

“营”在漯河 优无止境

主办单位：漯河市发展和改革委员会
漯河市优化营商环境服务中心



贴息贷款降成本、“满天星”育小店、导师陪跑强企业

市人社局三项举措做实创业服务

近3年发放创业担保贷款 12 亿元，扶持经营主体 1.6 万余家



导师张冲（左）在漯河市金秋种业公司实地研判公司情况，为公司“把脉问诊”。

■文/图 本报记者 张 赢
小微企业、个体工商户是市场经济的毛细血管，更是释放就业活力的重要载体。近年来，市人社局锚定创业主体急难愁盼，不断完善创业保障支持体系，打出金融纾困、小店培育、导师陪跑的组合拳，用精准人社服务为经营主体纾困解难，持续优化我市营商环境。

贴息减负担 为企业周转送来“及时雨”

9月27日，记者走进河南恒瑞淀粉科技股份有限公司生产厂区，车间机器轰鸣、生产线全速运转。淀粉加工行业季节性特征明显，每到原料上市旺季，企业需要集中采购、储备木薯淀粉、玉米淀粉、马铃薯淀粉，大批量备货让企业流动资金承压较重。
“原料集中采购阶段资金占用量大、周转压力大，人社部门推出的小微企业贷，真正为我们企业送来了‘及时雨’。”该公司财务总监刘盼盼说。
2025年，该公司依托人社部门推出的贷款政策，对接郑州银行成功申请资金支持。相较于普通商业贷款，人社小微企业贷优势突出，贴息后实际利率仅1.5%，较市面3%左右的贷款利率大幅降低。“一年我们可以申请最高额度达400万元，企业一

年可节约利息支出约6万元，极大缓解了生产资金压力。”刘盼盼算了一笔账：公司于2026年续贷，年化利率2.5%，贴息后实际利率1.25%，节约利息费用5万元，两年合计减少利息成本11万元。

据了解，这笔贷款用于企业原料储备和生产周转，有效保障了企业的稳定经营。刘盼盼坦言，小微企业贷利率低、服务精准、落地高效，是实打实的惠企红利。

除金融赋能外，人社部门持续深化政企联动服务，积极对接企业人才培育需求，常态化开展化验员、电工、助理工程师等技能工种评定申报工作，助力企业建强技术人才队伍。

近年来，市人社局持续深耕金融助企赛道，推出人才贷、技能贷、创新贷等十大特色创业贷款，近3年累计发放创业担保贷款12亿元，扶持各类经营主体1.6万余家，持续提额降费、优化服务，对接企业技术研发、产能升级、生产周转需求，精准赋能恒瑞淀粉、贾湖酒业、畅翔食品等多家本土企业提质增效，以精准金融服务持续优化营商环境，稳住实体经济基本盘。

“星火”聚烟火 为市井创业搭好起步台

小店烟火气，城市生命力。

在市人社局“满天星”美食创业推广计划的精准培育下，一批本土老字号店铺、特色小店正在蓬勃生长。

9月27日，记者走进乾隆宴叫花鸡会展中心店，店内烤炉不停运转，刚出炉的叫花鸡、烤鸭热气腾腾、香气四溢。店主陶炜炜一边熟练打包餐品，一边维护线上直播间客流，店内生意红火、秩序井然。这家刚开业一个月的本土美食小店，正是我市“满天星”计划扶持成长的鲜活创业样本。

“乾隆宴叫花鸡是漯河的老牌子。创业初期，我们刚好赶上人社局推出的‘满天星’计划，就对接上这个项目。”陶炜炜说。开店之初，人社部门的各项服务给创业者带来实实在在的支持：“人社局帮我们做品牌宣传，组织我们参加展会、乡情对接会，给品牌搭建展示平台；有招聘活动也会及时通知我们，帮我们拓宽招工渠道。”

乾隆宴叫花鸡品牌总部、运营中心设在解放路，陶炜炜前往总部参加数月免费培训，不仅学习熟食制作手艺，还系统学习线上运营等内容。“店里所有员工都要先到总部学习，考核合格才能上岗。后续上新菜品，还可以随时回去进修。”

门店由陶炜炜先行选址，再由总部实地研判客流、评估区位，最终确定开店位置。平时店里3个人就可以正常运转，一到周末、节假日客流增加就格外忙碌。“中秋节和开业期间顾客特别多，总部还会派员工过来支援，高峰期需要四五个人才才能忙得过来。”陶炜炜说。

该门店线下坚持现烤现卖，保证口感；线上同步销售，每天17点30分准时开启抖音直播，总部配套做好流量投放、消费券发放。

“新店开业时间还短，整体经营情况尚可，下一步我们也有扩大经营的打算，借着政策红利好好干。”谈及今后，陶炜炜满怀期许。

2025年以来，市人社局聚焦我市美食产业特色，推进“产业、创业、就业”三业联动，以美食项目推广带动创业孵化，实施了漯河美食创业推广“满天

星”计划，培育了一批门槛低、投资小、见效快、易复制的创业项目，打造了“美食技艺+技能培训+创业连锁”的创业孵化新模式。通过培育创业项目、搭建培训体系，实现资源对接、落实精准帮扶，市人社局精选王忠圈胡辣汤、乾隆宴叫花鸡、惠记雪花酪等本土特色项目，在省内外发展加盟连锁门店（档口）450多个，吸纳和带动就业3800余人，以低门槛、广覆盖、精细化的服务，持续厚植创新创业的发展土壤。

导师指明路 为创业主体增强竞争力

9月30日，记者走进漯河市金秋种业有限公司，展厅内各类良种样本、证书、奖牌整齐陈列，一旁的直播电商区内，工作人员正有条不紊开展线上推介，线上线下业务同步推进，处处一派忙碌的景象。

漯河市金秋种业有限公司总经理、高级农艺师崔顺梅站在企业展厅内，手指着展厅资料，向记者讲述企业成长的过程：“企业能一步步走到今天，离不开创业导师张冲的悉心帮扶。”

在2022年“漯开杯”河南省高素质农民创新创业大赛中，张冲作为大赛创业培训导师，结识了参赛选手崔顺梅。“比赛过程中，我发现她踏实肯干、上进心强，一心想把种业事业做深做实。”张冲说，基于对项目和创业者的认可，他随即开启“点对点”精准帮扶。

帮扶两年多来，张冲从赛事材料打磨、政策解读研判、品牌体系搭建、科研资源对接、荣誉项目申报等多个维度，为金秋种业“把脉问诊”。针对企业缺少系统化运营思路、知识产权意识薄弱等现实问题，张冲逐一梳理问题清单，并帮忙链接河南省种业发展中心和省、市农科院等多家专家资源，引导企业跳出传统进销差价的经营模式，推动企业向育繁推一体化、三产融合的全产业链方向转型。同时，主动为企业争取各类对外展示交流会，拓宽企业行业接触面。

在导师的定向赋能之下，崔顺梅逐渐成长起来：2022年获

“漯开杯”河南省高素质农民创新创业大赛成长组二等奖；2023年获评“全国农业农村劳动模范”；2024年获评“河南省劳动模范”；2025年获评“全国劳动模范”；2026年获评高级农艺师职称。

“过去我只会埋头搞生产搞技术，通过导师的点拨，我才明白现代农业既要脚踏实地干实业，也要学会讲好产业故事。”崔顺梅说。如今，该公司打通了良种繁育、技术服务、深加工、线上线下销售完整闭环，布局直播电商拓展销售新渠道，为广大种植户破解生产难题，带动周边农户增收致富，为地方乡村振兴注入种业力量。

金秋种业的变化，正是漯河市创业项目“全程陪跑”的生动缩影。据了解，市人社局组建63人大众创业导师团，创新发展导师“问诊”周活动，本着“扶上马、送一程”的工作理念，对重点创业项目落实定向培育、定人服务等。当地推行“局领导+专家导师结对培育”模式，局领导协调解决企业用电、用工、用地、用气等现实难题，专家导师量身定制市场布局、产品更新、营销策略等指导方案，统筹就业、人才、职称各类政策资源，全方位护航创业主体发展。

“接下来我的帮扶重点，就是持续夯实企业发展基础，打磨专业化骨干队伍。同时，持续提供行业交流机会，让崔顺梅以行业专家的身份分享实践经验，发挥劳模示范引领作用。”张冲表示。

从为规模企业送去低成本信贷支持，到扶持市井小店点燃创业梦想，再到专家导师定向陪伴企业成长，市人社局坚持问题导向、需求导向，把服务做到经营主体心坎上。一套组合拳，既帮扶大中小企业提质增效，也扶持个体创业者追梦起航。

市人社局相关负责人表示，下一步，他们将继续优化创业保障支持体系，持续打通政策落地的“最后一公里”，以更务实的人社举措不断优化营商环境，激发全社会创新创业活力，为地方经济高质量发展积蓄强劲动能。

经济资讯

中国人民银行漯河市分行 推动金融反诈知识进万家

今年以来，中国人民银行漯河市分行统筹全市银行机构，打造“赛场练兵、厅堂开课、‘五进’送教”的立体化宣传矩阵，用接地气、可感知的宣传方式，推动金融反诈知识走进千家万户。截至今年9月底，全市银行机构累计开展反诈宣传活动1101场，覆盖群众11.09万人次，成功预警劝阻涉诈风险9097次，以金融力量筑牢群众财产安全防护网。

以赛促学锻造反诈专业队伍。该行联合市总工会、市反诈中心举办全市银行业金融机构反电信网络诈骗知识竞赛，内容涵盖《中华人民共和国反电信网络诈骗法》和账户实名制管理、涉诈资金监测拦截、异常账户处置、一线防控实操等，全面检验金融从业人员反诈理论素养和实操能力，电视台对竞赛全程录播。以赛促学、以赛促干，推动反诈制度要求落实现，整体提升辖内银行业风险识别、预警劝阻水平。

营业网点变身反诈宣教主阵地。该行指导辖区银行机构依托营业网点阵地，开设支付安全课堂，通过案例讲解、情景模拟、有奖问答等形式，将反诈宣传嵌入客户等候、业务办理等流程，推动反诈知识在服务场景中自然触达。工商银行漯河分行创新开展防骗情景演练，围绕冒充公检法、保健品投资、“以房养老”等高发骗局，邀请老年客户现场参与角色扮演。临颍中银富登村镇银行梳理本地养老诈骗真实案例开展以案释法，现场模拟诈骗来电开展沉浸式互动，反复宣讲“不轻信、不透露、不转账”防骗口诀。不少老年参与者表示，今后再接到可疑电话，知道先挂断、

多核实，不再盲目轻信。
聚焦银发群体，做细反诈精准宣教。为进一步提高反诈宣传的针对性，该行指导辖区银行机构将反诈宣传与适老服务深度融合，既“走出去”进养老院，也“请进来”进厅堂，让宣传更贴近老年群体需求。农业银行源汇大刘支行走进夕阳红养老院，开展安全支付宣传，围绕账户服务、安全用卡等内容答疑解惑，提醒老人保管好银行卡和密码，远离高息诱惑，为老年群体送上金融知识与慰问品。漯河鄆城中原村镇银行则把老年客户请进厅堂，开展“清凉一夏，乐享银龄”助农主题活动，普及防范电信诈骗、个人账户安全知识，通过反诈问答互动，以本地农特产品作为小礼品调动老人参与热情，不少老年客户带上亲友一同参与，实现“教育一人、带动一片”的宣传效果。

拓展“五进”触角，全域铺开多层次宣传网络。该行指导辖区内银行机构组建多支宣传小分队，分层推进“五进”反诈宣传，不断扩大宣传辐射半径。进校园、进企业，面向广大大学生重点讲解刷单返利、出租出借“两卡”的风险与法律责任；针对企业财务人员，剖析冒充企业负责人、伪造转账指令等诈骗手段，提示规范对公账户操作。进农村、进社区，依托农村支付服务点和“银龄港湾”等载体，结合养老诈骗、涉农补贴等群众关切场景，用方言讲案例，手把手教老年群众使用手机银行适老版。进商圈，向商户揭露冒充大客户订单、伪造转账截图、诱导扫码退款等常见圈套，帮助市场经营主体提高识骗防骗意识。

董启明 李 倩 赵 艺

双建科技 科技铸就硬实力

■本报记者 齐国霞

机器轰鸣，航车来回穿梭。10月15日上午，记者走进位于漯河经济技术开发区的河南双建科技发展有限公司（以下简称双建科技）生产车间，近距离见证预应力高强混凝土井管从原料到成品的全过程，感受这家本土预制构件企业以科技创新深耕地下建材领域的澎湃活力——自动编笼机高速运转，一根根7.1毫米至12.6毫米的预应力钢棒有序排布，环筋通过滚焊牢牢焊接成型，钢筋笼骨架整齐排列。完成钢筋笼制作后，混凝土浇筑、先张法张拉、190℃高温养护等工序有条不紊推进，一根根外观规整、质地密实的预应力高强混凝土井管陆续成型，成品整齐码放在出货区，等待装车发往各地工程施工现场……

“传统井管钢筋笼靠人工绑扎，效率低，误差大。我们这套自动化设备，生产效率高，笼筋整体性更强，为井管高强度打下坚实基础。”双建科技车间工作人员告诉记者，告别传统钢筋焊接，这款井管采用机械锁紧对接，现场对接仅需2分钟，免焊接、无污染，不受风雨低温环境制约，施工安全便捷。

谈及研发预应力高强混凝土井管的初衷，该公司董事长张建军表示，去年以来，公司派人到山东、黑龙江、安徽等地调研高标准农田建设，发现因井管生产工艺不先进、水泥材料标号低等原因造成传统农业水井抗压、抗拉、透水率差和施工速度慢的难题不能突破，很多指标达不到国家标准，导致很多农机井无法使用。为此，他们投入巨资，充分发挥技术优势、研发优势、材料优势，进行科技攻关，预

应力高强混凝土井管最终获得重大突破。

“我们研发的预应力高强混凝土井管，不仅破解了传统农业水井抗压、抗拉、透水率差和施工速度慢的难题，还破解了传统井管焊接难题，其抗压、抗拉、强度、透水率等关键参数远远超过国家标准。”张建军自豪地说，在使用材料方面，公司使用的是高抗拉、抗压、抗震和冲击、抗渗材料，预应力高强混凝土井管井下使用寿命可达50年以上，而传统井管大多只有15年寿命。在安装环节，公司摒弃传统焊接连接方式，研发绿色悬吊法机械连接，不仅可自我修正垂直度，还能有效解决焊接倾斜、污染环境、施工进度慢等问题，满足高标准农田建设需求。目前，这项预应力高强混凝土井管技术已取得国家专利，成为全国唯一一款预应力高强混凝土井管，将为我国高标准农田建设带来一场新的革命。

记者了解到，2010年成立至今，双建科技扎根漯河，一步一个脚印成长为集研发、生产、销售、施工服务于一体的现代化混凝土预制构件企业。双建科技也是漯河首家登陆新三板的企业。

谈及未来发展，张建军信心十足地说：“我们将紧紧围绕预制构件主业，紧跟市场需求，持续加大新材料、新产品研发投入力度，不断提高高技术含量产品占比；持续深耕高性能混凝土制品领域，推动装备制造与节能服务深度融合，拓展水利、农业、市政、轨道交通等多元市场；以地下建材创新为抓手，筑牢工程建设下根基，用硬核预制构件产品，为地方现代化建设持续贡献力量。”

精准“牵红线” 搭好科创融资桥

——科技型企业专题“政银企”对接会特写

■本报记者 张 佩

10月13日下午，在西城区金融大厦2号楼4楼会议室，一场由市政府办公室（金融）、市科技局联合举办的小范围、点对点的科技型企业专题“政银企”对接会正在进行。

“‘政银企’对接就好比红娘说媒，企业实事求是亮出自家底、发展优势，金融机构看到企业实际情况，才能真正促成融资落地。”市政府办公室（金融）有关负责同志的开场白，瞬间点燃了现场的气氛。市科技局资配科科长刘站敏现场答疑解惑。8家科技企业、10家金融机构围坐一堂。企业亮出自身经营状况与发展优势，金融机构理性研判企业实际，一场面对企业、实打实的融资洽谈就此拉开帷幕。

“我们公司成立于2017年，主营耐火砖材料生产，眼下企业急需300万元补充流动资金。”漯河市达安材料科技有限公司融资顾问李保刚率先道出企业诉求。他说，企业目前已经在中国邮政储蓄银行漯河市分行办理了个人产业贷。

“可以在现有基础上追加一笔企业贷额度。”中国邮政储蓄银行漯河市分行普惠金融部负责人蔡桂峰当场回应。

“可以探索‘税贷+企业贷+个人贷’的组合贷模式来匹配企

业资金需求。”市政府办公室（金融）有关负责同志与各方现场会商，快速理出思路，一套适配的融资方案浮出水面，为破解企业融资困境提供了路径。

和达安材料一样面临资金周转压力的，还有来自临颍县的河南明创铝包装材料有限公司。这家公司成立于2023年，主打铝塑复合包装袋生产，今年向着3500万元营收目标冲刺。“原材料持续涨价，我们的产品原材料占成本比重高，现在在500万元的周转资金缺口。”该公司行政经理贾贝贝说。

“我们邮政储蓄银行可以给企业提供最低300万元的科技贷授信额度。”蔡桂峰的话音刚落，中国建设银行交通路支行信贷经理崔军奎说：“这家企业拥有专利，属于高新技术企业，我们银行同样可以提供科技贷支持！”

现场瞬间响起一阵掌声，市政府办公室（金融）有关负责同志顺势说：“这好办，会议结束，企业就给银行提供材料。回头好好比比两家银行谁给得贷款多。谁条件好、给得多，企业就找谁！”一席话把现场气氛推向高潮。企业手握选择权，两家金融机构同台比拼服务水平，让这场对接会的务实性体现得淋漓尽致。

农业科技型企业同样有着自己的融资难题。河南食药同源农

业发展有限公司作为郾城区唯一一家林业龙头企业，2023年完成业务转型，深耕中药材种植、加工提取，布局地龙、黑水虻蛋白虫养殖项目。“截至目前，公司今年营收600余万元，眼下正联合中原食品实验室开展新产品研发，有600万元的融资需求。”该公司董事长马宏伟说。

“我们可以提供科技贷支持或者农户贷支持。”中国农业银行漯河市分行源汇支行客户经理盛亚辉当即表态。

河南省农业信贷担保有限公司漯河分公司负责人直接掏出手机：“我们的产品和你们企业的需求高度契合。来，咱们加个微信。”

“按照企业给出的最近12个月的营收收入，我们建设银行最高可给到200万元授信。”崔军奎同步给出方案。

现场你来我往，气氛热烈，从企业提出需求到问题解决只有短短几分钟。企业的资金难题当场破解，生动诠释了金融服务的漯河速度。

不同于前面几家急需资金纾困的企业，漯河市晴萌生物科技有限公司更多是为未来谋篇布局。“我们公司于2024年成立，前期一直在做宠物粮研发，今年6月份才开始线上销售。”该公司董事长吴俊远坦言，“我们现在并不急着用钱。这次过来主要是提

前为明年1月份扩产扩销做融资储备，想把政策摸透、把路子找准。”针对吴俊远一系列关于贷款门槛、企业经营发展的疑问，市政府办公室（金融）、市科技局有关负责同志和各行信贷负责人轮番作答，逐条解开他心中的疑惑。

而这场对接会的惊喜，不止于银企的资金对接。交流间隙，吴俊远发现，河南食药同源农业发展有限公司种植加工的部分中药材，恰好能够应用到自己研发的宠物粮产品中。“没想到过来开会，还能找到与上游原料商的合作机会，真是意外收获。”吴俊远感慨。

一场政府搭建的对接会，不仅打通了企业和银行之间的融资通道，还为企业家搭建起交流的桥梁，碰撞出产业合作的火花，拓展企业的发展思路与路径。

随着交流持续深入，大家也遇到了科创企业普遍存在的现实难题。河南贯仁人力资源有限公司总经理尹向征拥有二十余年互联网行业从业经历。这家成立于2023年的企业，主要打造数字化人力资源服务平台，2025年营收170多万元。秋招旺季来临，平台研发、市场推广需要大量资金投入，企业目前有200万元的融资需求。

“我们属于轻资产企业，无形资产占比高，缺少传统抵押物。”

尹向征道出难处，现场洽谈一度陷入僵局。

“大家开动脑筋，想想办法。”市政府办公室（金融）有关负责同志当场要求在场金融机构立足企业实际需求出方案。

经过集体研判，中国农业银行漯河市分行、中国邮政储蓄银行漯河市分行给出初步思路，后续再根据企业经营情况完善方案。市金融服务中心负责人表示，将持续跟进，绝不让轻资产科技企业贷款难。

“这是市政府办公室（金融）举办的第7场科技型企业专题‘政银企’对接会。”临近尾声，市政府办公室（金融）有关负责同志坦言：“现在不少科技型企业无形资产占比高、缺少传统抵押物、融资难的问题越来越突出。希望各金融机构把这些问题当成课题好好研究，针对科技企业特点创新金融产品，开发出适合成长型企业、初创型企业的新产品，实实在在破解科创企业融资堵点。”

两个多小时的面对面座谈，企业摆难题、讲规划，银行亮产品、出方案，政府解疑惑、搭桥梁。这场“红娘式”的精准对接，既为部分企业找到融资出路，又让不少企业提前理清发展思路，更促成企业之间跨界合作，实实在在地把服务做到科技企业的心坎上。