

两权抵押“贷”来支农扶贫新动力



□ 本报记者 王新蕾
本报通讯员 麻杰 岳龙传

被认为是含金量最高的一项农村金融改革——两权抵押贷款正在我省试点地区有序开展。在沂南等地，两权抵押贷款正在为“三农”发展与扶贫工作“贷”来新动力。

让“死”资产变“活”资金

长期以来，受制于农村土地承包经营权抵押及农户信用评价机制不完善等问题，农村金融步履维艰，不利于农业规模化、产业化、现代化发展。

马泉农业创意休闲园位于临沂市沂南县铜井镇马泉山，开发面积1万亩。作为一家新兴乡村文化旅游企业，缺乏传统意义上的优质抵押物如房地产等作抵押，曾面临流动性

资金短缺问题。

随着土地承包经营权抵押贷款在沂南县试点推广，也为该农业创意休闲园融资带来了契机。沂南农商行了解情况后，根据产权抵押贷款融资办法规定，分别对该农业创意休闲园以承包土地经营权和林地作为抵押贷款授信。发放土地经营权抵押贷款500万元，用于马泉农业创意休闲园建设，抵押物为沂南县盛大果树种植专业合作社名下农村承包土地经营权，土地面积60.61亩，评估价值1872.61万元；发放林地抵押贷款1000万元，用途为水果种植，抵押物为盛大庆名下林地及地上附着物，面积为151亩，评估价值4395.89万元。

随着双方合作的不断扩大，截至目前，该农业创意休闲园以380亩土地承包经营权、680亩林地作抵押，在沂南农商行共办理贷款4300万元，让土地、林地等“死”资产变成“活”资金，降低了融资成本，增强了发展后劲。

沂南农商行还将精准扶贫与农村产权改革相结合，又为该园区发放“富民生产贷”1000万元，支持园区扩大产业带动脱贫效应。目前，园区与120户贫困户签订了帮扶协议。

激发农村金融市场活力

据介绍，沂南县除了是全国农村土地承包经营权登记试点地区和全国农村承包土地经营权抵押贷款试点县外，还是全国农村集体三资管理示范县。截至今年6月，沂南县已全面完成县域农村土地承包经营权确权登记工作，同步开展了农村产权交易、抵押融资工作和纠纷调解仲裁配套改革，建设了产权交易、价值评估、抵押登记、风险控制、信用评价、资产处置“六大平台”，建立了一套程序简便、风险可控、高效运行的农村产权融资机制。

推进两权抵押贷款试点，首要问题是权属清晰。目前，该县对通过土地流转形成的规模经营主体，依据申请颁发经营权证，已对77家新型农业经营主体颁发了105本土地经营权证，让农村土地有了进入市场的身份证和通行证，为农村金融市场注入了新动力，激发了农村金融市场活力。

围绕两权抵押贷款，多家银行金融机构纷纷创新多类产品和服务。目前，为创新推出“惠农贷”，该县辛集镇(10家)、双堍镇(5家)、铜井镇(7家)三个试点乡镇已上报了《沂南县新型农业经营主体摸底调查表》沂南县新型农业

经营主体评价分类表》和《沂南县新型农业经营主体融资推荐表》，相关机构已初步确定18家经营主体作为首批贷款对象。

风险补偿机制应持续完善

有业内人士建议，为提高金融机构积极性，应进一步加强政策扶持力度，在对扶贫信贷实行风险兜底的同时，对金融机构按贷款额度的一定比例进行风险补偿；针对产权抵押贷款探索出台专项风险补偿机制，如建立产权抵押贷款专项扶持基金，以用于“产权”抵押贷款的担保、贷款利息补助等，降低金融机构业务风险。据介绍，沂南县政府出资设立了初始规模1000万元的农村产权抵押融资风险基金。

农业贷款往往承载着“生产资料——农产品——变现”的周期风险，因此两权抵押贷款的推广完善与风险机制建设应全面考虑到多种因素。其中，强化农村信用环境建设、基础金融设施建设、金融知识普及与教育、提供信息咨询及技术服务，以及严厉打击逃废债行为以降低信贷风险、增强农业技术水平以提高信贷项目成功率等，都能为两权抵押贷款和信贷扶贫的开展创造更好条件。

济阳县专利质押融资撬动信贷资金3380万元

□ 记者 王新蕾
通讯员 任平亮 高培华 报道

为打通金融活水向小微企业的“最后一公里”，今年以来，人民银行济阳县支行大力推进金融与科技融合，通过“金融机构+担保公司+知识产权服务机构”的合作模式已先后为6项专利知识产权企业累计办理质押贷款3380万元，有效拓宽了小微企业融资担保渠道。

今年4月，该行与县知识产权局、金融办联合出台了《关于推进我县知识产权质押融资工作的指导意见》，引导金融机构创新知识产权质押融资金融产品和服务，加大对科技企业发展的信贷支持力度。同时，为整合资源，推进政银保深度融合，该行邀请省市知识产权、融资担保专家及商业银行和企业代表召开专利质押融资推进研讨会，就推动大众创业、万众创新，推进金融与科技融合、支持实体经济发展进行分析研究，促进了科技与金融政策的深度融合。

据介绍，“金融机构+担保公司+知识产权服务机构”的合作模式是指有贷款需求的企业提供足值的抵押物或具备担保能力公司的提供担保，在申请贷款的过程中，追加该企业的专利权作为质押，从而获取银行相应额度的流动资金贷款。

农行德州分行牵手“德百”进军扫码支付

3个月扫出亿元营业额

□ 记者 王爽
通讯员 宫玉河 石康 报道

近日，记者获悉，作为全省农行首家扫码支付项目，农行德州分行与德州本地商业——德百集团开发的扫码支付项目运行以来，三个月时间累计营业额10390万元。

据了解，今年6月29日，农行德州分行德百集团开发的扫码支付项目正式上线，8月11日正式运行，三个月时间累计交易额10390万元，实现中间业务收入28万元。

“德百”是集百货家电、超市连锁、购物中心、家居建材、物流批发、餐饮旅游、综合体开发为一体的多业态综合性商贸流通集团，是德州市最大的商业龙头企业，年销售收入近20亿元。扫码支付业务则是通过扫描手机上的二维码实现支付，资金实时到达企业的银行账户，不但支持当下主流的微信财付通、支付宝、银联，还支持各大银行的手机银行，适应了现代商业企业的支付结算要求。

烟台市新旧动能转换获开发性金融支持

□ 记者 王爽 报道

近日，烟台市与国家开发银行山东省分行签署开发性金融支持烟台新旧动能转换战略合作协议。国开行山东分行党委书记、行长钟小龙，山东省财金发展有限公司董事长徐德斌参加签约仪式。

烟台市委副书记、市长张永霞在签约时介绍，当前，烟台市正在深入学习贯彻党的十九大精神，紧紧围绕加快新旧动能转换，按照“以走在前列为目标定位，着力打造先进制造业强市、现代物流中心、健康养生胜地、文化旅游名城，加快建设创新开放包容、宜居宜业宜游的现代化国际滨海城市”的发展思路，深入谋划明年及今后一个时期重点项目，重点培育“7+N”主导产业，实施“两铁两港两路一水”“三改一通”“一岛一带两街区”等重大城建和基础设施项目建设。希望各方以此为契机，进一步深化战略合作，实现互惠互利、共赢发展。

据了解，国开行山东分行将在汽车制造、海工装备、核电装备、航空航空、航运物流、电子信息、医养健康、化工新材料、文化科教、休闲旅游、现代金融、高效农业等产业领域以及基础设施建设和民生领域，给予烟台市开发性金融支持，山东省财金发展有限公司将支持烟台市棚户区改造项目。

我省首家民营银行发行首款借记卡

□ 记者 王爽 报道

11月6日，我省首家民营银行——威海蓝海银行发行首款自主品牌银联借记卡蓝海卡。作为蓝海银行的服务名片，此次发行的蓝海卡为银联标准借记卡，具有存取现金、转账、消费、授权结算等功能，支持ATM、POS机刷卡消费等多渠道款项支付和账务查询。蓝海银行对办卡客户免收工本费、账户管理费、短信通知费、跨行存取款及转账手续费等所有费用。

潍城千万元投资助推农业产业化发展

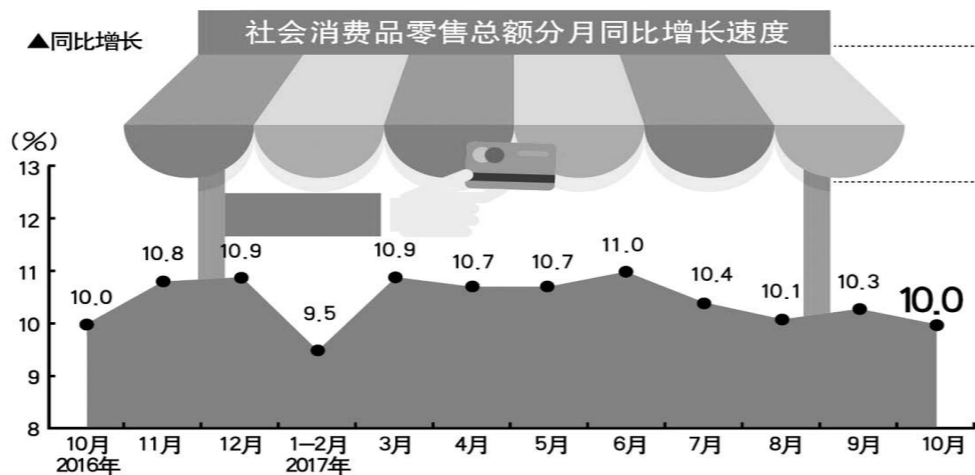
□ 记者 王新蕾
通讯员 刘坤 王成光 报道

今年以来，潍坊市潍城区借力农业综合开发，先后投资1172万元，对符合条件的农民专业合作社、涉农企业等新型农业经营主体加大政策扶持，推进农业产业化发展。

深秋时节，潍坊市潍城区杨家成章村欣绿源生态农业公司蔬菜大棚里生机盎然。作为该区农业综合开发打造的重点项目，欣绿源公司今年预计收入60多万元，带动周边10个村庄200多人就业。据了解，今年以来，潍城区先后投资1172万元，重点打造了50万株电角亩基地、6000盆高档花卉盆景种植示范基地、10万公斤有机草莓种植基地等6个产业化发展项目。目前，该区以蔬菜、果品、苗木、畜禽等优质高效农业为主导的产业化布局已初步形成。

2017年10月份社会消费品零售总额增长10.0%

34241亿元



10月份城镇消费品零售额

29537亿元

▲9.8%

乡村消费品零售额

4704亿元

▲11.3%

□ 新华社发

便捷性成民资公司核心竞争力

□ 本报记者 李铁
本报通讯员 黄春城

淄博市沂源亿客家购物广场今年5月1日正式开业，当月营业额达到3300万元，随后的几个月业绩也较为平稳，这让董事长刘海东近一年的辛苦准备总算得到了回报。随着商场经营步入正轨，他打算新上一个保龄球项目，算算自有资金不够，他立即赶到沂源县财富金桥民间资本管理股份有限公司（下文简称“财富金桥民资公司”）申请资金，当天就拿到了50万元的贷款。

这种信任早在去年4月开始筹备购物广场

时就已建立。整个商业综合体共有5层，占地2万平方米，走完承租、规划、设计、设备采购、员工招聘等流程，总投资超过5000万元，其中生鲜自营店的投资就达到3000万元。由于前期没有收入来源，自有资金用完后，2016年7月，刘海东向财富金桥民资公司申请融资，令他没想到的是，该公司工作人员主动上门整理资料，帮助办理贷款手续，3天时间600万元贷款就到账，贷款期限为半年。

后来，商场招商有了资金，刘海东顺利偿还了贷款。现在，只要有资金需求，他都愿意找民间资本管理公司，“第一次贷款的材料很多都可以沿用，几十万的贷款，半天就能办下来”。

财富金桥民资公司方便快捷的优势同样吸引了沂源国泰新材料有限公司。沂源国泰新材料有限公司负责人郑作党告诉记者，该公司主要承接各类工程项目，往往需要垫付资金，特别是政府的招投标项目，需要预先交一定比例的保证金和押金。目前该公司的主要业务不在当地，而是承接济南、潍坊、威海等大中城市的建筑项目，在外人生地不熟，融资难度非常大，只能寄希望于老家。

而且，工程类企业的典型特点是企业的淡季季不明显，生意往往不具备预见性。有的时候会同进行多个项目招标，自有资金就有可能不够交保证金，而如果都没有中

标，保证金几天就能退回来，融资也就没有了必要。郑作党总结，行业特点反映到融资需求上，就是短期周转频率高，希望“马上就能办”，财务成本承受力较强，这恰恰是银行的短板。最初，他找银行办理贷款，还没等贷款批下来，已经不需要资金了。为此，便捷性已成民资公司核心竞争力。

财富金桥民资公司总经理田振波介绍，方便快捷是该民资公司的最大优势，现在企业首次办理贷款，最长办理时间不超过3天，二次办理贷款如果额度不大，当天就能拿到钱。自2015年1月成立，截至目前，公司已累计为有贷款需求的企业发放贷款3.3亿元。

农行“绿色信贷”助力山东绿色发展

□ 本报记者 王爽
本报通讯员 朱沙

33岁的宋哲是泗水县高岭镇寺台村一家农村淘宝店的店主。在村里引领新潮的他，最近在自家的房顶上安装了10千瓦的光伏发电板。宋哲说，下个月就能拿到光伏发电的第一笔收入了。楼顶也能换来收入，这是宋哲从来没有想到过的。建立这个小型发电站的费用是8.72万元，自家费用不够，他从当地的农业银行申请了6万元的“光伏贷”。银行还有这样的贷款，这也是他以前没有想到的。

负责为宋哲他们安装光伏发电设备的宋甲川，是山东相伴新能源有限公司的经理，他介绍说，从2015年底到现在，该公司已经为全县100多个农户安装了光伏发电设备。农行泗水县支行副行长张大伟介绍，该行已发放“光伏贷”1002万元。通过光伏发电，每

个农户一年能增加1.2万元左右的收入。

近年来，农行山东省分行“绿色信贷”指标已覆盖风电、核电、光伏发电等多个行业和领域。该行不断加强与华润总公司、中广核集团、金风科技、中电集团等客户的合作，合作领域从风电产业扩大到光伏发电、核能发电、燃煤锅炉节能改造等产业。截至目前，该行已支持了4个重点绿色信贷项目，完成多个项目的贷款调查工作，还储备项目10个，融资总额约30亿元。

诸城市桃林镇地处丘陵地带，东南面正迎黄海，风能资源尤为丰富。从去年7月份开始，这里的山丘上高高耸立了许多“风车”，这是国华（诸城）风力发电有限公司修建的“桃园100MW风电场工程”项目，现在“风车”数量已经达到40架。农业银行潍坊分行为该项目提供6亿元贷款，该行相关负责人介绍：“目前，项目安装的40台风机已

全部投产运营，装机总容量100兆瓦，年可提供清洁电量2万千瓦时，节约标准煤9.16万吨。”

山东海利丰清洁能源股份有限公司是东营市一家集地源热泵系统研发、生产、设计、施工四位一体的综合型高新技术企业。农行根据该公司特定融资需求，按照企业库存货物循环销售周期，每年对企业发放流动资金贷款，帮助企业进行设备的采购，满足企业快速融资需求，助力企业发展。今年，农行为企业办理的900万元短期流动资金贷款，在保证风险可控的情况下，仅用了一周时间完成了贷款提报审批流程，在企业贷款到当天成功发放，为企业节省了办理时间与财务成本。

农行邹城市支行在支持过邹城市生活垃圾焚烧发电项目以后，日前向上级行申报的华润新能源风能（济宁）有限公司风电一

期项目、华润新能源风能（邹城）有限公司长青风电场项目贷款也已获批。据悉，华润新能源风能（济宁）有限公司“49.5MW邹城风电场一期工程项目”设计及建设总装机容量为49.5MW，安装33台单机容量1500KW的风力发电机组及一座110KV升压站。华润新能源风能（邹城）有限公司“华润新能源邹城长青风电场项目”设计总装机容量为49.8MW，实际建设装机容量44MW，拥有22台单机容量2000KW发电机组。

农行山东省分行党委书记、行长益虎说，十九大报告提出要推进绿色发展，加快生态文明体制改革。农行将认真贯彻国家绿色发展理念，不断提升绿色金融管理水平，以清洁能源、绿色交通、绿色建筑等领域为重点，支持产业结构调整，建立覆盖全产业链的绿色金融产品体系，系统化地支持绿色产业的布局和发展。

精诚服务 与您同行

中国民生银行“非凡资产管理万里行”济南站启幕

11月14日下午，中国民生银行“精诚服务与您同行——非凡资产管理万里行”全国巡回系列济南站的活动在山东大厦举行。中国民生银行总行资产管理部总经理张昌林、总经理助理吴伟，中国民生银行济南分行行长张春方以及山东省30余家企业代表出席了活动。

紧贴市场需求 实现创新共赢

张春方在致辞中对前来参会的各位嘉宾表示了热烈欢迎，并表达了对于加深银企合作的期待与展望。他表示，今年是中国民生银行济南分行成立16周年，希望通过“非凡资产管理万里行”活动的巡回开展，将“非凡资产管理”专业产品与精诚服务带到千千万万客户身边，为客户提供更加全面更加优质的服务；借

助同步定制推出的“万里行专属理财产品”，让广大客户体验和感受到真正的金融实惠，回馈新老客户；同时，通过面对面调研需求，倾听客户心声，为企业客户打造投融资及发展的全面解决方案，真正实现“银企合作、创新共赢”的发展愿景。

随后，张昌林精彩阐述了本次“非凡资产管理万里行”的背景意义，并回顾了民生银行资产管理业务的发展历程，展现了民生银行“精益、稳健、诚信、专业”的经营理念。

张昌林介绍，民生资产管理业务多年来始终秉承着合规稳健的经营理念，积极进取，不断创新。2002年，民生银行率先探索，最早成立“非凡理财工作室”，对机构客户开展外汇理财业务；2004年，首批在全国范围内推出“保得理财”人民币资产管理类理财产品；

2006年，首家推出银信合作产品——非凡人民币理财计划；2010年起，陆续推出首单定向增发理财产品、首单自主管理型黄金理财产品系列产品和首单自主管理型白银投资理财产品；2013年，作为首批试点机构开展理财直融工具业务，多年来始终保持同业银行中排名第一；2016年，民生银行又首家推出“传世民宣”高端宣纸、“无极票号”古井贡酒高端定制理财产品。这一系列创新举措，彰显了民生银行资产管理业务在紧贴市场需求、创新服务客户方面的有益探索与努力成果，深受市场与客户好评。

启动巡回服务模式 优质产品回报客户

当下，中国经济金融环境正发生深刻变化，金融去杠杆、引导资金脱虚向实的政策基

调确立了金融行业切实支持和服务实体经济的转型提升方向。资产管理业务作为连接资金端与资产端的纽带，如何提高金融资源配置效率、加快金融服务模式变更，如何更有效地支持企业转型发展并为客户带来更优的体验和实惠，都迫切需要银行贴近客户需求，关注并倾听客户的心声。

在活动现场，民生银行总行资产管理部相关人员发表了“至臻万里路，精诚铸非凡”为主题的产品演讲，重点演示了万里行活动、万里行产品以及“银企合作、创新共赢”合作愿景。

据介绍，今年6月，中国民生银行“非凡资产管理万里行”全国巡回系列活动正式启动，以中国改革开放和现代化建设的前沿阵地深圳作为首发站，正式拉开全国范围内系列活动的序

幕。根据活动计划，民生银行将用一年之久的时间，足迹遍布全国近40个城市，全行金融市场、对公和零售三大板块，各条线的产品、市场、风险团队联合互动，按照全国东、西、南、北、中五大区域，形成总、分、支一体化的全方位巡回服务模式，积聚全行的智慧和力量提升服务水平，为客户奉上丰富的产品和优质的服务。

此次活动，旨在面对面调研客户的需求，倾听客户的心声，同时将专业产品和精诚服务送到客户身边，将民生银行的优点和企业的优势结合起来，为客户量身定制服务方案，切实解决客户的问题。同时，本次活动还将针对不同客户群推出“万里行系列专属理财产品”，以回馈广大新老客户多年来对中国民生银行非凡资产管理产品的支持。