

农行青岛分行落地全市首笔村集体固定资产贷款

金融活水破解蟠桃园融资难

□青岛日报/观海新闻记者 王奕宁



●面对项目融资需求大、借款主体特殊的难题,农行青岛分行变被动等客为主动上门,变单一信贷为综合服务,变单打独斗为银团聚力。

●农行青岛分行开创“村集体经济组织为主体、国有平台公司担保、银行融资支持”的贷款模式,为青岛地区乡村文旅产业融资蹚出一条可复制路径。

■青岛蟠桃园度假区国风街区复刻《西游记》场景。

融资“难”横亘眼前

走进青岛蟠桃园度假区,2.4万平方米的国风街区复刻《西游记》场景,飞檐斗拱的建筑与流光溢彩的光影装置交相辉映;火焰山剧场里,威亚特技与火焰特效将“大圣闹东海”的名场面真实还原;乡村乐园中,亲子萌宠、林间露营、森岛水乐园让不同年龄层的游客都能找到属于自己的快乐。

但这份热闹来之不易。项目所在的城阳区东毛家庄社区面积2800亩,居民320户。作为该区重点推进的乡村振兴项目,“蟠桃园”尚未开园便先遇上了“融资”这一难——总投资3.25亿元,本金1.25亿元,存在2亿元融资需求。

“乡村文旅产业项目前期投入大、回报周期长,项目一度因为资金受阻。”东毛家庄村党支部书记、村委会主任李维均坦言。场馆装修、设备采购、演艺内容制作及开园前期运营周转,每一个环节都需要钱,每一笔都等不得。

比资金缺口本身更棘手的,是“谁来借钱”这道坎。蟠桃园项目所涉及的土地、固定资产,均属于东毛家庄经济合作社集体资产,项目的立项与借款主体,都只能落在这个村集体经济组织身上。可这个“借款人”有些特殊:没有稳定的经营流水,没有规范的财务报表,没有可抵押的标准资产——作为借款主体办理固定资产贷款业务,在青岛地区并无先例。合作社自身也缺乏专业团队支撑,没有大额融资的经验,近2亿元的大额度很难在一家银行取得全额融资。多重难题的叠加,让项目融资一度陷入僵局。

“七十二变”过难关

面对这道从未有人蹚过的河,农行青岛分行没有畏难,而是拿出了“七十二变”的功夫——变被动等客为主动上门,变单一信贷为

综合服务,变单打独斗为银团聚力。

2023年底,青岛农行崂山二支行在一次常态化的企业走访中,第一次了解到蟠桃园项目的融资需求。青岛农行崂山二支行第一时间向市分行三农金融部汇报,市、支两级行迅速组建联合营销专班,主动敲开了东毛家庄社区的门。“农行青岛分行了解到我们的处境后,主动上门对接,给出多种方案。”李维均回忆道。

农行团队做的第一件事,就是“把账算清楚”。他们调取了周边同类景点的经营数据,比对青岛地区近年来游客流量变化趋势,又专门调查了项目运营方过往项目的实际业绩,逐一建模测算。“农行经常来实地调研、考察,过程中出现的问题,他们也都了解、很专业。沟通协调起来很顺畅。”李维均说。

可近2亿元的融资规模,又让农行团队犯了难。青岛农行崂山二支行开始四处“找伙伴”:一家一家拜访同业机构,介绍项目前景、分享调研数据、解释风控逻辑。然而,借款主体的特殊性和旅游项目预期收入的不确定性,让不少银行在评估阶段便打了退堂鼓。

农行团队没有放弃,一方面引入经营状况良好的企业提供保证担保,给项目增信;另一方面以翔实的经营预测数据和专业的风险研判报告,反复向潜在银团成员说明项目的还款能力和风险可控性。一次次沟通、一轮轮谈判,最终打动了多家金融机构。

在农行青岛分行牵头推动下,蟠桃园项目最终成功获得2亿元银团贷款授信。这笔资金有效解决了村集体作为特殊借款主体的融资难题,打破了青岛地区此类业务的先例壁垒。“有了农行金融力量的强力加持,蟠桃园项目顺利落地,接待能力持续增强,文旅客源不断扩大,项目发展底气更足、步伐更稳。”李维均说。

“自上而下地服务乡村振兴,这是我们应该做的,是我们的定位和责任。”青岛农行崂山二支行党委委员、副行长明方舟表示。

制度创新“定海针”

这笔业务能够顺利落地,离不开一份关键文件——2024年5月9日,中国农业银行颁布施行了《中国农业银行农村集体经济组织贷款管理办法》。此前,村集体作为借款主体想要获得固定资产贷款,从客户准入到授信审批,几乎没有现成的操作指引可查,每走一步都要和上级行反复对接、逐项核定。



■青岛农行崂山二支行党委委员、副行长明方舟(右一)走访青岛蟠桃园度假区。

《管理办法》的出台,为这类业务划定了清晰的跑道——明确了农村集体经济组织作为特殊贷款主体的准入标准、评级方法、授信额度和操作流程,让此类业务从“无先例可依”转向了“有章可循”。“以前是摸着石头过河,现在有了政策依据,我们做业务心里更有底了。”青岛农行崂山二支行相关负责人说。

在《管理办法》的指引下,农行青岛分行开创了“村集体经济组织为主体、国有平台公司担

保、银行融资支持”的贷款模式,不仅为蟠桃园项目建设注入了关键资金,也为青岛地区乡村文旅产业融资蹚出了一条可复制的路径。项目全面运营后,预计年接待游客量将突破百万人次,带动周边餐饮、住宿、农产品销售等相关产业发展,每年为东毛家庄经济合作社新增集体收入超300万元,直接创造就业岗位200余个。届时,蟠桃园将与“明月山海间”不夜城形成文旅联动效应,进一步丰富青岛乡村文旅产品供给。

一笔贷款,撬动的是一个项目的落地,更为同类乡村文旅项目融资打开“一扇窗”,让制度创新与实践探索完成了一次精准的“双向奔赴”。农行青岛分行将始终锚定“服务乡村振兴的领军银行”定位,聚焦乡村产业所需、群众所盼,以更精准的产品、更灵活的方式、更高效的响应,让金融活水充分滋养乡土产业,持续为乡村文旅产业发展赋能,为打造和美乡村、助力乡村振兴注入农行力量。

青岛银行半年报“成色十足”

今年上半年营收同比增长9.15%,归母净利润同比增长18.08%,年化资产收益率(ROE)同比提升1.24个百分点

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军



■青岛银行客户经理走访科技企业。

青岛银行交出一份“成色十足”的半年报。这份“成色十足”,来自于各项亮眼的数据,来自于股价涨幅与业绩增速的相互印证。

以股价而言,截至8月27日收盘,青岛银行以年内超35%的累计涨幅,在42家A股上市银行中位列第一。

以业绩而言,今年上半年,青岛银行营收达83.64亿元,同比增长9.15%;归母净利润达36.19亿元,同比增长18.08%;年化资产收益率(ROE)攀升至16.99%,同比提升1.24个百分点。

2026年,是青岛银行新三年战略规划开局之年,透过这份半年报,可以清晰看到,摆脱对规模红利的依赖,转向专业化、数智化、精细化和体系化建设,正从战略蓝图一步步转化为实打实的经营成果。

营收净利双双增长

扎实的经营能力,是银行服务实体经济的底气。自身底盘行稳致远,银行才有源源不断向市场输送金融活水的实力。

2026年上半年,青岛银行在去年同期高基数的前提下,利润依然保持高速增长。动力从何而来?拆解利润表,利息净收入、中收、负债成本管控三大维度同时发力,共同写就这份成色十足的答卷。

利息收入撑稳基本盘。面对市场贷款利率下行的行业共性难题,青岛银行选择做大优质生息资产。上半年生息资产平均余额同比增长21.22%,推动利息净收入达到61.64亿元,同比增长14.97%,贡献了营收增长的主要部分。

中收引擎加速运转。手续费及佣金净收入10.71亿元,同比增长32.66%,占营业收入比重提升2.27个百分点至12.81%,收入来源进一步多

元化,抗周期能力进一步增强。

负债端精细化管理成效显著。存款总量稳步走高的同时,存款利息支出反而同比下降8.77%。正是得益于负债端精细化管理,在净息差持续承压的行业大背景下,青岛银行上半年净息差1.63%,与一季度持平,已呈现企稳态势。

正如青岛银行行长吴显明在2025年度业绩说明会上所言:在新的战略期,必须要摆脱过去对规模红利、资源投入的路径依赖,转向专业化、数智化、精细化和体系化建设,打造核心竞争力。

信贷投放量升质优

作为地方法人银行,最大的价值,就是深度嵌入区域产业脉络。青岛银行锚定“八大赛道”,将金融“五篇大文章”和山东本土产业特色深度结合,不

搞大水漫灌,走差异化、特色化的服务路线。

信贷投放是金融服务落地最生动的印证。截至6月末,青岛银行科技金融贷款余额342.76亿元,较上年末增长8.96%;绿色贷款余额655.57亿元,增长11.47%;蓝色贷款余额260.80亿元,增长14.62%;普惠贷款余额589.44亿元,增长10.76%;涉农贷款余额577.57亿元,增长19.87%。各项战略业务增速均跑赢全行贷款均值,金融资源持续向实体经济重点领域、薄弱环节倾斜。

但金融赋能,不止于简单的信贷资金投放,青岛银行从“资金提供者”升级为“产业合伙人”,以多元化金融产品破解实体发展痛点。如,针对轻资产科创企业融资难题,该行落地首笔依托于数据资产的“类信用”授信业务,为科技企业开辟全新融资渠道;创新上线绿色信贷辅助认定数字化平台,精准识别、高效服务绿色项目,大幅提升

绿色金融服务质效;普惠金融领域,深耕区域优势产业,推动65个集群业务落地,真正做到懂产业、懂企业、懂需求。

青岛银行实现了信贷投放“量”与“质”的同步提升。报告期末,青岛银行资产总额达8483.88亿元,比上年末增长4.10%;客户贷款总额4277.16亿元,增长7.73%。

更难得的是,资产质量持续优化:不良贷款率0.95%,较上年末下降0.02个百分点;拨备覆盖率312.23%,较上年末提高19.93个百分点。

轻资本转型提质提速

今年一季报,青岛银行手续费及佣金净收入高增,让投资者期待第二增长曲线能否延续。半年报给出了肯定答案:手续费及佣金净收入10.71亿元,同比增长32.66%,占营业收入比重达12.81%,同比提升2.27个百分点。

数据增长的背后,是一个个服务场景的真实落地:对公端,交易银行表现强势,结算业务手续费收入同比增长48.25%,依托交易银行体系搭建供应链票据、应收链融产品,打通产业链上下游资金流转;委托及代理业务收入增长24.26%,债券承销业务发力,助力山东本土企业打通直接融资渠道。

中收的快速成长,根植于“一体两翼”集团化布局+稀缺牌照资质的双重优势。青岛银行为主体,青银金租、青银理财子公司作为两翼,协同赋能。青银金租发挥“融资+融物”特色,聚焦先进制造、绿色低碳,助力企业设备更新迭代。青银理财搭建多层次产品矩阵,固收微含权、固收增强类产品规模较上年末分别增长150.56%和105.07%,代销渠道扩至114家,服务客户总数达346.20万户。

上半年金家岭金融区
落户金融类项目80个

总投资额约200亿元,亿元以上项目26个

今年上半年,青岛金家岭金融区精准发力金融招商、科创资本、外资招引三大赛道,推动一批重点项目落地。记者从金家岭金融区管委会获悉,辖区上半年累计落户金融类项目80个,包含亿元以上项目26个、持牌金融机构分支机构4家、私募基金管理机构9个,项目总投资额约200亿元。

重量级项目接连落地。其中,中泰资本注册资本达22亿元,同时联合崂山区设立30亿元战略新兴产业投资基金,精准赋能区域新兴产业发展;东鼎重科总部成功落户,并获得青岛银行3400万元首笔并购贷款专项支持。此外,东吴证券青岛首家营业部开业,青岛银行、农业银行、招商银行等多家金融机构分支机构相继开业,存量金融机构不断升级,海尔消费金融顺利完成13.92亿元增资,业务规模跻身全国持牌消费金融公司第11位,持续提升金融区服务能级。

科创资本持续扩容。今年以来,辖区科创基金集群加速成型,多只重磅产业基金落地运作。30亿元山东省动能未来产业基金落地,聚焦六大前沿产业领域布局,为区域未来产业集群培育、新兴产业迭代升级提供坚实资本支撑。青岛市工研院设立工研新程基金管理公司,专注推进校地科研成果落地转化,打通科技赋能产业的关键链路。京铭资本、珠海钰湖基金陆续新设多只产业基金,深圳前海方舟、杭州禹泉资本及上市企业晋拓股份等落地专项基金,精准布局空天经济、具身智能等前沿优质赛道,持续拓展科创资本供给池。

外资招商提质突破。当前,辖区外资招商存量根基持续夯实、增量活力不断释放,对外开放能级稳步提升。量盈资本、能敬资本等外资基金管理人已完成实缴出资,进一步筑牢企业稳健运营和深耕发展的基础。同时,辖区对外招商吸引力持续攀升,香港中诚国际证券、俄罗斯阿尔玛银行、匈牙利OTB银行等多家知名外资金融机构先后赴区考察洽谈,表达设立分支机构的合作意向。

资本市场成果丰硕。上半年,国数科技启动上市辅导,打响青企年内上市辅导“第一枪”。截至目前,金融区境内外上市企业达18家,上市公司密度、数量及A股总市值均位居全市首位。

丁倩倩

轻松办税

税务热点问答

什么是乐企平台?

根据《国家税务总局关于在成品油零售领域全面推广“交易即开票”有关事项的公告》(国家税务总局公告2026年第11号),乐企平台是国家税务总局基于规则开放、标准统一的原则,打造的与企业自有信息系统直接连接的数字化平台。乐企平台为企业提供接入申请、能力订阅、测试验证、规则应用、授权管理等功能。

企业发生的境内增值税应税项目支出,对方为从事小额零星经营业务的个人,需要取得发票作为税前扣除凭证吗?

一、根据《国家税务总局关于发布〈企业所得税税前扣除凭证管理办法〉的公告》(国家税务总局公告2018年第28号)第九条规定:“企业在境内发生的支出项目属于增值税应税项目(以下简称“应税项目”)的,对方为已办理税务登记的增值税一般纳税人,其支出以发票(包括按照规定由税务机关代开的发票)作为税前扣除凭证;对方为依法无需办理税务登记的单位或者从事小额零星经营业务的个人,其支出以税务机关代开的发票或者收款凭证及内部凭证作为税前扣除凭证,收款凭证应载明收款单位名称、个人姓名及身份证号、支出项目、收款金额等相关信息。小额零星经营业务的判断标准是个人从事应税项目经营业务的销售额不超过增值税相关政策规定的起征点。”

二、根据《财政部 税务总局关于增值税法施行后增值税优惠政策衔接事项的公告》(财政部 税务总局公告2026年第10号)第一条规定:“自2026年1月1日至2027年12月31日,小规模纳税人发生应税交易,起征点标准如下:

(一)以一个月为一个计税期间的,起征点为月销售额10万元。以一个季度为一个计税期间的,起征点为季度销售额30万元。

(二)按次纳税的,起征点为每次(日)销售额1000元。一日内发生多次应税交易的,按日适用起征点标准。”