

“三服务”在一线

温州近半企业贷款不需要抵押 不良贷款率破“1”

本报讯 通讯员邹雯雯报道 推动“融资畅通”工程，发展无抵押贷款是重要抓手。近年来，温州针对民营企业全生命周期的融资特点，全面深化“无抵押贷款”试点，取得扎实成效。来自温州市金融办数据显示，截至6月末，温州各项贷款余额12882亿元，同比增长18.4%；企业“无抵押贷款”额近2800亿元，占企业的49%；不良贷款率降至0.84%，比全省平均低0.08个百分点。

据介绍，温州目前建立了金融政协同的“愿贷”机制，出台

财政、金融双“12条”，每年统筹安排财政专项扶持资金3亿元，在金融业考核、竞争性存放、贴息补助等方面形成对“无抵押贷款”试点的联动支持。在疫情期间设置专项财政奖励，对银行新增信用贷款给予0.25%的补助，对企业知识产权质押贷款分别给予10%的利息补助和90%的中介评估费补贴。同时，温州建立了线上平台支撑的“快贷”机制，与省平台形成“融资对接+风险防范”的双查询联动机制，确保每笔融资申请不脱管，已为6567户企业贷款169亿元。



对于温州企业来说，一个最明显的变化是可以选择的“无抵押”贷款产品越来越多了。不久后，梧田街道一家要搬进小微园区的“老鞋企”申请了小微企业资产授托贷款业务，3天之内270万元的贷款就到账了。据悉，温州在“农民资产授托代管融资”试点基础上，创新推广升级版的“小微企业资产授托代管融资”，将企业存货、机器设备、无形资产、拆迁指标等近30种不属于传统抵(质)押担保物范畴的资产以授托方式盘活为可贷资产。截至6月末，全市小微企业资产授托代管

贷款余额达20余亿元。同时“信用+”融资产品也让温州企业主将信用迅速变现。

温州银行机构运用科技手段，充分挖掘政务、支付、商务等维度的企业信用数据，创新推广“信易贷”“税易贷”“绿金贷”“环融贷”等线上线下“信用+”融资产品，相关信用贷款快审快贷和规模翻倍增长。针对轻资产的科技型企业，温州大力拓展“三单一权”(仓单、订单、保单和知识产权)质押融资覆盖面，全力促成国家商标权质押登记窗口落地温州，帮助企业将“单证类”资产转

化为信贷资金。1~6月，全市知识产权质押贷款余额新增9.4亿元，贷款余额24.8亿元，占全省份额30%以上。

令人欣喜的是，不仅无抵押的范围大了，温州还试点整批推进无抵押贷款。不久前瓯海区推出“整园授信”入园即贷”，首批为4大园区1277户企业授信22亿元。同时，温州创新推出“龙头企业+融资者”产业链融资模式，有效解决供应链上下游无资产抵押企业融资难题。1~6月，温州成交799笔，融资金额219亿元。

海外订单多 车间生产忙

日前，位于湖州市德清县乾元镇的浙江大川空分设备有限公司车间，乾元镇人大代表潘慧根、章美丽正在了解销往海外的空分设备生产情况。该公司占地97亩，200多名工人，与墨西哥、土耳其以及伊朗等国家签订的销售合同已经排到年底，预计年销售额达3亿多元。

今年以来，德清县乾元镇人大深入开展“三进三服务”活动，组织各级人大代表成立“助企服务队”，走访107家企业，推动解决42个问题，助力企业生产。目前，当地许多企业的海外订单纷至沓来，车间一派繁忙景象。

通讯员张燕 小绍兴 摄

圆梦“桃花源”

——浙江联通精准扶贫对山村记事

记者羊荣江 通讯员吴佳丽报道 “联通用实际行动让村里感受到了‘扶真贫、真扶贫’……前不久，台州市仙居县大战乡党委书记陈旭辉，对山村党支部书记郑明学一行来到中国联通浙江分公司（简称浙江联通），对浙江联通的结对帮扶工作一再表示感谢。

一年多前，浙江联通对帮扶仙居县大战乡对山村。一年多后，这个地处海拔550米的小山村在浙江联通的帮扶下，成为了现代版的“桃花源”，走出了一条以桃产业为主线的致富路。

“互联网+扶贫”，甜蜜的负担变成甜蜜的事业

对山村地处大战乡西部山区，山高路陡。村里水蜜桃产量不错，但没有销路。郑明学说，由于山高路远，又缺乏营销，每年对山村都有许多桃子生生烂在树上，年轻人不愿倒饬，砍了又舍不得，满山桃树便成了甜蜜的负担。

为了确保直播活动顺利进行，扶贫干部加班加点，细抠桃子直播活动的协调、品控、广告、包装等环节；技术人员更是自带干粮，上山作业，争分夺秒完成光缆专线的铺设。

短短4天，一条2公里左右的光缆专线从联通的基站一直铺设

到了对山村桃园的中心区域，真正打通了信息化扶贫之路。

功夫不负有心人，直播活动“一炮而红”。短短两小时的直播，“围观”总人数达83.81万，点赞量超过485.4万次，在线售出桃子3080箱，后续带动爱心购买4226箱，直接推动村集体经济收入从原先的11万元到40余万元。

一系列帮扶措施，让村民的生活有奔头

授人以鱼不如授人以渔。以此次直播活动为契机，浙江联通搭建了一间属于对山村村民自己的直播间，帮助对山村开设淘宝店，

手把手教村民淘宝店铺的运营和售后服务技巧，让“村民”变“店主”。

此外，浙江联通与村两委干部精心谋划，通过扩大水蜜桃种植规模、引进水蜜桃新品种、酿造水蜜桃酒、举办桃花节、水蜜桃节等一系列的帮扶措施，助力对山村形成了以桃为主题，农业种植、鲜果销售、深度加工、品牌建设、乡村旅游等紧密结合，协同推进的致富之路，点燃了村民脱贫致富的信心和希望。

去年，我家里种了10亩水蜜桃，赚了三四万，今年打算再扩种150多株。”村民郑三林干劲十

足。和郑三林有一样想法的村民不在少数，据统计，目前全村已有10多户进行扩种，40多户新加入种桃队伍。

水蜜桃带来的辐射效应也在显现。随着对山村“醉美桃源”名气的提升，越来越多游客到对山村来赏花、品果、游乐，从事农家乐、民宿、小吃经营的农户收入也水涨船高。

村民林荷凤做手擀面手艺呱呱，在首届桃花节，她的面铺营业额每天都超过千元，真正是“守着家门赚钱”。

在做大做强水蜜桃种植业的基础上，浙江联通继续探索新的发展路径，致力于帮助对山村形成桃产业为主线，多种农产品齐发展的格局。

在浙江联通驻村第一书记徐凯敏的对接下，可以卖到5元/斤小香薯正在该村试种推广、适宜的水稻试验、全新的蔬菜种植方案等都在推进……

危机中育新机 变局中开新局

从“来之不易”中，读懂“千军万马”

639.3亿元！

宁波出口创下单月历史新高

通讯员单玉紫枫、孙佳丽报道

“7月份，宁波的进口、出口双双创下了单月历史新高。这样的成绩，事先谁也没有想到！”看着最新出炉的海关数据，宁波市商务局负责人连连感慨。

大伙的“没想到”，其实是“不敢想”——去年7月，宁波出口实现了历史性的624亿元。今年的疫情影响前所未见，全球经济面临严峻挑战，业内预计，达成持平已属万幸。

谁知，宁波却愈战愈勇。7月实现出口额639.3亿元，同比增长2.4%，进口319.6亿元，增长21.5%，双双刷新历史纪录。在此带动下，1月至7月，宁波的进口、出口、进出口三项数据集体翻红，今年首次累计实现全面正增长。

防疫物资开始成为外贸出口的新增长点。据统计显示，上半年宁波市包括口罩在内的纺织品、医疗仪器及器械、医药材及药品，出口额分别增长57%、35.2%、43.8%，增幅远超全国均速。

疫情“催”热的不仅有健康生意，还有“宅经济”。比如，全球“家

里蹲”时，不少人开始修炼厨艺，杯盘碗碟成了刚需。“和吃有关的厨房类产品生意还不错。”利时日用品有限公司总经理金亚雪说。

“世界这么大，总会留个窗。”2月中旬，当很多企业还在疲于应对“订单荒”时，宁波博闻进出口有限公司总经理邬军听早已嗅到了商机：疫情之下，很多产品订单“清零”，但这并不意味着需求消失。

作为全市外贸百强企业，博闻原本主营日用百货、工艺礼品的出口。一场疫情，却让博闻在防疫物资的进口商、出口商，甚至供应链中间人之间无缝切换，从最初“全球购”支援国内，到后来盘活上下游产能回馈国外。

防疫物资开始成为外贸出口的新增长点。据统计显示，上半年宁波市包括口罩在内的纺织品、医疗仪器及器械、医药材及药品，出口额分别增长57%、35.2%、43.8%，增幅远超全国均速。

疫情“催”热的不仅有健康生意，还有“宅经济”。比如，全球“家

里蹲”时，不少人开始修炼厨艺，杯盘碗碟成了刚需。“和吃有关的厨房类产品生意还不错。”利时日用品有限公司总经理金亚雪说。

“世界这么大，总会留个窗。”2月中旬，当很多企业还在疲于应对“订单荒”时，宁波博闻进出口有限公司总经理邬军听早已嗅到了商机：疫情之下，很多产品订单“清零”，但这并不意味着需求消失。

作为全市外贸百强企业，博闻原本主营日用百货、工艺礼品的出口。一场疫情，却让博闻在防疫物资的进口商、出口商，甚至供应链中间人之间无缝