

推动金融要素资源向海洋领域汇聚

为海洋强省建设注入澎湃“工行动能”

□ 本报记者 郝亚男

碧海无垠，“蓝色引擎”动能澎湃。近年来，山东坚持把海洋作为高质量发展战略要地，奋力经略海洋、向海图强，推动海洋强省建设不断取得新进展新成效。

在山东乘风向海奋力打造现代海洋经济发展高地过程中，山东工行坚定服务国家战略，聚焦海洋渔业、高端海工装备、海水综合利用、海洋生物医药、海洋新能源等优势产业领域，持续加大信贷投放，创新海洋金融产品，提升涉海经济企业金融服务水平，推动金融要素资源向海洋领域汇聚，在服务海洋强省建设中贡献大行力量、体现大行担当。

“护航”港口扩能 银团贷款通动脉

港口是基础性、枢纽性设施，是经济发展的重要支撑。黄河奔流，在东营与大海相遇。2025年，东营港迎来“亿吨大港”决胜之年，11个总投资137亿元的项目正重塑港口能级。工行东营分行深刻把握东营港作为山东省地区性重要港口和国家一类开放口岸的战略定位，将支持港口能级跃升作为服务海洋经济的首要抓手。

东营港25万吨级原油进口泊位及配套工程是2024年山东省重大实施类项目，项目设计年吞吐量达3493万吨，计划总投资34亿元。在项目建设过程中，工行东营分行高效牵头组建19.6亿元银团贷款。该笔贷款不仅是东营市港口行业首笔银团贷款，填补了区域港口重大项目融资空白，更创下11家银行参团的纪录，成为近年来山东省内参与银行最多的港口银团项目之一。

从项目对接到审批落地仅用40天的“工行速度”，有力保障了这一提升国家能源战略储备能力的关键工程顺利推进。该项目建成投用后，中东地区25万吨国际油轮可以在东营港直接接卸，有效满足腹地石化企业的原料、产品运输需求，每年可为腹地石化企业节省运输成本超10亿元。

海洋特色产业升级 精准滴灌助扬帆

海洋特色产业集聚区，是海洋经济高质量发展的重要引擎。威海荣成市位于山东半岛最东端，三面环海，作为荣成市最大的特色农业产业，海洋经济地位举足轻



东营港25万吨级原油进口泊位及配套工程项目海上施工现场。

重，远洋渔业是其中的重要板块。

2023年9月1日，威海某公司两艘新建的灯光网渔船在沙窝岛中心渔港起锚远航，经批准开赴印度洋渔场作业。这是该公司更新改造17艘灯光网渔船计划中的首批启航渔船，其顺利下海离不开工行威海分行的金融助力。该民营企业是农业产业化国家重点龙头企业，远洋捕捞规模、产量、效益等指标均居山东省同行业首位。为加快推进老旧渔船更新改造，企业计划对多艘远洋渔船进行升级改造，面临一定的资金缺口。

工行威海分行精准对接企业需求，积极支持渔业发展壮大，根据企业提出的实际融资需求，为该公司发放设备购置贷款6000万元，支持其完成首批两艘灯光网渔船升级改造，助力提升渔业设施设备现代化水平、提高渔业综合生产能力。

海洋文旅焕新 金融“活水”添动力

海洋文旅经济作为蓝色经济体系中的高活力增长极，正加速释放强劲发展势能。烟台蓬莱横跨黄渤海，拥有“仙境

海岸”的独特资源，正积极推动蓬莱阁等龙头景区品质提升，着力打造“神仙生活蓬莱湾”世界级滨海旅游目的地。

工行烟台分行充分发挥综合金融服务优势，对文旅企业融资需求给予快速响应，专班负责、专人跟进，全流程服务客户办理各项手续，提高对文化和旅游企业信贷服务的便利性。

蓬莱阁景区始建于北宋年间，历代屡加修葺，至今仍保持北宋原貌。近年来，随着景区游客接待量大幅增长，景区有了改造提升的需求。工行烟台分行创新模式、精准施策，与政府、企业密切沟通，量身打造融资方案，成功为景区办理特定资产收费权支持贷款20亿元，并及时发放首批13.55亿元，赋能景区新建旅游项目建设，不仅解决了景区新建旅游项目的资金需求，优化了企业的融资结构，更为景区后续高质量发展奠定了坚实基础。

强化产品服务创新 精准滴灌蓝色经济

多样化、数字化、普惠化的产品体系

是提升蓝色经济金融可得性的重要保障。立足金融科技优势，山东工行加快构建服务多元、线上线下融合的产品矩阵，持续推出适配海洋经济特征的特色工具。

2025年2月，山东工行与山东省海洋局、山东省农业发展信贷担保有限责任公司、山东海洋集团有限公司签署战略合作协议，现场发布“齐鲁海洋贷”产品。该产品具有典型的“全、新、专、广、优、简”等六方面特点，可针对不同客户的差异化需求，提供全周期、多渠道、低成本、高效率的专属金融服务：对大中型客户，提供短期融资、项目融资、投资银行等金融服务方案，特别是针对海洋领域科技创新，推出“海洋研发贷”产品，提供研发项下一揽子中长期资金支持，有效助力海洋领域科研平台建设与关键技术攻关；对普惠小微客户，提供网贷通、经营快贷和“渔船e贷”等创新产品，能有效满足各类市场主体个性化的融资需求。

下一步，山东工行将继续优化产品供给，强化资源统筹、提升服务质效，依据产业发展和企业需求，丰富完善蓝色经济金融产品，为山东海洋强省建设注入澎湃“工行动能”。

吕梁沙棘产业借势电商平台拓出新路

拼多多助力，让人才和财富向故乡“洄游”

□ 本报记者 王新蕾

深秋的吕梁山脉，层林尽染，枝头的沙棘果给这片辽阔的土地增加了一抹艳色。沙棘这种最高能长到18米、根系深扎地下60米的植物，像极了这片土地上的人：乡土情深，深深扎根在故土之中。归家的“北漂”张贵鑫就是其中之一。在几十公里外的吕梁市交城县，从程序员转型电商负责人的杨捷也回到了故乡。他们见识过大都市的繁华后，如今选择返回故土，在拼多多等电商平台上给沙棘产业铺出一条新路。

洄游——

小镇青年的归乡路

山西人的乡情，刻在骨子里。张贵鑫2019年从太原大学毕业，一度在朋友劝说下加入“北漂”大军。但恋家的他，曾经一个月有7天都在调休回家的路上。一年后，张贵鑫作出决定：要回就彻底回，直接回到了生他养他的村子。很快，他发现村里的吕梁野山坡公司正准备筹备电商团队。从小喝着沙棘汁长大的张贵鑫更加确定返乡是正确的选择，“如今家门口也有发挥自己能力的舞台”。

此时的交城县，另一位返乡青年也走到了人生的岔路口。杨捷读完计算机专业本科后，曾先后在北京和杭州从事程序员的工作。这段“码农”经历，意外为他打开了电商的大门。杨捷说：“电商平台的推广工具，其实也就是程序，看着就亲切。”

在县城里找工作时，他注意到当地沙棘汁品牌“待见”在招聘电商运营。从月入2万元的程序员到起步月薪仅1500元的电商运营，这个落差让杨捷有些犹豫，但山西人骨子里的韧劲让他决心抓住机会，闯出一条新路。

伴随乡村电商的蓬勃发展，新产业带来的新机会，让家乡不再回不去，也让两个年轻人有了更多的人生选择。

扎根——

沙棘产业初探电商

尝试多个电商平台却反响平平后，张贵鑫凭借敏锐的商业视角，主动选择了拼多多。“刚接触电商时不知道拼多多，”他回忆，“跟朋友偶然一次聊天，了解到这个平

台对新商家的支持力度大，尤其是农产品，还有零佣金的优惠。”

这正是拼多多持续深耕农产品的一个缩影。作为以农产品起家的电商平台，拼多多近年来先后推出“农云行动”、“多多好特产”等助商惠农活动，让农产品也能和工业品一样，享受百亿补贴的流量入口和真金白银的扶持。同时，“百亿减免”、“千亿扶持”等举措，通过服务费减免、保证金下调等方式进一步为农产品商家降本减负，助力产地好货拓展销售半径与市场空间。

“起初基本靠自己摸索。”他回忆，当时每天的推广费用有5000多元，日销售额最高能达到十几万元。老板也给了他充分的信任：“只要肯做大，就放手去做。”

“放手去做”的勇气和拼多多带来的大流量拉起了沙棘汁的销量，让张贵鑫的努力得到了回报——2020年，“野山坡”沙棘汁在拼多多上做到了品类销量第一，日销售量达2000到3000件。同年，该公司电商年销售额首次超过了线下。

这时，杨捷运营的沙棘品牌却面临着成长瓶颈。他们早在2017年就在拼多多上开设了店铺，2020年之前主要依靠代工。随着线上销售规模不断攀升，代工模式反应慢、拖累发货节奏的弊端日益凸显。

如何接住电商平台带来的流量？公司作出一个大胆的决策——扩建厂房！“一套设备更新需要1000多万元，合作的很多老工厂一看投入这么多，不敢跟进了。”杨捷说。

面对重重阻力，公司负责人拍板定调：只有扩大生产，才能跟上电商时代发展的浪潮。

“原本预计工厂一年要运转200天才能盈亏平衡，但实际上工厂每年运行300天，远超预期。”杨捷说，拼多多带来的销量增长，给了他们发展供应链、打造自主品牌的底气。

枝繁——

平台助力产业发展

线上销售之路并非一帆风顺。一开始，“野山坡”的线上产品与线下一样都使用玻璃瓶包装，但很快就陷入成本与损耗的困境：一个瓶子4元的包装价格让成本居高不下，长距离运输导致的玻璃瓶破损也带来了大量的售后问题。

如何让产品更适合电商销售的场景？“拼多多小二”及时与张贵鑫沟通，共同敲定了改进意见，上线了PET塑料瓶生产线。这种包装更轻便抗摔，大大降低了破损率和产品成本。

包装问题解决后，市场拓展的速度上了一个新台阶。此后，拼多多平台邀请其参加“百亿补贴”活动，“野山坡”紧跟平台政策，挑选特色产品，利用巨大的流量提升销量和品牌知名度。

张贵鑫还担起了推广沙棘汁的重任。那段时间，许多新客户通过拼多多初次接触沙棘汁产品。一位来自贵州的老人专门打电话给他，咨询沙棘汁的作用。这让张贵鑫深切感受到，拼多多平台能够拓展产品的触达范围，让区域性的产品拥有了成为全国性爆品的可能性。一座连通乡村与全国统一大市场的桥梁，被电商平台悄然搭建起来。

通过这条通路，沙棘汁从山西本地起步，逐步扩展至北方市场。为了进一步打开南方市场，“野山坡”又在平台的帮助下改良产品口味，最近还推出了更健康的代糖产品。

2022年以来，拼多多先后通过偏远地区中转集运的模式创新以及中转费减免的政策优惠，大大降低了西进商品的物流成本。受益于此，山西沙棘汁逐渐打开了西藏、内蒙古、甘肃、青海和宁夏等西部六省区的市场。

为服务西藏市场，“野山坡”甚至专门推出藏语版产品。“受益于‘西进行动’，我们如今只需支付到中转仓的第一段运费。”张贵鑫表示，这对于发往西藏的订单尤为重要，帮他们省下了不少邮费。

对于“待见”品牌来说，“百亿补贴”同样带来了关键飞跃。2024年，在“拼多多小二”的指导下，他们首次参与活动，“沙棘果汁单链接从原本每天约100单激增到500至1000单。”杨捷说，年货节期间，产品的日销更是达到了2000多单，目前该链接已累计售出50万单。

今年7月，“待见”新款沙棘原浆上线后参与“百亿补贴”活动，日销量很快从10单上升到200单，迅速实现了新品破冰。

叶茂——

产业升级与乡土共赢

电商的蓬勃发展，在吕梁山区催生了一

个从采摘、加工到运营的完整产业链。这种“小产业撬动大就业”的模式，并非个例。据中国社科院大学2025年1月《电商生态高质量发展与就业促进研究报告》显示，拼多多累计带动国内就业5532.1万人，其中农产品产业链是核心就业场景之一，覆盖采摘、加工、仓储、物流及新农人创业等多环节，仅该领域就已助力超2000万农业生产者参与数字经济。

根据官方数据，截至目前，吕梁沙棘产业链面积达到74万亩，占全省的24%，全产业链产值达3亿元。“我们与林场农户、农村合作社及家庭农场达成协议，每年以不低于市场价10%的保护价向零散户收购沙棘果7000吨以上。”张贵鑫表示。

目前，“野山坡”所用的沙棘果，大部分是野生的。每年秋收后，当地年纪较大、未外出务工的村民便上山采摘沙棘。“这项工作让当地村民在农闲时节也能持续获得收入。”张贵鑫说，“我们每年能帮助3000多户农户，每户增收两三万元。”

为了满足线上、线下的消费需求，棘汁品牌“野山坡”还收购了全国70%以上的沙棘，至今已建成了三个工厂和万吨级冷库。从2001年的小作坊，发展到占地200多亩、拥有20条全自动化生产线的现代化企业，他们还在2024年新购300多亩地，准备打造精深加工生产线。

“电商业务为我们创造了很多新的就业岗位，而且都非常适合有想法、有闯劲的年轻人。”张贵鑫表示，现在，工厂正式员工的月薪普遍在4000元到6000元。由于薪资颇具竞争力，越来越多大学毕业生返乡后，投入沙棘产品的研发和生产工作中。电商生态的完善与发展，让返乡不再是一种情怀选择，而是一条可行的职业路径。

这些年，杨捷也逐渐实现了从一名电商运营到公司股东的成长蜕变。他透露，目前公司投资8000多万元自建工厂，拥有多条生产线，年效益达亿元。回乡九年，杨捷说这里的一切“都挺好”。他觉得，故土不缺乏有能力的人才，这里的一切正通过互联网不断向外拓展。

沙棘的根，深扎地下60米，沉默地汲取着大地的养分；而这些青年的根，深植于家乡的土壤。在拼多多搭建的数字生态中，他们带回来的不仅是技术，更是一种让传统产业重焕生机的“算法”，一脉能滋养乡土、让人才和财富向故乡“洄游”的“活水”。

□ 本报记者 胡羽

在日照，拓宽融资渠道，发放首笔以营利性养老机构有偿取得的养老服务设施用地等社会福利用地使用权作为抵押物的养老产业贷款；在潍坊，创新融资方案，落地两笔养老产业并购贷款，总计投放1.85亿元，助力养老资源优化整合；在威海，提升服务效能，“银发课堂”为老年人送上一份别具匠心的温暖关怀……这些正是建设银行山东省分行深耕养老金融领域，以专业创新与人文温度破解养老痛点、赋能银发经济的生动实践。

创新抵押模式 破解民营养老机构融资困局

“曾经有资金缺口3000万元。”日照嘉豪银泰养老服务有限公司负责人介绍，此前，在推进三期老年公寓项目时，该公司遭遇发展窘境，融资之路陷入僵局，项目建设被迫放缓。了解到日照嘉豪银泰养老服务有限公司面临的融资困境之后，建设银行山东省分行精准对接，迅速摸底全省康养项目，推动将社会福利用地使用权在山东省分行纳入试点抵押范围。

最终，建设银行山东省分行向日照嘉豪三期项目授信3000万元，按进度发放2000万元贷款。这一创新举措，不仅填补了资金缺口，保障了项目顺利推进，为同类民营养老机构拓宽了融资渠道。

定制并购方案 助力养老产业规模化整合

随着养老需求升级，分散运营的小型养老机构难以满足高品质服务要求，资源整合成为行业发展关键。

在潍坊，某养老机构拥有完善的硬件设施与专业服务团队，但其在扩大规模、升级服务的过程中面临资金瓶颈，发展陷入停滞，某投资发展公司计划并购。鉴于此次并购交易既能帮助该养老机构突破发展困境，又能借助某投资发展公司的资源优势实现标准化、规模化运营，对提升当地养老服务水平具有重要意义，建设银行潍坊分行主动上门服务。

养老产业并购涉及资产评估、医养资质传承等专业领域，且投资回收期长，现金流受政策影响大，传统金融服务难以适配。面对困境，建设银行潍坊分行迅速整合公司业务骨干、风险评估专家及外聘法律税务顾问，组建专项服务团队，对并购双方财务状况以及床位利用率、服务定价机制等核心运营指标进行深入调研，创新设计“长期贷款+弹性还款”方案——贷款期限与投资回收期精准匹配，设置还款宽限期减轻前期压力，同时预留服务升级融资额度，形成全周期支持。最终，向某投资公司发放1.1亿元贷款助力其成功并购养老机构，实现养老资源标准化运营。

依托“长期贷款+弹性还款”方案，截至今年9月，建设银行潍坊分行落地两笔养老产业并购贷款，发放并购贷款1.85亿元。

深化人文服务 守护老年群体金融与精神需求

走进建设银行威海经发支行营业室，“银发课堂”精彩上演：工作人员用通俗的语言讲解电子银行安全使用、电信诈骗识别、理财知识及建设银行线上权益，手把手教老人“捂好钱袋子”；老年客户兴致勃勃地挑选材料、发挥创意，将五彩的流沙、精致的装饰物一点点铺陈、固定在相框内……

这是建设银行威海经发支行深化养老金融服务的一次生动实践。作为养老金融特色网点，近年来，该支行在软硬件方面做了大量实践。硬件方面，通过设置无障碍通道、爱心座椅、老花镜、放大镜等基础物品，并提供大字版计算器、读物和业务指南等，让服务更“适老”；软件方面，设立适老服务专员，为老年客户提供专属服务，同时，定期组织金融机构常态化开展多种金融宣教活动，切实提升老年人的金融素养和风险防范意识。

以金融活水滋养“银发经济”，建设银行山东省分行正在一次次创新实践、暖心服务中勾勒出一幅老有所养、老有所乐的为老服务新图景。未来，建设银行山东省分行将继续秉持“金融为民”的初心，以更专业的方案、更温暖的触角，为“夕阳红”绘就更加明媚的金融底色。

打破“无抵押不贷款” 破解小微融资难

中信银行济南分行 构建银政担合作新生态

□ 记者 胡羽 报道

本报济南讯 在经济转型升级的关键阶段，作为国民经济毛细血管的小微企业，长期面临“融资难、融资贵”的发展瓶颈。规模小、资产轻、用款急，使许多企业在传统信贷的高门槛前止步。如今，这一困局正在被打破，中信银行济南分行结合自身产品优势与地方政府助企优惠政策，以“银政担协同”为突破口，创新推出“科创+担保”服务模式，以多方联动精准破题，为小微企业纾困解难。

近日，该行通过落地济南市融资担保公司1000万元担保业务，为缺乏足额抵押物的企业提供了新的融资样本。这是中信银行济南分行深化银政担合作的一个缩影。该行突破传统合作模式，与地方政府、融资担保公司建立三级联动合作体系，为无足额抵押物的小微企业成功打开融资通道。在服务模式上，该行摒弃了“一刀切”的做法，针对不同行业小微企业特点，量身定制差异化解决方案。针对科技型小微企业“轻资产、缺抵押”的特点，创新推出“科创+担保”模式，以企业专利数量、研发投入、科技奖项等创新指标替代传统抵押物，解决科技企业融资难题；针对制造业小微企业原材料采购需求，创新推出“订单+担保”模式，以企业的订单为依托，满足其生产备货的资金需求，助力制造业企业稳定经营。

为让小微企业切实享受普惠金融红利，该行充分借助政府“担保费先收后返”“1%贷款贴息”等政策，最大限度降低企业综合融资成本，在担保公司直担业务中为小微企业提供了综合融资利率不足2%的低息贷款，大幅减轻企业财务压力。该行表示，将进一步强化银行、政府、担保机构等多方协同，推动“科创+担保”等创新模式向更多行业、更多区域延伸。

社会福利用地使用权抵押破冰，养老产业并购方案落地

山东建行多元发力滋养「银发经济」