

全省农商银行对接行政村农户、个体工商户、小微企业和城市社区分别达到2066万户、203万户、67万户和1.1万个

“四张清单”让金融服务更精准更贴心

□ 本报记者 王爽

近日，省农信联社东营审计中心与东营市人力资源社会保障局联合推出覆盖全市小微企业和城乡参保居民的“社保卡便民贷”。“社保卡便民贷”以社会保障卡和社保数据为载体，是一款“纯线上、纯信用”金融信贷产品，也是全省农商银行在省农信联社指导下推出的又一便民、利民、惠民创新举措。

今年以来，省农信联社引导全省农商银行牢固树立“以客户为中心的服务理念”，坚定不移抓服务，全面建立行政村“四张清单”，以金融精准服务为全面建成小康社会注入活力。截至9月末，全省农商银行对接行政村农户、个体工商户、小微企业和城市社区分别达到2066万户、203万户、67万户和1.1万个。

清单一：

扶持农户实现产业振兴

“烟台农商银行‘苹果贷’不需要找外界担保人，家庭成员担保就可以，并且审批速度快，利息还低。去年贷了50万元，今年增加到70万元，很方便。”烟台市牟平区观水村村民姜召波说。

苹果是烟台市的农业支柱产业之一，今年喜获丰收，苹果产量多、质量好、价格高。烟台农商银行早早启动“苹果季”服务，结合“四张清单”中行政村、种植户、商户等主要信息，以及不同客户的金融需求，烟台农商银行通过精准扶持冷库、气调库等设施建设，持续加大对果库、合作社、加工企业的资金支持，保障果农增收致富。

章丘大葱是山东地域名片。为做深、做透大葱市场，章丘农商银行主动对接

“四张清单”大葱农主体，通过“龙头企业+农户”“龙头企业+基地+农户”“龙头企业+农民专业合作社+农户”等模式，积极推广“鲁担惠农贷”“政银保贷”和“双保惠农贷”等产品，以支持建设“万亩大葱种植基地”和“大葱交易市场”为重点，加大ATM、CRS、POS等自助机具布放力度，让葱农足不出户就能享受到高效便捷金融服务。截至9月末，该行已累计走访全辖25个行政村，为150多位葱农开展评级授信，现已发放贷款59户，投放金额达650万元。

省农信联社指导全省农商银行坚守服务“三农”和实体经济的经营宗旨，积极与农工办、农业农村局、派出所等对接，在今年9月底前已全部获取建立行政村客户清单。同时，在农村广泛开展“整村授信”活动，先后选派4538名优秀干部到乡村、村居挂职副乡（镇）长、村主任助理，参与乡村经济社会事务管理，深入了解农户信息，精准推介金融服务方案，全面支持乡村产业振兴。截至9月末，整村授信覆盖面达到60.5%，较年初提高20.6个百分点，共选树省、市、县三级金融服务样板村4408个，前三季度累计发放乡村振兴贷款42.3万户960.8亿元，余额达2420.7亿元。

清单二：

为小微企业纾困解难

“感谢岚山农商银行在疫情期间为我们办理贷款还款展期，帮助我们渡过难关。”日照市鲲鹏船务工程有限公司负责人耿斌在顺利归还展期贷款后，将一面印有“服务温暖 心系小微 抗击疫情 金融护航”字样的锦旗送到岚山农商银行。记者了解到，该行通过建立涵盖小微企业、个体工商户的“四张清单”，详细走

访受疫情影响和经营暂时出现困难的小微企业客户，根据企业实际经营情况实行“应延尽延、应贷尽贷”。今年以来，累计为普惠型小微企业办理信用贷款2.5亿元，并通过贷款展期、无还本续贷、调整还款计划等方式，为81户中小微企业办理延期还本付息，涉及贷款金额9.75亿元。

今年以来，省农信联社指导全省农商银行加强与各地市场监督管理局、中小企业局、金融监管局及专业市场等对接，全面获取建立小微企业清单和联系，目前全省农商银行累计为24615户中小微企业办理延期还本贷款1153.08亿元，为10余万户普惠小微企业发放信用贷款165亿元，为21973户企业减息让利4.52亿元。

清单三：

助推个体工商户行稳致远

“在高唐农商银行30万元信贷资金的支持下，我们公司的锦鲤产量高了，品质好了，又引进了更加优质的品种！”高唐县三十里铺“锦鲤小镇”的养殖户张东洋说。高唐农商银行积极落实“四张清单”工作安排，逐户对接县域范围内锦鲤、肉鸭养殖等个体工商户，及时把“农担贷”“人才贷”“养殖贷”等信贷政策落到实处。目前，共发放锦鲤养殖类贷款3800万元，带动数百人就业，有力支持了养殖户扩大规模和农民增收致富。

个体工商户是“四张清单”的重要组成部分。省农信联社坚决贯彻党中央国务院和省委、省政府“保市场主体”的相关要求，细化支持小微企业、个体工商户帮扶举措，加大信贷支持力度，同时优化申贷、办贷流程和环节，向社会公布申贷专用电话400余部，实现“一个电话、贷款到家”，全面提高获贷便捷度和可得性。截至9月末，通过电话申贷等线上渠道

受理贷款申请11633笔，办理贷款6954笔，11.62亿元。

清单四：

让服务走进千家万户

“这还是我第一次中奖，这个缴费平台真是太方便了。”在临淄农商银行东王支行的营业厅内，王先生通过智慧缴费平台缴纳取暖费后，随机抽取到了取暖缴费红包。临淄农商银行认真梳理辖内“城市社区”清单，创新开发智慧缴费平台，上线以来已累计办理取暖缴费1400余笔，缴费金额达300余万元。

昌邑农商银行紧盯“城市社区”清单客户需求，以智慧城市建设为契机，坚持“科技便民、金融惠民”发展理念，为物业公司 and 业主创新推出“一卡通用智慧社区”系统，搭建起“一站式社区化生活服务”的社区服务平台。当地居民只需关注昌邑农商银行公众号即可直达智慧社区界面，除供暖费缴纳外，界面还可实现物业费、水电费等多项费用缴纳，着力打造金融在居民衣食住行等民生领域的全覆盖。目前，取暖费线上缴纳已覆盖昌邑市186处小区，交易21506笔，交易金额5065.32万元。

全省农商银行通过加强与小区物业、街道办等对接，获取建立城市社区客户清单，全面实现水电费、物业费、燃气费、取暖费等各类缴费代收代付。同时，加快“一卡通用智慧社区”建设，指导全省农商银行充分发挥“智e购商城”电商平台渠道优势，积极搭建异业合作场景，组织特色主题活动。截至9月末，围绕“复工生鲜大促”“爱在七夕”等主题，组织智e购全省营销活动13场；开展限时打折、满减满减类活动97场次，智e购商城用户271.20万户，累计交易33.33万笔金额8930.73万元。

山东产权连获 全国公共采购年度评选大奖

□记者 王爽 报道

本报深圳电 11月6日，由中国物流与采购联合会主办的全国公共采购行业2020年会暨电商交易生态体系建设高峰论坛在深圳开幕，来自全国公共采购领域的600多位从业者参与本次大会，并围绕新基建趋势下国有企业采购管理与供应链创新、智慧化采购与新技术应用等议题进行探讨。山东产权交易中心旗下阳光采购服务平台、鲁成招标、山东招标、蓝色经济区产权交易中心、威海分中心分别斩获“十佳电子化采购平台”“十佳采购代理机构”“优秀采购案例”“优秀公共资源交易平台”等大奖。

近年来，山东产权围绕“资源与产权交易及相关服务”和“软件和信息技术服务”两大主业，致力于发挥市场在资源配置中的决定性作用，现已发展成为集要素交易、信息科技、大众投行和社会服务“四位一体”的市场化、生态化企业集团。

农发行山东省分行 开展纪律建设提升月活动

□记者 王爽 报道

本报济南讯 为不断推动全面从严治党向纵深发展，农发行山东省分行自11月2日至11月27日在全辖开展“纪律建设提升月”活动。

本次活动以“知底线，明规矩，守纪律”为主题，坚持问题导向，聚焦牢固树立纪律规矩意识，涉及全体在职干部职工，做到了人员“全覆盖”。根据活动方案安排，共分为“政策学习周”“警示教育周”“书记讲党课周”“案件清理周”四个阶段。其中，“政策学习周”主要是组织全员学习有关纪律法规、条例、规章，针对性明确行领导、纪委条线干部、全行干部员工必学内容，鼓励增加学习内容，使广大干部员工以理论上的清醒保持政治上的坚定；“警示教育周”主要是学习、研讨总行通报和山东省纪委监委通报等相关案例，开展警示教育成果评比；“书记讲党课周”主要是各二级分行党委书记、各县级支行党支部书记、省行机关各支部书记讲授一次纪律建设专题党课，开展全员网络答题考试；“案件清理周”主要是深化活动成果，开展信访举报、案件查办、处分决定执行情况清理，组织开展纪检条线监督执纪问责业务培训，巩固提升纪检干部队伍的综合素质和履职能力。

山东山科智慧投资管理有限公司 完成私募基金管理人登记

□记者 王爽 报道

本报济南讯 10月26日，山科控股权属企业山东山科智慧投资管理有限公司成功完成私募基金管理人登记（P1071443），从提交材料到成功登记，仅用了32天。

根据山科集团主业范围和战略安排，山东山科智慧投资管理有限公司肩负着科技成果转化、科技人才服务、特色基金投资的主要职责，联合政府资本、民间资本，通过创新科技成果转化模式、构建新型研发机构、建设特色孵化园区、成立特色投资基金、开展关键技术联合攻关等业态，让科技创新和产业化全链条的重要要素找到价值点。

截至目前，山东山科智慧投资管理有限公司已设立山东山科智慧科技股权投资基金，对齐鲁工业大学（山东省科学院）的高端轻合金材料、环境产业咨询服务、在线瓶装液体异物检测等科技成果项目进行孵化转化，后期将根据集团的发展规划，发起设立检测并购基金、新型研发机构合作基金等，全方位推动科技与经济的深度融合，助力全省产业转型升级和经济社会发展。

建行临沂分行依托 金融科技破解客户信用难点

□记者 王爽 报道

本报临沂讯 今年以来，建行临沂分行运用金融科技手段撬动普惠金融业务实现快速增长。截至10月底，该行小微快贷客户比年初新增2835户，贷款余额新增31.07亿元，不良贷款率下降0.22个百分点。

记者了解到，从可视、可触的网点，到无形的流程与风控，金融科技正全方位赋能建设银行高质量发展，尤其是手机银行、网上银行、智慧柜员机、ATM等全渠道服务的涌现，大大提升了该行发展普惠金融的能力。

建行临沂分行依托总行强大的金融科技支撑和新一代强大的数据应用，将客户的资金结算、交易流水、存款投资等各类信息联通整合，并通过与政府相关数据平台的对接，实现人行征信、税务、工商、海关等公共信息共享，为客户精准“画像”提前授信，有效破解信用难点，推出快贷、沃e贷、质押贷、供应链快贷、小微快贷、地押云贷、个体工商户抵押快贷、个体工商户经营快贷、交易快贷等一系列线上小微信贷产品。

随着数据丰富程度的提升，银行获客能力明显增强。截至10月底，建行临沂分行小微快贷客户5902户，贷款余额62.17亿元，比年初新增2835户、31.07亿元，均居全省建行系统前列。

浦发银行聊城分行开展 行业规范建设深化年活动

□记者 王爽 报道

本报聊城讯 “行业规范建设深化年”活动开展以来，浦发银行聊城分行以重要问题整改为抓手，以员工管理、监督检查、制度梳理为切入点，开展了公司信贷业务管理攻坚战，促使该行公司信贷业务健康发展。

抓牢员工行为管理，提升员工履职能力。该行建立了分层分类的培训体系，特别针对新入职及转岗至公司信贷条线的员工的教育培训，相关人员必须通过总行组织的客户经理资格考核，取得客户经理任职资格后方可上岗，同时该行每年年初均制定从业人员的教育培训计划，不断提升客户经理的业务能力和履职能力；在做好合规教育培训的同时，组织全体员工签署案防目标责任书，落实防控责任，增加全行员工合规经营的责任感；在日常信贷基础管理工作中，对客户经理实行千分量化考核制度，考核内容涉及客户经理贷前调查、贷后管理的各个环节，考核结果最终与客户经理年终考评挂钩，通过严格的考核，进一步提高了该行信贷基础管理工作的规范性。

加大检查监督力度，提升系统整改能力。今年以来，该行一方面进行了公司信贷业务贸易背景真实性自查、贷款资金流向和用途合规性自查、小微企业贷款用途专项自查等内部检查工作，对检查发现的问题，要求做到立查立改，同时合规部门按要求发起问责，做到警钟长鸣；另一方面在上半年“行业规范建设年”活动自查评价基础上，进一步明确行业规范建设的成效与不足，列出明细，分析不足原因，针对本年查出的问题召开专题会议，研究问题发生的根源，做到从制度、机制、体制等方面的彻底整改。

日照探索“金融绿舟”企业守护培植行动

202家“入舟”企业实现融资21.63亿元

□ 本报记者 王琛

五莲县捷安汽车配件制造厂是一家主要从事汽车刹车片生产的小微企业，产品大量出口欧美市场。受疫情影响，国外客户延长了收货期限，企业存货增加导致现金流紧张。“这次银行真是雪中送炭，不仅给办理了延期还本，还增加了200万元授信，解决了我们的大困难。”企业负责人李华阳说。

五莲县捷安汽车配件制造厂是首批纳入日照市“金融绿舟”企业守护培植名单的企业，由日照银行作为主办行提供全方位的金融服务。日照银行五莲县支行在了解到企业的经营困难后，及时为500万元“支小助强贷”办理了无还本续贷，并新增200万元授信额度，满足了企业的流动资金需求。

“日照市‘金融绿舟’企业守护培植行动，是在全省‘金融诊疗’助企行动框架内，结合日照市实际推出的助企帮扶创

新方式，由金融机构通过‘开辟绿色通道、打造纾困方舟’的形式，为急需金融救助或扶持的企业提供精准化、个性化服务。”人行日照市中心支行党委委员、副行长刘茂伟说。

改进中小企业金融服务，需要整合财政、金融、行业管理等部门资源，重点是找准政策目标结合点。记者了解到，人行日照市中心支行通过与市财政、工信、市场监管等13家政府部门充分沟通协商，联合印发了《日照市“金融绿舟”中小微企业守护培植行动实施方案》，组织召开工作推进会，推动整合全市金融服务资源，针对不同时期、不同类型、不同成长阶段中小微企业融资需求特点提供精准服务。

依托“金融绿舟”工作机制，人行日照市中心支行还探索实施了“金融服务专员”制度，从银行机构选派优秀业务骨干9人分别派驻当地发展改革委、工信局、农业农村局等部门，协助开展融资需求摸底，有效促进银企对接和政策衔接。据了

解，该行联合日照市发改委开展一系列“抗疫助企·协力共赢”银企合作促进会，加快省市重点项目、新基建谋划等重点项目的融资对接，达成授信合作意向93亿元。联合日照市市场监管局到区县开展动产抵押融资银企对接活动，现场帮助5家企业解决融资需求1200余万元。联合日照市工商联开展“银桥茶座”活动5期，以“小圆桌”“小房间”茶座式对接，促进银企零距离交流。

为畅通银企对接渠道，人行日照市中心支行采取政府部门、行业协会、银行机构推荐以及企业自荐等四种方式，分为“守护企业”“首贷企业”“示范企业”三类形成入舟企业名录。其中，“守护企业”指受疫情影响冲击，出现暂时流动性困难，经营前景良好的中小微企业；“首贷企业”指人行征信报告中无经营性贷款记录的中小微企业；“示范企业”指产品质量优、市场前景好、发展潜力大、依法诚信经营的中小微企业，优先支持科技创新能力强、符合产业发展导向的企

业。目前，全市已有2391家企业“入舟”，“守护企业”“首贷企业”“示范企业”分别为1358家、831家和202家。

同时，为提高金融服务质效，人行日照市中心支行对“入舟”企业实行主办银行制度。由主办行根据企业融资需求特点“一企一策”制订综合服务方案，在信贷准入、授信额度、融资成本、办理流程等方面提供精准高效服务。其中，对“守护企业”主要由银行机构通过抗疫专项信贷产品、延期还本付息、无还本续贷、减免利息等方式进行纾困救助。目前已累计为986家“入舟”企业办理延期还本付息27.69亿元，对835家企业贷款进行贴息500万元；对“首贷企业”重点通过金融产品创新、开展金融顾问督导等方式，帮助企业尽快实现首贷。目前已支持831家“入舟”企业6.05亿元贷款落地；对“示范企业”重点在企业授信方面给予倾斜，提高融资服务质效。目前已有202家“入舟”企业实现融资21.63亿元。

实现营业收入428.34亿元，同比增长46.40%

中国重汽前三季度逆势增长从何而来

日前，中国重汽发布今年前三季度业绩，前三季度实现营业收入428.34亿元，同比增长46.40%。中国重汽今年前三季度的总销量已超过2019年全年的销量，其中重卡销量超过19万辆，同比增长幅度达40%。

□本报记者 王新蕾

日前，中国重汽发布今年前三季度业绩，公司前三季度实现营业收入428.34亿元，同比增长46.40%，归属于上市公司股东的净利润13.11亿元，同比增长59.90%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润12.72亿元，同比增长66.11%。中国重汽今年前三季度的总销量已超过2019年全年的销量，其中重卡销量超过19万辆，同比增长幅度达40%。

业内专家表示，在大力改革、精准降本、技术创新等因素影响下，中国重汽的整体竞争优势有一定提升。随着旗下“黄河”品牌在高端市场逐渐发力，中国重汽整体利润或将进一步提高。

一边止血、一边造血， 改革效果显现

追溯发展历史，中国重汽见证了中国汽

车工业从无到有，从弱小到发展壮大历程。站在新起点，2018年9月，谭旭光担任中国重汽集团董事长兼党委书记，提出六个必须实现的目标，一边“止血”，降本增效，提高盈利能力；一边“造血”，从产品、技术、研发等方面发力，为改革发展注入活力。

改革成效在今年逐渐显现。进入2020年，中国重汽在各个方面都展现出了极强的竞争力。在盈利层面，2013年—2019年，中国重汽的净利润持续稳健增长，复合增速达21.48%，但在2020年，公司业绩进入爆发期，前三季度实现营业收入428.34亿元，同比增长46.40%，归属于上市公司股东的净利润13.11亿元，同比增长59.90%，盈利水平远超市场预期。

与此同时，利润率水平也逐步攀升，2018年、2019年及2020年前三季度，公司的综合毛利率分别为8.86%、10.50%、10.52%，呈现单边上升的态势，其中，2020年前三季度净利率达到4.11%，创2008年来同期新高。业内人士表示，一方面，这是公

司对内成本得到有效控制的结果；另一方面，也彰显了产品的市场竞争力。

持续加大研发力度， 从技术引进到自主正向开发

作为一家制造业企业，研发实力是核心竞争力。数据显示，中国重汽前三季度的研发费用较上年同期增长89%，主要是由于报告期内加大产品研发力度，研发投入增长所致。

持续的研发投入，带来了丰硕成果。日前，中国重汽重磅发布了新一代“黄河”重卡，主打高端干线物流牵引车市场，是中国重汽最先进科技集成的结晶，各项性能全面实现国内领先。

新一代“黄河”重卡采用完全自主正向开发，在整车设计方面，打破了传统重卡的技术桎梏和技术壁垒，这与老一辈重汽人自力更生、自强不息、创新创业的精神一脉相承。”据“黄河”重卡总布置工程师孙磊介绍，“黄河”重卡研发期间，工作打卡系统显示，研发人员平均每月工作时间约500个小时，按照每月工作28天计算，每天工作17.8小时，经常为优化研发细节讨论到凌晨两三点，真正将中国重汽“一天当两天半用”的工作理念落到实处。

据介绍，“黄河”重卡具有L2级辅助驾驶功能，预留有L3级无人驾驶系统接口，在设计、研发之初就充分考虑到全球技术趋势，为技术升级做好了准备。该车发动

机拥有国内首家匹配高功率缸内制动系统，并搭配2.0版本中国重汽自主AMT变速器。

重卡市场火爆， 前三季度销量增长近40%

当前，国内市场是全球重卡销售的重要市场。根据中国汽车工业协会公布的数据，今年前三季度，重型货车销量为123.6万辆，同比增长39.1%。作为国内重卡行业的领军企业，中国重汽前三季度累计销量19.37万辆，同比增长40%，市场占有率达15.6%。

从行业发展来看，物流和基建恢复带来的增量需求和国三淘汰带来的替代需求，是重卡市场火爆的重要原因。据介绍，二季度以来，重卡销量恢复高速增长，前期主要靠物流需求带动，而后期主要靠工程建设带动。在疫情逐步得到控制后，公路货运流量景气指数、货运枢纽吞吐量景气指数环比持续改善。当前，各地基建项目陆续启动，国家和地方层面刺激经济的各项政策红利也在逐渐释放。

政策效应也助力重卡市场持续增长。目前，市场上仍然存在大量的国三重卡。2021年，国六排放标准实施依然是行业的重要主题，排放升级与老旧车型淘汰成为重卡销量上升的关键动能和重要支撑。在行业规范化和差异化竞争的背景下，作为国内重卡龙头的中国重汽，将有望依靠其强大的供应链体系继续扩大市场份额。