

传统产业如何升级？龙头制造业与拼多多“联姻”——

数字化平台，转型升级加速器

一边是新兴消费的旺盛需求，一边是传统产业的亟待升级。如何连接起需求端与供给端、构建消费与产业双赢共进的新格局？数字化平台为二者融合提供了新机遇，成为传统产业转型升级的加速器。

□ 本报记者 王新蕾

12月10日，一场电商平台与龙头制造业企业的“联姻”在潍坊高密举行。在“新品牌计划”大会上，拼多多和地方政府联合推出“新品牌联盟”，星宇劳保等当地15家重点制造企业作为首批联盟成员，将享受拼多多平台的重点扶持。

瞄准转型痛点，让旧产业对接新市场

纺织产业想要重焕生机，该如何消除痛点、快速升级？高密作出了选择。“拼多多平台的技术、数据和渠道，将推动更多企业在品牌建设、定制生产、智能制造等方面迭代升级，助力高密新旧动能转换和实体经济数字化转型升级。”高密市长王文琦表示。

告别代工、做强品牌，是以纺织业为代表的传统加工产业转型升级的必经之路。作

为家纺名城，高密共有规模以上纺织企业200多家，形成了以孚日集团为龙头的雁式发展格局。近年来，随着人口红利消失，纺织企业正谋求突破“纯外贸+代工”的困境，但只有少数企业建立了自有品牌。

作为全球“毛巾生产霸主”，孚日集团也面临着国内市场开拓难、品牌弱的尴尬境地。孚日集团总经理吴明凤表示：“孚日的生产、出口能力一流，但国内消费者对孚日的认知度不高。我们将借助拼多多平台在国内打响品牌，推动外贸和内销比达到1:1。”

在高密市政府牵头下，孚日集团以30年历史的出口品牌“洁玉”进驻拼多多，开设旗舰店。“进驻不久，我们就根据拼多多数据进行测款，着手研发新产品。”吴明凤说，“这种速度和精准度在以前是难以想象的，接下来将设立与拼多多匹配的独立供应链。”

多方深度联动，低成本培育中国制造新品牌

国内消费拉动下的内需市场，为平台打造一批中国制造业新兴本土品牌提供了可能性。拼多多的“新品牌计划”应运而生。

“拼多多‘新品牌计划’正从‘单厂扶持’向‘产业带激活’快速推进。”拼多多家纺业务负责人表示，随着“新消费+新制造”的深度联动，拼多多正将现象级人口“百亿补贴”扩大到民生消费类和产业带。未来一年，平台将倾斜

资源培育100家销量过亿元的家纺制造企业。

“新品牌计划”是拼多多聚焦中国中小微企业成长发展的系统性平台，将扶持1000家中国工厂，为企业提供研发建议、大数据支持和流量倾斜，帮助中国制造最低成本培育新品牌。截至9月底，已有800多家企业从中受益。

大会前一天，孚日集团在拼多多旗舰店力推99元全棉四件套等“同线同质”产品，相较前30日均值，该日成交额增长1735%，支付额增长1031%，访客数暴增3816%。

“新品牌联盟”另一成员星宇劳保，是国内最大的劳保用品生产商之一。“我们借力拼多多推动‘线上销售’，希望打开新消费市场。”星宇副总经理张振友介绍，将通过平台大数据技术优势，收集个性化需求，发力高端产品定制。

补齐品牌短板，打造传统产业数字化转型样板

“新品牌计划”的可贵之处，不只在帮助传统企业去库存，更重要的是，依托数字化技术为传统企业补短板，实现精准对接消费需求。通过产品优势建立品牌认知，让产业集群规模以上的非品牌制造企业获得加速品牌化、延长价值链的机会。

“借助数字化，我们可以了解国内消费者的需求。精准匹配需求是第一步。”拼多多家纺业务负责人表示，拼多多基于对“人”的

理解来智能匹配供需，利用分布式AI技术归集挖掘不同人群的需求侧面，不仅将海量需求直连工厂，更在保护消费者隐私的基础上，全维度解读消费数据，反哺上游企业。

“平台扮演着集成海量数据与数据处理的重要角色，是数字新时代最核心的基础设施。”针对拼多多与高密家纺产业的合作，中国纺织品商业协会家纺家居委员会副会长刘雁飞认为，“平台商业技术系统的建设，将帮助企业实现全面的数字化。”

在复旦大学产业与区域经济研究中心教授范剑勇看来，“C2M策略进一步的方向就是产业带集群的数字化升级，这要靠算法的精准性来推动生产率提升。”他提到，拼多多的独到之处，是以成百上千种方式对消费者“划群”的能力，把“个性化定制”与“规模化生产”结合起来。

商务部研究院国际市场研究所副所长白明在会上表示：“拼多多等新电商平台呼应新型消费需求，以人工智能技术为辅助，通过C2M定制、‘新制造’指数等概念，帮助传统企业进行生产调整，让我们看到了新消费带动新制造、催生新品牌的广阔前景。”

截至9月30日，拼多多平台年成交额达到8402亿元，增速近9倍于行业平均水平，年活跃买家超过5.36亿，已成为全球用户增长最快的互联网企业。



支持长三角区域一体化战略重大项目签约 百年交行智慧服务实体经济

□记者 王爽 报道
本报上海电 第十三届上海金融服务实体经济洽谈会暨论坛开幕式12月12日在上海举办。

会上，交通银行上海市分行、江苏省分行、浙江省分行、安徽省分行、苏州分行、无锡分行、宁波分行分别与12家重点企业进行交通银行支持长三角区域一体化战略重大项目签约。此次签约企业共有两类，第一类是6家支持长三角互联互通和交通体系建设、支持长三角协同创新体系建设的重点企业，分别为中铁二十四局有限公司、江苏交通控股有限公司、太仓港港务集团有限公司、上海启迪清青企业发展有限公司、通富微电子股份有限公司、江苏华电科技股份有限公司；第二类是6家支持长三角科创产业创新发展、支持长三角实体经济高质量发展的重点企业，分别为上海张江（集团）有限公司、安徽省港航集团有限公司、嘉兴市轨道交通投资开发有限公司、华立集团股份有限公司、宁波杭州湾新区开发建设有限公司、埃夫特智能装备股份有限公司。

上海金融业联合理事长牛锡明、交通银行副行长吕家进、上海市金融办党委书记严旭、上海金融业联合会常务副理事长李文冠、中央国债登记结算有限责任公司副总经理刘凡还共同启动了“中债-交行长三角债券优选指数”发布。该指数是交通银行联合中央国债登记结算有限责任公司共同发布的首个支持长三角一体化的商业债券指数。该指数在通过资本市场产品创新助力长三角一体化高质量发展，引导市场资金增长长三角发行主体发行的债券，降低融资成本，提高融资便利性，实现金融服务实体经济。

山东国信获金融界领航中国年度评选两项大奖

□记者 王爽 报道
本报北京电 第四届智能金融国际论坛暨2019金融界领航中国年度评选颁奖盛典近日在北京举行，山东国信荣获“2019领航中国年度评选杰出区域影响力信托公司奖”，山东国信信托系列信托荣获“2019领航中国年度评选杰出消费金融信托产品奖”。

作为山东省唯一信托公司，山东国信全力服务省内经济社会发展，全方位支持新旧动能转换，近五年提供融资支持累计达到1600亿元，“十强”产业投融资服务整体规模超过600亿元，并通过财富管理、家族信托、文化信托、公益慈善信托等一系列特色金融服务满足全省人民美好生活需要。同时，山东国信持续推进转型创新发展，不断增进综合金融服务的普惠性，研发面向中小微企业的消费金融信托特色产品，融易系列信托规模达到14亿元，在普惠金融方面打造信托特色，获得了市场、媒体的关注和认可。

中泰证券获港股通卓越信息服务券商奖

□记者 王爽 报道
本报杭州电 “2019香港交易所市场数据论坛”日前在杭州举行，中泰证券荣获2019年度“港股通卓越信息服务券商”奖。这是香港交易所第三次向中泰证券颁发重要奖项，以鼓励其在两地互联互通方面作出的重要贡献。中泰证券此前曾荣获2017年度“港股通优秀服务内地券商”、2018年度“港股通杰出信息服务券商”奖项。

中泰证券是首批获批的港交所移动应用服务推广计划成员之一，能够在沪深港的互换行情基础上，提供基于PC、手机APP等一系列多元化港股行情服务，包括五档港股通标的行情，以及L2十档全市场行情。此前，中泰证券还通过展示港交所全市场行情，进一步增加客户黏性。

建行利用“云宠物”搭建新型营销应用平台

□记者 王爽 报道
本报济南电 今年以来，建设银行通过手机银行客户端及微信推出的“云宠物”，将产品推介展示和金融金融服务融入云宠物的各种活动和场景中，使得生硬的营销流程变得更加温暖自然，成为建设银行电子银行渠道“获客、活客”的一大利器，充分体现了“科技引领金融，金融普惠民生”的宗旨。

12月份，建行威海分行开展云宠物“突击月”活动，通过前台手机银行联动、裕农通等业务开展宣传，着重发展新客户、维护老客户；建行济宁东支行在厅堂加大推广力度，对在大厅等候办理业务的客户，新开通手机银行正在激活的客户，大堂经理都要主动协助客户领养“云宠物”，并通过喂养宠物赢取礼品，不断提升“云宠物”应用的影响力；东营胜利支行实行全员参与，把任务分配到个人，做到人人参与，员工及家属提前体验使用APP，并要求每位员工转发朋友圈推广给身边的人，不断提升“云宠物”应用的影响力。

鲁证经贸“桦川模式”入选优秀金融创新案例

□记者 王爽 通讯员 杨同刚 孔娜 报道
本报深圳电 12月7日，深圳市前海蛇口自贸片区管委会、前海管理局发布了“2019年度前海优秀金融创新案例”，鲁证期货子公司鲁证经贸申报的“全国首例全域全覆盖‘保险+期货+基差收购’助力精准脱贫”成功入选。此次活动仅有20家金融机构报送的案例入围，鲁证经贸是唯一一家期货类经营机构。作为鲁证期货全资子公司，鲁证经贸自践行服务实体经济责任，不断创新服务实体经济方法，率先完成全国首个全域全覆盖“保险+期货”试点，不断探索金融创新服务模式，将“基差收购”贯穿项目始终，在解决农民担心的价格下跌风险的同时解决了农民“卖粮难”问题，切实保障了农民种粮收益，经过近几年的发展逐步形成“桦川模式”，助推黑龙江省桦川县实现脱贫摘帽。

新型金融模式 助退役军人创业就业

□记者 卢鹏 通讯员 高士东 樊志臣 报道
12月12日，无棣县，一场由当地金融企业主办的退役军人专场招聘会上，工作人员向应聘者介绍相关信息。

今年以来，无棣县退役军人事务局联合建设银行等金融企业，以“裕农通”为载体，以帮助退役军人就业创业为导向，建立“裕农通+退役军人创业服务站”新型金融模式，全方位为退役军人提供创业资金和就业信息。截至目前，无棣县已建立“裕农通+退役军人创业服务站”22个，设立“老兵驿站”3处，发放创业优惠贷款26万元。

浦发银行泰安分行开展主题党日活动

□记者 王爽 报道
本报泰安电 为扎实推进精准扶贫工作，不断提高基层党组织的凝聚力和战斗力，近日，浦发银行泰安分行党委开展了主题党日活动——“送温暖、献爱心”帮扶捐助活动。

该行通过泰安市志愿者服务中心了解到，西藏林芝市米瑞乡俏仲村属于贫困地区，当地冬季气候相对比较恶劣。入冬以来，气温更是持续降低，部分困难群众还缺乏御寒过冬物资。了解到情况后，分行党委积极响应落实精准扶贫工作的号召，开展“送温暖、献爱心”帮扶捐助活动，为当地困难群众捐赠过冬衣物，帮助他们过一个温暖“年”。

活动中，各党支部广泛发动，党员、团员、员工积极捐赠过冬衣物。短短5天，共收到捐献衣物232件。12月12日，通过邮政公司将打包好的8大包衣物寄向青藏高原，预计10天以后，这批衣物将会送到俏仲村困难群众的手中。

□ 责任编辑 蔡明亮



县域企业总部—乡镇小微产业园—村工厂—家庭扶贫车间

山东农行助力喀什脱贫攻坚

□记者 王新蕾 通讯员 邵长亮 赵春光 报道
本报济南电 近年来，农行山东省分行积极推进对口援疆和扶贫协作工作，在金融服务、产业消费、民生工程、人才培养、结对帮扶及社会扶贫等方面精准施策，让受援地有了更多实实在在的获得感。

结合喀什当地政策和产业优势，农行山东省分行积极向山东各界宣传喀什地区资源优势 and 优惠政策，因地制宜支持其特色产业，推动山东如意、山东水发等企业进村入户，形成“县域企业总部—乡镇小微产业园—村工厂—家庭扶贫车间”四级联动、上下贯通的产业促就业服务体系，带动3万多名群众就业，直接安置建档立卡贫困户上万人。

说起现在的工作，已在疏勒县如意科技

纺织有限公司工作两年的麦尔哈巴·乌拉依木很是自豪。因爸爸生病去世，麦尔哈巴不得不从高中辍学，回家帮妈妈种地。山东援疆企业如意公司落地疏勒县并在当地招工，这成了麦尔哈巴等400多名维吾尔族员工的人生转折点。在如意，他们学会了操作国际一流的纺纱设备，每月有约3000元的稳定收入。

农行山东省分行与新疆分行加强金融协作，把对接产业援疆作为助力脱贫的有效途径。为到喀什地区投资兴业的山东企业提供优质服务。该行先后向如意在新疆喀什的项目公司投放1.8亿元项目贷款和1亿元流动资金贷款，推动如意80万锭纺织项目落地，已投产运营20万锭，带动近千人就业。麦盖提县央塔克乡奥伊布格达依村村民依明·买买提种植红枣已十多年，近年来红枣

价格低，让依明颇为犯愁。为了帮助果农解决卖果难题，农行山东省分行组织辖属机构加大对喀什地区产出的工业产品、地方土特产的采购比例；借助扶贫商城、大型商超等渠道，将更多喀什优质特色产品引进山东市场。今年下半年，该行带动销售扶贫产品643万元，其中直接购买186万元。“有了农行的帮助，以后再也不用愁‘丰产不丰收’了。”依明说。

农行山东省分行还加强与山东省内大型优质集团客户的联系，组织公益捐助帮扶，采取送项目、送岗位、送科技、送物资等方式，打造由政府、企业、社会力量共同参与的立体式援疆扶贫新格局，并积极组织开展干部职工开展捐款捐物、志愿服务等形式多样的帮扶活动。

余额首次突破千亿元，市场占有率居全省首位

青银理财：风控为先、专业引领

□ 本报记者 王新蕾

日前，青岛银行理财产品余额首次突破千亿元，实现历史性重大跨越，成功迈入中国银行业理财“千亿”俱乐部。2018年以来，青岛银行不断守正出新，创新金融产品和服务，为客户财富创造价值，理财业务实现逆势增长。仅2019年前三季度，该行发行理财产品近2500只，为客户创造理财产品收益30多亿元。理财业务开办以来，该行累计为客户创造收益超过120亿元。

打造特色鲜明、多元丰富的产品线

“青岛银行主动适应国家金融政策和法规动向，聚焦细分市场，依靠专业团队不断创新金融服务，打造特色鲜明的理财产品线，不断满足客户多元化金融需求。”青岛银行资管部总裁王茜介绍说。

据介绍，该行的理财产品系列丰富，有多维度的考虑与设计。其中，有针对不同客

群的产品系列，青银理财产品系列包含服务于普惠大众的“创赢”系列理财，服务于高净值人群的“尊享”系列理财，回馈客户以及带动新客的“钱潮”系列理财，服务于代销银行客户的“青鑫共享”系列理财，服务于银行互联网平台的“钱共共享”系列理财，多元化的产品体系，满足了不同客群的理财投资需求。

其中，该行所设计的“财源滚滚”系列理财产品凭借其独特的优势，深受市场与客户认可，荣获“2018年金牛银行理财产品奖”。截至目前，“财源滚滚”存续产品已达16只，规模突破200亿元。

以强化风控、专业团队为业绩护航

值得一提的是，风控管理坚实是青岛银行始终坚持的经营原则。“我行强调合规意识贯彻业务全流程，不断增强风险管控能力。自2012年以来，所有到期产品均全部达到收益预期，未发生任何风险事件。”青岛银行副行长刘

鹏介绍说。据介绍，青岛银行将服务实体经济、服务城乡的责任融入资管业务发展之中，始终坚持穿透式管理，建立起完善的组织架构体系，形成了较为成熟的管理模式、相对合理的投资结构和丰富的产品类别。

拥有一个好的团队才会干出好业绩，设计出好产品。“青岛银行拥有一支素质过硬的专业理财团队，团队人员近40名，硕士研究生比例高达89%，绝大多数毕业于海内外名校，从业经验丰富，包括外资银行、券商、公募基金、信托、国有大行、股份制行、城商行等背景。他们能够贴近客户需求，抢抓市场机遇，积极探索灵活投资策略，投资涉及固定收益、权益、商品、非标投资、跨境投资等各类资产，保障客户资金穿越经济周期稳定获益。”王茜介绍说。

省内理财业务市场占有率居首

结合发展战略，青岛银行理财业务与传

统零售业务形成良好互动。青岛银行理财产品以零售客户购买为主，由于此类客户具有高黏性，对该行认可程度高，形成了非常稳定的客户群体，不受市场利率、流动性等因素波动的影响，理财产品发行量逐年增加，理财规模一直保持高速增长，零售理财余额占比持续保持80%以上。

目前，山东省内拥有法人银行超200家，青岛银行理财业务以不足1%的竞争起点，经过十年的不懈努力，目前理财产品管理规模超千亿元，所推出的理财产品综合能力在山东省内排名第一。2018年末，青岛银行理财产品余额占全省法人机构理财总余额约三分之一，在山东省内理财业务市场占有率已稳居头把交椅。

青岛银行有关负责人表示，站上千亿元的台阶，青岛银行理财业务进入一个崭新的纪元，未来将延续科学化、市场化发展思路，严守风控、合规底线，不断创新金融服务，持续推动产品创新，满足客户多元化金融需求，加强管理与信息技术升级，为理财子公司成立做好充足准备。