

全省农商银行民营企业贷款余额1.15万亿元

# 金融活水激发民营企业新动能

□ 本报记者 徐佳  
本报通讯员 褚建军

民营经济是推进中国式现代化的生力军，是高质量发展的重要基础。全面激发民营企业的发展动能和活力，离不开金融力量的支持。

今年以来，省联社深入贯彻落实民营企业座谈会精神，认真落实省委、省政府各项工作要求，指导全省农商银行坚守服务“三农”和实体经济发展的经营宗旨，建立小微企业金融服务支持机制，金融伙伴工作机制，扎实开展“支持民营小微企业和个体工商户发展三年提升行动”，创新产品服务，优化服务模式，全力服务民营经济发展。截至1月末，全省农商银行民营企业贷款余额11529.1亿元，较年初增加257.4亿元，服务民营企业153.4万户。

## 创新信贷产品

### 满足民营企业多元化融资需求

位于济宁高新区信息产业园的山东汇金升智能科技有限公司，是一家科技型民营企业，主营可穿戴智能设备、AI机器人、智能家居消费设备等。今年公司新增大量订单，急需购买原材料及配件，加之研发投入资金增加，致使公司流动资金压力剧增。

济宁农商银行通过“小微企业融资协调机制”精准对接，在了解到企业融资需求后，主动上门定制专属融资方案，向企业推荐办理“创业担保贷”，并成功授信300万元。

同样的故事还发生在临沂。“我们公司太阳能集热系统的节能保护装置，是自主研发的专利产品。目前企业处于上升期，扩大生产和营销推广的流动资金还存在部分缺口。”山东中卓环保能源科技有限公司总经理姜琪说，作为一家科技型民营企业，公司



青州农商银行工作人员走访山东泽农润青农业科技有限公司。

拥有发明专利1项、实用新型专利4项，入选国家科技型中小企业库。综合分析企业情况后，平邑农商银行为其办理了“科技成果转化贷”300万元。

省联社进一步完善“支农、兴商、惠民、利民”四大系列信贷产品体系，2024年创新推出通用类信贷产品13款，各农商银行研发特色产品247款，全系统信贷产品总数达1728款，全面满足民营企业个性化、差异化融资需求。

## 下沉服务重心

### 全面落实小微企业融资协调机制

“这笔1400万元的贷款，让我们能安心搞研发、促生产！”山东泽农润青农业科技有限公司负责人徐新生说。近日，在青州市支持小微企业融资协调机制工作专班的推

动下，青州农商银行成功为企业办理“鲁科贷”，有效化解了企业资金周转难题。

在“千企万户大走访”活动中，青州农商银行走访人员了解到，泽农润青农业公司因采购蔬菜种子、化肥等，急需流动资金周转。支持小微企业融资协调机制工作专班迅速行动，全面了解企业经营状况、信用情况及还款能力，认定其符合“鲁科贷”准入条件，但在核查过程中发现，企业尚未完成科技型中小企业备案。为此，专班积极协调青州市科技局，为企业开通绿色通道，快速完成科技型中小企业备案。青州农商银行在接到企业融资需求后，为其开通审批绿色通道，仅用3个工作日就完成了1400万元“鲁科贷”的审批发放。该笔贷款预计可带动企业年产值增长30%以上。

融资协调机制启动以来，青岛农商银行闻令而行，及时落实部署相关工作，发布

《落实小微企业融资协调机制工作方案》，并与民营经济局联合发布《关于共同提升首贷信用贷服务能力的行动方案》，助力解决小微企业融资难题。

省联社印发《关于建立小微企业金融服务支持机制暨开展“千企万户大走访”活动方案》及其配套文件的通知，成立省市县三级工作专班，主动与各级政府工作机制沟通对接，扎实开展“千企万户大走访”活动，全面摸排企业经营状况、融资需求、困难问题等情况，积极提供金融服务，争当民营小微企业金融服务“主办行”。活动开展以来，全省农商银行已走访企业9.68万户，发放贷款3.36万户、金额552.81亿元。

## 推广无还本续贷

### 减轻民营企业转贷压力

临邑县盘古玻璃制品有限公司车间内，经过钢化、淬火、吹制、磨边后，一个个晶莹剔透、艺术感十足的玻璃制品“新鲜出炉”。

“从一间小作坊到现在600多平方米的钢结构厂房，多亏了临邑农商银行的资金支持！”公司负责人李要刚说，企业生产规模不断扩大，资金投入大幅上升，贷款也即将到期，一旦还款，周转资金就会出现缺口。

正当李要刚为资金发愁时，临邑农商银行客户经理主动上门，对企业的发展状况和经营情况进行综合评估，为其办理150万元的“无还本续贷”。

近年来，全省农商银行主动下沉服务重心，通过驻点帮扶、错时营销、上门服务等方式，精准对接辖内民营企业，面对面了解客户资金需求，解决企业经营难题。主动摸排存量客户续贷需求，进一步优化授信模式和审批流程，积极推广“无还本续贷”“循环贷”“分还续贷”等，切实减轻民营企业转贷压力、降低企业转贷成本。

## “金融+通信”深度融合

# 建行山东省分行打造产融协同新典范

□ 记者 徐佳 报道

本报济南讯 近日，建行山东省分行与山东移动深化战略合作，开展产融生态共建，推动产业发展与金融服务深度融合，有效破解了移动通信行业下游小微企业的融资困境。截至目前，该行已累计为300户移动公司分销企业发放贷款1.8亿元。

当下，数字化消费场景爆发式发展，移动通信行业下游分销商迎来了新的发展机遇，但设备采购、仓储扩容、服务升级等需

要大量资金投入，传统信贷模式无法满足小微企业的融资需求。

平原县运禹通讯设备有限公司是较早代理移动经销业务的通讯公司之一，2016年起企业在建行开立基本账户，并开通网银、结算卡、自主对账等业务，具备一定结算量。

近日，建行客户经理通过商机处理系统发现该公司是山东移动“白名单”渠道商，符合小微快贷业务办理条件，便主动联系企业负责人，得知企业正好需要办理经营贷

款，就现场通过“惠懂你”App为企业申请了24.3万元“小微快贷”。

据介绍，为破解融资难题，建行山东省分行充分发挥金融科技优势，依托“惠懂你”App对多重数据进行深度挖掘和分析评价，破解了银企信息不对称难题，构建起“授信-用信-还款”的闭环生态，可为符合条件的分销企业提供最高500万元、最低年利率3.4%的纯信用贷款，并为通信、家电、快消等具备分销体系的行业提供了可复制的解决方案。

同时，“惠懂你”App可提供7×24小时全天候在线服务，额度测算、贷款申请、合同签订都可通过手机轻松完成，并支持按日计息、随借随还，灵活的还款方式不仅加快了响应速度，也大大降低了企业的融资成本。

未来，建行山东省分行将继续深化与各行业的产融协同合作，不断优化普惠金融服务，持续发挥金融科技优势，为更多小微企业注入金融活水，推动实体经济高质量发展。

## 组团并购、技术赋能与消费升级共筑千亿赛道

# “闷声发财”的黄金矿企正在海外“掘金”

□ 本报记者 郝亚男 胡羽

黄金凶猛。最近，老铺黄金火爆程度令人瞠目结舌，全国多地门店前消费者排起长队，古法金饰品一度卖到断货。山东昌乐黄金批发市场也掀起一波“购金热”，小红书上自发分享购买攻略，诸多外地人驱车前往。

“购金热”的背后，是金价持续上涨在助推，2024年全年涨幅高达26.6%。从黄金全产业链来看，“购金热”与“金价大涨”两股力量交相作用下，上游的金矿企业正在“闷声发财”，“家有金矿”的多家上市公司预报2024年业绩飘红。

## 海外金矿有何“魔力”

“2024年，公司加快‘出海’步伐，布局国际化黄金矿山，收购了多个国外金矿，带来新的重大增量，实现了黄金产量一个大的提升，其中，投资36亿元收购了澳洲上市公司铁拓矿业及其核心矿山德拉罗泊矿业，成为全球近10年来中资企业对澳洲上市矿业公司最大的并购交易。恰逢金价走高，企业利润也有较大提升，目前公司在海外有多个黄金生产及开发基地。”招金矿业工作人员告诉记者，近年来，招金矿业秉持“国内一半，国外一半”的“双H”发展战略布局，不断深化拓展海外发展空间。无独有偶，紫金矿业是中国黄金矿企海外大举并购的最好例证。去年净利高达320

亿元的紫金矿业，稳坐国内四大黄金矿企的“头把交椅”。紫金矿业2024年半年报显示，其在海外15个国家运营一批重要矿业投资项目，覆盖铜、金、锂等主要矿产，资源储量和矿产品产量均已超越境内，成为集团利润的重要增长区域。截至2024年6月30日，紫金矿业境外资产1711亿元，占总资产的46%。

金矿企业大举并购，海外金矿有何“魔力”？世界黄金协会（WGC）年度报告显示，2024年全球黄金需求总量达4974吨，创历史新高。但受人工、能源等成本的限制，2024年全球金矿产量为3661吨，同比并无大幅增长。世界黄金协会日前指出，黄金产量可能很快跟不上需求增长。

“首先，在黄金企业新一轮全球化并购大潮风起云涌的新形势下，国际化是必由之路；其次，企业想做大做强，必须要走国际化道路，国内资源毕竟是有限的，相较于国内，海外金矿资源丰富，潜力空间大。”招金矿业工作人员表示。

## “组团”出海的“入场券”好拿吗

当前，国内黄金矿企“组团”出海，联合进行海外开发。为什么会形成这种“抱团”趋势？“因为从黄金矿业发展的趋势看，抱团发展才能实现优势互补。”招金矿业工作人员指出，“互补协同最重要的一方面，是资本实力的加强，其次是技术层面的合作。”

“招金矿业旗下三山岛北部海域金矿目

标是，建成日处理规模1.2万吨以上、年产黄金15吨以上的世界级单体黄金矿山。2022年10月，紫金矿业收购山东瑞银矿业30%股权，成为山东莱州海域金矿的第二大股东。招金、紫金将协同发力，共同为项目建设提供人才、技术、资本等全方位保障和支持，真正将海域金矿建设成为国内顶尖、世界一流的绿色智能现代化黄金矿山。”招金矿业工作人员表示，“对于海外开发来说，也是同样的道理，资金、技术、人才达到资源共享，这样发展速度才能更快。”

此外，黄金矿企海外并购成为行业大势，实质上更是一场实力的筛选。想入局这场“游戏”，资金、技术、人员，都是考验矿企的“入场券”。

“不是说了就买。开拓好海外业务，最关键的因素是看好项目后，前期尽调工作得做实了，关键要看地域环境，矿山地质、储量、品位、开采成本等。”招金矿业工作人员告诉记者。

海外并购这条路子势在必行，但也需要雄厚的资金实力作支撑。这一背景下，黄金矿企的上市步伐逐渐加快，也反映出其全球化战略考量下的资金需求。2月18日，赤峰黄金已通过港交所聆讯，将成为继紫金矿业、山东黄金之后第三只“A+H”两地上市的黄金股。

## 线上市场前景广阔

“技术革新是主要手段，成本下来了，

利润就高了。”招金矿业工作人员告诉记者，近十年来机械化、智能化投入很大，例如，井下凿岩台车单臂向双臂升级，铲运机由1立方米升级到3立方米，井中开采能力可实现“万吨级/日”，处于行业前列。

民生证券研报指出，根据研报报告，海域金矿完全成本仅为120元/克，矿山盈利能力优越，海域金矿作为亚洲最大的单体金矿，未来开发可期。

另一方面，创造新增量不止于拓展金矿储量，向黄金深加工产业链下游拓展也是途径之一。招金银楼是山东招金集团旗下黄金珠宝品牌，拥有省级代理商14家，品牌门店500余家。

招金银楼首饰城形象店副店长薛磊艳认为，品牌要想做大，还是要走中高端路线，而且要有别人效仿不了的独家产品，完全靠压低利润来生存是不现实的，通过品牌战略去增强市场的议价能力。

值得注意的是，招金银楼线上电商业务发展迅猛，去年线上销售额超4亿元，相较于2023年的2.7亿元，同比增长超48%。“去年开始，通过对接平台、直播带货等形式，电商路线渐渐走向成熟。”山东招金银楼有限公司电商运营主管依倩倩认为，从消费角度出发，如果黄金价格一直涨下去，势必会衍生出更多黄金与珠宝结合的品质消费品选择，更多的设计感会越来越具价值，这是一个发展方向。线上的市场前景还很广阔，更符合新兴的年轻消费者购物习惯。

多项首创业务落地山东

## 兴业银行济南分行 以创新推动新质生产力发展

□ 本报记者 胡羽

科技金融作为驱动山东新质生产力发展的重要力量，已成为推动区域经济高质量发展的核心驱动力，展现出广阔的发展空间和市场前景。

近期，兴业银行济南分行通过聚焦科技金融服务，不断推进金融产品和服务模式的创新，持续加大新质生产力发展的支持力度，在多个业务领域实现了突破性进展，有效提升了科技金融服务的覆盖范围和创新力。

在供应链金融领域，兴业银行济南分行推动落地市场首单供应链票据ABN产品。2024年12月，该行参与承销的“通汇数科2024年度第一期鲁高速——路桥集团供应链票据定向资产支持商业票据”成功发行，标志着银行间市场交易商协会与上海交易所联合推出的供应链票据直转业务模式正式落地。作为国内首个将供应链票据证券化的创新实践，该产品通过拓宽直接融资渠道，为中小微企业盘活资产提供了有效途径，更为供应链金融发展提供了可复制的实践经验。

此外，在科创金融领域，兴业银行济南分行创新推出管理层并购+认股权业务模式。2024年，该行向济宁市某中外合资科技型企业提供1亿元并购贷款（首期），同时兴业国信与企业签署3000万元《认股权协议》，创新性地将认股权与并购贷款相结合。这一模式不仅为科技型企业提供金融支持，更为金融机构探索新型融资模式提供了有益参考。

而在绿色金融领域，兴业银行济南分行发挥“绿色银行”专业优势，积极落实“双碳”发展战略。今年2月，该行向山东滨州某铝业公司发放全省首笔铝行业转型挂钩贷款2亿元。该贷款创新性地将利率优惠与企业能耗表现挂钩，是兴业银行系统内首笔铝行业转型贷款。此外，该行还成功落地有机废弃物资源化利用、钢铁行业大气治理BOO项目、建材行业绿色转型等多个首笔绿色金融项目，为新质生产力发展注入金融活水。

未来，兴业银行济南分行将继续把握新质生产力发展机遇，以创新引领发展，不断提升金融服务水平，全力为实体经济转型高质量发展 and 人民群众美好生活贡献更加强劲的金融动力。

## 中国进出口银行山东省分行 2024年代客结售汇交易总量 突破13亿美元

□ 记者 胡羽 报道

本报青岛讯 中国进出口银行山东省分行秉承服务实体经济理念，全面满足客户外汇业务需求，助力企业有效应对汇率风险，以政策性金融之力，推动山东省外贸高质量发展。2024年全年，中国进出口银行山东省分行代客结售汇交易总量突破13亿美元，同比增长57%，创历史新高。

面对人民币汇率双向震荡的市场环境，中国进出口银行山东省分行积极完善即期、远期、期权等代客结售汇产品体系建设，着力提升全行资金团队专业化水平，打造“结算+融资+资金”全流程服务体系。通过上门服务、邀约座谈、举办汇率沙龙等方式，帮助企业树立汇率风险中性理念，搭建汇率风险管理机制，做客户汇率业务的好“参谋”。依托网银结售汇平台便捷优势拓展中小企业客群，针对优质企业持续开展汇率优惠减费让利活动，有效降低中小微企业的外汇业务综合成本。

## 恒丰银行获评

### 上海票据交易所“优秀承兑机构”

□ 记者 王新蕾 报道

本报上海电 近日，上海票据交易所公布了2024年度机构评优结果，恒丰银行打造的票据承兑业务服务体系，为实体经济尤其是中小微企业提供了便捷高效的服务通道，成功获评“优秀承兑机构”，彰显了恒丰银行票据承兑业务的系统化管理能力和市场拓展能力。

上海票据交易所是按照国务院决策部署，由中国人民银行批准设立的全国统一票据交易平台，是我国金融市场的重要基础设施。机构评优活动旨在鼓励参与票据市场业务且表现突出的相关机构，推动票据市场高质量发展。

近年来，恒丰银行以服务实体经济为宗旨，围绕深化系统功能、提高服务效率、完善票据产品等方面，持续打造安全、便捷、功能化、个性化的票据承兑业务服务体系。2024年，恒丰银行对电票系统进行了优化升级，实现了ECDS系统、新一代电票系统整合，同时内嵌了供应链票据支付结算、贴现融资等功能，大大降低了客户因多线操作带来的流程繁琐、安全性差等问题，显著提升了票据业务办理效率，提升客户结算效率50%以上。

依托新一代电票系统，恒丰银行实现了票据“找零支付”的可拆分功能，渗透服务供应链金融客户各链条支付节点，承兑业务客户数量尤其是科技、绿色、涉农客户数明显提升。2024年，恒丰银行承兑业务量同比增长21%，服务供应链金融核心客户量同比增长60%，供应链产品业务量同比增长200%。

## 中国重汽豪沃重卡

### 30辆原油运输车正式交付

□ 记者 王新蕾 报道

本报大庆电 近日，中国重汽豪沃重卡30辆原油运输车正式交付中国大庆油田，这批装备精良、动力澎湃的“钢铁战士”，将肩负起大庆油田石油生产运输的重任，为能源安全运输贡献坚实力量。此次交付不仅标志着中国重汽豪沃重卡在新的一年里稳健启航，更是其在油田市场深耕细作、破浪前行的又一重要里程碑。

近年来，中国重汽豪沃重卡凭借对油田市场的深刻洞察与精准把握，持续加大研发投入，优化产品结构，实现市场竞争力的显著提升。此次交付的原油运输车，是根据国内油田环境、气候特点量身打造。面对油田作业中盐碱滩涂、水坑湿地、山区沙漠等复杂地貌，豪沃重卡原油运输车经过精心设计与反复测试，实现底盘布置的全面优化，赋予车辆领先竞品一代的高通过性和高耐用性，轻松应对恶劣工况，稳健前行。此外，该车型更在安全可靠、舒适节能、改装便利、操控轻便等方面展现出独特的优势，赢得了市场的广泛赞誉与用户的深切信赖。

中国重汽在油田运输市场的领先地位，源于对细分场景的深度解读与精准匹配。针对不同用户群体的多样化需求，实现了对三方车队、散户等不同用户群体的精准覆盖与深度渗透。通过精准定位、灵活服务，提供高质量、一站式解决方案，中国重汽豪沃油田车在市场中迅速扎根，树立起良好的口碑与品牌形象。

# 威海银行印章变更公告

尊敬的客户、合作伙伴、金融机构及相关单位：

根据本行董事会、股东大会决议，经监管部门批准，本行中文名称由“威海市商业银行股份有限公司”变更为“威海银行股份有限公司”。现就启用新印章并废止原印章的相关事宜公告如下：

自2025年3月3日起正式启用“威

海银行股份有限公司”印章（编码：3710220028484），原“威海市商业银行股份有限公司”印章（编码：3710010021840）已于2025年2月27日经环翠区公安分局依法销毁，并取得《实物印章注销证明》。

自2025年2月27日起，原“威海市商业银行股份有限公司”印章（编码：3710010021840）废止，任何机构或个人使用原“威海市商业银行股份有限公司”印章（编码：3710010021840）签署的文件均不具备法律效力。任何单位或个人使用本行已作废的旧印章进行的交易、担保等行为，均与本行无关，本行将依法追究其法律责任。若因未及时知悉本公告导致继续使用旧印章效力的，相关法律责任由责任

方自行承担。本行各分支机构印章及总行、各分支机构其他业务印章（含实物章、电子章）将在完成规定备案程序后陆续变更。

诚挚感谢您一直以来对本行的支持与信赖！

威海银行股份有限公司  
2025年3月5日