

缺少固定资产 难获银行贷款

## 区域资本市场助力农业企业融资

□ 本报记者 王新蕾  
本报通讯员 刘磊

想扩大生产规模却没有资金，想去银行贷款却没有抵押物或担保对象而贷不到款……山东是农业大省，发展农业离不开资本。在过去，对广大农业企业而言，这种望“钱”兴叹的挫败感时常会有；而今，对于这类企业而言，区域资本市场正在发挥越来越大的资本融通作用。12月8日，淄博市临淄区皇城镇两家农业科技型企业一起挂牌齐鲁股交中心。

初冬时节，淄河两岸仍一派生机。位于淄河东岸的两家农业企业，一个着力于培育改良土壤，另一个锁定培训新型农民，它们走在农业现代化的前列，同时也经历着融资难、融资贵的窘境。

从做贸易转型养蚯蚓，山东瓦力生物科技有限公司（下称“瓦力生物”）总经理刘芳的选择很“接地气”：“一亩地投苗300公斤左右，一年能生产3吨左右蚯蚓。”刘

芳的蚯蚓基地，位于临淄区皇城镇玫瑰谷产业带，自2014年以来流转400多亩地，建有220多条蚯蚓床，目前品种为太平2号红蚯蚓，适于人工饲养，不钻地。

蚯蚓粪是有机肥，也是土壤改良剂，主要销往国内大型种植园和有机园。“蚯蚓粪的衍生产品是黄腐酸水溶菌肥为代表的微生物活性菌肥，它能促进植物根系生长，提高植物抗旱、抗病能力，改善土壤质量。”刘芳介绍说，“一般经济作物，每亩地每茬用600斤左右活性菌肥，施用两年后，可逐步减少甚至取代化肥使用。每亩地用量大约1000元，并不比化肥、农药贵。”

不过，微生物菌肥还是新生事物，市场大规模接受还要一定时间，巨额投入之后短期难以回本。刘芳介绍说，该公司固定资产很少，从传统金融机构贷款难，担保风险又大，为此选择借道区域股交中心挂牌融资。

同是临淄区皇城镇农业企业的山东思远农业开发有限公司（下称“思远农业”），也选择了在齐鲁股交挂牌。据该公司董事长

白京波介绍，思远农业主要通过开展农业技术培训、技术交流和咨询服务，推广实施农业标准化模式。该公司另设有山东思远蔬菜专业合作社，总部设在临淄区皇城镇，注册资金6371万元，注册社员1258户，目前在全国设立分社62家，服务农户50000余户。

皇城镇崖付村村民王凌云，是思远蔬菜专业合作社的社员。在他的两亩大棚里，西葫芦长势喜人。“入股后，平均一亩地花两三千，签署标准化合同单。不管大棚里种什么，都有技术人员做产前、产中、产后管理。”王凌云说，“有技术人员指导，比自己种放心多了。”

他口中的技术人员，也包括合作社总工程师于强，他负责临淄、广饶、青州地区的社员指导。“原先菜农种菜只能凭经验，不懂专业的调控、施肥。现在技术人员每7至10天到大棚现场指导一次，根据长势给出个性化方案，种菜品质肯定有提高。”于强说。除此之外，思远农业还在皇城区北羊村建立了“农民田间学校”，制订7F精细化

管理规程，目前已培训农民5600多次。

但与瓦力生物一样，思远农业也是缺少固定资产难获贷款，但规模扩大急需资金。

“挂牌后，一方面，企业内部管理得到规范，信用等级明显提高，更容易获得银行贷款；另一方面，可通过出让股权方式引进外部资金，财务数据更加透明、真实，吸引创业投资基金、风险投资基金和私募基金等注入资金；再一方面，可进行股权质押贷款，股权交易中心可以把企业股权价格实时展现，银行可以以其股权作为质押物，按照一定比例给企业发放贷款，缓解无抵押、无担保难题；此外，企业还可由股交中心帮助发行各类中小企业债等多种方式进行融资。”齐鲁股交中心黄三角总部总经理赵勇介绍说，“最显著的，还是影响力、知名度的提升。”统计显示，截至目前，齐鲁股交中心挂牌企业达586家，市值315亿元，托管企业787家，展示企业逾5000家，挂牌托管企业覆盖全省17市130个区县。

## 两次转型两获银行贷款，农民工变身“电商大王”

□ 本报记者 王爽  
本报通讯员 朱沙

12月9日，在东平县电子商务产业园内，当地小有名气的“电商大王”程勇业，正在忙着指挥员工进行网上订销货操作。“别看现在我是一个风光的电商小老板，这要放到几年前，想都不敢想。是农行的贷款让我在多次转型中抓住了机遇，搭上了‘顺风车’。”

据程勇业介绍，因为农作物市场价格不稳定，他干了几年的营生之后就开始了

磨着转行。后来听朋友说布匹服装加工比较挣钱，于是经过一段时间的市场调研和摸索后，正式转行。

2011年，程勇业在东平县城花40多万元买下了一套门头房作为服装加工基地。“买下一套门头房后，之前的存款也花得差不多了，这时发现购买服装加工原材料以及招聘工人的资金不够了。”提起转行的“阵痛”，程勇业遇到的最大问题还是资金不足。

为此，程勇业来到曾给他办理农户贷款的农行东平支行。该行客户经理刘朋云回忆说：“当时听了程勇业的贷款需求，并考

虑到前期良好的信用情况，对他的贷款用途总体还是比较放心的。”

后来，经过进一步沟通和调查了解，农行东平支行最终决定利用程勇业的房产抵押，为其办理了个人助业贷款，20万元很快就发放到位。程勇业的服装加工项目也得以顺利推进实施。经过几年的运营，他又分别在当地的彭集镇、州城镇及周边的岱岳区马庄镇等处开立了多家服装加工分店，吸收就业农民工50多人。

2014年，随着“互联网+”的兴起和发展，程勇业的创业之路又迎来了一次新的机

遇。“电子商务让供货订货等可以在网上实现，扩大了生存空间，并大大节省了成本，提高了销售效率。”对于为何作出“触电”选择，程勇业这样说道。很快，当地农行给程勇业续贷20万元，为他的第二次创业转型注入了资金动力。

现如今，程勇业的经营模式已经从初始的单一服装销售发展为集服装、食品、电子等多种产品于一体的多元化销售，近期还上线运营了东平县首家O2O网上手机商城，成为当地小有名气的“电商大王”。

科技型中小企业发展前景虽好，流动资金不足却是难题

## 无抵押质押贷款考验商业银行智慧

□ 本报记者 李铁  
本报通讯员 孙培

通常来看，优质的抵押物是银行选择信贷的最佳选择，具备良好发展前景的科技型中小企业，可供贷款的抵押物却相对不足，如何跳出传统的授信思维模式去支持科技企业，考验着商业银行的智慧。

成立于2001年的山东新中天信息技术股份有限公司（下称“新中天”）是一家专注于电子政务平台研发和信息系统集成的高新技术企业，主要从事IT系统集成、软件平台和弱电工程等领域。该公司财务经理高胜国向记者介绍，今年公司承接各类项目额已超过1.2亿元，且500万元以上的大型项目超过40%，员工超过120人，而在2012年，承接项目额还只有7000万元，500万元以上的项目占比不到10%，这主要得益于中国银行济南分行对企业的资金支持。

信息技术类企业承接各类信息技术项目一方面取决于公司技术实力，另一方面资金实力也很重要，因为项目金额越大，需要投

入的资金就越多，企业流动资金跟不上。普通项目资金投入主要包括：项目中标额2%的投标保证金，社会招标还包括1.5%的服务费，10%的质保金，项目过程中的硬件采购也往往先由承包企业垫付。但这类企业本身是轻资产企业，如果向银行贷款，资产抵押大多由企业负责人个人提供，还需加上担保公司的担保，不动产抵押率普遍不到70%。

新中天向中国银行申请贷款时，中行济南分行认为该公司结算流水稳定，且看好企业的发展前景，遂在提高该公司不动产抵押率的基础上，又给予了部分信用额度。后来随着企业的进一步发展，不仅增加授信额度，还省去担保公司环节，节省了担保额2.5%的担保费用。

据中行济南分行信贷工作人员介绍，该公司的信贷业务审批走的是“中银信贷工厂”服务模式，该业务采用标准化、端对端的“流水线”运作和专业化分工，将情景分析、信用评级、利率定价、授信审批、发放审核、贷后管理等职能逻辑集中整合，专业服务科技型中小企业客户。批发类年产生

1.5亿元以下，非批发类1亿元以下的中小企业均可采用该项业务，在申报材料齐全的情况下，7天即可放款。该行配置专人专岗建立起集营销、审批、管理、服务于一体的工作模式，目前已下设30余个营销团队，100余位客户经理，分布在七十余家支行及二级网点。

在产品创新方面，该行根据济南地区经济及科技型企业经营特点，除贷款、贸易融资、贴现、低风险业务等常规传统授信产品外，还研发了有针对性的授信产品十余种，如网络通宝、易贷通宝、结信通宝等，通过渠道创新、品种创新、行业创新，满足客户的金融需求，提升服务水平。

在担保方式的设定上，除传统的抵押质押之外，还包括应收账款质押、股权质押、商票质押等，针对部分特别优质的企业，可直接以信用作担保。例如：结信通宝产品，就是根据客户的结算量核定贷款额度，除信用以外不需要其他抵押担保方式；网络通宝产品，借助大数据和云计算等技术手段，创新“互联网+”中小金融服务产品，满足科

技型中小企业融资需求。

除支持企业快速发展，该行还积极支持科技型中小企业转型。金刚石晶体的生长研究一直是尖端科技，但是金刚石制造难度非常大，尤其是大颗粒金刚石更是难上加难，而山东贝斯特环境技术有限公司（下称“贝斯特环境”）已于今年7月正式投产，产品全部销往欧美。该公司总经理王笃福告诉记者，贝斯特环境是一家成立于2005年的污水处理设备研发、制造企业。2009年，该公司抽调20人，与乌克兰国家科学院联合从事金刚石晶体材料项目研究，几年下来，尽管得到国家726万元的科研经费资助，但仅项目研发费用就达1300万元。购买设备又陆续投入3000万元。中行济南分行经过多次实地考察后，对该公司的发展前景非常认可，为企业核定了900万元的授信额度，帮助企业成功转型。

统计显示，截至今年10月末，中行济南分行科技型中小企业授信余额和授信企业户数，分别较2014年初翻了一番，科技型企业贷款占该行中小企业贷款的比重较2014年初提高了6.5个百分点。

## 广发银行推出升级版“快融通”

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 记者近日从广发银行济南分行了解到，广发银行近期全面升级“快融通”标准化金融产品，为广大小企业客户提供高效便捷的金融产品服务。该产品房产抵押率最高可达90%，最高授信额度达1500万元，授信期限最长可达3年，能满足客户短期流动资金需求。

广发银行“快融通”是根据小企业客户融资需求“短、频、急”的特点，研发以房产抵押为担保方式的标准化快捷融资类产品。该产品针对小企业经营特点，大幅降低对企业财务指标的要求，以企业存续时间、经营情况、资信状况和发展前景等指标进行客户评价；房产抵押率最高可达90%，最高授信额度达1500万元，授信期限最长可达3年，满足客户短期流动资金需求。同时，取消信审会审批模式，设置专职的审批人员，以快捷的流程、专业人员、专项信贷资源配置服务小企业客户。

据了解，广发升级后的“快融通”产品主要具备“高、长、低”三大特点，首先是房产抵押率更高，针对房产抵押物，可给予客户最高达评估价值90%的授信额度，较原产品有5%的额度提升，能给予客户更多的资金支持。而授信期限最长可达3年，免除客户每年需重新核定授信额度所带来的繁琐手续；无需客户每年重新办理抵押物抵押登记，节省了抵押物逐年评估费用，降低了客户融资成本。此外，融资成本更低，客户可选择随借随还的付款方式，通过企业网银和小企业手机银行等电子渠道，反复进行自助贷款出账和还款，贷款按天计息，节省财务费用，有效降低企业融资成本；同时还允许客户提前进行全额或部分还款，不收取提前还款违约金，尤其适合资金周转频繁的企业。

## 光大银行“私有云”规划显成效

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 近年来，光大银行电子银行业务从客户数到交易额均增长显著，“云缴费”、“云支付”、“阳光银行”、“购精彩”商城等各种服务平台纷纷上线。

据介绍，结合目前技术发展的趋势和自身情况，考虑到“云计算”具有弹性敏捷部署、资源池化、灵活调度等特点，光大银行于2013年开始进行“私有云”规划，推动IT服务转型。该行希望通过“全行池化”、“统一灾备”、“分行瘦身”三个方面实现总、分行开发、测试和生产环境的统一承载、高度复用以及高效供给，降低全行科技投入成本。

经过两年的时间，该行已建设完成基础设施环境，实现资源管理集中、成本管理集中、运营管理集中和灾备管理集中，优化了该行总分行信息科技工作模式，产生了良好的经济和社会效益。从经济效益来说，通过云计算，集中资源建设，简化分行灾备模式，预计资源整体利用率将提升4倍，光大银行全行机房机柜数量下降87%，基础设施投入降低40%，人力维护成本下降48%，整体建设成本一次性节约2亿元，每年维护成本降低1300万元，成本优势显著。

## 中国平安发力财富管理与健康医疗

□ 记者 王新蕾 通讯员 刘玉洲 报道

本报昆明电 12月10日，中国平安在云南昆明举行开放日，首次全面阐述一账通的新定位及健康医疗新战略。会上还就“一账通”、平安健康医疗战略和“平安好医生”进行阐述。

据介绍，作为中国平安财富管理的重要抓手，“一账通”坚持账户管理、财富管理、信用管理和生活管理在内的四大价值主张，通过各种智能化、人性化的服务将平安系内外的众多账户信息整合，为用户提供一站式资产管理服务。截至目前，已有超过8000万用户在一账通平台上管理自己的账户，月活跃用户达1500万；金融及生活账户整合数达117个，覆盖80%以上的互联网用户。每月在一账通使用理财平台服务的用户超过1000万，一账通平台管理的用户资产超过1.4万亿元。

中国平安还将着力推进健康医疗服务、医保、商保和健康云，形成健康医疗产业整体路径“四部曲”。凭借中国规模最大的全职网络医生团队，“平安好医生”上线不到一年已经成为国内在线医疗第一入口，日均访问量已突破9.8万人次。

中国重汽 SINOTRUK 创新赢领新常态  
科学 诚信 和谐 共赢

热烈祝贺  
中国重汽集团2016年商务大会  
胜利召开



中国重型汽车集团有限公司

地址：中国济南高新区华奥路777号 电话：400-6186668 网址：WWW.CNHTC.COM.CN