

已直连超过1000个农产区，带动逾1600万农户

“农云行动”助力“博洋9号”上市忙

□ 本报记者 王新蕾

初夏时节，在济宁市，凌晨四点尚是晨光熹微，瓜田中已经人来人往。瓜农们将带着露水的羊角蜜从藤上摘下。两小时后，这些新鲜的羊角蜜将被统一收购、打包，裹挟着清甜香气，飞向消费者。这繁忙的景象，正是山东头茬羊角蜜上市季的缩影。

山东是全国人民的“果篮子”。根据国家统计局数据，2022年中国水果产量超过30000万吨，其中，山东水果产量3032.59万吨，位居全国第二，代表水果包括家喻户晓的烟台苹果、莱阳梨、昌乐西瓜、枣庄石榴以及“新晋网红”羊角蜜等。

作为百姓果篮子里的新宠，羊角蜜正值上市旺季，深受消费者喜爱。近年来，羊角蜜经历了从“无人知晓”到“全民追捧”的华丽蜕变，这其中，离不开拼多多等新电商平台的助力。

答疑解惑

平台端深入产地

随着羊角蜜在线上平台认可度提升，销售端的火热倒逼供给端的升级。“博洋61号”“博洋9号”等一系列羊角蜜改良品种脱颖而出。其中，“博洋9号”更是以“甜瓜之王”之称。为助力“博洋9号”羊角蜜开拓线上市场，解决瓜农一系列急难愁盼问题，解答商家“好不好卖”“线上渠道如何卖”“有什么补贴政策”等一系列疑惑，拼多多“农云行动”来到潍坊，与当地及烟台、济宁、临沂等地赶来的山东新农人一对一沟通，一边了解水果产地、产季、产量等情况，一边就瓜农们最关心的问题答疑解惑。

据悉，截至目前，拼多多已直连超过1000个农产区，带动逾1600万农户参与到数字经济之中。本次行动是拼多多继去年走进“中国蒜都”济宁金乡、“中国蔬菜之乡”潍坊寿光等地后，再度深入山东产区，着力扶持已经起步且具备良好供应链的商家完成“从1到100”的跨越，鼓励和培训农产带的年轻新农人上平台开店，完成“从0到1”的起步。

质优价优量优

优势资源来助力

“博洋9号”是羊角蜜的改良品种，外形较小巧、椭圆，皮薄、热量低，可连皮带籽食用，口感、汁水、清甜度都比普通的羊角蜜略胜一筹。然而在最初，瓜农们却对这一品种颇有些踌躇。

“1斤‘博洋9号’的均价要比普通甜瓜贵超过1元，甜瓜的一笔订单动辄好几



水果商家张胜杰店铺的羊角蜜正在分拣中。

斤，最后价格高出不少，我们担心消费者不能接受。”水果商家张胜杰道出了不少商家的心声。

了解情况后，拼多多“农云行动”工作人员在一对一的答疑过程中，给商家吃下了定心丸：“咱们不用将两种不同品质的甜瓜拉到一个价格去比较，可以先丰富产品介绍页面，通过不同标准和维度对比，向消费者解释、普及‘博洋9号’的优势。”

在为商家提供推广思路的同时，为了让平台商户安心主推“博洋9号”，拼多多还提出了一系列惠农政策：保持“零佣金”，助力农产带由“产销对接”升级为“产销直连”，不断优化中间补两头；持续加大秒杀万人团、百亿补贴等资源对优质农产品的扶持力度，使之被更多消费者看见和认可；举办专场招商培训，对优秀新农人进行针对性辅导；为农产带商家对接仓储、冷链等专用农货物流体系，并通过平台给予持续集中曝光流量。

“基于不同活动，商家可以形成不同层次的产品矩阵。例如，秒杀活动，主要用于

引流、起量；对于高质量产品，首要的是稳住品质。”在采访中，“农云行动”相关负责人表示。

有了切实的补贴，商家更有推广的信心，有将产品质量提升的空间。上述负责人向当地商家介绍了质优、价优、量优的平台逻辑，他表示，与秒杀频道通过提高商品转化率来帮助农民增收不同，百亿补贴更侧重品牌化运营，对商品、服务等有更高要求，平台也会投入更多真金白银，助力产地塑造农产品品牌。

口碑品牌

品质把控是关键

作为典型的非标准化产品，水果产业形成品牌并非易事。但商家们的普遍共识是，品质是底线。对这一点，进驻拼多多的平台的90后安徽小伙李猛深有体会。

自“博洋9号”上市以来，他的网店销量已经达到35万单。“在互联网平台上，我们面对的是全国客户，必须让客户感受到

比线下渠道更好的性价比，才会有回头客。吸引回头客的关键，就是对质量的把控。”李猛说。

以“博洋9号”为例，从去年起李猛就与种植基地签订合同，详细规定了种植过程中的细节。收购后的分拣过程要经过三层流水线，层层把关质量。在这个过程中，李猛要求工人全部戴棉质手套，避免手劲过大在分装过程中捏坏水果。在打包时，李猛采用指定厚度的隔层，针对大小果，采用不同规格套网分装。

“平台对产品品质的把控一直很严，钻空子的商家肯定会倒闭。稳住品质、打造品牌，才是长久之道。”李猛说。

拼多多对优质商家和品牌的扶持力度正在不断加大。2024年是拼多多集团深化高质量发展战略的重要一年，此前，拼多多集团董事长兼联席首席执行官陈磊表示：“将大力扶持既懂农业、又懂电商的新农人、新农农，带动当地就业与农民增收，充分发挥‘百亿生态’专项的正向激励作用，支持、帮扶优质商户、品牌及中小企业。”

一季度普惠型小微企业贷款新增7.5亿元

浙商银行济南分行 提升普惠金融服务质效

□ 本报记者 胡羽 实习生 朱晨希

普惠金融，关乎百姓生活、发展大局。为扎实做好普惠金融这篇大文章，浙商银行济南分行积极践行善本金融理念，全面启动“普惠金融推进月”活动，主动对接各类市场主体及广大人民群众金融需求，奋力谱写以普惠金融推进高质量发展的新篇章。

加强个性化产品供给

美德积分“兑”出真金白银

近来，临沂某市政工程有限公司承接了城市绿化项目，欣喜之余却也在为启动资金发愁。“当了解到‘美德积分向善贷’服务群体是乡村振兴计划支持企业和新型农业经营主体以及社区美德积分高评分用户时，我们又看到了希望。”该公司负责人说。

据悉，浙商银行济南分行以临沂市开展美德积分金融转化机制试点工作为契机，与金融向善理念相融合，创新推出“美德积分向善贷”，让美德信用转化为贷款授信，打消了企业对资金的顾虑，激活了企业的发展新动能。如今，“美德积分向善贷”累计投放贷款超过3000万元，成为浙商银行助力金融供给侧改革、赋能实体经济发展、服务乡村振兴的亮丽名片。

从抵押类贷款到信用类贷款，从单户服务至供应链金融，从阶段性培育至覆盖全生命周期，从主打城市向城乡结合延伸，量身定制标准厂房贷、智合贷、政采贷等特色集群类产品，实现批量化、集群化获客……浙商银行济南分行以深化开展“大走访大调研精准对标精准施策”活动为契机，调研走访了解中小企业客户需求，瞄准供应链、产业链、专业园区等上下游集群客户，紧盯资金、货物、技术、服务等要素流转，强化科技成果与业务板块有效联动，增强行业解决方案和个性化定制能力。

2024年一季度，该行普惠型小微企业贷款新增7.5亿元，较去年年末增长9.8%。

聚焦产业链融资服务模式

为潍坊农机生产企业放贷超亿元

眼下，春耕生产已进入关键时期，各地农户纷纷抢抓农时，开展农业生产作业。浙商银行济南分行主动对接春耕备耕经营主体，通过实地走访，发现农机制造龙头企业与上下游企业之间存在账期不对称的现象，推出“浙银设备贷”综合金融服务方案。

据了解，该方案基于对核心企业与上下游交易情况的监控、受托支付下资金的闭环、补贴资金使用情况的跟踪，实现信贷资源精准投放，既解决了上游供应商融资问题，也解决了下游经销商进货资金问题。截至3月末，该行通过与潍坊农机生产企业的紧密合作，累计投放贷款815笔，金额超过1.7亿元，500余户农户从中受益。

浙商银行济南分行依托涉农产业链中的龙头企业，加大对上下游小微企业的金融支持力度，通过机制建设、产品创新、金融服务模式创新等一系列做法，积极探索“企业+合作社+农户”“企业+专业大户支持春耕备耕”“企业+家庭农场”等产业链融资服务模式；利用一系列特色产品，与政府、国资背景担保公司、核心企业合作，为农户、新型农业经营主体提供了有力的金融支持，在“金融服务乡村振兴”“金融赋能美好生活”的道路上笃定前行。

深耕“数智金融”模式

普惠金融业务线上签约率达98%

数字普惠金融是金融创新服务模式之一，通过借助大数据、人工智能等数字化技术和手段，能有效提升金融服务的覆盖率和可得性。

浙商银行济南分行致力于通过数字化技术推动普惠金融服务流程焕新，建立了以“申请数字化、调查移动化、审查数据化、审批模型化、提还款自动化、贷后自动化”为主要特征的小微业务“六化”操作新模式，并进一步实现“表单元征化、设备手机化、视频云端化、进程透明化”四大目标，运用大数据系统获取企业经营数据，通过数字技术提升客户经理产能，强化操作风险管控，提高客户服务效率，进一步延伸普惠金融服务触角，依托“数智金融”模式助力普惠金融发展。该行充分融入数字基因的“无还本续贷”“点易贷”等产品，“5分钟在线申请、1秒钟自动审批”等极速体验让客户赞不绝口。

截至目前，该行普惠金融业务“线上化申贷+手机端办贷”使用率超90%，线上签约、线上提款占比均达到98%；续贷业务方面，累计完成300余笔续贷业务，电子化申贷率超80%，节约工时超9000小时。

下一步，浙商银行济南分行将继续坚守金融本源，实施差异化定位、流程管理、精准化风控、集约化经营，增强可持续发展能力，构建高覆盖、低成本、多场景的数字普惠金融经营体系，全力提升普惠金融综合服务质效。

山东省投融资担保集团制定

《关于配合做好财政金融协同联动的30条措施》

□ 记者 胡羽 报道

本报济南讯 近日，山东担保集团为贯彻落实省政府办公厅《关于加强财政金融协同联动支持全省经济高质量发展的实施意见》，制定了《关于配合做好财政金融协同联动的30条措施》（以下简称《措施》）。

《措施》涵盖八大方面，包括加大科技创新支持力度，建立全省科创担保体系，优化“1+2+N”科创担保模式，搭建科创企业增信平台；支持工业转型升级，创新“供应链金融+担保”模式，深挖“供应链”价值；推动绿色金融产品创新，推广“绿色产业贷”专项担保产品；支持民营企业发展，建立市级担保机构激励机制，赋能体系激活民营经济活力；加大乡村振兴支持力度，提升粮食基金审核效率，扩大“担保体系共建先行县”范围；坚定支持扩大需求战略，开发“应急转贷+供应链金融”业务模式，拓展应急转贷业务渠道；做优做大做强金融企业，推进融资担保稳中求优、提质增效。完善财金联动保障机制，发挥财金协同联动作用，继续加强与省财政厅、人民银行济南分行等职能部门对接。这些措施的实施，将充分发挥政策组合倍增效应，为小微、“三农”、科创等领域注入新的活力。

据了解，截至3月底，全省政府性融资担保体系实现当年新增业务规模331.23亿元，在保1464.09亿元，累保3058.16亿元，累计服务全省54万户经营主体，降费让利120亿元，稳定就业岗位180余万个。山东投融资担保集团将持续发挥龙头引领作用，积极对接政策、金融等资源，为全省经济社会高质量发展提供有力支撑。

金融助推打造寿光高新区产业园

潍坊银行优先配置信贷资源支持重点项目建设

□ 本报记者 胡羽 实习生 朱晨希

今年以来，潍坊银行持续加大信贷投放力度，优先投向重大重点项目，支持新兴产业和科技创新，助力企业发展和项目建设，金融服务重点项目能力进一步增强。

春季正是全力推进工程建设的“黄金期”，在寿光，不少重大重点项目正在如火如荼地建设中。寿光高新区产业园是山东省重点建设项目，总投资5亿元，项目聚焦智能制造、高端装备和新材料产业，吸引相关配套产业集聚发展，打造集“生产制造、科技研发、生活配套、金融服务和智慧园区管理”为一体的“专精特新”中小企业集聚高地。而寿光恒泽产业发展有限公司“建筑遮阳节能新材料产业项目区”建设工程也在如

火如荼地建设中，该项目为寿光市重点项目，对加快招商引资的步伐、促进寿光市经济的发展有着深远的意义。

由于项目建设资金投入大，两个项目在建设过程中都面临着资金短缺的难题。潍坊银行在走访对接中了解到两个项目的资金需求后，第一时间通过授信授信共3.9亿元，为项目的顺利推进提供了有力的资金保障。这两个项目在潍坊银行信贷资金的支持下实现了快速落地，可容纳30余家企业进驻，预计为当地新增就业岗位700余个，有力支持了寿光市乡村振兴建设和区域经济发展。这只是潍坊银行助力重点项目建设的一

个缩影。潍坊银行优先配置信贷资源，持续加大对高新技术产业和战略性新兴产业、重点产业园区、民生工程、生态环保、基础设施建设等重点项目的投入。对先进制造业、“专精特新”、民营企业中的优质客户提高审批效率；为政府支持的重点项目开辟绿色通道，优先予以审批，为重点项目建设提供资金保障。

健全工作机制、制定专项政策，潍坊银行为金融支持和重点项目建设工作打下了坚实基础。为确保各项举措落实到位、取得实效，潍坊银行紧紧围绕市委、市政府工作要求，由行领导带领总行部门和潍坊区域管辖区共同推动对接服务工作。

潍坊银行总行制定《2024年公司业务营销指导意见》，明确提出加大重点企业和

威海市商业银行创新推出“绿农贷”系列产品

“绿色+普惠”让金融服务更多元

□ 本报记者 王新蕾

近年来，威海市商业银行紧紧围绕绿色发展理念，将绿色金融和普惠金融紧密融合，聚焦“三农”领域创新推出“绿农贷”系列产品，构筑多元化的绿色金融服务体系，推动绿色低碳可持续发展。

为民解忧

打通线上“绿色通道”

“威海市商业银行的‘绿色农贷’太方便了，我们不用出门，在手机上就能办理贷款，关键是贷款利率优惠、发放还快。”威海荣成种植大户徐先生是“绿农贷”的众多受益者之一。

为提高种植效率和升级生态种植模式，徐先生计划购买一批先进农机和优质种子，却面临棘手的资金难题。威海市商业银行工作人员了解情况后，为其精准推荐“绿农贷”特色产品，并高效发放20万元信贷资金。“绿农贷”是基于土地权属、种植规

模、农业保险等涉农数据，结合农作物生长周期内各环节资金需求打造的绿色普惠信贷产品。该产品的特点是纯信用、纯线上，让“数据多跑路，农户少跑腿”，不仅实现了“一次办好”，并且通过财政利率补贴和农担公司担保，为农户提供低利率、免担保的信贷支持，切实解决了农户“融资难、融资贵”问题。

“绿农贷”涵盖“绿色农贷”“绿色大棚贷”“绿色苹果贷”等产品，重点支持家庭农场、种植大户、农民专业合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等绿色农业经营主体，择优支持辐射面广、带动力强、与农户利益联结紧密的绿色农业产业化龙头企业。

“银担合作+大数据”

提高融资便利度

苹果产业是威海特色产业的重要力量，引进新品种和推行标准化、集约化的苹果高产种植技术势在必行。威海市商业银行依托当地苹果产业资源丰富的优势，创新推出

“绿色苹果贷”，结合果农需求精准“画像”，有效解决了果农的资金难题。在信贷资金支持下，当地苹果产业通过采用宽行密植种植模式、滴灌及水肥一体化，实现了绿色种植，并在亩产、抗病害、抗氧化能力、耐储存能力等方面得到了提升。

蔬菜大棚种植户王先生也是受益者。针对他的旧棚改造资金缺口，威海市商业银行“一对一”量身定制金融服务方案，及时为他发放“绿色大棚贷”50万元，帮助他搭建起蔬菜水果采摘、观光休闲为一体的绿色种植，并在亩产、抗病害、抗氧化能力、耐储存能力等方面得到了提升。

威海市商业银行“绿农贷”系列产品，通过创新“银担合作+大数据”的业务模式，有效提高了融资的便利度，进一步加大对种植大户、畜牧养殖、大棚蔬菜种植等新型农业经营主体的支持力度。

丰富场景

创新“绿色+普惠”新模式

乡村振兴离不开金融支撑，绿色金融为乡村振兴开辟了新的融资途径。威海市商业银行积极探索“绿色+普惠”模式，不断丰富“绿农贷”服务场景，将自身特色优势与绿色金融服务相结合，创新推出了“农业+海洋金融”“农业+绿色金融”“农业+特色产业”等多种服务模式，加快推动农业产业转型升级。

其中，围绕“农业+绿色金融”，威海市商业银行创新推出“林业碳汇预期收益股权质押贷款”“海洋碳汇预期收益股权质押贷款”“碳排放权质押贷款”“渔业贝类碳汇指数保险质押贷款”等特色产品，有效盘活了“沉睡”的绿色资产。

如今，威海市商业银行发力绿色金融的“画卷”正由点成面、徐徐展开，“绿农贷”是该行做好绿色金融“大文章”的一个缩影。

下一步，该行将积极响应国家“双碳”战略，围绕“绿色+”重点领域，打造“绿色+”服务模式，为绿色经济发展提供高质量金融支持。