

助力全国最大8英寸碳化硅衬底生产基地落户山东

鲁信集团深挖“朋友圈” 招商引进“硬科技”

□ 本报记者 王新蕾

“6英寸时代，我们跟上了市场；8英寸时代，我们正领先全国，并达到世界先进水平。今年，公司投资扩产的重中之重将放在济南项目上，大幅提升8英寸碳化硅衬底产能，快速推进产品升级迭代速度。”日前，广州南沙晶圆半导体技术有限公司（下称“南沙晶圆”）董事长王垚浩信心满满地对记者表示。

王垚浩口中的“济南项目”，是去年于济南市历城区注册成立的山东中晶芯源半导体科技有限公司（下称“中晶芯源”），南沙晶圆计划将其打造为全国最大的8英寸碳化硅衬底生产基地，投资额15亿元，于2025年实现满产达产。

作为第三代半导体产业细分龙头企业，南沙晶圆的核心生产基地花落山东，是鲁信集团直管企业鲁信创投坚定扛牢地方国有创投机构使命担当、充分发挥优质科创企业资源及信息优势、积极为山东省高质量招商引资搭建“桥梁”的又一例证。

龙年春节后首个工作日召开的山东省高水平开放暨高质量招商引资大会，向全省发出了深化大开放、拓展大招商的动员令。鲁信集团党委书记、董事长陈秀兴表示：“多年来，鲁信集团发挥旗下鲁信创投等直管企业优势，持续纵深布局‘硬’科技领域，挖掘赋能‘高’科技项目，着力搭建拥有关键核心技术、创新能力突出的优质企业‘朋友圈’。下一步，我们将更加积极主动地集聚

新之势、汇合作之力，助力山东通过高质量招商引资引进新变量、培育新动能、塑成新优势，积蓄高质量发展新动能。”

4英寸起步、6英寸追赶、8英寸领先

作为技术应用最成熟的衬底材料，碳化硅衬底在市场上“一片难求”。“碳化硅功率器件在新能源汽车中的渗透率正在快速扩大，能显著提升续航能力与充电效率，并降低整车成本。”王垚浩介绍，这个行业技术门槛高，而且资金投入大，仅一台加工或检测设备便高达千万元，“只有加强资本运作，才能实现横向、纵向扩展，夯实并提高市场份额。”

2021年5月，鲁信创投凭借对科创型项目的专业辨别能力与赛道把握能力，成为南沙晶圆A轮融资投资方，投资逾亿元。有了“真金白银”加持以及鲁信创投覆盖核心耗材、衬底生产、芯片设计、晶圆制造、模块封装等全产业链的投资布局赋能，南沙晶圆技术成果加速迭代，长晶与生产加工环节良率持续提升。

“从4英寸起步、6英寸追赶到如今8英寸领先，难度系数呈几何倍数递增。这个过程中，鲁信创投给予我们极大的支持与信任，确保公司能够心无旁骛加大研发力度，提高工艺水平，并搭建起国内第一条完整的全自动激光切割流程设备线，实现了从零到一的突破。”王垚浩表示，“目前，公司8

英寸衬底产品各项技术参数已经位列国内第一梯队，达到世界先进水平。国外龙头企业发展了30多年，我们仅用5年就赶上了。”

找准产业契合点，捕捉企业关注点

“创业前5年，我们搭建起了自主核心技术体系。如今进入第二个5年，将着力在规模化生产上下功夫，迅速提升产能，确保稳定供应。”王垚浩说。这一扩产计划，也让鲁信创投嗅到了机遇，找到了契合点。

“南沙晶圆扩产计划的酝酿、讨论、调研以及最后敲定，我们在投后服务中均全程参与，第一时间掌握了准确消息。为助力山东抢抓产业发展机遇，我们认为，引入南沙晶圆这一行业龙头企业，将进一步优化第三代半导体产业发展布局，提升产业整体竞争力，带动全省电子信息产业的融合发展。”鲁信创投副总经理葛效宏对记者说。

为此，鲁信创投积极靠上、精准对接、聚焦发力、靶向出击，在找准产业契合点、捕捉企业关注点的基础上，协调山东各方资源，吸引南沙晶圆最终选择山东、落地山东、携手山东。“我们计划在济南项目全部建设8英寸衬底产能，逐步将其打造为公司主力产品，实现异军突起、弯道超车。”王垚浩对记者透露。

在鲁信创投积极对接关键材料提供方及上下游供应商的助力下，南沙晶圆济南项目中高达99%的原材料、95%的主要生产设备

将实现国产化，达到行业领先水平。“南沙晶圆将有力促进山东补齐产业链缺失环节，促进产业链上下游、大中小企业紧密配套、融通发展，打造空间集聚、功能关联的第三代半导体产业集群。”葛效宏表示。

将对更多龙头企业来山东投资

高质量招商引资的“高”，体现在招引的视野理念、机制手段、产业层次和项目质量上。这同样是鲁信创投纵深布局“硬科技”项目、“长周期”扶持创新型科技企业、“全流程”赋能实体产业的关键词。除碳化硅行业之外，鲁信创投还积极助力山东在航天航空方面勇当创新标杆，已先期投资蓝箭航天、微焰科技、鸿侠科技等行业龙头企业，并持续助推其与山东企业加强合作，力争尽快落地山东。

“目前，公司90%以上的资金投资在‘硬科技’领域，已成功投资培育了一批新材料、高端制造等领域的行业龙头企业。作为山东省重要投融资主体和资产管理平台——鲁信集团旗下从事创业投资业务的核心板块，我们将围绕山东产业发展现有基础及战略布局，借助一手资源及信息，通过精准招商、产业链招商、以商招商、资本招商等创新途径，积极对接更多龙头企业、重点工业企业来山东投资，在‘进’上寻求突破，在‘立’上厚植优势。”鲁信创投党委书记、董事长王旭冬对记者表示。

建行山东省分行构建“大消保”工作格局

提升服务质量，全力保护消费者权益

□ 本报记者 徐佳 实习生 刘缘

近年来，建行山东省分行各级机构密切配合，通力协作，认真贯彻落实国家和监管要求，在体制机制、业务融合、教育宣传、问题处置等方面取得实质性突破，全力保护消费者权益。

聚焦重点业务领域

提供高效便捷金融体验

建设山东省分行坚持以客户为中心，聚焦重点业务领域，持续改进服务品质，为群众提供更高效、便捷的金融体验。

网点服务方面，该行通过“5G模型”服务提升和“环境焕新”行动，组织全省“劳动者港湾”主题活动，推动营业网点“软环境”和“硬环境”再升级，持续提升客户满意度，济宁分行营业部荣膺中银协百佳单位。

在住房租赁业务上，“泉城安居”平台成为济南新市民获取补贴的首要途径，已惠

及近6万用户。同时，该行创新性地结合社区服务，探索“住房租赁+青年安居”模式，与团省委联合打造“优优青年社区”，探索“住房租赁+社区养老”模式，盘活济南集团闲置厂房。

优化对公开户流程，该行不断丰富拓展官方微信小程序、“惠懂你App”等10个线上预约渠道；精简个人开户流程，社保卡办卡时间平均缩短10分钟；优化抵押快贷业务流程，平均办理时间缩减44小时。

关注金融风险防范

深化开展金融宣教

近日，建行临沂临港支行营业室接待了一位女士，她声称弟弟资金周转困难，急需借款。客户经理了解情况后，建议她立即电话确认，以防新型AI合成骗局。事实证明，她的弟弟账户被盗，因建行的提示避免了一次潜在损失。

在春节期间，建设银行淄博周村支行继续深化与周村古商城的合作，在古商城积极

开展金融知识宣传。建设银行潍坊四平支行与所在社区举办多场联合共建活动，被潍坊李家街社区评为“最美社区合伙人”。

去年以来，建行山东省分行积极响应监管号召，举办了“3·15消保教育宣传周”等系列金融知识宣传教育活动，累计触及2300万消费者。该行还特别关注老年人、青少年和新市民群体，推出了老年人书画大赛、太极拳比赛、金融知识进校园等活动。

该行还积极发挥金融教育基地示范引领作用，常态化开展小学生研学实践活动。创新建设3D数字展馆和开展建行生活有奖答题线上活动，结合线下体验，形成立体化的宣教模式。

积极创新系列举措

推动消费纠纷多元化解

今年1月，徐女士到建行网点办理销户时得知自己的存单不自动转存，在是否自动转存的问题上，与建行产生了一些分歧。建

行淄博分行城中支行了解到该存单2020年底已到期，属于不自动转存产品，且有客户的签名确认。最终在淄博市金融消费者权益保护协会进行调解后，纠纷得以妥善解决。

去年以来，建行山东省分行推出一系列举措，促进消费纠纷多元化解。该行实施“一站式”在线问题处理模式，将简单问题和疑难问题分别由一线人员和专家团队响应，确保问题第一时间得到妥善处置；在行内建立了快速处理机制，确保问题在受理阶段得到有效解决；增设专门的消保热线，与业务部门、分行密切协作，提升投诉响应速度；积极借鉴“浦江经验”，灵活运用调解、仲裁等方式，针对复杂问题寻求多元解决方案。此外，该行还重视问题根源治理，应用5G服务模式，精准制定改进措施，推动业务优化和服务质量的全面提升。

建行山东省分行将持续深化消保与业务融合，积极构建“大消保”工作格局，努力打造“系统领先、当地一流”的金融行业标杆，为实现社会经济高质量发展贡献建行力量。

数智化担保改变了什么？

——来自山东农担的生动实践

□ 本报记者 赵小菊
本报通讯员 王睿千

当数字化转型、智慧化管理深度渗透进农业担保，能带来哪些新鲜的变化？山东省农业发展信贷担保有限责任公司（以下简称“山东农担”）的实践给出了生动的展示。

变“静态”库存商品

为“动态”流动资金

新春伊始，山东农担威海管理中心联合青岛银行威海分行通过冷冻海产品存货仓单质押，为客户成功办理100万元农担贷，拉开了省内冷冻海产品仓单质押融资模式的帷幕。

以存货电子仓单作抵押，意味着企业在融资时面临的门槛会有效降低。对于涉海企业来说，资金周转是一个普遍存在的挑战。然而，通过仓单质押农担业务，农业经营主体只需将冻产品存储在指定仓库内，并以存货电子仓单作为质押物，就可以向银行申请最长期限为12个月的流动资金贷款，将“静态”的库存商品变成“动态”的流动资金，大幅降低了融资成本和融资难度。

该类业务的顺利实施，得益于山东农担的《农产品仓单质押业务担保服务方案》，依托其自主研发的鲁担供应链智慧服务平台，聚焦农产品仓储场景，构建“农产品电子仓单+远程智慧监控”系统，利用物联网、大数据技术，将农产品标准电子仓单作为主要授信依据和有效抵质押物，农业经营主体可通过“鲁担惠农”小程序提交融资和担保申请，根据仓单价值确定贷款额度，从而帮助农业经营主体激活库存，加快资金回笼。该业务自2023年6月份开始在临沂兰陵县的大蒜场景进行试点，并逐渐在济宁、烟台、潍坊、威海、济南等市的苹果、西洋参、粮食、冷冻海产品、辣椒等特色农产品场景中推广。截至2023年底，已成功落地45笔担保贷款，总额达到8130万元。



▲山东农担为山东世航海洋科技有限公司办理冷冻海产品仓单质押业务。

从耗时半个月

到办完不到半小时

兰陵县友期庄种植专业合作社负责人孙景英的粮食种植规模，已由三年前的600亩发展到如今的1000余亩。过去三年中，农担贷款帮助他解决了诸多资金问题。然而，他清晰地记得三年前为了申请这笔融资贷款，他不得不往返银行4次，耗时半个月才完成手续。

然而，这次的续保过程却让孙景英大感意外。在银行和农担业务人员的指导下，他仅用手机银行操作了不到半小时，贷款额度就直接发放到了他的账户中。

快捷、方便是山东农担推进数字化改造带来的直接变化。当前，山东农担对线上产品进行全面优化，除线上农粮贷外，还创新开发了线上蔬菜大棚贷、农贸贷、肉鸭养殖

贷、苹果贷等，与农商银行、威海银行、日照银行、齐鲁银行、青岛银行、恒丰银行等多家银行建立了线上产品合作，线上累计担保规模达3.5亿元。

其中，针对粮食种植场景，山东农担联合省农信联社共同开发线上版农粮贷——“农耕e贷”。该产品利用种粮补贴、种植保险等大数据，种粮农户无需提交纸质资料，只需通过手机操作即可轻松办理，贷款额度最高可达50万元。截至当前，线上农粮贷已累计担保金额1.26亿元。

“24小时不打烊”

和产业发展“快车道”

为使融资服务更好地直通客户，山东农担构建客户直通平台，打造了“24小时不打烊”的农业信贷担保“平台+生态”，实现

对客户需求的主动触达、快速响应。

山东农担借助30多亿条新型农业主体信息和涉农保险数据，对客户精准画像，并向金融机构提供这些信息。这种融合是一种创新举措，提高了服务质量，还防范了风险，实现了多方共赢。截至2023年底，通过“24小时不打烊”的“信贷直通车”，山东农担成功实现授信9454笔、金额79.36亿元。

大数据的应用还有效促进了农业产业发展。山东农担支持数字经济园区建设，推动北斗导航技术在智慧农机中的应用，使得“无人农场”“数字果园”成为现实。山东农担还探索应用了“物联网监控+活体抵押”担保模式，为肉牛扩繁养殖产业链上主体提供信贷担保服务，实现“动产”从出生到肥屠宰的全过程线上实时监测，变“活体牛”为“数字牛”“资产牛”，推动肉牛产业进入数字化时代。

全省农商银行开展

“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动

□记者 徐佳 实习生 刘缘 报道

本报济南讯 为切实提升消费者的金融素养和风险防范意识，近期，省农信社组织全省农商银行积极开展“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动。

省农信社印发活动通知，提出工作要求，派出机构、市联社加强督导调度，各农商银行做好工作落实，紧密结合“3·15”活动主题和口号，向金融消费者普及金融消费者八项基本权利，开展适当性管理和教育，宣传金融纠纷多元化解，引导金融消费者了解自身权益。

全省农商银行全面开展“金融高管讲消保”活动，省农信社、各农商银行主要负责人亲自参与，向消费者及从业人员宣讲消保知识。参加“金号角·大篷车齐鲁行”联合宣传活动，联合济南农商银行“进社区”“进校园”开展金融知识宣传。深入开展“3·15金融消保每日提”活动。通过官方网站、公众号、视频号、网点厅堂等渠道，推广消保“金号角”宣传品牌，运用金融消费者八项权利“素材库”开展金融知识宣传。

全省农商银行发挥营业网点遍布城市乡村的区位优势，深入开展金融知识“五进入”宣传，重点推进金融知识“进农村”“进社区”常态化宣传，加强对山区、农村、湖区、海岛等偏远地区的宣传力度。菏泽农商银行“流动银行车”走进黄河滩区，为滩区百姓讲述真实案例。岚山金融教育示范基地开展金融知识“赶大集”，将金融知识送到百姓身边。

邮储银行山东省分行

以“金融活水”润泽春耕备耕

□ 本报记者 胡羽

一年之计在于春，当下春耕备耕进入关键期，邮储银行山东省分行聚焦粮食生产等关系国计民生的重点领域，加大春耕备播扶持力度，积极推进高标准农田、种业培育、农业科技和设备装备等关键技术领域金融服务工作，助力粮食及重要农产品稳产保供，有效化解农户融资难题。截至3月3日，邮储银行山东省分行投放春耕贷款9.45亿元。

近日，在德州乐陵市黄夹镇，成片的麦田即将返青，农户胡启辉正查看着地里冬小麦的情况。“多亏了邮储银行，解决了我农资订货的大难题。”胡启辉说。他经营农资店已有17年，去年底，他想提前订购农资，但需预付大额农资款。正当他为预付款发愁时，邮储银行德州市乐陵市支行客户经理了解到这一情况，及时伸出援手，结合实际情况，为他办理了小额信用贷款240万元。“邮储银行不仅雪中送炭，业务办理还很迅速，手机银行支用方便。”胡启辉说。

为全力助力春耕备播工作，邮储银行德州市分行提前部署，三农客户经理自去年12月起就对种粮大户、农资经销商进行走访对接，开展送金融下乡工作，为当地抢抓农时做好金融支撑。截至目前，累计走访种粮大户472户，农资经销商610户，累计放款1.2亿元。

种子是农业科技的“芯片”。山东锦尚田生物科技有限公司是一家集蔬菜新品种试种和标准化育苗于一体的高新农业企业。该公司通过先进的育苗技术和系统提升种苗质量，引进和推广新品种提高种植农户的收益，被评为国家高新技术企业、全国农村创业园区和济南市重点农业龙头企业。

欣欣向荣的背后，是创业的艰辛，该公司成立初期面临着资金短缺的困难。“感谢邮储银行，帮助我们从一片荒地建起了第一期和第二期。如果没有这第一笔贷款的话，我们第一期生产建设是不可能完成的。”企业负责人赵佳佳说。

了解到该公司的资金困难后，邮储银行济南市历城区支行客户经理主动对接，制订专属金融服务方案，并在极短时间内发放贷款。目前，邮储银行济南市分行已累计向该公司发放8笔共计1440万元产业贷。在邮储银行的金融支持下，该公司已建成并投入使用育苗大棚面积20000多平方米，近几年种苗订单销量均突破2000万株。

农机装备是春耕高效作业的重要保障。位于聊城市东阿县刘集镇工业园区的山东鑫特耐机械制造有限公司，是一家经营农业机械制造、智能农机装备销售的企业，年销售收入1000万元，上下游客户遍布全国。

大额资金的支付，常常导致经销商现金流吃紧。邮储银行聊城市东阿县支行了解情况后，立即进行上门服务，为其办理了“小微易贷”业务，让企业获批了36万元的贷款额度。

“有了邮储银行的贷款支持，我们再也不用担心资金周转问题了，还可以再进一批农机。”山东鑫特耐机械制造有限公司负责人一边接待客户一边说。据了解，邮储银行聊城市分行积极支持当地政府建设“农业强市”战略，主动对接地方政府和农业主管部门，深入开展春耕备耕生产资金需求调查摸底工作，设置专项贷款额度，开辟绿色通道，创新金融产品及服务，切实满足春耕备耕金融服务需求。今年以来，该行累计发放涉农贷款超9亿元，为广大农户、农企提供了有力的资金支持。

中泰证券牵头主承销全国首单

“碳中和+乡村振兴+革命老区”中期票据

□记者 徐佳 实习生 朱佳罗 报道

本报济南讯 3月14日，由中泰证券担任牵头主承销商和簿记管理人的临沂市财金投资集团有限公司（下称“临沂财金投资集团”）2024年度第一期绿色中期票据（碳中和债/乡村振兴/革命老区）成功发行。该票据发行规模1.75亿元，期限5年，票面利率4.45%，为全国首单“碳中和+乡村振兴+革命老区”中期票据，创山东省同评级同期限中期票据有史以来最低利率。

本期债券是中泰证券服务绿色产业发展、服务乡村振兴的又一次成功实践。作为牵头主承销商，中泰证券在本期债券发行备案过程中，充分发掘临沂财金投资集团光伏项目的绿色属性和区域属性，将碳中和同革命老区、乡村振兴充分融合，保证了项目的成功发行。本期债券的成功发行，帮助发行人节约了利息成本，进一步优化了发行人的有息负债结构，对于发行人光伏助力乡村振兴项目和当地革命老区绿色转型发展起到重要的推动作用。

中泰证券将继续深入贯彻落实中央金融工作会议部署，主动服务国家战略，聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，找准金融助力经济社会发展的着力点，为生态文明建设和实体经济绿色低碳发展作出新的更大贡献。