

落实“强省会”战略的浦发答案

浦发银行长沙分行全力支持长沙实施“强省会”战略,将加快产金融融合,为产业发展赋能、为企业壮大护航

曹开阳 赵书生

对于长沙而言,2021年是极不平凡的一年——长沙市经济总量突破1.3万亿大关;22条产业链建设深入推进;七大千亿级产业集群持续壮大;高新技术企业总量突破5200家,获批全国创新驱动示范城市;临空、跨境、自贸等领域开放合作取得阶段性成效……

2022年,浦发银行长沙分行将进一步落实中央经济工作会议和湖南省经济工作会议精神,聚焦“强省会”战略的十大重点工程、六大平台支撑、二十条具体措施,加大金融支持力度,与区域经济发展同频共振。

凝聚共识,全力支持“强省会”战略落地实施

今年以来,浦发银行长沙分行以长沙市政府与浦发银行总行签订的《关于金融支持长沙市经济高质量发展合作框架协议》为契机,重点支持先进制造业、技术创新、绿色能源、自贸区园区建设、文旅消费、普惠金融等多个领域。截至5月末,服务长沙市重点领域、重大项目的贷款余额达到204.5亿元。其中,“专精特新”中小微企业客群覆盖率达45.7%,贷款余额34.8亿元;实现工程机械、电子信息、生物医药等优势产业集群的全场景拓客234户,新增贷款35.6亿元;实现信创工程、新材料等战略产业拓客67户,新增贷款18.3亿元。

创新驱动,积极推进重点领域综合金融服务

金融活,则经济活;实体兴,则产业兴。浦发银行长沙分行将围绕“强省会”战略积极引入金融活水,加快产金融融合,为产业发展赋能、为企业壮大护航,星火成炬推动区域实体经济迈上新的台阶。

首先是着力推进“全产业链”的精准滴灌工程。该行结合区域产业特征和“十大重点工程”,正在着力推进“精准滴灌工程”。例如:围绕长沙市22条优势产业链,加快数字化经营,提供“全场景+全产品”产业链供应链产品策略;围绕制造强市工程,以“原料、生产、流通、终端”为链条,积极推进浦发银行“客户旅程”在工程机械、电子信息、生物医药、先进储能等产业领域的落地;围绕数字赋能工程,推出浦发银行科技贷、万户工程等产品,加大高新技术、科创企业的科技成果转化;围绕开放融通工程,推出了浦发银行“开放银行2.0”,着力建设全景化的银行场景平台,为长沙开放经济提供更多的

服务可能、更强的服务功能、更优的服务体验。

其次是加快完善“全生命周期”的金融服务体系。在企业发展的种子、初创、成长、成熟等各个时期,提供差异化的全生命周期金融服务。在孵化和初创期积极引导产业投资基金、风险投资基金,知识价值信用贷;在成长期和成熟期开展股权融资、项目贷款、并购贷款、供应链金融等多种融资模式。并针对企业特征,积极推出知识产权贷、科技成果转化贷、人才贷等特色信贷产品,支持龙头企业的外币贷款、境外发债、上市保荐推介、债券承销、并购顾问、资产证券化等综合金融需求,着力打造“股、债、贷、资”一体化的综合金融服务方案。今年4月上市的湖南艾布鲁环保科技有限公司,就是该行全生命周期服务的生动案例。

此外该行还积极打造“全流程”的快速响应机制。浦发银行长沙分行成立了项目支撑小组,针对纳入项目池的长沙区域内的重大(重点)项目,着力启动包括客户准入、专项政策、绿色通道在内的“全流程”快速响应机制。目前已积极介入城市基础设施建设、生态环保、社会民生、交通运输等项目24个,合计金额超175亿元。



5月21日,“逐梦健康·湘企未来”湖南生物医药行业银企交流座谈会举行。浦发银行长沙分行与湖南省医药行业协会签订战略合作协议。

产金融融合,持续打造金融服务经济发展品牌

据介绍,浦发银行将进一步回归本源,重点服务“强省会”战略,拥抱国家级高新区、国家级保税区、国家级产业园,加强行业研究、推进重点产业项目企划;加大资源倾斜,推升实体经济服务发展动力;加快能力建设,苦练内功打造高水平综合服务团队。

数据记录一路走来的不凡成就——

科技金融方面。2021年末,浦发银行长沙分行服务科技金融企业客户数超过1500户,贷款余额突破227亿元,近两年孵化了19家科技型企业登陆资本市场。围绕长沙市22条优势产业链,开展投贷联动+认股选择权+股权直投业务,培育高成长性科创企业客群,通过“科技型企业万户工程培育库”专属服务+科技快速贷、孵化贷、万户贷、小巨人信用贷、科技含权贷、科技补贴贷、科技履约贷、上市

贷等特色服务产品,为科技型企业提供从初创上市的全周期精准服务,近三年实现IPO募集资金监管合作企业27家,占比达62.7%,在湖南同业保持领先地位,全流程服务了圣湘生物、松井新材、金博股份、可孚医疗、和顺石油、艾布鲁等一批企业上市。

普惠金融方面。2021年末,该行“两增两控”口径下贷款余额42.5亿元,较年初增长11.27亿元,计划任务完成率596.3%,连续四年完成总行和监管部门下达的两增两控普惠金融指标,且新增贷款中长沙地区企业占比超60%。

绿色金融方面。2021年末,该行服务绿色相关项目及客户398个,绿色贷款余额125亿元,近三年累计投放320亿元,贷款增速超全行增速4个百分点。在环保、绿色智造、碳金融、绿色城镇化、绿色能源、

新能源汽车六大板块,建立了“六+N”精准服务体系。

自贸金融方面。该行举办了自贸业务产品推介会,发布《中国(湖南)自由贸易试验区总体方案》落地了威胜集团湖南省内第一单“自贸区版跨境人民币双向资金池业务”。实现了澳优乳业、御家汇集团等多家省内跨国企业跨境合作,累计办理自贸版跨境人民币双向资金池业务超80亿元人民币。

浦发银行长沙分行相关负责人表示,助力“强省会”战略实施,推进产金融融合,更好地服务实体经济和中小微企业发展,不仅是其转型发展的现实需要,更是义不容辞的责任。未来,将全力以赴提升执行力,把金融服务经济发展做实、做牢、做强,为地区经济高质量发展提供助力。

产融生态圈

“全场景”科技金融

全面服务国家科技强国战略,建立了以“批量获客、投资联动、以大带小”为核心的科技金融生态圈服务模式,并打造了专业的构架、模式、产品、平台,形成科技金融服务特色。“要上市”——上市贷。服务科创板上市培育企业,重点支持新一代技术、高端装备、新材料、新能源、节能环保及以生物医药等高新技术产业和战略性新兴产业,提供3年期,最高8000万元的综合融资额度。

“想上市”——认股选择权+科技含权贷。服务初创期、成长期科创企业。以不稀释股权、不干预企业经营为前提,对发展预期较好,立志于积极探索资本市场的企业,通过多元化融资模式提速企业发展。即:浦发银行提供包括信贷在内的综合金融服务,投资机构以认股选择权(未来直投)战略介入,科创企业获得股权、债券等多方位服务。

近三年来,浦发银行根据科技型企业每阶段发展需求,以“全场景+全流程+跨市场+智能化”全生命周期产品服务体系,服务科技金融,实现IPO募集资金监管合作企业27家,占比达62.7%,在湖南同业保持领先。

“全领域”绿色金融

深度聚焦国家“双碳”战略,正式推出了《绿融万物 共创未来 绿色金融综合服务方案3.0》,以实际行动践行绿色金融领域的“先行军”。浦发绿色金融覆盖“六大领域,六+N服务体系”,即:绿色智造、绿色城镇化、绿色能源、环境保护、新能源汽车、碳中和。融资服务包括绿色财务顾问、绿色并购、绿色债券、绿色股权融资、绿色供应链、绿色固定资产贷款等等,成为业内覆盖低碳产业链上下游最全的绿色金融产品体系。

“全口径”普惠金融

浦发银行践行社会责任,服务实体经济,打造了全口径矩阵式的普惠金融产品体系,为小微企业提供便捷、高效的金融服务。普惠金融主要产品包括房抵快贷、银税贷、银信贷、科技快贷贷、政采E贷,在线供应链融资,通过多维度切入的方式满足小微企业在不同交易场景下的融资需求,其中部分产品已实现全线上操作。

经济

责编/易勇 美编/易昊 校对/刘芳

长沙经开区发布产业链供需集市平台

芯片供需企业发布产品信息和合作需求

长沙晚报6月27日讯(全媒体记者 伍玲 通讯员 欧亚琦)长沙经开区产业链供需集市系列活动——集成电路产业链供需对接沙龙近日召开,园区发布“长沙经开区产业链供需集市平台”,通过供需集市网站(https://jkqcy.com/)和微信小程序,供需两端企业均可发布信息。

现场,静芯微、芯芯微、天羿领航等芯片供应企业作了企业、技术和产品介绍;全航信息通信、丹芬瑞、开元仪器等芯片应用企业发布了集成电路产品及技术合作需求。

老百姓成首家破万店民营上市连锁药房

长沙晚报6月27日讯(全媒体记者 曹开阳)26日,老百姓大药房桃江县太平路店开门迎客,老百姓大药房由此成为首家门店数破万的民营上市医药零售企业。老百姓大药房总裁王黎表示,万店的达成是该公司发展历程的又一里程碑。从0到5000,老百姓大药房用了18年;从5000到10000,老百姓大药房只用了3年。在公司发展壮大的过程中,资本市场的助力功不可没。自4月底以来,老百姓(股票代码603883)的股价从底部一路攀升,至27日已累计上涨五成。

门店数量的快速增长得益于老百姓大药房前瞻性的广泛布局。成立之初,老百姓大药房便通过开展医院周边大店模式实现跨省发展。在湖南湘潭店、浏阳店相继大获成功后,该公司第三、四家门店分别落户西安、杭州,就此开启了布局全国的发展之路。目前,老百姓大药房庞大的营销网络已经覆盖全国20个省级市场、120多个地级以上城市。针对不同层级市场特征,公司坚持直营、星火(并购)、加盟、联盟的“四驱马车”立体深耕模式,以内生发展和外延扩展双轮驱动

快速扩张。今年一季度,星火并购、加盟捷报频传。老百姓大药房公司历史上最大并购落地,成功将大湘西区域龙头怀仁大健康纳入麾下。目前,该公司在湖南地区的门店数超过3000家,成为湖南省城门店数和销售额最多的连锁药店企业。老百姓大药房第1万家门店所处的桃江县为湖南省益阳市辖县,该公司在当地市场占有率第一。这一选址,释放出该公司大力发展下沉市场的用意。2021年末,公司地市级及以下市场门店数占比达67%。今年年初,老百姓大药房对拓展战略进行了进一步明确,提出了“9+7”战略,即9个省份策略为直营,加盟共同密集布点,7个省份策略为全境以加盟密集布点为主。在此基础上,强调“聚焦”和“下沉”,提升区域市场的领先优势。



望城经开区德赛电池。长沙晚报全媒体记者邹麟摄

长沙晚报全媒体记者 伍玲 周斌 李广军

企业发展的痛点、难点,就是园区服务的着力点,企业家的愿望就是园区精准帮扶的“对象”。长沙市千名干部联企“送政策、解难题、优服务”行动开展后,长沙各产业园区派遣联企干部进企业听诉求解难题,出台政策减轻企业运营成本,搭建产销平台开拓本地市场,提升企业发展信心。

产销平台打破“同园不相识”困局

同在一个产业园区,企业之间相互不相识,这样的现象并不鲜见。那么,宁乡经开区、宁乡高新区是如何捅破这层“窗户纸”的?记者27日了解到,宁乡经开区、宁乡高新区分别成立产销对接服务中心,帮助企业解决同园不相识的问题,助推企业做好供需对接,同时从政策扶持、生产运营、市场拓展、应用场景推广等方面发力,帮助企业发展。

“我们生产的产品是很多企业所需的配套产品,希望可以达成合作。”一场特殊的推介会近日在宁乡经开区格力暖通召开,来自宁乡经开区、宁乡高新区的10余家企业互相推介,促进了企业之间的交流合作。

当天,为贯彻落实中央和省市委关于稳住经济大盘的决策部署,宁乡经开区和宁乡高新区迅速成立园区产销对接服务中心,全力以赴督促企业搭建产销平台、开拓本地市场。

在“送政策、解难题、优服务”产销对接活动中,长沙格力、星邦重工等10多家宁乡本地企业通过实地考察、产品展示、现场交流等举措,进一步畅通了供需信息,达成初步合作意向。

“园区搭建平台促进企业合作,两个园区就能实现共同发展。”宁乡经开区党工委委员、管委会副主任郑旗表示,组织这样的活动,打通各大企业间的信息壁垒,推动大企业加强引领,带动产业链上中下游、大中小企业融通创新,企业发展才能融通互促共同进步。

一次走访解决企业两个难题

长沙产业园区派遣联企干部进企业听诉求解难题,出台政策减轻企业运营成本,搭建产销平台开拓本地市场

为项目设备更新专门召开协调会

望城经开区通过租金、融资、能源、防疫、物流、供应链配套等六方面的补贴“精准暖企”,让政策针对性更强、覆盖面更广、政策兑现率更高,为园区内更多企业纾困增效。

今年初落户望城经开区的德赛电池储能电芯项目,总投资75亿元,全面达产后,预计可实现年产值120亿元。为了保障企业尽快达产,望城经开区为企业免除了1万多平方米生产车间2年的租金,并根据纾困政策,给予水

电气价格补贴,降低企业运营成本。

最近,由于德赛电池建设项目进场设备更新,原本设计的钢梁需要提升承重量。园区负责人得知此事,立即组织勘察论证,避免车间施工时长被拉长,影响产品交付和订单承接。

“园区专门召开了协调会,这个问题目前已经得到妥善解决。”湖南德赛电池有限公司副总裁薛原话语中满是感谢。

500余名园区干部进企送服务

楚微半导体董事长梁勤介绍,公司刚刚获得2.95亿元战略融资。“我们是被长沙的营商环境吸引过来的,所以希望长沙高新区能延续对企业的优惠补贴政策,让我们心无旁骛地在这里发展。”梁勤说。

“事关惠企扶持资金,长沙高新区会领办并解决好。楚微半导体是长沙高新区的重点企业,我们肯定会一如既往地关心和支

持企业的发展。”长沙高新区联企干部耐心回答。

“公司业绩持续稳中有升,希望省、市、区能在财税惠企政策上给予相关培训。此外,尽

一次走访解决企业两大难题

“感谢园区的联络协调,我们才办好了电子运输证。”隆平高科技园一家乳制品公司行政办主任王女士近日高兴地对记者说。

原来,根据省交通运输厅要求,湖南于2022年4月18日启用了道路运输电子证照。“我们主营业务为预包装食品、乳制品(不含婴幼儿配方乳粉)批发、道路货物专用运输(冷藏保鲜),市场覆盖长沙及周边城市,冷藏车每日运输量大。”王女士表示,公司有16辆运输车需办理,但由于该公司法人非湖南籍人员,无法线上申请认证,受上述影响,无法正常出证,车辆调配受到一定影响。

在走访中,隆平高科技园联企干部得知企业的困难后,积极对接芙蓉区交通运输局,开辟绿色通道,帮助企业顺利办理了道路运输电子证。

电子证照顺利办理的同时,该公司另外5辆2019年购买的车辆,此前由于一些原因一直未能办理《道路运输证》,这次也一并得以解决。

“一下子解决了两大难题,更有发展信心了。”王女士说。