



省农信联社做强特色产业发展“金融引擎”

系列山东好品驶上发展快车道

□ 本报记者 徐佳 本报通讯员 陈文

农村特色产业前景广阔。作为农业大省，章丘大葱、德州扒鸡、沾化冬枣等一系列山东好品享誉全国，不仅为乡村产业振兴带来了众多流量，也为百姓致富提供了实现途径。

作为农村金融主力军，省农信联社指导全省农商银行坚持支农支小的市场定位，坚守服务“三农”和实体经济的经营宗旨，推动人才、资金、资源等向农村倾斜，通过创新产品、优化服务等实际举措，支持特色产业发展，为推动产业振兴作出重要贡献。截至5月末，全省农商银行实体贷款余额1.62万亿元，较年初增加929.9亿元。

传统品牌实现强链延链

“硕大凝甘露，鲜肥结玉脂。”眼下，正值肥城桃收获的季节，肥城桃如何实现强链延链，农商银行给出了金融方案。

“农商银行的贷款帮了我大忙！”老李激动地说。老李是一名退伍军人，回乡接手了父母的3亩桃园。老李想通过嫁接方式改良品种，需要大量资金。他试着向肥城农商银行提交贷款申请，两天后，50万元贷款审批通过。截至目前，肥城农商银行已发放肥城桃产业贷款1152万元100余户，助力当地培育出香蜜桃、酸蜜桃等5个品种，让肥桃收获季节从7月初延续到10月，助推种植面积达到11万亩，年产量达到20万吨。

同样的强链延链故事还有很多。在农商

银行资金支持下，平邑金银花、平阴玫瑰、烟台苹果、莱阳梨等一系列传统特色品牌实现升级，通过强链延链，逐步驶上发展快车道。

近年来，省农信联社指导全省农商银行立足当地，聚焦特色产业，不断创新产品、优化服务，建立农户、个体工商户、小微企业、城镇社区“四张清单”，累计对接营销“四张清单”客户7224.2万人，授信覆盖面达到50.5%，平均每2户城乡居民、每5户小微企业和个体工商户中就有1户在农商银行有授信。建立“惠农、兴商、助企、惠民”四大产品体系，涵盖90款通用信贷产品和1266款个性化信贷产品，截至5月末，全系统涉农贷款余额9401.4亿元，较年初增加402.3亿元，同比增加127.7亿元。

培育更多新兴特色品牌

近年来，随着“一村一品”等政策的深入实施，农商银行支持的众多“土特产”也打出品牌。

夏津县有集桑树种植、桑产品加工、生态旅游、养生度假于一体的完整桑产业链。目前，该行通过与夏津县12个桑基产业强村建立党建共建合作关系，开展“桑产业”专项走访，完善“1+N”桑产业服务，创新“桑基系列贷”“果果飘香贷”等特色金融产品，助力特色产业发展。目前，已累计支持桑产业品牌公司信贷资金2600万元；支持桑农发展采摘园、农家乐、深加工等48户1250万元。

省农信联社认真贯彻落实乡村振兴战略，指导110家农商银行与当地全部签

订乡村振兴战略合作协议，全面融入战略规划。同时将助力产业振兴与发展绿色金融有机融合，明确产业目录、绿色市场主体清单，引导新增贷款优先投向生态环境产业、节能环保、基础设施绿色升级等领域，助力乡村振兴齐鲁样板提档升级。截至5月末，全系统发放绿色贷款4.4万户、余额433.6亿元，助力培育更多新兴特色产业品牌。

特色产业有了“金融管家”

近日，在济南市章丘区宁家埠街道的大葱种植田里，章丘农商银行的金融助农小分队在帮葱农移栽葱苗。“你们发放的20万元贷款太及时啦！”章丘禾力种植养殖专业合作社负责人刘娟说。

今年以来，章丘农商银行积极对接大葱种植户，加大信贷资金支持力度。截至6月末，累计为1389个大葱经营主体开展评级授信工作，投放金额达1.6亿元。

齐河县安头乡五彩花生基地位于黄河故道腹地，富硒黑花生是当地名优稀特品种。

“订单满了，花生不愁卖！有农商银行50万元贷款支持，今年又增加100亩地，收入能翻倍！”齐河县钱官屯村农信种植专业合作社负责人张善才笑容满面。据了解，目前，该行共对202户种植大户、71家合作社、105家家庭农场、60多个特色农业品牌给予信贷支持共3.15亿元。

为更好地服务特色产业发展，全省农商银行不断优化服务模式，在建立“四张清单”的基础上建设智慧营销系统，实现客户

网格化管理。选派2318名业务骨干挂职副镇长、副主任助理，参与乡村经济社会事务管理，全面推行客户经理定期驻村办公制度，1.9万名客户经理提供定时定点金融服务，覆盖全省5.5万个村庄、7033个社区。

助特色产业搭上电商快车

“有了农商银行的‘电商贷’支持，村民对老式扫帚产业转型升级更加有信心了。”费县上冶镇姚河村村民王守刚说。该村有40余年竹扫帚加工的历史，不仅创建了“姚河扫帚”品牌，申请了外观专利，还在2021年被评为山东省“乡土产业名品”。在费县农商银行的信贷支持下，该村开设电商店铺20余家，年销售200余万件，销售额达3000余万元，辐射带动周边5个村庄300余人从事扫帚生产行业。

直播带货带“火”了黄金梨，泰安市徂徕镇许家庄村为民果蔬专业合作社决定建造2000吨容量的大型现代化冷库和清洗车间，解决存储问题。岱岳农商银行客户经理驻村驻点办公得知情况后立即实地走访，为其办理了“鲁担强农贷”授信100万元。

随着电商经济的不断发展，省农信联社指导全省农商银行主动应变，创新推出“信e贷”“信e快贷”等线上办贷模式，全力实现“自助办贷、秒批秒贷”。同时成功推出手机银行5.0版本，加强智e购电商平台建设，助推“农用物资下乡、农副产品进城”，帮助更多“土特产”搭上电商发展的快车道。

保持海外传统优势，深挖国内市场潜力

中国重汽上半年

归母净利润增长超八成

□ 本报记者 王新蕾

7月2日，中国重汽（3808.HK）发布2023年中期业绩预增公告，预计2023年上半年归母净利润同比增长80%至100%，据此计算，公司上半年实现归母净利润约为23.09亿元至25.66亿元。

公司表示，业绩大幅预增，主要是受益于国内宏观经济稳中向好及海外市场需求提升，重卡行业需求复苏明显；通过抢抓市场机遇，不断进行产品结构与业务结构调整，产品销量实现大幅增长，盈利能力显著提升。

发挥海外市场优势，占据出口半壁江山

海外市场是中国重汽的传统优势，连续18年保持行业出口销量首位，多年的布局助力了公司在2022年的行业低谷期实现市场份额的逆势提升。截至2022年末，公司在全球90多个国家发展各级经销商网点约300家，建立了近500个服务网点和配件网点。

据中汽协数据，今年1-5月，我国重卡出口共计11.31万辆，同比增长78.41%。截至5月末，中国重汽重卡市占率为27.08%，较2022年末提升3.44个百分点。其中，公司海外市场优势再度凸显。今年1-6月，公司重卡出口销量为6.5万辆，位居行业首位，占据行业重卡出口的半壁江山。

华安证券预计，2023年重卡出口或首次突破20万辆。其中，“一带一路”沿线国家、非洲、拉美地区仍处于经济快速发展上升期，工程建设与基建投资对重卡的需求仍旧旺盛且进口限制少，将为重卡出口提供有力支撑。

深挖国内市场潜力，七个领域“行业第一”

进入2023年，中国重汽在区域结构调整方面力度不减，在保持海外传统优势的基础上，不断深挖国内细分市场潜力，均取得突破。同时，公司持续优化产品结构，推进高端化布局，不断增强盈利能力。

得益于对市场的深度把握和精准施策，上半年，中国重汽细分市场表现同样亮眼。据了解，重卡产品在七个细分领域实现“行业第一”，包括长途物流运输市场行业销量第一、快递市场行业销量第一、危险品行业销量第一、渣土车行业销量第一、冷藏车市场占有率增幅行业第一、高端专用车行业第一、AMT销量行业第一。

近期，重卡行业复苏趋势确立。今年以来，国内宏观经济加速复苏，工程建设与物流运输等场景对重卡的需求回升，是促进行业进入上升周期的主要驱动力之一。据国信证券统计，2023年1-5月，国内基建投资增速为7.5%。今年5月，全国开工项目总投资额环比增长46.3%，改善明显。重卡行业巨大保有量之下，产品置换周期形成的自然更新也成为拉动行业回升的一个重要驱动因素。

发挥集团资源优势，深耕产品结构优化

在多追求动力表现的长途物流运输领域，中国重汽积极发挥山东重工集团资源优势，精准匹配潍柴动力高热效率发动机，在500马力以上长途物流运输市场取得行业第一。2023年1-5月，公司500马力以上牵引车占有率达到25%。今年上半年，在对产品性能要求更为严格的4×2快速牵引车市场，公司凭借低油耗、高可靠性的产品优势位居市场排名行业首位，市场占有率高达34.4%。

产品结构优化方面，公司形成全面布局、重点突破的战略方式，并持续推进高端化进程。

今年上半年，公司汕德卡品牌作为高端商用车代表实现出口销量约2万辆，较去年同期提高了8倍，有效助力了公司海外市场销量。东吴证券认为，随着未来新开发技术的配套应用，公司高端产品竞争力与话语权将进一步增强，价格中枢有望随着市场需求一同上行，释放更大业绩弹性。

全面的产品覆盖广度也是公司核心优势之一。东吴证券在研报中看好中国重汽产品力优势和成长潜力，认为公司正积极推进技术自主可控，提升自身产品和技术力。依托自身柴油动力总成技术，公司先后打造了豪沃、汕德卡、黄河等多个重卡品牌，产品覆盖低、中、高等不同价位区间，包括工程、物流等不同应用领域。

以信用积分“小切口”

激发非法集资治理“大能量”

打造无非法集资社区（村居）

融合治理“威海样本”

□ 本报记者 徐佳

近年来，威海市以信治引导为突破口，创新将无非法集资社区（村居）创建融入政治、信治、自治、法治、德治、智治“六治”社会治理模式，以信用积分“小切口”激发非法集资治理“大能量”，积极打造无非法集资社区（村居）融合治理的“威海样本”。据悉，在全国262个地级市信用监测排名中，威海市一直稳居前两位，在山东省防范和处置非法集资综合治理考核中，该市连续多年取得优秀等次。

统筹诚信体系建设。威海市出台了23个制度文件，并编制《信用应用清单》等3张清单。结合全域诚信体系建设，依托全市“诚信指数”机制，连续4年组织开展“无非法集资”社区（村居）创建活动，广泛发动社会各界力量参与无非法集资社区（村居）共建共治。

统一赋分评价标准。威海市从道德公益、守法履约、表彰奖励、公共服务、社会责任等5个方面入手，制定556个正面指标和1492个负面指标。创新打造“诚信社区”管理平台，为做好考核评价提供可靠数据支撑。正面行为予以信用加分，并搭建“信用红利”载体，广泛利用“美德信用超市”“社区食堂”等媒介，打造商品兑换、就餐优惠、亲子活动、主题讲座等惠民应用场景400余个，累计发放现金、实物奖励折合5万余元。同时，对发布非法集资广告、违规经营的企业、非法集资人及协助人，在主管部门依法惩戒的同时，在“信用威海”网站通过信用扣分、列入诚信“黑名单”等措施实行联合惩戒。

深化信用应用实践。近年来，威海市不断探索诚信建设与社会治理融合的深度，以“无非法集资”社区（村居）创建活动为契机，不断完善“区市-乡镇（街道）/职能部门-社区（村居）-网格（警格）-群众”的五级联动机制，建立诚信管理台账，按照风险绿黄橙红等不同颜色等级确定监督检查、巡查的频次，督促企业加强信用建设，主动防范，远离非法集资。

同时，该市推行“信用+调解”模式，通过综合运用信用警示、信用承诺、信用修复、信用褒贬等手段化解集资融资领域纠纷。此外，还利用社区信用自治平台，在社区内广泛成立“慧议室”“云调解”“爱心社”等矛盾调解工作室300余个。

□ 本报记者 王新蕾

种得好更要卖得好。农产品要翻山越岭销往城市，物流运输是个难题，资金支持也是难题。邮储银行立足中国邮政协同优势，打通“金融+物流+销售”的全链条服务渠道，实现资金流、物流、信息流“三流合一”。

作为根植农村的大型央企集团，中国邮政主动服务国家重大战略，主动落实国家政策要求，切实履行好政治责任、经济责任、社会责任。近年来，邮储银行山东省分行与邮政集团公司山东省分公司充分发挥“邮银协同”优势，坚持服务“三农”、城乡居民和中小企业，主动融入地方经济，全力支持乡村振兴战略，以协同发展激发的巨大潜能，更好地服务地方经济发展。

齐心协力助推特色产业

眼下，正是西瓜成熟上市的季节。每天，仁凤照文富硒瓜果专业合作社总经理张兆京都要组织大量工人来采收，基地里总是一片忙碌的景象。

“一个产业的传承发展，离不开金融的不断注入。邮储银行贷款支持，有效解决了我们在丰收关头的资金难题。”张兆京说。

今年以来，济阳邮政分公司帮助50余户农户销售仁凤富硒西瓜3.71万单，农产品交易额达69万元。其中，济南市济阳区仁凤镇西街村是邮银协同开发信用村，邮储银行济阳区支行已评定信用用户83户，投放贷款1119万元。

在这个村里，邮银共同开展整村授信、信用卡及惠农贷款活动，邮政公司提供农产品销售及快递服务、银行提供融资服务，银行客户经理驻点提供贷款服务，实现了一揽子综合服务。

邮银协同助力“一村一品”



在济阳仁凤照文富硒瓜果专业合作社，山东邮政与邮储银行山东省分行员工提供协同综合服务。

走进邹城市大洪沟民俗文化村，村中景色秀美，一派宁静祥和，该村是山东省乡村振兴齐鲁样板示范片区项目。邮储银行邹城市支行党支部书记、行长郭鲁闽介绍，该行充分开展“自营+代理、邮政+金融”协同，发挥资源禀赋优势，为农户提供精准优质的金融服务，不断探索出了金融助力乡村振兴的新思路、新路径。

近年来，大洪沟民俗文化村依托乡村振兴“合伙人”模式，正焕发出新的活力。

“合伙人”之一赵馥是邮储银行授信客户。赵馥说：“创业初期，由于资金有限，发展规模非常小，后来经村委介绍，我与邮储银行取得了联系，客户经理当天就上门来为我办理业务，让生产没有后顾之忧。”

“我们有信心通过不断深化邮银协同，深耕‘一县一业，一村一品’，提供覆盖市县乡三级的特色农村金融服务。”邮政储蓄银行济宁市分行党委书记、行长刘欣说，双方协同建立了155个乡村振兴服务站，明确

邮银协同打造“产业+金融+寄递+电商”惠农生态

种得好更要卖得好

银行包片客户经理每周至少固定一天开展协同服务工作，建立每周工作配档，推进“以客户为中心，打造‘金融+寄递+电商’一站式服务”的协同模式。

共建乡村振兴服务站

菏泽曹县的汉服产业也有邮银协同服务客户的身影。

近年来，曹县大集镇成为全国知名的“淘宝镇”，也是农村电子商务发展的排头兵。在大集镇，有一位返乡创业的博士胡春青，通过电子商务推广销售演出服饰。胡春青说，电商产业的发展，加速了人才返乡就业创业。借助邮银协同贷款产品“邮包贷”，他曾获得贷款38万元。

在菏泽，邮银协同形成了业务合力：截至5月底，菏泽融发E贷款1235笔，余额2.25亿元；乡村振兴服务站128个。

邮银共建乡村振兴服务站，是邮银合作的一大亮点。山东邮银以“五化”建设标准，“五大”运行机制和“5个1”联动工作内容为标准，全省邮银建设乡村振兴服务站414个，力争三季度末达到1668个，基本实现镇级全覆盖。

在山东，邮银协同以双重重角色深耕市场，争做乡村综合服务提供商和普惠金融主力军，通过“金融+农资+农机+农技+农产品+电商+寄递”等多项综合性服务，解决“融资难、销售难、运输难”，满足了农户产前、产中和产后各环节需求，构建了农民获利、消费者获益、政府获赞的“产业+金融+寄递+电商”邮银协同惠农生态。

山东农担累保达1550亿元全国居首，坚持为农担当——

烂尾8年的31个蔬菜大棚被200万担保救活

□ 本报记者 赵小菊
本报通讯员 王睿千

农业产业要做大做强，资金是一个卡脖子问题。在全面推进乡村振兴过程中，如何推动资金等要素向农业农村配置？

“山东农担现在累保已经达到1529亿元，在保、累保规模包括风险防控等多项指标在全国都居于首位。”日前，央视财经频道《对话》栏目特别节目《打造乡村振兴齐鲁样板》中，山东省农业发展信贷担保有限责任公司党委书记、董事长张安民表示。破解三农融资难题、领航三农数字化发展，山东农担坚持为农担当，成为打造乡村振兴齐鲁样板的有力“助推器”。

服务国家战略，助力“粮稳民安”

粮食安全关系国运民生。作为政策性农业信贷担保机构，山东农担着力撬动有限的金融资源，最大限度地精准支持粮食安全战略。成立五年来，山东农担在全省创新打造并落地了“农耕贷”“粮食规模种植贷”“农资购销贷”“沿黄流域农耕贷”等系列政策性担保产品，将亩均授信标准由1400元提高到1680元。截至目前，累计为全省3万种粮大户提供担保贷款110.2亿元，覆盖种植面积780多万亩。

谁来种地？怎样种地？钱哪里来？怎么用钱？这些事关系粮食安全根基，也关系到农

村集体经济的发展壮大及农民农村共同富裕。山东农担充分发挥政策性担保对资金引导的优势，在全国首创“党支部领办合作社+政策性工具+金融科技+现代农业”大田托管智慧服务模式，加快构建粮食产业专业化、规模化、社会化服务体系。

针对“谁来种地”难题，在地方组织部门的支持下，推动党支部领办合作社规范流转整合土地，实现土地的规模化整片、整村托管，客观上稳定了粮食种植面积。

针对“怎样种地”难题，在土地规模化经营的基础上，依托社会化服务组织，引进新技术、新设施，实现种植成本下降12%、粮食增收10%、化肥、农药分别减量30%、20%。

针对“钱哪里来”和“怎么用钱”的难题，创新“5+N”“8+N”等担保贷款产品，破解农业投资回收期、生产经营周期和银行贷款期限不匹配问题，解决了产业升级难题。构建“产业+资金”双闭环管理体系，生成不可篡改、公开透明的“账本”。

政银担合作，促进“万村共富”

“烂尾”了8年的31个蔬菜大棚，因为山东农担为其担保的200万元“强村贷”“活”了过来，这让禹城市伦镇鸿祥种植专业合作社的负责人和老百姓心里都开了花，不到3个月时间每个大棚收益达到4万元。

近年来，山东农担积极融入农业场景，与省乡村振兴局、省工行、省农行联合推出

“齐鲁富民贷”，在省委组织部的大力支持下，开发了“强村贷”，与省妇联联合推出巾帼巾帼贷，与共青团山东省委联合推出“鲁青农担贷”等。结合全省“万村共富”行动，山东农担以打造党建工作品牌为抓手，深入开展“党旗插田间，互联共担当”活动，组织各党支部将支持当地特色农业产业发展纳入支部党建品牌建设内容，同政府部门、合作银行、村（社区）等党组织进行结对共建，共同助力当地农业产业发展。

山东农担还结合各地资源禀赋，与各地政府“同频共振”，“量体裁衣”开发了400余个担保服务方案，覆盖了全省大部分农业特色产业。据统计，目前，山东农担已在全省15市设立管理中心，建成了省市县四级服务网络体系，担保业务已覆盖全省164个县，累保规模过亿元的县达到131个。通过产业链条延伸，推动上下游产业协同发展。截至7月4日，已累计为全省25.78万户农业经营主体提供担保贷款1550亿元，有效破解“三农”融资难、融资贵等问题，构建起“兼顾当前稳产保供和长远培育持续增长动能”的金融服务新模式，为乡村振兴战略实施注入了“金融活水”。

数字化转型，赋能“数字强农”

数字化赋能乡村振兴，关键词是连接。山东农担坚持以数字赋能高质量发展，初步实现了产业数字化、数字产业化，目前已建