

拨打金融热线0531-85196404, 导报记者帮您排忧解难

“钱”沿看台  
Qian yan kan tai玉米淀粉期货座谈会  
在济举行

导报讯(记者 庄会晓 通讯员 张燕)7月3日,山东省金融办、山东证监局、大连商品交易所联合举办玉米淀粉期货座谈会,研讨玉米淀粉期货初步设计方案。

据了解,山东省是全国位列前三的玉米主产区,种植面积约占全国的10%,产量约占全国的12%,也是玉米淀粉和淀粉糖产业大省,玉米淀粉产量约占全国总产量的45%,淀粉糖产量约占全国总产量的48%。行业内产能排名前十的企业中有一半是山东企业,且市场集中度较高,在山东召开玉米淀粉期货座谈会并研究设置交割库的可行性,将有利于玉米加工产业的发展,进而形成集聚乃至辐射效应。

太平洋保险签下首单  
短期出口信用险

导报讯(记者 于传将 通讯员 郭宗杰 张吉龙)日前,太平洋保险在厦门签署短期出口信用保险业务框架协议,这是该公司获得出口短期信用险经营资格后的签下的第一个保险项目。

据悉,投保出口信用保险是出口企业在对外贸易中化解应收账款风险的重要措施,投保后如境外买方破产或延期支付投保企业货款,或因其它风险造成坏账损失,投保企业可以从保险公司获取补偿。6月11日,财政部下发《关于引入商业保险公司开展短期出口信用保险业务试点有关问题的通知》,太平洋保险获准开展短期出口信用保险业务。此次签约标志着太平洋保险短期出口贸易信用险业务正式启动。太平洋保险表示将以此为契机,积极开辟业务新领域,加强对外贸易领域风险保障能力的积极实践。

国网招远市供电公司:  
“量体定制”  
服务企客战夏峰

导报讯(记者 李昕 通讯员 陈宇斐)“供电企业的服务真是到位,在保障我们正常生产用电的同时,还上门具体指导迎峰度夏科学用电。”6月30日,招远市某公司负责人对该市供电公司“夏季用电服务队”的上门服务这样称赞道。面对日益攀升的高温挑战,招远市供电公司成立6支“夏季用电服务队”,对辖区的重要客户、高危客户进行逐户走访,建立高危及重要客户信息档案,根据客户实际定期开展应急演练。

◆导报特邀记者 朱沙 通讯员 董伟

近日,山东省东平县新湖镇常仲口村村“两委”将一面印有“扶持帮带、一心为民”八个字的红色锦旗,交给农行东平县支行,对该行驻村“第一书记”两年的辛勤服务和付出表示感谢。

2012年,东平县政府召开“第一书记”包村动员部署会。正是在这次会议之后,农行东平县支行综合管理部员工周庆明开始了自己为期两年的驻村“第一书记”生涯。从农行进入农村,两个完全不同的环境,完全不同的群体和工作,周庆明淡然地说:“农行和农村各方面反差较大,但是经历了、努力了,就是最大的欣慰。”

## 从泥土里淘“金子”

“怀着关爱吃青菜,胜过怀着仇恨吃牛肉”,让村民瞬间致富不现实,帮他们找到致富路却很现实;没有金矿不要紧,要紧的是从泥土里淘到“金子。”周庆明常把这句话挂在嘴边。

周庆明挂职的新湖镇常仲口村,地处东平县最西南端,村西古运河古道,把东平和梁山分割开来。村民的主要经济来源是种植玉米和小麦以及养鱼,基

## 齐鲁股权一日推出8单融资创新产品

## 区域市场发力债券融资

区域性股权交易市场要在细分市场的环境下实现与中小企业的共同发展,其定位不单单是股权交易的平台,更应该是整合各类融资资源为企业提供金融交易的平台

◆导报记者 段海涛 青岛报道

“区域性股权交易市场具有以中小企业融资服务为主、交易为辅的特点,融资额都大大超过交易额。”2日,在青岛举行的山东区域股权交易市场发展论坛上,深圳证券交易所综合研究所主任研究员王一萱表示,区域市场为中小企业提供了更多登陆资本市场的机会,以融资为目的的各类私募产品正蓬勃发展。经济导报记者注意到,当日,齐鲁股权交易中心(下称“齐鲁股权”)除了为5家企业举行挂牌仪式外,还特别推出了投资杠杆信贷、小贷公司融资平台,及包括大地肉牛2014短融宝在内的6单私募债,为企业提供融资服务。“一日之内推出这么多债券融资产品,确实不多见,也可以说中心正在私募债领域发力。”齐鲁股权市场发展部负责人高鹏飞对导报记者说。

## 重融资 轻交易

据王一萱的统计,在全国主要8家股交中心中,股权融资额大概150亿元左右,债券融资50亿元左右,“融资额大大超过交易额。”即便是交易,受制于政策限制,换手率也比较低,即便是换手率相对较高的天津股交中心,也仅达到26%左右,齐鲁股权的换手率一般在10%以下。“股权挂牌不是目的,而是企业实现融资的一项重要手段。”青岛经信委巡视员董德义在论坛上表示,“区域性



股权交易市场服务的群体主要是中小企业,特别是小微企业,小微企业的主要诉求是融资,而不是单纯的股权交易。”董德义认为,区域性股权交易市场要在细分市场的环境下实现与中小企业的共同发展,其定位不单单是股权交易的平台,更应该是整合各类融资资源为企业提供金融交易的平台。

导报记者了解到,除了宣传企业、吸引更多投资者,规范企业经营和财务管理,完善公司治理结构外,地方政府看重区域市场的原因,是希望通过区域市场多渠道的融资资源,获得银行信贷、债券、信托发行、融资租赁等多元化融资增值服务,多种途径解决企业的融资问题。王一萱表示,全国有超过1200万家中小微企业,小微金融具有的社区性、草根性,以及多样化的特色服务,是区域性股权市场立足的根本,所以区域市场降低门槛非常重要,可以弥补公开资本市场的空白。

## 创新融资产品

而相对于更多有融资需求的企业,齐鲁股权也在不断推出创新的融资产品,论坛当天就推出了杠杆信贷、小贷公司融资平台及系列私募债。

据介绍,名为中信银行—尚道投资杠杆信贷的产品,由齐鲁股权和青岛尚道投资共同发起设立中小企业担保增信资金池,中信银行进行杠杆放大,向已挂牌和拟挂牌企业发放首期1亿元的信

用贷款。该产品具有“小额、面广、多次、无抵押、可复制”的特点,挂牌企业向齐鲁股权提出贷款申请,由三方共同审核,符合条件的企业一个月内放款,放贷对象主要是科技型、创新型的中小微企业。而小贷公司融资平台,主要针对挂牌的小贷公司,首批授信1亿元,小贷公司在授信规模内可以随时提供存量信贷债权包进行转让融资,融资期限1-2个月,融资规模20-1000万,3天即可到账。据了解,该平台也在为探索小贷公司之间拆解市场做积极准备。

实际上,当天推出数量最多的就是私募债券,总额度6.15亿元,期限从5个月到24个月不等,年化票面利率在8.5%到13%之间。

其中,大地肉牛2014短融宝,是齐鲁股权首单短期融资债券产品,由从事肉牛屠宰、牛肉深加工销售的山东大地肉牛清真食品股份有限公司发行,备案发行规模2000万元,期限5个月,年化票面利率13%。而郭煤2014金利宝系列(1-8期)私募债,则是齐鲁股权启动的第一单系列债券,备案发行金额5亿元,期限24个月,年化票面利率10%,将分8单备案发行。

在王一萱看来,私募债属于区域市场的探索与创新,在这方面,浙江势头更猛,而齐鲁股权也正在发力。导报记者了解到,截至6月底,齐鲁股权已为10家企业实现私募债融资1.75亿元,而创新融资产品和平台的不断推出,将为挂牌及拟挂牌企业提供更多稳定的资金渠道和来源。

上半年券商集合理财  
平均收益率3.5%

导报讯(记者 庄会晓)同花顺iFind数据显示,今年上半年,券商集合理财产品平均收益率为3.5%。其中,10只产品上半年收益率超过50%,4只产品今年上半年收益率超过43%。

据悉,上半年有275只产品负收益,占比达到20%。其中湘财金禾二号收益分级次级、国都宝宁樱泰1号普通级、国联玉玲珑消费精选次级、海通年年升4只产品上半年收益率低于-30%,分别为-31.6%、-49.8%、-60%、-74.7%,海通年年升业绩垫底。

数据还显示,今年以来新成立的集合理财产品有414只,同比减少22%;发行份额为551.77亿份,同比减少65%;平均发行份额1.33亿份,同比减少52.7%。

目前券商集合理财新产品规模大幅缩减与去年大集合理财产品的叫停有直接关系,当前大多数券商只能新发小集合理财产品,而小集合理财产品客户群体较为有限,导致新产品规模较小。

去年同期,32只产品成立规模超过10亿份,其中招商智远两周成立规模达到49.9亿份。今年以来,成立规模在10亿元以上的有3只,分别是广发资产配置策略、国信金鹏分级1号、新时代新财富(包括新财富2号优先级的10.5亿份和2号普通级的3.5亿份)。

另外,今年上半年,有2家券商资管子公司成立,分别是兴证证券资产管理有限公司和广发证券资管子公司。

## 100万份牛奶免费送社区

## 拉卡拉携手中粮抢占终端

◆导报记者 段海涛 济南报道

近日,线下最大的第三方支付公司拉卡拉与中粮我买网携手为全国社区居民免费送上100万份德国优质进口牛奶。作为两大企业首次合作,中粮线上平台“我买网”拥有优质的产品货源,以及完善的线上渠道;拉卡拉多年来深耕社区,已在全国300个城市布局30万个网点,拥有完善的线下渠道,两者的合作得到了社会各界的广泛关注。除了牛奶赠送,中粮我买网产品低价进驻拉卡拉开店宝,共同开启两大企业合作揭幕战——“疯狂大抢购”第二季。

据悉,“疯狂大抢购”活动是第三方支付巨头拉卡拉针对线下社区开展的社区电商惠民活动,此前已经发起了第一季,7月5日开始,第二季活动也将于每周六下午16时至19时,在拉卡拉社区多媒体终端开店宝“社区商城”中展开。

记者在采访中来到济南院前街附近的一家小卖铺,店主王先生正在端详着一张传单,传单上,原价四五十元的大米,现价只要29元。记者向王老板借来传单,正是拉卡拉的“疯狂大抢购”活动的传单。传单上粮油米面加在一起共有五六种,并且价格都十分优惠。这是王老板即将卖出的商品,不过这也不禁让记者好奇,店主到底是如何从这么大力度的让利酬宾中赚到利润的?

“只要是传单上有的商品,卖出一单,我就能赚10元钱。”王老板热情的回答解开了记者的担忧,并坦言过去的三个月中,每周六她都做这样的低价抢购活动,已经通过活动赚到八九千的利润了。那王老板又是如何开展活动的呢?在记者的询问下,王老板带记者来到一台

黄色的触屏多媒体机器前——是那种在很多商店都能看到的拉卡拉多媒体缴费设备,据王老板介绍,这台集还款、缴费于一身的多媒体便民机器就是帮她赚钱的开店宝。

王老板开展低价活动的终端平台是常见于市内各便利商店的拉卡拉开店宝终端,许多居民都曾使用过这台机器还款转账,但是许多居民都未注意到它的网购功能。拉卡拉开店宝通过其“社区商城”为社区居民提供从线上到线下的社区电商O2O服务。记者打开开店宝的“社区商城”,发现开店宝中的产品种类繁多,并且都是家喻户晓的大品牌。只要选定产品,输入个人的联系方式和邮寄地址便可刷卡订购,为了省时省力顾客还可以直接选择送货到店,自行到社区商店领取,而店主王老板不需要任何进货囤货成本,就可以得到拉卡拉的分润。

这便是王老板小店电商的运营方式,也是拉卡拉发展以社区为核心的电商O2O服务。拉卡拉作为线下支付巨头,长期致力于个人、社区、企业提供各种便民金融服务,它有效利用布局全国的网点深入社区,为开店宝打下雄厚的社区基础,并与各大品牌通力合作,为开店宝引进优质的产品源。尤其是此次与中粮的合作,以最优质的产品匹配最便捷的渠道,为社区居民带来便利的同时,也为他们的食品安全添加了一重保障。

据悉,只要在7月5日开始的疯狂大抢购第二季的活动当天,同一手机号在拉卡拉开店宝上消费累计成功交易满10笔,即可免费获得德国进口牛奶兑换券一张。而此次拉卡拉携手中粮的送牛奶活动,更将是大手笔地在全国范围内免费送出100万份。

## 上半年信托业密集增资扩股达150亿

导报讯(记者 姜旺)在业务转型和监管新政即将出台的当口,信托公司正迎来一波更为猛烈的增资扩股潮。统计显示,今年上半年信托公司增资扩股已达150亿元,超过去年全年规模。

iFind不完全统计数据显示,今年上半年以来,信托公司公布的增资规模已达151.61亿元,其中国投信托增资22.3亿元,安信信托增资33亿元,兴业信托增资24.24亿元,山东信托7.2亿元,中融信托44亿元以及泛海集团20亿元入股重新展业的民生信托。此外,长安信托也获得新投资者青睐,注册资

本由12.59亿元增加至13.46亿元。至此,中融信托的注册资本超过兴业信托的50亿元,跃居行业第二位,仅次于平安信托。

而中国信托业协会数据显示,2013年初至2013年底,全行业68家信托公司的股本总额增加了136.55亿元,平均股本从2012年的14.41亿元增加至16.42亿元。

业内人士表示,2013年全年130多亿元的增资规模较2011年和2012年已有很大提高,而今年上半年更是突破了150亿元。主要是因为信托公司开展每

项业务几乎都要占用净资本,前两年主要因为资管规模膨胀,而今年还有信托业务转型和分级监管新政即将出台等叠加效应。

除银监会的硬性监管要求外,万亿规模保险资金的“诱惑”也是信托公司增资扩股的动力。2012年10月,保监会出台了《关于保险(放心保)资金投资有关金融产品的通知》,明确提出保险资金可以投资集合资金信托计划,担任受托人的信托公司需要注册资本金12亿元以上且上年末经审计的净资产不低于30亿元。

## 甘做农民的“垫脚石”

——记农行东平县支行驻村“第一书记”周庆明

本是靠天吃饭,年人均纯收入不到3000元,近20%农户或因疾病、或因年龄原因劳动能力较差,处于贫困阶层,村集体无任何经济项目,青壮年村民常年在外打工,家中老人孩子居多,很早就被东平县定位为空心村、经济薄弱村,更是天涝更涝、天旱更早的“边、穷”村。

村里年逾七旬的老支书在村里任职已经近40个年头,但是受制于村里的自然因素,这么多年来面貌也一直没有大的改观。

“五进五促、强村固基”是本次东平县委对“第一书记”提出的明确要求。这几个字说起来容易,但是对初来乍到的周庆明来说,感觉每个字都是沉甸甸的,责任重大。

刚到村子的一段时间里,周庆明先让自己“专下来,驻下来,动起来”,不到一个月的时间里,就走访了老党员、村民代表、困难家庭等重点农户,同时走大街串小巷,详细查看田野地界、沟渠坑池,并与村“两委”成员加班加点,研究工作

思路,制定发展规划,最终决定从发展集体经济入手,让群众看到一些变化。

几年前常仲口村进行了洼地改造,形成了100多个水塘。当时,村里预留了排水沟和进水管,占地40多亩,属于集体用地,并在沟渠两边栽种了杨树,可是由于管理不善,树林所剩无几,反而是就近的村民“各自为战”,无规则栽满了大大小小的树木,致使集体用地被长期占用。

2012年6月,周庆明和村“两委”制定了“向边角要经济,向沟渠要效益”的实施方案,挨家挨户动员村民,不到20天时间就将违规占用集体土地的现象全部清理。同时与承包者签订了2.5万元的承包合同,对集体用地进行承包经营。这样,周庆明成功帮助村里挖到了发展的第一桶金。

## 让村容村貌成为“本钱”

“美化亮化、绿化、净化一条街”第一

书记”的重要任务,这一工作做不好“第一书记”就要被问责。”驻村不到4个月,周庆明就派上了硬活。

常仲口村有条南北大街,长度在1000米左右,近10米宽的街面两边堆满了秸秆,杂草丛生,有的还自制篱笆,种植青菜,或养牲畜,建厕所、晒粪便,到处杂乱无序。要美化、亮化、绿化这两条街,清理街面,粉刷墙壁,安装路灯,栽植景观树,难度可想而知。

经过初步计算,美化这两条街大概需要3万元。这钱村里肯定拿不出,行里又没有这么大的专项资金。怎么办?只能靠自己。

最终,通过与当地财政局的多次沟通,粉刷墙壁的事有了着落;东平县农行向上争取了一部分资金,购买了120株法桐树苗,种植在了街道两旁;同时通过广播和上门“游说”,发动村民清理街道垃圾30多吨,拆除违建建筑12处,规范各种拉线2000余米。

周庆明提出,“自然环境好了,文化

环境也要优化”。在他的提议下,农行东平县支行开展了“献爱心、捐图书”活动,在常仲口村建立了“农行书屋”,不到一个星期的时间,就收到来自行内捐书600多册,涉及知识达20多类,村里从此也有了自己的“图书馆”。

就这样,只用了半个个月的时间,洁净如洗的街面,白蓝相间的墙壁,高高耸立的路灯,整齐划一的法桐,干净整齐的图书室,就呈现在村民面前。一条大街从北向南看了个透,整个村庄变了样,甚至连村里小伙子相媒提亲都拿村容村貌当本钱。村民们看在眼里,喜在心里,倍加爱护,并主动提出将这条街命名为“农行一条街”。

## 小麦喝上了“救命水”

2013年春持续大旱,常仲口村村支部书记赵保同说到,“今年春季大旱,是十多年没有出现过的情況,全村千亩优质小麦绿油油长势良好,四、五月份正是

小麦灌浆期,但好看不一定有好收成。”在大旱面前,头发花白的老支书也只能是望麦兴叹,显得无能为力。

面对此情此景,周庆明利用两天的时间与村班子成员把千亩小麦全部查看一遍。当看到沿途经过的50多个养鱼池池底全部长满了青草,他心急如焚,看在眼里,疼在心里。

俗话说:“金子银子是硬的。”抗旱保麦是当务之急,可是单位上没费用怎么办?又一个难题摆在了周庆明面前。

常仲口村有723口人,是一个移民村,移民问题是否可以通过移民局解决呢。经过多方考虑并咨询,周庆明与东平县移民局取得了联系。那一段时间里,他每天一上班就到移民局报道,领导开会、就在外面等,领导出发,就发短信。好事多磨,也许真情打动,也许不忍心看小麦饥渴难耐,移民局领导最终决定筹措资金2万,并于当天派技术人员查勘现场,第二天便投入施工钻探。半个月的时间,紧急为村里打机井5眼,为缓解村里旱情发挥了巨大作用。

“老周,要不是你,可能我们只有眼睁睁看着小麦旱死,是你救了村民啊!”看着井水流入麦田,70多岁的老支书眼圈泛红,紧紧握住周庆明的手。