中小企业融资难，科技型中小企业融资更难。中行山东省分行适时与政策相结合，开发出适应于科技型中小企业不同发展阶段的系列融资产品，实现了“科技金融”再创新——

“组合拳”破解科技型中小企业融资难

□ 本报记者 王 爽
本报通讯员 牟丽娜

从事数控开发工作多年的陈泽在2011年成立了自己的天泽软控技术股份有限公司(下称“天泽软控”)，主要从事自动化系统的改进及新产品的开发，其生产的产品可用作汽车操控系统，为生产商供应汽车零部件，是烟台一家典型的科技型中小企业。

随着自己掌握技术在市场上的广受欢迎，天泽软控不断发展壮大。但让陈泽着急的却不是技术问题，而是融资困境。记者了解到，像此类以技术创新为核心的科技型中小企业，其市场竞争力在于其无形的技术优势，这种“软实力”使企业适用于抵押的资产少、难以变现，更加剧了融资困难。“没资产就无物抵押，银行贷款难上加难，”陈泽无奈道，“资金需求在多大程度上得到满足，决定了企业的发展速度。”

近两年，为支持科技型中小企业发展，山东省出台一系列政策措施营造、优化科技型中小企业的生长环境。2012年，设立“科技型中小企业创新发展专项扶持资金”;2014年，出台《山东省科技型小微企业知识产权质押融资暂行办法》,针对科技型小微企业特点，进一步拓宽知识产权质押融资渠道。

政策机遇让陈泽和他的公司看到了曙光。他先从烟台当地的中行尝试申请，顺利拿到了第一笔贷款。2013年初，中行烟台分行又及时向该企业提供了400万元的资金支持，有效缓解了企业资金紧张的局面。在了解企业的发展前景和进一步的资金需求后，同年该行又追加投放了700万元的贷款。“自从有了资金支持,公司的发展速度非常迅速，2013年的经营业绩增长33%,我们依靠掌握的核心技术逐步取得国内领军地位。”陈泽说。截至目前，天泽软控发展前景十分广阔。

“政策+金融产品”的融合，让更多企业因此受益。山东某功能材料有限公司成立于2005年4月，是一家专业研发、生产、销售高纯超细电子陶瓷材料钛酸钡系列产品和多层陶瓷电容器(MLCC)用系列瓷粉的中外合资高新技术企业，是国内唯一一家能够生产高档纳米钛酸钡的厂家。

随着公司的快速发展，企业出现了较大的资金缺口。中行山东省分行在充分调研客户与行业市场的前提下，通过“中银信贷工厂”为其核定了2000万元授信总量，为企业缓解了资金危机。在中行全面金融服务的大力支持下，该企业后来成功登陆深圳创业板市场。

记者了解到，中行山东省分行近年来一直在实践中努力改善科技型中小企业的融资环境，有效提高贷款成功率，开发了多种针对性融资产品，为解决科技型中小企业融资难的问题作了大量探索。

该行立足于科技型中小企业第二还款来源普遍有限的特点，大力推进以产品为载体的批量化发展模式，集合多元化产品组合，形成了服务科技型中小企业的创新产品“中银科技通宝”。根据科技型中小企业发展的不同阶段，下分为“中银创业通宝”、“中银助业通宝”和“中银展业通宝”三个产品系列子品牌，通过采用灵活多变的担保方式，如知识产权质押、供应链融资、银保合作、政府风险基金担保等方式，分别对处于初创期、快速发展期和稳定发展期的科技型中小企业给予融资支持。

为拓宽企业融资担保渠道，中行山东省分行利用各地政府专项设立的风险补偿基金将授信额度杠杆化，在提高授信担保的同时提高企业授信额度，有效满足企业融资需求。截至目前，中行山东省分行已与烟台市科技局、泰安市投融资商会、东营市金融交易市场等省内多家政府机构、行业协会建立战略合作关系，共同推进对科技型中小企业的全面金融服务。截至今年5月末，该行已顺利为科技型中小企业提供授信达30亿元，惠及科技型中小企业100余家。

同时，中行山东省分行还在中银集团内开展业务联动，充分利用商业银行、投资银行、基金、保险等多元化金融服务平台，可为客户提供涵盖综合授信、现金管理、债券发放、股权融资等全面金融产品服务。

“歇菜” □新华社发 蒋跃新 作

只要预付一定费用，轻点一下鼠标，有机新鲜蔬菜就能送上门来。作为近年新兴的行业，有机蔬菜订制成为不少追求生活品质人士的选择。然而，近日一家知名蔬菜订制公司“田园牧歌”突然倒闭，却让不少人心中充满疑问：巨大商机为何遭遇危机？“田园牧歌”式的菜篮子困局何解？

记者了解到，国内的高端生蔬配送行业起步较晚，大多数企业还未进入盈利期。目前来说，“蔬菜订制”普遍存在以下三大瓶颈：首先，投入大，周期长；第二，推广成本高，广告宣传效果不可控；第三，保鲜、运输、冷链等技术不成熟，蔬菜损耗率高。

业内人士认为,对于一线城市而言,强调生活品质且有高消费能力的潜在目标人群较广,高端蔬菜订制配送仍属于正在兴起的朝阳行业,但尚未形成成熟的运营模式,新生消费模式遇瓶颈的背后,是引导和监督的缺失。

镇域财事

阳谷县十五里园镇：阵地建设财政投入170余万元

阳谷县十五里园镇高度重视人口学校建设，去年以来，在地方党委、政府和县财政部门大力支持下，镇财政所共投入170余万元用于阵地建设，改造后的人口学校焕然一新。

在阵地建设中，该镇坚持高标准、严要求，镇党委、政府通过严格招标确定施工单位，镇财政所人员多次现场查看，及时了解工程进展情况，严格工程资金拨付管理。目前，全镇40多个行政村人口学校建设已改造完毕，共新建改建面积5600多平方米，并统一配备办公座椅、沙发、橱子等，温馨和谐的办公环境助推村级工作进一步开展。

（吴传来）

兴业银行划拨500亿元“支小”贷款

◆将销售收入1亿元以下（批发零售业3亿元以下）的小微企业作为服务重点

◆将业务重心下沉为支持贷款金额1000万元以下的小微企业

□记者 孟 佳 报道

本报济南讯 结合当前经济形势的变化，今年以来，兴业银行济南分行相继推出了小微企业专属信贷产品“易速贷”、“连连贷”、“交易贷”等多个产品，推进业务转型。

2014年起，兴业银行总行从今年新增贷款额度中划拨500亿元专项贷款支持小微企业，并将销售收入1亿元以下(批发零售业3亿元以下)的小微企业作为服务重点，将业务重心下沉为支持贷款金额1000万元以下的小微企业，全国范围将实现3年新增扶持小微企业3万家。

2014年，兴业银行济南分行建成由分行小企业部、地市小企业中心、小微企业专营团队构成的小微企业“三级”专业化组织体系。目前，该行已组建小微企业专营团队16个，专职负责本地小微企业金融服务。同时，兴业银行济南分行在“设备按揭贷款”、“法人商用房按揭贷款”、“标准厂房按揭贷款”等小微企业专属产品的基础上，推出“易速贷”、“连连贷”、“交易贷”等新产品。

据了解，“易速贷”是该行为满足小微企业快速、便利的融资需求，依据客户提供的抵押物(工业厂房、商业用房和个人住房)，通过标准化“计分卡”的方式，为小微企业客户提供便捷快速的融资业务，抵押率最高可放大至100%，3个工作日内即可完成审批。“连连贷”是该行对符合条件的小微企业，在贷款到期日无需偿还本金，通过放款与还款的无缝对接，延长还款期限。“交易贷”是指以客户在该行与其上下游交易对手间稳定的经营性交易款项为基础，通过标准化的筛选模式和评定原则，合理核定融资额度，为客户提供短期流动资金周转支持的业务。“交易贷”依托结算交易，根据客户在该行结算账户中稳定交易对手的稳定结算量合理核定融资额度，无需提供抵质押担保，通过信用方式，为企业提供信贷资金支持，且可循环使用。

截至今年五月末，该行小企业存款余额33.3亿元，小企业贷款余额35.63亿元。

银价两年跌一半，银饰价格反而高

◆并非按克计价，多为“一口价” ◆价格主要受加工费影响 ◆保值增值性不若银条

□ 本报记者 杨 鹏
实 习 生 徐溪亭

6月24日，家住济南高新区的宋女士在某银饰店看中一款重量为7.32g、售价为110元的银镯，约合每克15元，与几年前10元左右的价格相比不降反升。当日,根据上海黄金交易所的数据显示,白银T+D收盘价为4.313元/克。宋女士十分疑惑:为何白银价格一直在跌,银饰价格反而越来越高?

2012年9月13日，上海黄金交易所白银T+D曾创出7.360元/克的高位，此后白银便一路下跌，2013年6月26日达到最低价3.666元/克，白银T+D区间价跌幅超过50%。今年4月18日，白银价格为3.985元/克，较2012年的高位下跌仍达46%。

鲁证期货事业部黄金研究员尤智勇认为：“投资需求下降，工业用银减少，这些因素导致银价两年跌去一半。”

金饰的价格一般随黄金价格波动而变动,而银饰与白银却没有这样直接的对应关系。记者走访济南市泉城路齐鲁金店、周大福、银匠世家等多家店铺的银饰柜台,均被告知银饰品并未像黄金饰品那样采取按克计价,而是基本上按件“一口价”。银匠世家的销售人员介绍说:“今年银饰品的价格若按克算比去年要贵上五六块钱。”

同样都是贵金属饰品，金饰为何与金价联系更为密切?

齐鲁金店相关负责人邱女士表示：“银饰价格受工艺费用影响比较大，比如说银坠和银杯的工艺费用就差距很大。”尤智勇也告诉记者，白银成本在银饰价格中的占比不如黄金高，“饰品与价格的关系如何，要看占比而非绝对值。”他举例说，1g白银成本价4块多，加工费七八块钱，成本价仅占银饰价格的三分之一，因此银饰价格主要受加工费影响；而1g黄金成本价260多元，加工费虽高于银价为40元钱，但金价占比金饰价格近87%，因此金价变动对金饰价格影响更大。

从数据上看，近些年国际黄金、白银的价格均出现下跌，但白银的跌幅大于黄金，显示出白银的波动性要大于黄金。在保值增值方面,因为黄金兼具商品属性和货币属性,具有其他贵金属(包括白银在内)无法比拟的保值增值效益。因此尤智勇和邱女士都建议投资者可以更倾向于黄金。

对于投资者关心的未来银价走势问题，尤智勇预计，2014年下半年银价将偏弱震荡，下降幅度和空间都不大。他建议用震荡思维投资白银期货，即银价高的时候做空，低的时候做多。对于实物白银，尤智勇建议用银条代替银饰。“银条加工费较少，更具上升空间。而银饰加工费高，贬值的可能比较大。”他解释道。

□记者 王世翔 报道

6月30日济南某金店内，孙大爷和老伴在为即将过门的孙子媳妇挑选饰品。近年来，白银饰品工艺精美、款式多样、美观大方，受到不少顾客青睐。然而白银饰品并非像黄金饰品那样按克计价，而是基本上按件“一口价”，主要是因为银饰价格受工艺费用影响较大。

农信采风

邹平农商银行：打造金融服务“品牌店”

邹平农商银行积极创新产品，不断拓宽市场外延，精心打造金融服务三个品牌。一是打造“便捷”的电子银行服务品牌。科学合理规划，结合网点建设情况，大力布放ATM、网银自助终端、银联POS机、农民自助服务终端等自助服务设备，截至5月末，全辖共布设各类自助设备2623台。采用当地主流媒体广告、大堂经理营销、全员亲情推介等形式，积极开展电子银行专项营销，促进了电子银行业务快速发展。二是打造“灵活”的信贷业务服务品牌。创办“新型农业经营主体主办行贷款”制度，为通过标准验证的绿色有机农牧业企业提供贷款、票据、结算、电子银行、现金收付、信息咨询等一揽子金融服务，提高企业融资效率。建立了“小企业信用联盟”，推出了小企业联保贷款、工业园区箱式信用共同体贷款、仓单质押贷款和应收账款抵押等信贷产品，解决小微企业担保难的问题。三是打造“特色”的新业务服务品牌。结合邹平县域经济特点，推出了具有文化底蕴和地域特色的“富民盛源”等特色理财产品，增强优质客户吸引力，抢占市场。（鹿亮）

济阳农商银行：关爱环卫工 构筑歇脚点

6月24日，济阳农商银行在营业部营业大厅开辟一块专门区域，设置“环卫工人爱心歇脚点”，帮助环卫工人临时避暑休息。空调、饮水机、纸杯、座椅、报刊等物品配备齐全，为奋战在一线的环卫工人时刻准备一杯夏日凉茶，切实履行社会责任，赢得了良好的社会赞誉。

“虽然我们工作时间紧,也就进来喝杯水,坐着歇息会,但这个心情格外的好,干活也带劲。感谢农商行对我们环卫工人的关心。”开元大街环卫工人张大妈开心地说。（修丽萍）

无棣农合行：农民忙种田，农信服务到田间

正值芒种时，无棣农合行结合芒种外出不便的实际情况，以“普及金融知识万里行活动”为契机，组织员工深入村庄农户，农信服务到田间。将惠农卡、小额农贷业务、电子银行、手机银行、真假币识别技巧等金融知识带到农民朋友身边，现场指导村民使用手机银行、开展兑换零币残币等便民活动。同时，了解金融服务需求，加大对种粮大户、农村科技能手的信贷支持，做到不误农时、不误农需，倾力打造农民最信赖的银行，扎实做好“服务三农”工作。(吴玉洁)

肥城农信联社:深入群众接地气 察情问需促发展

近日来，肥城农信联社进村入户，开展贷款回访活动。在活动开展期间，信贷人员上门进行实地回访，通过询问客户信贷资金使用情况，经营收入情况以及近期的发展打算和计划，从中获悉客户对农信信贷服务上的看法和需求，进而使联社工作人员在对自身目前的信贷服务有了全面了解的同时，探寻到扩大信贷资金投放的切入点，这不仅满足了信贷客户的需求，也大大推动了肥城农信联社信贷业务的发展。（柳鲁宁）

新泰联社：自助银行备受青睐 营造良好服务环境

为进一步提升金融服务水平，新泰联社不断加强自助银行建设，加大自助设备布设力度，丰富完善其取款、存款、转账、自助缴费、贷款查询等基本业务功能，以方便、安全、周到、灵活、全天候的特点让客户享受完善的金融“自助餐”，更以低廉的手续费收费标准赢得市民的信赖与支持，成为名副其实的“百姓身边的银行”。

与此同时，此举也大大减轻了柜面压力，助力网点优化营业室业务功能分区，拓宽服务渠道，成为新泰联社优质服务的一道亮丽风景线。（杜兆东）

中国或成全球最大P2P市场 网贷投资仍需“擦亮眼睛”

据新华社上海7月1日电 自2013年以来，P2P(个人对个人)网络贷款在中国狂飙突进。机构数据显示，目前中国已超越美国成为全球最大的P2P交易市场。

尽管P2P网络贷款这种普惠金融让许多人受益，但近期P2P行业的口碑却饱受指责。6月，继网金宝、科迅网、融信宝之后，南京的一家网贷平台创鑫贷近日被爆失联。据网贷之家统计，截至6月10日，今年以来倒闭或“跑路”的P2P平台数量高达46家。据不完全统计，去年10月以来，几乎平均每天就有1家平台陷入资金链断裂或倒闭状态。

专家指出，虽然P2P网贷发展收益颇高，但投资者在投资此类产品时仍需“擦亮眼睛”，选择这种投资方式的理财者需有较大的风险承受能力。

P2P互联网金融展“唱主角”

自去年以来，国内互联网金融行业异军突起，改变了传统的金融版图。记者在6月27日—29日举办的“2014首届上海互联网金融博览会”上发现，今年参展的互联网金融企业包括P2P、小额贷款、融资担保、典当等，但在其中“唱主角”的展商基本都是P2P(个人对个人)网贷企业。

专家指出，虽然P2P网贷发展收益颇高，但投资者在投资此类产品时仍需“擦亮眼睛”，选择这种投资方式的理财者需有较大的风险承受能力。展会上，记者发现，参展的近百家互联网金融公司不约而同地主打“高收益”产品。投资期限在12个月以上的产品回报率基本都在10%以上。

在展会现场，为吸引投资者，参展商也是各显神通。如“你我贷”推出“大转盘”抽奖，所有路过观众均可参与，抽中体验卡的客户即可现场注册投资。

记者在展会同时发现，与传统的理财展会不同，本次展会的观众明显“年轻化”，展台前甚至出现了在校学生的身影。

信和财富上海分公司总经理刘杰表示，针对理财日益年轻化的现状，该公司打造的线上平台“信和大金融”于5月正式上线。信和惠民品牌公关部副经理白雪直言，采用O2O的方式主要是为满足新一代理财者的需求，使整体的客户体验更好。“80后、90后逐渐成为社会中坚力量，随着财富积累，他们的需求转变也必然驱动我们进行角色的转变。”刘杰说。

中国或成全球最大网贷市场

自2013年以来，P2P网络贷款在中国发展迅速。易观国际统计显示，2013年中国网络借贷市场规模达到927.6亿元。2014年第1季度中国P2P网络借贷市场规模达到302.3亿元。日前于上海举行的“网贷行业高峰论坛”上，中联慧财CEO彭勇指出，2013年中国的P2P成交额比2012年上涨了8倍，并超越英、美成为全球最大的P2P交易市场。

北京大学汇丰商学院客座教授王家卓在论坛上表示，P2P网络贷款对改善中小企业融资具有积极意义:首先，网络贷款开辟了一个新的领域和途径，为大批中小企业获得资金提供渠道；其次，降低了中小企业的融资成本；第三，其帮助中小企业创造信用历史，对以后融资提供助益。此外，P2P网络贷款对推进利率市场化、增大国内消费需求也有正面作用。

此外，国内P2P产品的不断创新也是促进市场繁荣的要素之一。例如,针对P2P平台流动性欠佳的问题,许多互联网公司对其原有的产品交易模式进行了创新。据“你我贷”总裁严定贵介绍,原先该平台开发的产品以中短期为主,但这对于借贷者来说还款压力颇大。因此,该公司自去年以来有意将产品期限拉长至12—36个月。

投资仍需“擦亮眼睛”

尽管P2P网络贷款这种普惠金融让许多人受益，但近期P2P行业的口碑却饱受非议。究其原因，除了最近一年来国内P2P行业出现上百起网站跑路、欺骗服务等因素外，彭勇表示，政府的态度不够明朗；监管层认识不足；行业自律难以组织；社会大众对P2P不够了解等，都是造成当前P2P行业困境的因素。

网贷之家CEO徐红伟坦言：“虽然我很看好网贷行业，但是这个行业是有风险的，特别是现在游戏规则还没有建立起来的情况下，投资者对收益和风险还是要理性看待。”

行业乱局中，正规网贷平台的“求监管”呼声越来越高。刘杰认为，网络借贷最大的风险点就是在于平台有资金池。现在一些平台主动提出第三方存管。这是防止风险很好的措施，但只是防范平台卷款逃跑的风险。要控制借款人的风险，还是需要征信体系的建立。

专家认为，P2P平台吸引客户的主要手段就是通过高收益的方式，选择这种投资方式的人大多是比较激进的投资者，如果没有较大的风险承受能力，最好还是选择稳妥的投资理财方式。