、建立链接、发送电子邮件、发布新闻、提供免费服务、发布网络广告等方式。根据网站的特性，采取不同的方法能提高站点的访问率。

(未完待续)