

金融活水润沃土 守护秋收好“丰”景

金秋时节,稻浪翻滚,大地铺金,处处洋溢着丰收的喜悦。湖州金融监管分局认真贯彻落实浙江金融监管局关于扎实做好2025年“三农”金融工作要求,迅速行动,抢抓秋季关键农时节点,推动辖内银行机构提前谋划部署。

湖州银行业聚焦农业生产资金需求“黄金期”,加大信贷支持和服务保障,全力护航秋收秋种,助力农业发展、农民增收。截至8月末,湖州辖内涉农贷款余额66.15亿元,较年初增加3.8亿元。

通讯员 范月琳 梅园 本报记者 蔡家豪

水稻田里的“稳定器”

金秋时节,秋粮收购工作稳步进行,湖州市德清县中心粮库一派繁忙景象。运送稻谷的车辆排成长龙,抽样、质检、过磅、入库流程井然有序,农户们脸上洋溢着丰收的喜悦。

德清县粮食收储公司财务部门负责人沈颖介绍:“今年以来随着县内土地整治工作的火热推进,耕地面积得到了有效的增加,粮食收购量较往年有较大的提升,收购资金量大时间迫切。”

农发行德清县支行作为唯一的一家粮食政策性银行,服务国家粮食安全是立行之本。为确保每一颗秋粮都能收购入库,保障农户的基本权益,提升种粮积极性,客户经理汪佳卉及时与县粮食收储公司联系,协同企业工作人员对德清县各地农户进行走访,充分了解今年晚稻产量。他们了解到,今年除订单内收购,订单外收购晚粳谷大约额外需要8000吨。该行扩增最大限额贷款金额至5000万元,确保能够收购全部粮食。

粮库内,完成卖粮的农户开心地说:“感谢政府及农发行对种粮户粮食收购资金的保障。原本以为今年粮食产量大幅上升,会影响自己卖粮,谁成想都卖完了,价格也是按照往年的标准。”

百合园里的“农业梦”

在金秋送爽的收获季节,走进长兴县的百合种植基地,映入眼帘的是一片繁忙景象。农户们正忙着采挖、分拣、包装饱满硕大的百合,脸上洋溢着丰收的喜悦。这片300亩土地的主人正是当地有名的“百合大王”戴发其。谁能想到,几年前,他还只是一个守着几亩薄田的传统农户,而如今他的百合产业年收入已突破百万元。

“一直就想搞规模化种植,但承包300亩土地、购买优质种球、添置农机具等启动资金就像一座山,把我拦在了梦想外面。”戴发其回忆创业初期的艰难时不禁感慨。规模化、现代化农业前期投入巨大,不仅是戴发其遇到的难题,也是无数渴望扩大生产的新型农民面临的共同瓶颈。

转机来自于金华银行长兴绿色支行开展的“整村



德清农商银行客户经理深入葡萄园,与种植户细致交流成本投入、市场价格与销售渠道,为精准注入金融活水掌握第一手资料。

授信”及“深耕乡村”金融支农活动。客户经理宋莉主动上门,深入田间地头摸排融资需求。了解到戴发其的情况和困境后,基于他的承包合同和项目前景,专门量身发放了一笔期限灵活、利率优惠的涉农贷款50万元。

“真没想到贷款这么快就能下来,利率还有优惠。这笔钱真是雪中送炭,让我能把所有规划一下子都落地了!”拿到贷款的戴发其第一时间支付了土地租金,购入了大批良种和现代化灌溉设备,他的百合产业蓝图终于迈出了关键的第一步。如今,这300亩百合基地年产值惊人,纯利润达到百万元,戴发其成了名副其实的“百合大王”。更重要的是,他的成功带动了周边村民共同致富。

葡萄园里的“致富果”

走进位于德清县乾元镇的天醇葡萄园,空气里都弥漫着醉人的果香。藤架上,一串串“阳光玫瑰”葡萄如翡翠缀玉,晶莹剔透,果农丁建水正穿梭其间,脸上洋溢着掩不住的喜悦。“郭经理,快来看看今年的果子!”丁建水老远就认出了熟悉的身影,热情地招呼着,“这批阳光玫瑰的甜度都超过20了!”

这份丰收的甜蜜,背后有着一段银农携手的故事。年初,丁建水还在为资金问题发愁。德清农商银行乾元支行的客户经理郭旭涛在一次日常走访中敏锐地发现了他的困境。

“当时丁师傅指着这片地说想扩建,但说到资金时明显底气不足。”郭旭涛回忆。他仔细勘察了园区

后对丁建水说:“丁大哥,您这果园经营得这么好,正好符合我们支持新型农业主体的信贷政策。我们可以为您量身定制一个贷款方案。”

很快,70万元的贷款授信办下来了。拿到资金时,丁建水激动地说:“真没想到这么快就批下来了!这下园棚改造的钱有了着落,采收季请人工的钱也不用发愁了。”

走在丰收的葡萄园里,郭旭涛仔细查看着葡萄的长势:“丁大哥,看来今年又是一个丰收年啊。最近销售情况怎么样?”

“好得很!”丁建水笑得合不拢嘴,手里拿着刚打印出的销售报表,“光是这个季度,批发商的提前预订量就超过了2万斤,比去年整整多了10%,这都要感谢你们的‘及时雨’啊!”

今年以来,德清农商银行已为周边葡萄种植农户发放了贷款超350万元。该行相关负责人表示,接下来还将继续支持新型农业经营主体,以源源不断的金融活水灌溉希望的田野,与万千农户共赴一个又一个的丰收之约。

黄桃园里的“及时雨”

“90后”青年周玲雅是一位返乡创业的“新农人”,在故乡的土地上,她凭借一颗颗金黄饱满的黄桃开辟出一条充满甜蜜的创业之路。

“看着满树果子一天天长大,我却连买有机肥的钱都凑不齐,急到夜里偷偷哭。”周玲雅回忆。创业之



湖州银行工作人员下沉一线,采集农户在成本、产量、销售等环节的一手信息,建立动态台账,为农户提供更优质的金融服务。



农发行德清县支行实地走访各粮库,了解今年的收粮进度、价格及品质情况。

路从来都不是坦途,引进优质树苗需要一笔不小的开销;租赁适宜种植的土地,又是一项固定支出;购买有机肥料,更是保障黄桃品质的关键投入……每一步,都得真金白银砸进去。眼看果园到了精细化管理和扩大生产的关键期,周玲雅却遭遇了资金链断裂的困境。“当时真的觉得天要塌了,只要再给我五万块,就能撑过这道坎。”周玲雅说。

就在周玲雅一筹莫展之际,湖州银行得知了她的难处,工作人员第一时间深入果园进行实地调研。“我们仔细查看了黄桃的长势,也向小周详细了解果园的经营模式和未来规划。”湖州银行客户经理毛婵佳说,“周玲雅的果园虽然起步不久,但思路清晰、品质把控很到位,前景十分看好。”经过全面、审慎的评估,湖州银行运用“绿色小微快贷”产品,从贷款申请、资料审核到最终放款全流程线上处理,现场为周玲雅授信100万元。

“真没想到,贷款能这么方便快捷,就像是为我们量身定做的一样!”周玲雅感慨。这笔贷款宛如一场“及时雨”,精准地解决了周玲雅的燃眉之急,助力她的果园顺利推进精细化管理和生产扩张,也为这条“甜蜜事业”之路注入了新的希望。

秋收的故事,是汗水与喜悦的交响,更是金融与“三农”深度融合的画卷,金融活水滋润着土地上的每一位耕耘者。湖州金融监管分局相关负责人表示,下一阶段将引导银行机构聚焦农业经营主体的实际需求,持续创新金融产品,优化金融服务,加大对农业生产的信贷支持力度,共同绘就“农业强、农村美、农民富”的和美图景。

金融活水润泽制造 小微企业动能澎湃

小微企业是国民经济的“毛细血管”,支持小微企业发展是激发市场活力、推动经济高质量发展的重要举措。国家金融监督管理总局浙江监管局贯彻落实《关于做好2025年小微企业金融服务工作的通知》要求,创建支持小微企业融资协调工作机制,成立小微企业融资协调机制专班。在浙江金融监管局的统一部署下,衢州金融监管分局组织开展“千企万户大走访”行动,做好“普惠金融”大文章。截至8月末,衢州各银行机构累计授信1526.49万元,惠及小微企业59732户次。

衢州金融监管分局锚定“工业强市 产业兴市”战略目标,聚焦破解小微制造企业“融资难、融资贵、融资慢”难题,推动辖内银行机构掌握企业实际需求、立足企业发展痛点,构建多层次、差异化、全周期的金融服务体系,以金融活水精准滴灌助力衢州制造新未来。

通讯员 徐谕 周宇璐 本报记者 郑谦

资润实体,破解企业融资难题

今年4月,衢州东巨康光电科技有限公司传来捷报,这家曾为国际品牌代工的企业,如今手持印度BIS认证证书,完美实现“技术跃迁”。其自主研发的柔性显示屏产品在今年一季度对印度、印尼等国的出口额实现37%的同比增长,交出了一份亮眼的成绩单。“从衢州厂房到雅加达展台,我们的柔性显示屏成功闯出了一条‘出海路’。”企业负责人刘建文的话中透着底气。

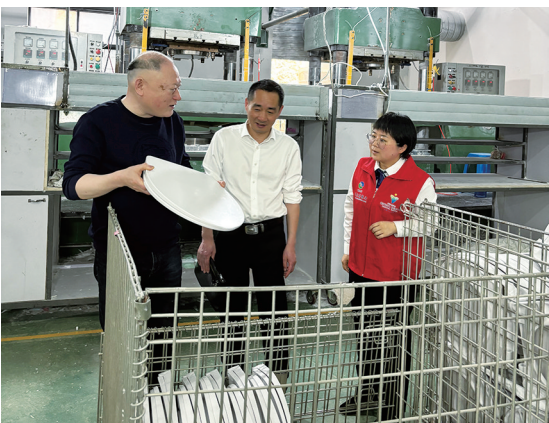
而这份底气源自民泰银行衢州分行的专项金融支持。今年年初,印度、印尼同步升级液晶模组能效标准,“东巨康”虽握有技术储备,却面临原材料采购缺口。更棘手的是,印尼盾汇率月波动超3%,订单实际利润可能被汇兑损失吞噬。“印度客户的百万片显示屏订单就在眼前,而原材料采购资金缺口达500万元。”刘建文眉头紧锁。

关键时刻,民泰银行衢州分行专项金融服务小组带着融资方案上门了。针对企业“浙江省重大产业项目”资质,该行突破传统抵押贷款的限制,在原有的500万元技术改造贷款基础上,追加500万元纯信用授信,利率优惠20%。金融活水激活了13条扩能生产线,0.25毫米超薄模组良品率提升至98%,柔性屏月产能突破50万片,2025年企业预计全年东南亚市场营收突破1.5亿元。

针对中小微企业融资渠道单一、缺乏足额有效抵押物、融资成本隐性偏高等痛点难点,衢州各银行机构坚持问题导向,探索突破中小微企业融资堵点,创新金融产品、优化服务机制。杭州银行衢州分行构建“评估专业化、流程便捷化、成本普惠化”的知识产权融资服务体系,提供差异化贷款定价,如以商标质押降低企业融资成本,推动创新要素向知识产权密集型产业集聚。台州银行衢州分行



衢江农商银行上方支行客户经理在衢江顺天钙业有限公司做贷款调查。郑晟 朱柳健 摄



开化农商银行专项服务小组在浙江万康卫浴有限公司生产车间考察。冯坤玮 摄

积极接入人民银行中征应收账款融资服务平台,构建“场景化+数字化”模型,针对企业垫付工程款导致的资金压力,量身定制中征应收账款质押融资方案,解决了企业材料采购和人工工资支付的问题,保障了工程顺利竣工验收。

信架金桥,聚力产业转型升级

3月7日,在衢州市衢江区上方镇工业功能区的衢江顺天钙业有限公司的厂区内,一辆辆装载着高活性氧化钙等产品的大型运输车整装待发,准备前往全国各地的化工企业、环保企业。

“企业技改后,产值超亿元。同时,万元工业增加值能耗下降55%左右。”该企业负责人雷胜峰介绍,企业还与浙江理工大学研制开发反射隔热功能性建筑涂料、多功能性腻子粉装饰材料以及石膏基自流平替代水泥找平等新产品,进一步延伸了产业

链,大幅提高了产品的附加值,市场的覆盖面也逐步推广到全国各地。“这离不开衢江农商银行的贷款支持。”雷胜峰说。

衢江区上方镇石灰石资源丰富,是全国闻名的“碳酸钙之乡”。经过多年努力,当地做好“加减法”,走出了一条产业转型、生态富民之路。衢江顺天钙业有限公司为进一步做强做优,启动企业技改项目,需要投入7000万元资金。衢江农商银行上方支行客户经理了解情况后,立即上门做贷款调查,并在一周之内完成了1000万元“抵押+信用”组合贷款的授信调查、审批、放款全流程。“技改顺利完成,我真诚地感谢衢江农商银行。”雷胜峰说。

去年5月,企业业务扩大到了长三角地区,雷胜峰想购置10台大型运输车,但由于资金回笼周期长,资金有些吃紧。雷胜峰又找到了衢江农商银行上方支行,客户经理了解到该企业是省级专精特新企业后,又增加了500万元的纯信用贷款。

衢州金融监管分局指导辖内银行机构以“资金链”赋能“产业链”,以金融服务靶向发力催化技术破茧、产业升级。温州银行衢州分行创新推出“流动性支持组合拳”,动态掌握企业订单周期、原料采购规律、技术升级需求等关键要素,通过短期流贷+银票组合匹配企业旺季备货、订单激增的周期性需求,实现金融资本与产业升级的精准共振。浙商银行衢州江山支行落地无还本续贷业务,针对制造业企业全生命周期发展需求,建立“孵化帮扶+成长培育+成熟护航”三级服务体系,创新建立中型企业续贷评估模型,构建“线上审批+线下尽调”双轨机制,有力地支持了江山市“加快行业设备更新技术改造”专项行动。

融汇百川,构建多元服务生态

今年年初,浙江万康卫浴有限公司凭借过硬品



民泰银行衢州分行专项金融服务小组为东巨康企业负责人讲解授信方案。

质斩获大额欧洲订单,却面临产能不足与流动资金短缺的双重压力。“新增设备、采购原材料需要200多万元,自筹之外仍有80万元缺口。”企业负责人沈虹回忆,若无法及时扩产,不仅订单交付受阻,更可能失去欧洲市场的长期合作机会。

开化农商银行走访得知企业困境后,迅速响应,第一时间与企业负责人取得联系。通过细致沟通,深入了解企业生产经营现状、订单规模以及资金需求详情。随即组建由客户经理、风控专家构成的专项服务小组,并联合浙江菇联融担保有限公司,实地考察企业生产车间、仓储物流等关键环节,全方位评估企业的综合实力与发展潜力。

基于充分调研,开化农商银行快速为企业量身定制“融情相伴贷”金融服务方案。仅用3个工作日便高效完成从资料收集、风险评估到贷款审批的全流程工作,80万元贷款资金及时发放至企业账户。

“多亏了开化农商银行的高效服务和这笔关键钱,让我们能按时完成订单,保住了欧洲客户的信任!”如今,企业新增设备已投入运转,生产线上卫浴产品正陆续打包发往欧洲。“贷款不仅解了燃眉之急,更让我们有底气拓展海外市场。”沈虹介绍,凭借这笔资金,企业提前30天完成订单交付,同时与3家欧洲经销商达成长期合作意向。

在衢州,银担合作、银租合作等多元金融服务支持企业发展的案例遍地开花。截至3月末,招商银行衢州分行通过租赁业务、招银理财子业务、信托等表外业务累计从市外引入资金27.51亿元,切实解决了企业面临的资金、设备、研发等多方面难题。稠州银行开化支行与浙江菇联融担保有限公司签订《银担“总对总”担保业务合作协议》,持续深耕银担“总对总”担保业务合作项目。衢江农商银行打造产业链“金融管家”服务模式,重点为企业提供开户、代发工资、社保及其他代扣代缴等基础服务,还代理了企业工商登记注册服务,截至8月末今年新开立对公账户1198户,受理企业各类高频服务事项324件。