

中信银行济南分行——

创新金融科技 提升外贸企业结算服务质效

随着经济发展的不断加快,企业对于数字化服务的需求进一步增强。国家“十四五”规划明确提出“加快数字化发展,建设数字中国”,要求金融业“稳妥发展金融科技,加快金融机构数字化转型”,中信银行济南分行一直以来着力发展金融科技,通过创新服务及产品,为企业纾困解忧。

制定专属方案 助力企业降本增效

济南裕兴化工有限责任公司主营钛白粉生产,是亚太地区该行业最具影响力的工厂之一,结算方式以出口托收、出口信用证、电汇等方式为主,对效率具有较高要求。

中信银行济南分行为其制定专属线上

服务方案:依托出口托收交单功能,让企业在网银端实现托收申请、文件传输、状态查询、寄单的“一站式”操作;同时通过收汇自动入账功能,完成系统自动识别,有效减少企业财务的工作负担。

此外,该行还推出了其他国际业务线上产品,线上进口开证、线上贸易融资、海运费自动汇出、ESSdocs电子交单……国际业务服务水平稳步提升。

运用AI模型 便利企业贸易结算

玖德集团有限公司是国内玛钢管件生产基地龙头企业,在国内外设立多个生产基地,产品销往全球130多个国家和地区,外汇结算需求较高。

中信银行济南分行利用AI模型对其进行评定后,将其列为优质企业,使得企业可在该行仅凭指令即办理外汇收支业务,业务办理效率得到极大提高,企业对此十分满意。

目前,该行已通过AI模型将100多家外贸企业纳入优质名单,市场主体惠及面不断拓展,让企业真正感觉便利、减负。

搭建平台系统 响应企业“小、频、快”需求

山东省建设建工(集团)有限责任公司,系国家高新技术企业和全国建筑业AAA级企业,经常通过国内证结算上游货款,具有“小、频、快”的付款特点,对于改进结算方式具有较强需求。

科技金融向“新”而行 企业发展向“好”而生 潍坊银行靶向发力,为新质生产力蓄力赋能

科技金融作为中央金融工作会议提出的“五篇大文章”的首篇,是赋能新质生产力发展的“活水”。为充分发挥金融服务的导向性和示范性,今年以来,潍坊银行彰显金融担当,将服务科技型企业作为行内标杆性工作,聚焦优质科技型企业靶向发力,有效促进科技、产业、金融良性循环,助力新质生产力加速形成,为地方经济社会高质量发展贡献力量。截至6月末,潍坊银行高新技术企业、科技型中小企业或“专精特新”企业等科技类企业贷款户数858户,余额108.77亿元。

量体裁衣,“无形”资产变“有形”

公司品牌价值、产品专利权、商标权……这些无形资产是企业的重要资源,为助力实体企业高质量发展,潍坊银行创新推出“质量贷”、知识产权质押贷款、高新技术贷等多款特色产品,唤醒科技型企业中“沉睡”的无形资产,为它们找到能够充分释放活力的“跑道”,助力企业加速前进。

山东某节能科技有限公司系国家级高新技术企业、省级“专精特新”中小企业,拥有专利15项,公司发展一直向好,但仅依靠公司目前不动产权进行抵押融资,一是成本较高,二是融资额度不足。潍坊银行通过前期业务合

作及考察,发现公司经营状况良好,产品技术含量较高,应用范围广,发展前景广阔,更重要的是在知识产权方面具有很大的优势,经过综合研判后,潍坊银行大胆尝试,积极对接借款企业和市场监管局等部门,宣讲知识产权质押融资贷款的方案,成功将企业的无形资产利用起来,为其发放了知识产权质押贷款500万元,摆脱了企业融资困境。

潍坊银行支持战略性新兴产业、科技创新企业以知识产权质押的方式获得贷款,形成“科技—产业—金融”的良性循环。

“把脉开方”,助力企业破局腾飞

“专精特新”中小企业是创新的生力军,但在服务企业中,潍坊银行发现不少“专精特新”企业因为缺少抵质押物,存在“无抵押、融资难”的问题。为此,潍坊银行不断探索,寻找“突破点”,研发上线了“专精特新贷”,为422家省级“专精特新”企业提供贷款资金57.45亿元。为促“成果”快转化,潍坊银行加强对科技成果转化应用的金融支持,上线科技成果转化信用贷,积极推进风险分担与补偿机制,加快企业科技成果转化为核心生产力。

6月3日,潍坊硕邑化学有限公司投产的“氯化聚合物”二期项目正在紧锣密鼓地扩产中。作为一家专业从事高分子弹性体新材料

研发、生产和经营的高新技术企业,产品远销欧、美、韩、日、东南亚、中东等地区。近年来,公司先后获得了国家级“专精特新小巨人”和省级“高新技术企业”“制造业单项冠军产品企业”“瞪羚企业”“山东省企业技术中心”等荣誉称号,伴随着产品的创新、规模的扩大,企业融资的需求也在不断增长,但受限于无抵押无担保,导致企业新增融资一直在“搁浅”状态。潍坊银行上门服务,为企业提供了符合自身实际情况的金融服务方案,成功为企业授信1250万元知识产权质押国内信用证,及时、高效为企业提供资金支持,为企业后期技术研发、市场开拓插上了腾飞的翅膀。

潍坊银行主动为企业提供差异化综合金融服务方案,满足企业日常资金周转、科技研发、技术改造、成果转化等经营活动以及不同阶段的资金需求,为企业成长护航。同时,依托合同订单、资金流信息、物流信息等数据,巧用供应链金融服务,培育科技企业客户集群,支持科技型企业融入行业龙头企业供应链创新链。

“有的放矢”,精准滴灌新质生产力

为充分释放融资增信政策红利,潍坊银行将支持科技金融发展上升至全行战略层面,在年度授信资源配置、信贷政策和市场

中信银行济南分行通过联合中企云链山东分公司,完成了总对总系统直连,实现业务全线上化操作,并安排专人指导企业完成线上开证、交单、承兑、融资等全流程,企业财务人员表示:中信银行线上办理业务非常便捷,极大提高了资金使用效率。

该行通过“短平快”的模式创新,满足了企业“小、频、快”的业务需求,既是中信银行济南分行对国内证这一传统业务的“数字”创新,也是该行进一步探索境内外供应链数字化生态应用场景的服务体现。

未来,中信银行济南分行将继续以“服务实体经济和人民群众对美好生活需要”为数字化转型主线,探索金融科技前沿领域,打造数字金融服务体系,营造便利的市场环境,为山东省区域经济高质量发展贡献中信力量。

营销政策中充分体现工作导向,加强对科技型企业的信贷投向管理和引导,精准进入科技创新领域,确保相关重点领域贷款增速高于各项贷款增速。同时,加强客户经理队伍建设,全行普惠客户经理达到600余人,常态化加强与科技创新、绿色发展企业沟通对接,了解企业融资需求和风险状况,提供个性化、差异化融资方案。

5月30日,潍坊银行与潍坊市科技局联合举办“共创科技金融样板 赋能新质生产力发展”助力更好潍坊建设推进会暨战略合作签约仪式。本次活动是双方共同做好金融“五篇大文章”的有力举措,也是潍坊银行认真贯彻中央、省市经济金融政策,强化科技创新,加快业务转型,将更多金融活水引向科技创新、先进制造业、绿色产业等,助力地方经济社会高质量发展的缩影。

潍坊银行持续完善体制机制,强化支持科技企业发展的政策、组织、效率保障。制定潍坊银行重点工作高质量发展规划,成立总行行长任组长的支持科技型企业工作领导小组,针对新质生产力项目匹配专门信贷政策,各分支机构建立行长带队的多级维护机制和常态化银企对接机制,将目标企业定户到人,建立“一企一档”,实施“一企一策”,落实“包靠服务”,针对个性业务需求,确保有专人实时响应和提供服务。

企业发展离不开金融“血脉”,潍坊银行将进一步提升服务金融科技创新的能力和水平,精准赋能新质生产力发展,为潍坊经济高质量发展注入源源不断的科技金融之力。

蒙阴蜜桃有几种“正确打开方式”?山东小伙现场直播测评

记者 黄寿赓

盛夏七月,蒙阴蜜桃集中上市,毛桃、油桃、蟠桃……不同种类、不同品种的蜜桃让消费者目不暇接,到底什么季节该吃什么样的桃,山东小伙“小成”在自己的抖音号“昊雨农业生鲜”实地测评。

小成名叫成克龙,是一名水果生鲜从业者,视频背后是他每年在蒙阴大量收购蜜桃的经历。

早晨5点,小成便与自己的员工一道,从仓库出发赶往蒙阴蜜桃收购点,在接下来的10个小时里,他要在一个个收购点看货、收货、运输,每天的收购量能够达到3万斤。收购上来的蜜桃随即通过抖音电商销售,基本实现当日采摘当日发货。

“收购结束后,还要盯后台数据,处理售后,基本要到半夜才能忙完。”小成说道,这种日子,他在今年已经过了将近3个月;而今年已是从事水果直播电商的第四年。

时间拨回到2020年6月,已经在水果行业摸爬滚打4年的小成决定开拓自己新的业务。品类是新的,他将目光投向了蒙阴蜜桃;渠道也是新的,他首次尝试在抖音平台上通过短视频+直播电商的方式推广自己的业务。

回忆起最初的选择,小成说:“选蒙阴蜜桃是因为品质足够好,众所周知,蒙阴是中

国蜜桃之都,这里的蜜桃色泽艳丽,果肉细腻,含糖高达13%~18%,有成为爆品的潜质;同时,水果天然适合短视频展示,因此选择短视频直播这个风口。”

小成拍的第一条视频只有短短的不到10秒钟,在桃树的绿荫下,远处还能依稀听见犬吠,他试吃了一个蒙阴黄金大蟠桃,介绍了口感,并配上了品种特点等字幕。就是这样一个视频,发布后收获了大量的评论,有网友对桃子品种表现出好奇,也有人质疑实际销售的产品会不会不像视频中展现的这么好,小成几乎一一进行了回复,并对实际发货产品的质量进行了承诺。

“第一条视频就产生了实际的销售,虽然不多,但算是顺利起步。”小成说,“真正的爆款发生在一个月后,一个视频带来了两万单的销售。”在这条爆款视频中,他将拍摄场景放在了蜜桃收购现场,并加入了与果农的互动,将最原生态的蜜桃展现给了消费者。

在此后的时间里,真实、简单成为小成拍摄短视频的原则,“没有什么过多的想法,就是按照时节,展现应季最好吃的蜜桃给大家,然后告诉大家口感,以及一些食用小贴士,比如某种桃放几天会更好吃。”如今,打开昊雨农业生鲜视频列表,目之所及几乎全是蒙阴蜜桃,品种从5月的芒果油桃、6月的黄金油蟠桃更迭为当下的黄金毛蟠桃。

在拍摄蜜桃之余,小成也会记录一些收桃期间的趣闻。今年7月,蒙阴当地雨水偏多,对蜜桃口感造成一定影响,桃农都盼望阴雨赶紧结束。在一个收购现场,他跟桃农闲聊,说已经跟龙王打过电话,引得大家笑声连连。类似的内容为账号增添了趣味性,但小成说,“这些内容也没有经历过多设计,主要是我自己觉得好玩,便跟桃农开个玩笑,连日阴雨,大家压力不小。”

小成忙着四处收桃,他的抖音直播间就在收货现场开播,桃子的采摘、收货、筛选、打包等过程一目了然,主播也会不断解答消费者提出的各类问题。靠着短视频+直播电商,小成的账号4年间积累起近108万的粉丝,店铺最火的品类蒙阴紫霞油蟠桃已经售出超19万单,他的团队也由最初的几个人扩大到如今的20多人。

今年7月,小成受邀成为2024“蒙阴杯”全国早中熟桃鉴评大赛的评委,对来自全国的73个品种、451个参赛桃样品进行了鉴评。鉴评过程也被他通过短视频记录了下来,并对部分品种进行了讲解,小成说,“希望能让更多的好品种触及更多消费者。”

回顾四年多的直播电商经历,除了给自己带来可观收益,小成更感叹技术对农业升级的促进。“在之前,当地蜜桃销售还主要是线下渠道,销售范围小,时效性也较差,而直

播电商通过快递发货,将产品销售至全国各地,拓展了桃农的销路。”小成介绍说,“同时,我们的直播属于从地头直接到餐桌,省去了中间环节,同等品质下,每斤能为消费者节约1元的成本。”

在蒙阴,像小成这样通过直播电商将水果生鲜生意做大的经营者不在少数,数据显示,蒙阴近些年在线上发展以果品上行为主导的电商体系,2024年,销量突破3亿斤,全县网商、微商、直播电商发展到5400多家,从业人员达5万余人。

来自沂蒙山区的甜蜜,正通过抖音直播间,被更多的用户所品尝。

2023年11月,抖音电商推出“金产地计划”,在全国优质产业带开展溯源活动,加强产业带影响力,助力产业带实体经济转型升级。2024年7月11日-7月20日,金产地计划“果味尝鲜节”活动上线,走进山东蒙阴,平台优选了当地特色的蒙阴蜜桃,推出价格优惠,消费者通过抖音商城专区和直播等渠道就能买到。小成也参与到了活动中,为当地蒙阴蜜桃代言。

面向未来,小成的心思已经不仅局限于蒙阴蜜桃,他正在进行新的选品,以填补蒙阴蜜桃过季后的空窗,“直播电商天然适合农产品,希望未来能够助力更多品类、更多农户销售。”小成说道。