

赓续“四千”精神 银企同兴共荣

农行浙江省分行助力民营企业再创新辉煌

木子 夏水夫 王锡洪 王懿宁

今年全国两会期间,江浙等地在发展个体私营经济、乡镇企业时所创造的“四千”精神被重温。短短四句话,字字千钧,掷地有声。

改革开放以来,正是在“四千”精神的激励下,浙江民营经济一路披荆斩棘、向阳而生。2022年,浙江省年营收5亿元以上的民营企业有1387家,较上年增加465家,数量和增量均居全国第一。

如同道道涟漪,“四千”精神在时空更迭中不断扩散,这种精神不只存在于民营企业中,也深深影响着浙江的各行各业,成为一种群体写照。

作为浙江民营企业的“成长伙伴”,农行浙江省分行始终与民营企业同呼吸、共命运,赓续“四千”精神,以优质的金融服务,助推浙江民营企业再创新辉煌、谱写新篇章。

走遍千山万水 “企业开拓哪儿,金融服务哪儿”

一句走遍千山万水,生动刻画了老一代浙商敢于闯荡江湖,不恋乡土,走南闯北打天下的精神,即使语言不通,也敢将生意扩展到异乡乃至海外。

“企业开拓到哪儿,金融服务到哪儿。”这是浙江农行人代代相传的一句话。近年来,众多浙商在“跳出浙江发展浙江”的思路引领下,纷纷抢抓机遇、走出去,如同一个个地瓜,根茎在浙江,藤蔓不断外延吸取养分。浙江农行金融服务的触角也跟着他们延伸到了海外。

恒逸文莱PMB项目,由浙江恒逸集团和文莱政府合资建设,是中国“一带一路”倡议在沿线国家落地的重大项目之一。为了助推这个海外项目顺利“牵手”,农行衢州分行恒逸实业(文莱)有限公司新增授信2亿元,并创新打造境外机构境内账户(NRA账户)融资服务,对该二期项目提供意向融资函100亿元。

从项目、市场到产业,浙江农行为浙商“走出去”提供的是全方位金融支持。

今年初,“义新欧”班列义乌平台累计开行突破5000列。这条铁路的运营商是一家民营企业——义乌天盟集团。企业负责人说,在义新欧铁路起步艰难的时候,是农行首笔2000万元贷款解了他的燃眉之急。如今这条铁路大动脉辐射34个国家,让义乌小市场进一步融入世界大市场,助力“中国制

造”走遍全球。

近年来,浙江农行积极拓展国际业务,为一大批“走出去”的浙江民营企业提供资金管理、提高资金运营效率、降低资金成本、防控资金风险,让民营企业心无旁骛地走南闯北。

既有走遍五湖四海的“洋气”,也有脚下沾泥的“乡土气”。作为一家姓“农”的银行,扎根乡村、服务乡村、发展乡村,始终是农行不变的服务宗旨,在走遍千山万水中,浙江农行人把足迹留在了广大的乡镇企业。

回望历史,一个个崛起于乡镇的浙江民企,成为浙江民营经济辉煌画卷中的重要“拼图”,他们的发展壮大离不开农行精准的金融滴灌。

40年前的横店镇,无山水之奇,无资源之胜。以横店集团徐文荣为首的农民企业家,凭借“拼命三郎”的创业精神,创造了一个个无中生有、无奇不有的产业“神话”。作为徐文荣创办横店集团时合作最早的国有银行,40多年来,农行与横店集团的故事一直在续写。在政府支持、金融活水的精准浇灌下,横店工业经济发展势头强劲,一个产业链条完整、要素元素齐全的横店影视文化产业集聚区也应运而生。

这样的例子有很多,自上世纪80年代至今,浙江农行支持过的乡镇企业和民营企业成千上万,这些企业共筑成浙江民营经济雄厚的基石。

想尽千方百计 “企业的困难,就是我们的困难”

广大浙商从无到有、从小到大,一路走来,往往是在历经一次次攻坚克难,想尽千方百计后,才找到成功的办法。

这种百折不挠的劲头深深感染农行人,他们同样把“想尽千方百计”作为金融服务方向。

由于经济周期调整和结构性、素质性问题出现,前几年,民营企业面临暂时性的困难与挑战,“市场的冰山、融资的高山、转型的火山”曾经是压在他们身上的“三座大山”。

如何推倒这座融资的“高山”?浙江农行把企业的困难作为自己的困难,专项发布支持民营企业发展十项行动,大力推动融资畅通工程,想尽千方百计疏浚民企融资堵点,提升普惠金融实效。

去年8月15日,一则全国民企首单“常发行计划”落地浙江的新闻引发热议。这条消息为何引发央媒关注?

据了解,“常发行计划”是2022年5月,中国银行间市场交易商协会针对企业债推出的便利化机制,为的是解决企业制作募集说明书工作量大、信息披露成本高、注册发行工作效率低等问题。

计划一经推出,浙江农行第一时间响应,在辖内排摸有适合融资需求的企业,位于兰溪的民营建材企业红狮控股集团成为第一个“尝鲜者”。在省市县三级农行联动下,全力克服企业提前发行需要和突发疫情带来不便的困难,14天的办理流程被压缩到一周,红狮控股集团成功发债10亿元。

在高质量发展的大背景下,民营企业只有转型升级,增强核心竞争力,才能真正摆脱发展困境。

转型升级并不是一句简单的口号,稳增长、调结构、促转型,金融在其中发挥着重要作用。如何通过金融活水的浇灌,让民营企业创新源泉充分涌流、创造活力充分迸发?浙江农行在金融科技、绿色金融上寻求突破口。

2021年,浙江农行的支持清单中,涌现了一百多家“小巨人”企业。数字背后,与其为省内科创企业提供长期金融服务密切相

关。

为了解决创新型企业在发展前期因轻资产、无传统抵押物等难以获得银行信贷资金支持的难题,浙江农行在杭州、温州、嘉兴等9个地级市设立了118家科创专营支行,通过创新“小微网贷”“科创e贷”“专利贷”“股权质押贷”等各类金融产品,为支持科创企业发展搭建大平台。

随着“双碳”目标的不断推进,绿色信贷需求旺盛,但也存在“风险高、政策配套不完善”等难点。浙江农行并没有因难止步,在湖州、衢州率先推出“工业碳效贷”“工业减碳贷”“碳排放配额抵押贷”等绿色产品,破解绿色企业融资中梗阻,重点支持先进制造业集群绿色发展,优先支持传统制造业绿色低碳转型。

截至3月底,全行绿色信贷余额4356亿元,比年初增加935亿元,占全行各项贷款总量的22.36%,总量、增量均居四大国有银行首位。浙江农行通过实际行动参与到“绿”成“金”的浙江实践中。

截至3月底,全行绿色信贷余额4356亿元,比年初增加935亿元,占全行各项贷款总量的22.36%,总量、增量均居四大国有银行首位。浙江农行通过实际行动参与到“绿”成“金”的浙江实践中。

2021年,浙江农行的支持清单中,涌现了一百多家“小巨人”企业。数字背后,与其为省内科创企业提供长期金融服务密切相



农行工作人员上门为浙江吉利汽车有限公司提供金融服务



农行金融支持杭州未来科技城建设

吃尽千辛万苦 “在雨中撑伞,于雪中送炭”

三年疫情,也让浙江一些民营企业遭遇了挑战,面临一些困境,到了必须咬紧牙关的时刻,可谓是吃尽千辛万苦。

在艰难的情况下,作为经济发展的“晴雨表”,金融行业也无法独善其身,同样面临业务收缩、资金流动减缓、风险管理上升等重重挑战。但形势越复杂,企业越困难,农行越是咬紧牙关、雪中送炭。

浙江农行聚焦市场主体融资痛点堵点,主动降费让利、加大供给,专门出台26项政策措施,涵盖保供减息、拓宽渠道、审批提速等多个方面金融服务,全力帮助市场主体提振发展信心、稳定生产经营。

“我的下游客户账期都延长了,又遇海宁停工停产,没了收入来源,眼看1400万元贷款马上到期,都不知道拿什么来还!”去年,正当浙江凯澳新材料有限公司负责人张玉江因资金问题一筹莫展时,农行嘉兴海宁市支行立即以“线上面签”方式,为其办理了无还本续贷业务,企业无需归还本金就可继续使用这笔贷款,并下调15BP的利率优惠。

像张玉江这样,疫情期间因为资金链紧张,贷款到期后暂时无力偿还的民营企业不在少数。企业千辛万苦自救,金融全心全意支持。为稳定市场主体资金链,浙江农行持续构建“连续贷+灵活贷”服务机制,大力推广无还本续贷、年审贷、中长期贷款等,并针对性给予贷款展期等支持,保障企业资金链畅通。

战“疫”时期,浙江农行始终与企业同命运共患难,共渡难关,不仅不随意断贷、抽贷,还坚持减息让利,为企业持续“输血增氧”,让发展更有信心。

浙江农行与民营企业同舟共济的经历,让人不禁想起一个“借伞还伞”的故事。

1913年,中华民国大总统袁世凯与英、法、德、俄、日五国银行团签订“善后大借款”,五国财团聘请辜鸿铭做翻译,辜鸿铭为此索要6000银元天价翻译费。聘期结束时,他留下一句话:所谓的银行家,就是晴天千方百计把伞借给你,雨天又凶巴巴地把伞收回去的那种人。

果真如此吗?温州民营企业主郑昌贵却不这么看。郑昌贵创办的温州正亮电子电气有限公司,主要制造变频空调中的核心部件,一度是业内翘楚,年产值超过2亿元。可这家顺风顺水的企业,在2017年夏天遇到麻烦。那段时间,受局部金融风波、资金链断裂等影响,许多温州企业陷入困境。

正亮电子在七家银行贷款超亿元,可当时销售生产的利润甚至连银行利息都不够付,企业面临破产。在无奈和痛心中,郑昌贵找到了农行。经过细致慎重的研究,农行温州分行几经努力,用重新约期、利率优惠等方式,对正亮电子的存量用信实施债务重组,不停贷、不压贷,支持企业正常生产经营。正亮电子很快恢复正常生产,当年销售额就达到1亿元。

在风雨中撑起雨伞,共渡难关之后,农行在广大浙江企业家心目中,已树立起“可共患难”的良好形象,并得到全方位认可。浙江农行已连续12年获评支持浙江经济社会发展一等奖,连续3年被万民企评为“最满意银行”。

“越是经济周期波动的关键时刻,越是考验金融机构的担当与智慧。今后,我们还将以更实举措、更大力度,不断打好金融服务稳进提质组合拳,全面提升市场主体信心。”农行浙江省分行的主要负责人表示。

说尽千言万语 “用最真诚话语,打动‘民’心”

浙商善于推销自己的执着精神,体现在浙商那种特有的“嘴功”,为了赢得商机获取更好发展常常说尽千言万语,而农行人给浙江民营企业留下的印象同样如此。

为了扩大普惠政策覆盖面,让更多企业家受惠,农行人更是把自己的“嘴功”发挥到极致。在绍兴诸暨,当地农行人了解到一家铜加工进口企业在贸易融资中汇率风险暴露在外,融资成本偏高,于是为其介绍了“新武器”——单点期权业务。

然而,由于前些年远期购汇成本高,企业对期权业务并无好感,因而对农行推荐的单点期权业务接受度并不高。农行工作人员并未轻易放弃,他们逐步核算、细致演练,多次上门,现场为企业展示清晰的核算过程,可节约的融资成本。

“真没想到,你们比做生意的人还能说会道。”这位企业家最终同意合作。最终,农行成功为企业办理了189万美元的绍兴农商行首笔单点期权业务,为企业节约了一大笔融资成本。

农行人的能言善辩,绝不仅仅是为了推介金融产品和服务,更多的是站在客户角度,以真诚打动合作方,动之以情,晓之以理。不求一城一地的得失,给企业长远发展谋划。

“说尽千言万语”,更体现在一次次的上门走访和宣讲中。

2019年浙江启动“三服务”活动时,浙江农行就迅速制定企业家金融政策和风险教育宣讲活动方案,不到一年时间就赴园区开展宣讲194次,宣讲覆盖企业2398个,小微企业主3000多人,为一大批企业解决了棘手难题。

行走进民企送服务”行动,各地行长深入走访民营企业,摸排企业融资需求,向企业广泛宣讲惠企政策,加强服务支持力度,提升金融供给水平,720家企业在这场行动中收获111.45亿元授信。

2023年新年伊始,更是启动轰轰烈烈的“企业大走访”活动,农行人员工矫健的身影奔走市场一线,走访客户,了解金融需求,帮助个体工商户等解决融资“最后一公里”问题。

走访中,农行金华东支行工作人员了解到当地一家省级“专精特新”企业,拟新建厂房并同步改造提升生产线,但因前期储备原材料占用部分流动资金,尚有1400万元融资缺口,企业负责人犯了愁。

农行第一时间上门,为企业量身定制了“专精特新小巨人贷款”融资方案。按照企业用款计划,在春节前3笔成功为企业发放1400万元贷款,解企业燃眉之急。“真是‘及时雨’,我们的厂房和生产线可以顺利投产了,对于今后的经营,也更有信心了!”企业负责人点赞道。

一次见面胜过千封邮件,正是主动创造银企合作交流机会,深入了解、密切沟通,精准对接发展需求,各项普惠金融政策才被越来越多的民营企业所知晓和使用。

40多年来,“四千”精神激荡回响不止。今天,浙江农行人再次重温“四千”精神,不是为了忆苦思甜,而是为了探寻它的时代意义,立足金融定位,进一步散发它的价值光芒。当前,浙江民营经济正在朝着高质量发展的目标奋勇迈进,浙江农行将与广大浙商共同赓续筚路蓝缕、披荆斩棘的“四千”精神,在砥砺前行中贡献金融力量,助力民企再创新的辉煌。

数读浙江农行

截至今年3月底:
民营企业贷款总量5194亿元,比年初增加370亿元;

全行绿色信贷余额4356亿元,比年初增加935亿元;

设立科创专营支行118家,支持8283家科技型企业,贷款总量1585亿元,比年初增加88亿元;

银保监口径普惠型小微企业贷款总量、增量均居全国农和省内外行“双第一”;

2022年以来帮扶困难小微企业及个体工商户5.4万户,金额782亿元,累计减费让利约12亿元。

浙报制图:陈仰东



2014年11月18日,中欧(义新欧)班列首发,农行提供首笔2000万元贷款

(本版图片由中国农业银行浙江省分行提供)