

金融活水精准滴灌 衢州制造有了“出海”底气

记者 毛瑜琼 文/摄 通讯员 谢翀 毛李雄 朱琼宏

进入9月,许多外贸企业迎来冲刺全年出口目标、巩固海外客户合作关系的关键节点。不少手握大额订单的中小微企业,却卡在了产能扩充、原材料备货的资金关口。

近日,我市金融机构服务团队主动下沉一线,用快速审批、精准适配的信贷产品打通制造业企业的资金堵点,让衢州制造更有“出海”底气。

►开化农商银行客户经理在浙江万康卫浴有限公司做贷款调查。



助力卫浴企业抢下欧洲长期订单

日前,记者走进浙江万康卫浴有限公司的生产车间看到,车间里3条自动化生产线高速运转,抛光、组装、试水、打包的工序环环相扣,工人们在加紧打包装运。“这批货将发往欧洲。”公司负责人沈虹站在堆叠整齐的货箱旁,脸上的笑意藏不住,“下个月还有一个柜要出。现在公司产能全开,订单已经排到年底了。”

这家2020年成立的小微企业,扎根开化山区深耕洁具制造,凭借过硬的产品品质,逐步打开欧美市

场。今年年初,凭借多年积累的口碑,公司成功拿下一笔欧洲大额订单。这本是企业拓展海外市场的关键一步,可200多万元的新增设备采购、原材料备货资金需求,却让沈虹犯了难——自筹资金后仍有80万元的缺口,如果资金不能及时到位,不仅订单交付要延期,更可能丢掉经营多年才建立起信任的欧洲客户资源。

企业的“急难愁盼”,很快通过小微企业融资协调机制传递到了开化农商银行。银行客户经理获

悉后,带着资料上门,从生产车间的运转情况到仓储区的备货量,从订单合同的细节到过往的出口履约记录,一笔笔摸清企业的真实经营情况。随后,银行组建专项服务小组,联动浙江菇联融资担保有限公司,迅速完成尽调。针对企业订单交付时间紧、资金需求急的特点,该行直接开辟金融服务“绿色通道”,为其量身定制“融情相伴贷”专属方案,快速发放80万元信贷资金。

资金到账后,企业新增的自动

化设备就完成了进场调试,原材料库存迅速补足,生产节奏直接按下“加速键”,最终比原计划提前30天完成全部订单,不仅保住了老客户的信任,从“做一单生意”变成了交上长期的海外伙伴,还和另外3家欧洲经销商签下长期合作协议。“这笔钱不只是补上了眼前的缺口,更是给了我们敢往海外闯的底气。”沈虹告诉记者,公司还要继续升级产能,让更多开化制造的卫浴产品“出海”。

破解木门企业外贸账期难题

在江山市凤林镇中岗村的浙江南派家居有限公司生产车间内,工人们围着实木门生产线忙碌——切割、打磨、上漆、质检等工序

有条不紊地进行着。“这批定制木门即将发往北美。”公司负责人戴利华穿梭在生产线之间,时不时俯身检查门板的边角打磨情况。跟

木头打了三十多年交道的他,如今最挂心的不只是产品品质,还有远在大洋彼岸的订单回款节奏。

浙江南派家居有限公司成立于2018年,如今产品已经远销美国、加拿大、东南亚等地,出口营收占总营收的四成。海外订单越来越多,新的烦恼也随之而来:外贸业务普遍存在较长的回款周期,定金之外的余款往往要等货物到港甚至交付后两三个月才能到账,可木材采购、工人工资、水电能耗这些刚性支出一天都不能拖,订单越接越多,企业账面的流动资金却被应收账款牢牢挤占。

7月初,江山农商银行客户经理在日常入企走访中,发现了这家企业被账期拖住的困境。随后,江山农商银行派出信贷团队,多次上门核对在手订单和过往出口流水,确认该企业产品有市场、订单排期满、员工队伍稳,只是遇到了外贸企业常见的临时性周转难题。7月

15日,一笔950万元的可循环贷款就放放到了企业账户,随借随还的模式匹配上了企业的回款节奏,把戴利华肩头的资金重担卸了下来。

作为全国知名的木门产业集群,江山有数百家木门及配套企业正陆续踏上“出海”之路,“账期长、周转紧”是不少中小微企业外贸企业面临的共同难题。江山农商银行相关负责人表示,他们把服务从“坐等上门”改成“主动敲门”,客户经理定期跑园区、进车间、看生产、问需求,动态摸排企业的资金周转痛点,把金融活水精准滴灌到每一家有订单、有前景的经营主体手中。

今年以来,江山农商银行已累计为161户木门相关企业及上下游经营主体提供有效金融支持,贷款余额达4.94亿元;服务江山市外贸企业91家,授信金额合计12.87亿元,为整个特色产业集群搭建起了稳固的金融“缓冲垫”。

办理302笔 发放2.12亿元 开化“公农贷” 助农户圆进城安居梦

记者 黄欢 通讯员 梁敏

近日,开化县马金镇高合村村民王先生通过办理“公农贷”,顺利在开化县城购房安家。“之前一直想在城里买房,但商业贷款利率高、抵押流程繁琐,压力特别大。多亏了公积金的‘公农贷’政策,贷款利率低、办理还方便,帮我们农户圆了进城安居梦。”他笑着说。

针对农户进城购房成本高、抵押难、流程繁等问题,衢州市住房公积金中心开化分中心推出“公农贷”惠民政策,助力农业转移人口市民化。“不少农村群众有进城安居的需求,却被高门槛、高成本限制。‘公农贷’专为农户定制,让更多农村群众切实享受公积金安居红利。”公积金开化分中心相关负责人说。

围绕农户安居减负需求,公积金开化分中心推出低门槛、高补贴的专

属购房贷款政策。农户连续缴存或一次性补缴公积金满6个月,即可享受“缴存2.5%收益+贷款2.6%利率”双重优惠。按100万元30年贷款计算,相较普通商业贷款可节省利息约8.6万元,降低农户购房成本。同时,创新多元抵押担保模式,支持自有房产、亲友房产抵押及亲友担保等方式,解决农户进城购房抵押难题。

依托数字化改革,公积金开化分中心持续优化办事流程,将“公农贷”线上申请办理时长压缩至5分钟。同时,推行“缴贷一卡通”服务,实现公积金缴存金额自动抵扣还贷,大幅提升办事效率。

自2023年“公农贷”政策实施以来,开化县已累计办理“公农贷”302笔,发放贷款2.12亿元,帮助1200余名村民进城安居。

建行衢州分行走进“滴滴之家” 开展金融知识宣讲

本报讯(记者 毛瑜琼 通讯员 杨波)近日,建行衢州分行联合人保财险衢州市分公司走进“滴滴之家”,面向网约车司机等“两司两员”新就业群体开展专场金融消费者权益保护宣教活动,筑牢新就业群体金融安全防线。

网约车司机群体日常接单收款、线上转账、借贷理财等金融操作频繁,接触各类线上金融场景密集,面临电信网络诈骗、非法网贷、个人信息泄露、虚假代理退保等金融风

险。建行衢州分行宣讲人员开展以案释法宣讲,通过讲解合规办理个人贷款、保险理赔政策、电信网络诈骗防范技巧、个人金融信息安全保护等内容,提醒司机群体提高风险甄别能力,守住自身“钱袋子”。

建行衢州分行相关负责人表示,将持续深耕新就业群体服务场景,常态化开展下沉式、场景化、精准化金融知识普及活动,不断拓宽金融宣教覆盖面、提升宣教质效,以普惠金融力量守护群众金融安全。

中国人寿衢州分公司 开展金融知识宣传周活动

本报讯(记者 毛瑜琼 通讯员 宁娟燕)近日,中国人寿衢州分公司以“清朗金融网络,守护安心消费”为主题开展金融知识宣传周系列活动,通过线上线下联动、分群体精准宣教的模式,将金融反诈、消保维权、理性投保等实用知识送到群众身边。

活动期间,中国人寿衢州分公司的市县两级营业网点全面升级宣教阵地,打造沉浸式宣传场景。各网点设立专属宣传展台、趣味互动区及视频宣教专区,摆放各类金融科普折页,搭配宣传礼品,大厅LED屏循环播放消保、反诈宣传片,让客户在办理业务的间隙,直观学习金融知识,实现常态化、场景化宣传落地。

9月9日,中国人寿衢州分公司

宣传团队走进市区南湖菜场,普及保险投保、理性金融消费知识,揭露低价保险陷阱、高额返利、虚假代理退保等常见骗局,守护群众及商户资金安全。江山、常山支公司团队走进当地康养中心、养老院,用通俗语言讲解养老诈骗、非法集资防范要点,通过趣味答题、视频学习等互动形式,开展暖心金融科普服务。

9月10日,该公司宣讲人员走进美团骑手驿站,普及意外险、医疗险适配保障知识,剖析刷单返利、虚假理赔、信息泄露等风险和骗局,为新业态从业者送上专属金融防护指南。

中国人寿衢州分公司相关负责人表示,将持续推进金融消保宣传常态化、基层化,全力守护群众安全安心的金融消费环境。

杭州银行衢江支行 开展亲子反假币科普



杭州银行衢江支行工作人员教孩子识别真假人民币。

本报讯(记者 毛瑜琼 文/摄 通讯员 严海萍 吴旭萍)近日,杭州银行衢江支行在网点宣教阵地开展亲子反假货币主题科普活动,筑牢全民反假防假安全防线。

活动中,银行工作人员带领孩子们近距离观察人民币,讲解各类防伪特征和社会危害,普及爱护人民币

相关法律法规,引导青少年发现可疑钱币及时告知家长或银行工作人员。现场互动问答氛围热烈,孩子们积极参与,学习识假、辨假技巧。

此次活动同步面向家长开展延伸宣传,倡导家庭开展金融启蒙教育,通过亲子共学筑牢家庭金融安全屏障。

记者手记

这两家扎根县域的小微企业,没有耀眼的规模,却靠着几十年如一日打磨出来的产品品质,在海外市场拼出了自己的一席之地。在我市,这样的企业还有不少。这些深耕实体、专注主业的中小微企业,是县域产业发展的基石,也是我市外贸出口的生力军。然而,这些企业却屡屡受限于资金周转短板,陷入“订单在手、发展受阻”的困境。

我市各大金融机构下沉产业一线、深耕实体经济,读懂中小微外贸企业的经营痛点与发展诉求,通过定制化信贷产品、极简审批流程、灵活授信模式,精准破解中小微企业账款错配、周转不足、融资不畅等难题,把金融资源精准输送到产业发展最需要的地方。

如今,在金融活水的持续精准滴灌下,我市越来越多本土中小微企业轻装上阵、深耕海外,凭借硬核产品实力与稳健经营态势,在国际市场稳步前行、逐浪远航。

发放4900万元信贷资金 柯城农商银行助力科创企业发展

记者 毛瑜琼 通讯员 蓝家琪

近日,柯城农商银行向大赛新能源材料(浙江)有限公司投放4900万元专项信贷资金,用于该公司固态电池功能添加剂新材料项目的厂房扩建、生产设备采购及核心原材料储备。

大赛新能源材料(浙江)有限公司是衢州智造新城招商引资进来的科创企业,专注于固态、半固态电池核心功能添加剂的研发与规模化生产。公司固态电池功能添加剂新材料项目总投资6.68亿元,计划于11月开展设备调试。公司相关负责人表示,项目前期厂房建设已消耗大

量自有资金,设备采购、后续建设的资金缺口一度制约项目推进。关键时刻,柯城农商银行的信贷资金解决了企业的燃眉之急,为项目持续建设提供资金保障。

针对科创企业经营发展特性,柯城农商银行打破传统信贷评审模式桎梏,摒弃单纯依托财务报表、固定资产抵押物的传统评判标准,重塑科创企业授信评价体系,重点研判企业核心技术壁垒、行业发展前景及产业链带动价值,深度挖掘科创企业核心价值,量身定制专属综合融资方案。

在做好核心信贷服务的同时,柯城农商银行聚焦企业全生命周期发展需求,构建“对公+对私”一体化综合金融服务体系,实现金融服务覆盖项目建设、投产运营、员工配套全链条。对公层面,配套提供资金结算、代发工资、票据业务等一站式金融服务,保障企业资金流转高效顺畅;对私层面,组建专项外拓服务队伍,携带移动金融设备进驻厂区,为企业四十余名员工批量办理工资卡开立、手机银行激活、短信通知等业务,让员工足不出厂即可办结个人金融业务,切实

解决企业代发薪配套难题,有效降低企业行政运营成本。

柯城农商银行相关负责人表示,将持续深耕实体经济,全面落实金融助企纾困、赋能产业升级各项部署,紧扣我市重点产业发展导向,持续加大新能源新材料、高端装备制造等新兴科创产业信贷投放力度。同时,迭代升级科创金融产品体系,优化企业全生命周期金融服务模式,以精准、高效、暖心的金融活水滋养新质生产力培育成长,持续为衢州制造业高质量发展、区域科创产业腾飞贡献力量。