

截至2月末，全省农商银行实体贷款余额1.93万亿元

金融“及时雨”润泽中小微

□ 本报记者 都亚男
 本报通讯员 褚建安

开局当有开局之势，起步应有起步之为。今年以来，省农信联社认真落实山东省干事创业担当尽责确保“十五五”开好局工作会议精神，团结带领全省农商银行结合自身资源禀赋和市场定位，统筹做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇文章”，着力提升金融服务专业化精细化能力和经济金融适配性，创新金融产品和服务，加大信贷投放力度，更好促进经济社会持续健康发展。截至2月末，全省农商银行实体贷款余额1.93万亿元，较年初增加689亿元，同比多增131亿元。

首批民营企业再贷款落地

作为全国最大的绳网产业基地，惠民县李庄镇素有“大街小巷绳车响，家家户户开工厂”的美誉，已形成年产值超百亿元的特色产业集群。

在首批民营企业再贷款政策滴灌下，李庄镇的山东旭顺化纤绳网有限公司率先受益。最近，该公司加大新型功能性绳网研发力度，面临着资金周转的压力。了解到企业需求后，惠民农商银行第一时间上门对接，结合企业作为“科融信”增信评价入库企业的实际情况，在民营企业再贷款资金支持下，为其量身匹配了可享受财政贴息“鲁科贷”、990万元资金迅速到位。该笔贷款通过“鲁科贷”叠加再贷款政策，有效降低了融资成本，让企业能够轻装上阵，专注技术攻关。

惠民农商银行在省农信联社的指导下，深入贯彻落实国家关于推动民营经济高质量



惠民农商银行客户经理走访调研绳网企业。

发展的决策部署，将货币政策红利第一时间转化为支持实体经济的强劲动能，成功办理山东省首批民营企业再贷款1800万元。

助力小微企业产能升级

“龙口农商银行的服务真是‘雪中送炭’！这200万元不仅是设备采购款，更是我们扩大产能的‘加速器’！”拿到贷款时，烟台莱龙铝业有限公司负责人朱之方感慨。

莱龙铝业是一家位于龙口市七甲镇上田家村的金属材料制造企业。年初，企业看准行业发展机遇，计划扩大产能、采购一批先进生产设备，却遭遇短期资金缺口，设备采购计划一度停滞。

龙口农商银行工作人员在“走千企访万户”专项走访中，第一时间了解到企业的困境。考虑到企业资金需求紧急，该行立即开启快速审批通道，优化审批流程、压缩办理时限，从资料收集、尽职调查到授信审批全程高效推进，仅用4个工作日，200万元贷款便精准注入企业账户，解了企业设备采购的燃眉之急。

为持续助力小微企业高质量发展，省农信联社指导全省农商银行以“小微企业融资协调机制”“金融伙伴工作机制”“金融直达基层加速跑”政金企对接机制”为契机，持续开展“千企万户大走访”活动，合理配置基本型网点营销权限和综合性网点数量，快捷满足客户需求，不断加大信贷投放

力度，全力提升金融服务质效。截至2月末，全系统小微企业贷款余额1.11万亿元，较年初增加553.3亿元，增速5.25%。

推动科技成果转化为新质生产力

“感谢农商行多年来对公司发展提供的大力支持，相信你们一定能实现更快更好的发展。”近日，山东泰氏新材料科技有限责任公司负责人李振将一面写着“岱岳纾困担当 银企共赢展宏图”字样的锦旗送到了岱岳农商银行副行长纪洪伟手中。

这是一家为发展新材料产业而成立的科技资源型创业公司，其产品广泛应用于高铁、国家智能电网、航空航天、新能源汽车等科技前沿领域。企业成立初期，由于缺少传统抵押物，流动资金不足。岱岳农商银行开发区支行了解情况后，第一时间上门尽职调查，收集客户资料，为企业量身定制了融资方案，仅用3个工作日就为其成功发放了200万元的“科技成果转化贷”，随后又通过“组合贷”方式，逐步将企业授信额度提高至400万元。这笔贷款资金，不仅解了企业的燃眉之急，更为其后续的技术创新与市场拓展提供了强有力的支持。

据介绍，省农信联社指导全省农商银行持续加大对高新技术企业、科技型中小企业、“专精特新”企业的培育力度，创新推出“科技成果转化贷”“专精特新贷”“知识产权质押贷”等科技型信贷产品，充分运用贴息、担保、风险补偿等政策，满足企业在技术研发、成果转化等领域的金融需求，推动更多科技成果转化为新质生产力。截至2月末，全省农商银行科技贷款余额1979.4亿元，较年初增加103.8亿元。

兴业银行济南分行——

“一县一业一策”破解县域产业融资痛点

□ 本报记者 胡羽

2月的荣成石岛港，大小渔船拔锚启航，渔民们抓紧早春时节奔赴各海区投入海上捕捞作业，一片繁忙景象。冷链物流车在港区内外穿梭，海产品深加工车间里，工人们正抢抓时效分拣、速冻、装箱，将各类海产品源源不断送往全国餐桌。

“春节期间是渔获收购和精深加工旺季，仅远洋捕捞补给、原料集中采购、冷链仓储周转三项资金需求就达上千万元，前期设备升级的贷款尚未结清，按传统模式先还后贷，资金断档的难题让我们压力倍增。”农业产业化省级重点龙头企业荣成某海水产负责人王先生表示。

作为集海洋捕捞、水产加工、冷链物

流、内外贸于一体的全产业链企业，该企业不仅有船队运维、智能化加工设备更新、冷库建设等大额刚性投入，更有渔获收购、船舶燃油、生产耗材、人工薪酬、冷链运输日常持续支出。而春节前集中备货、订单按期履约、加工产能满负荷运转的规律，让企业资金需求呈现出周期性、大额化特征。

针对企业痛点，兴业银行济南分行主动下沉服务，依托总行“一县一业一策”支持政策精准送来“及时雨”。2025年下半年，经过多轮调研论证，该分行正式下发了荣成市海洋渔业金融服务专案，不仅创新推出抵押类、担保类、信用类多元产品组合，更将服务延伸到交易一线——在当地重点产业园区和海鲜交易市场派驻“金融特派员”，打造零距离便民服务站，让客户足不出户

出园区/市场就能解决融资需求。

依托该专案快速服务机制，2026春节期间兴业银行济南分行为该企业迅速发放首批1000万元贷款，同时建立金融联络服务通道，不仅解了企业的燃眉之急，也扫清了企业后续投资扩产和转型升级的“拦路虎”。截至2026年2月底，兴业银行济南分行服务荣成市海洋船舶、远洋捕捞、海洋运输、水产品加工相关企业超过30家，贷款余额突破10亿元，其中小微企业贷款余额近亿元。

服务荣成市海洋渔业产业不仅是兴业银行济南分行深耕县域金融服务的一个缩影，也是该行践行国家乡村振兴战略，落实中央一号文件“培育壮大县域富民产业”要求的真实写照。去年以来，兴业银行济南分行组

织专业团队围绕辖内各县域重点产业调研，精准把握产业发展状况和需求，以金融纽带串联产业关键环节，推动产业链“串珠成链、聚链成网”，持续聚焦对县域富民产业有带动作用的重点农业产业化龙头企业，取得了扎实成效。截至目前，已制定下发包括荣成市海洋渔业产业在内的12个县域差异化服务专案，涉农贷款规模在系统内稳居前列，连年保持较快增速。

兴业银行济南分行负责乡村振兴工作的相关负责人表示，将继续深入贯彻中央一号文件精神，坚守服务乡村振兴初心使命，以一个具体的服务方案推动“兴百县 旺百业 惠千企”的美好愿景不断落地，以金融之力赋能县域特色产业发展，奋力书写金融助力乡村振兴的新篇章。

在拼多多，青岛非遗珐琅“飞入寻常百姓家”

□ 龙女

已是3月，初春的日光跳跃在设计稿件斑斓的笔触上。青岛金成业饰品有限公司（以下简称“金成业饰品”）旗下的Juicy Grape（多汁的葡萄）设计部里，“90后”设计师纪迅正对着一叠图纸沉思。图纸上，浅蓝色的线条勾勒出融化的冰川和北极熊的轮廓，这份设计的灵感来源于一条环保新闻——冰川融化，北极熊母子被迫分离。她想要把这份对于环境保护的关切和思考，通过饰品设计传达给消费者。

同一时刻，在旁边的工作间，一位年轻的珐琅师正屏息凝神，专注地为手中一枚向日葵铜胎上色。画笔下的金黄色层层叠叠，由深至浅将金属晕染出花瓣的柔和。

毗邻展示区的办公室中，营销总监李双安盯着电脑屏幕上的后台数据：向日葵系列又一次冲上了日榜。她打开另一个文件夹，里面是亟待上架的“通勤款”样品图——更简约、更日常、性价比更高。

这是2026年春天，Juicy Grape内三幅寻常的画面。在这里，一股力量正从青岛的饰品产业中生发，传统非遗技艺借助电商迎来了全新的呈现方式。

从流水线工人到新锐创作者

Juicy Grape创始人张淑凤的故事，要从2000年开始说起。

那一年，张淑凤跟着亲戚来到青岛城阳。当时，城阳韩资企业密集，大部分主营欧美国际二线品牌的外贸订单。张淑凤进入一家韩资饰品工厂，从流水线工人做起。

青岛拥有国内第二大饰品产业带，产业规模仅次于义乌。但是，和义乌的“大通货”不同，青岛具有原材料丰富、加工精美、设计能力强等一系列优势。

一年后，张淑凤凭借踏实和努力升任了组长。作为组长，她可以免费佩戴剩余的样品。一次机缘巧合，一枚珐琅样品来到了她的面前。张淑凤立刻就被它吸引了：“我觉得这个产品非常好看，大自然中很多动植物本身的颜色，就这样通过珐琅在饰品上展现出来。”

她开始利用业余时间跟厂里的珐琅师傅学习有关工艺，这一学，就是两年多。

2008年，张淑凤开启了自己人生的新阶段。她成为电商平台最早一批珐琅制品卖家，一个人拍照、上链接、发货，“那时候纯粹是因为自己喜欢”，张淑凤说，“然后去卖，去分享。”逐渐地，她的珐琅制品有了一定名气。

2013年，其产品品牌“Juicy Grape”正式诞生了。张淑凤希望将法式田园的浪漫内化在设计中，打造一个小众但有格调的品牌。

2016年，金成业饰品公司开始全面走原创设计路线，每一款产品都注册版权。此后其海外与国内业务同步扩张。从代工厂的流水线，到专注于精品设计的工作台，这条路她走了整整20年。

“精品难做大”的魔咒

建立品牌后，真正的挑战才刚刚开始——这门手艺，太小众了。

首先是制作门槛高。手绘珐琅极度依赖工人，最困难的不是绘制，而是如何调制合适的颜色。这全凭有经验老师傅的直觉，无法标准化。“有时候，我们的师傅想传授给学生也不知道怎么传授。”金成业饰品副总经理王功亮说。

其次是人才断层。能调色的老师傅全公司只有10来位，全是张淑凤一个一个带出来的。拥有调色技能的师傅，需要以年为单位来培养。

产能同样是一道瓶颈。例如“霸王花”“孔雀”这样的复杂款式，动辄用到十几种颜色、几十道工序，专业珐琅师上午只能画一套。“可能一百对产品里都找不出两对非常相近的。”一位珐琅师在受访中说，“这是纯人工，每个人的手法也不一样。”

过去十几年里，Juicy Grape珐琅饰品的客群一直被框定在“高端少女线”上，佩戴场景是晚宴、出游、拍照打卡。在向大众推广时，面临着普通人觉得好看，但是“没场合戴”的困境。

原创保护也任重道远。“把仿品和正品放在一起看，其质地和细节上的差别，专业人员不难辨别。”王功亮说，“但消费者很难通过页面辨别出来。”虽然每一款都注册了版权，但维权成本高，公司在捍卫原创的路上耗费了很多心血。

十几年来这个阻碍公司发展的难题，在2025年迎来了转机。

拼多多赋能产品“两条腿走路”

事实上，Juicy Grape早在2018年就在拼多多上开了店，但一直没能在该平台找到自己的定位。2025年底，在拼多多运营人员的建议下，其店铺重新开张，产品线做了更新，效果立竿见影：店铺日均GMV超7000元，月销量增幅40%。

那么，拼多多何以能给Juicy Grape带来这些改变？

最重要的一点是拼多多的人群洞察优势。在拼多多运营人员建议下，Juicy Grape通勤款被提上日程，其更简约、更方便佩戴的特点迎合了都市白领的喜好，此外其更少的颜色和更简洁的结构也提高了性价比。

在版权保护上，拼多多也给商家吃了一剂“定心丸”。平台升级了打击仿品的举措，并提供品牌扶持。下一步，Juicy Grape计划加入黑标店铺，进入百亿补贴行列，以求被更多人看见。

“我们的产品优势加上拼多多的平台优势，把品牌流量带了起来，也让消费者接触到真正有品质的产品。”李双安说，“我们希望和用户建立一种基于审美和交流的关系，而不是简单的买卖关系。”

拼多多的建议给了公司新的发展灵感，Juicy Grape开始让产品“两条腿走路”。原本的复杂工艺款没有被放弃，而是更精准聚焦特定人群；新的简约通勤款，则专为拼多多等平台设计，定位为职场化、简约通勤。

优秀的产品离不开优秀的设计师，Juicy Grape的设计一线团队充满活力，全部是“90后”。在上海读珠宝设计专业的设计师纪迅第一次看到珐琅就被迷住了：其能用真实微妙的颜色还原出设计师画笔下的色彩。

产能爬坡，非遗如何规模化？

发展是机遇也是挑战，产品线拓宽，订单量增多，纯手工的珐琅制品产能如何跟上？

面对这一问题，张淑凤迎难而上。她重新梳理了产品生产流程，以前老师傅从头到尾，一个人包揽，现在工序被拆分为几个环节。老师傅负责核心调色，普通师傅负责手绘，新人负责基础环节，通过工序改革，在保证品质的前提下大大提高了生产效率。人才培养也在持续推进。张淑凤不仅在

珐琅师中寻找真心热爱珐琅工艺的人亲自培养，还计划与高校合作，在年轻学子中发掘人才，将这项非遗技术发扬光大。

说到产品，张淑凤有自己的一份坚持，那就是无论产能如何紧张，品控都不能放松。从零件到成品，至少经过6道质检，每一道都是为了保证这些非遗作品能以最好的状态呈现给消费者。而也正是这一份手艺人的匠心，让Juicy Grape的珐琅产品在海外也越走越远。到目前为止，公司的海外业务占比已达1/3。

在西班牙，客户把珐琅装裱在相框中，向过往游客展示这一来自中国的艺术品。美国客户看中公司的变暖珐琅技术，应用其打造出爆款变暖苹果。东南亚代理商开发独立站，将珐琅制品在当地做大做强。而在浪漫的巴塞罗那，旅游商店店主会给客人泡上一杯咖啡，讲述这款来自中国的作品背后的工艺故事。

公司接到的跨界合作也越来越多：给KTV做DIY小吊坠，给美国纽约的20多款作品被摆在柜台前端；给上海大剧院做文创产品，历史与非遗在铜胎上悄然融合；给手表品牌绘表盘；甚至车标品牌也找上门来……谈及未来，张淑凤踌躇满志。

飞入寻常百姓家

现如今，张淑凤已经转入幕后研发。她看着桌上刚刚打样的新款，回想着20年前在韩国饰品工厂流水线上的自己，那时候的她不会想到，一个孤身来到青岛闯荡的年轻人，会把珐琅制品卖到大洋彼岸。

年轻的珐琅师还在给向日葵上色，其手中的笔倾注着心血与温度，创造出与量产完全不同的杰作。

李双安关掉后台数据，明天还有一批新样品要拍。拼多多上的新客群，新需求，正在启发公司作出更多改变。

青岛的饰品产业带正在开出原生态的花朵。珐琅不再是博物馆里的展品，也不再是高不可攀的昂贵首饰，而是通过电商平台，通过一个个快递包裹，成为普通人身上的日常点缀。

就像纪迅设计的那条北极熊项链——两小块冰川分开时上面各站一只熊，佩戴时两块冰川合二为一，冰面上的生灵找到了彼此沟通的桥梁。非遗技艺和普通人之间，也该有这样一座桥梁，而这座桥，正在电商的链接下，一点点搭建起来。

今年以来，A股重资产行业大幅跑赢科技股指

资金集体涌向“老登股”、HALO，原因几何？

□ 本报记者 都亚男

本周第一个交易日（3月16日），A股白酒、农业等“老登股”逆势大涨，此外，年初以来石油石化、煤炭、基础化工等传统板块持续走强。2月以来，华尔街提出的HALO概念也风靡全球资本市场。

国内的“老登股”与华尔街盛行的HALO有何共同点？资金集体涌向这里，原因几何？

国内“老登股”拉升，华尔街HALO盛行

3月16日，A股全天探底回升，沉寂许久的“老登股”上涨归来，白酒、农业板块迎来强势反弹。今年以来，A股市场上，石油石化、煤炭、基础化工等传统板块持续走强，表现亮眼，A股重资产行业大幅跑赢科技股指。

从全球资本市场来看，也出现了科技成长股为主的“小登股”回调，传统板块为主的“老登股”开始走回“C位”的迹象。近期，资金流出易被AI替代的轻资产行业，美股软件板块从高位下跌超30%，带动美股高位震荡；A股市场中，石油石化、煤炭、基础化工、有色金属、公用事业等板块表现亮眼，资金向重资产领域迁移趋势明显。中美日韩的半导体、光通信、存储等科技公司股价屡创新高，相关行业占比高的日韩股市在主流权益市场中领涨。

随着对人工智能颠覆性影响的担忧加剧，HALO交易正逐渐兴起。HALO交易，全称为“Heavy Assets, Low Obsolescence”（重资产、低淘汰），核心定义为投资拥有实体资产、不易被AI技术颠覆或替代的公司。该概念随后被摩根士丹利和高盛写入投资报告，并迅速在华尔街流行。

HALO为何会走红？市场对AI恐慌，寻求“避风港”，成为HALO走红的直接诱因。HALO的兴起，是AI叙事已经为“追逐成长性”转向寻找“不容易被AI轻易颠覆的确定性和稀缺性”。

那么，A股市场哪些领域难以被AI替代？中金公司研究部认为，在覆盖传统防御性资产的同时，也可兼具成长性核心标的，实现防御与成长弹性的平衡，主要聚焦两大主线：一是，重资产+低淘汰率+稳定现金流的典型HALO领域；二是，为AI技术革新提供核心支撑的基础设施与上游战略资源品，即AI“卖铲人”领域。

资产未来如何配置？券商：“危中有机”

受AI技术冲击和市场恐慌影响，叠加地缘冲突下的“避险驱动”，市场未来走势如何？普通消费者应如何布局？

中金公司研究部认为，HALO交易有望继续享受稀缺性重估溢价。当前市场对于AI担忧情绪仍将延续，因此AI替代性较低领域仍有望阶段性受益。AI产业链中的硬科技领域估值及换手率仍处于较高水平，但中长期维度仍具有景气度提升带来的盈利弹性。伴随AI行业进一步发展并逐步进入产业应用兑现阶段，可围绕算力、半导体、云计算等基础设施层面，以及机器人、智能驾驶等应用层面布局。

华宝证券指出，地缘冲突对权益市场的短期冲击将逐步降温，市场可能已经消化油价未来几个月位于高位的风险。对A股而言，考虑到地缘政治不确定性、美联储降息预期推迟以及国内政策传导时滞，市场较难摆脱在涨价方向的“HALO链”和成长方向的“TACO链”（TACO，全称为“Trump Always Chickens Out”，被定义为围绕政策变化的投机策略，其核心在于识别政治信号与市场价格之间的短期错位）之间反复摇摆的状态。

申万宏源证券给出春季全球资产配置投资策略，其认为“危中有机”，在全球新旧周期切换、地缘冲突与AI资本开支共振的背景下，继续战略性看好大宗商品、能源、贵金属和工业金属。关注农产品可能的补涨机会；拥抱AI时代的结构性机会，长期布局“硬霸权”（算力、能源基础设施），关注人类体验、情感等不可替代的赛道，规避易被AI标准化的中间地带；建议2026年二季度超配黄金、A股、资源型新兴市场，标配美股、原油、工业金属，低配长久期债券。

“3·15”金融宣教走进泉城公园 山东交行趣味互动传知识暖民心

□ 记者 都亚男 报道

本报济南讯 3月15日，交通银行山东省分行积极响应山东金融监管局、山东省银行业协会统一部署，走进泉城公园参加金融机构集中宣传活动，以“趣味互动+文艺展示+精准宣教”的多元形式，将金融知识送到市民身边，用专业服务守护群众“钱袋子”。

该行精心准备了《美丽的心情》《勇气大爆发》两个特色节目，吸引了众多群众驻足观看、参与互动。活动现场，交行展位精心设置了两大互动环节，让市民在玩乐中学习金融知识、提升防骗能力。

活动期间，不少快递员、外卖员来到交行展位，交行工作人员结合快递员日常工作特点，重点讲解个人信息保护、电信诈骗防范、非法金融识别等实用内容，有针对性地解答大家在收付款、资金安全等方面的疑问。

该行将以此次活动为契机，持续创新宣传形式、延伸服务触角，把金融宣教融入日常、做在经常，助力营造清朗、安全、安心的金融消费环境，用金融力量守护泉城市民的幸福生活。

中泰证券承办青岛市中小企业全球化发展专题活动

□ 记者 都亚男 报道

本报青岛讯 近日，“临港扬帆·青岛启航”青岛市中小企业全球化发展专题活动在青岛成功举办。本次活动由青岛市人民政府联合山东省工业和信息化厅、中国（上海）自由贸易试验区临港新片区共同发起，中泰证券与中信银行联合承办，聚焦企业出海、合规管理、品牌建设、融资支持等核心需求，提供一站式实战辅导，构建“青沪联动、协同出海”的开放新格局。

中泰证券董事、总经理冯艺东表示，青岛作为北方重要开放门户城市，推动中小企业高质量“走出去”意义重大。当前中小企业出海机遇与挑战并存，面对复杂的国际市场环境、严格的合规要求和多元的融资需求，需广泛凝聚政府引导、平台支撑、金融赋能、企业作为的协同力量。中泰证券将以本次活动为契机，力争成为扎根地方、懂产业、通资本、有温度的“城市合伙人”，为城市与产业提供全生命周期、一体化金融解决方案：一是以专业智库牵引发展方向，做“战略引领伙伴”；二是以融资服务支持企业跃迁，做“企业成长伙伴”；三是以资本聚合加速产业聚集，做“产业集群伙伴”；四是以期货工具抵御市场波动，做“风险管控伙伴”；五是以专业服务助力价值传承，做“财富守护伙伴”；六是以资源整合赋能双招双引，做“城市发展伙伴”，在服务高质量发展中展现金融担当。