

金融深一度

县域经济的“苏”式进阶:

邮储银行以金融之力激发“强县富镇”新动能

本报记者 向炎涛

县域强则省域强。作为濒海临江的经济大省,江苏蓬勃发展的背后不仅有中心城市的支撑,更是全省县域板块集体进阶的成果体现。近年来,在县域经济高速发展的驱动下,镇强、县富、产业兴的“苏”式特色,已成为江苏高质量发展的生动写照。

2025年中央一号文件《中共中央 国务院关于进一步深化改革 扎实推进乡村全面振兴的意见》提出“着力壮大县域富民产业”“发展各具特色的县域经济”。在这场轰轰烈烈的县域经济突围战中,金融的力量不可或缺。

今年以来,为积极贯彻中国邮政储蓄银行股份有限公司(以下简称“邮储银行”)关于农村地区“向下扎根”的理念,邮储银行江苏省分行制定了全面服务乡村振兴、深入践行普惠金融发展战略,启动了“强县富镇”专项活动,以下沉的网点、灵活的产品和定制化的服务,为江苏特色产业注入持续动能。

近日,《证券日报》记者深入苏州纺织城、无锡万亩葡萄园、宜兴紫砂产业园,循着金融活水的流淌轨迹,探寻邮储银行如何通过“精准滴灌”润泽江苏县域经济的沃土。在这片热土上,邮储银行正以金融之力,悄然托举起一个个“强县富镇”的发展支点。

助力“绸都”转型

苏州市吴江区盛泽镇位列2024年度全国综合实力千强镇中的第六位,是中国重要的丝绸纺织生产基地,出口基地和生产集散地,打造了“从一滴油到一匹布”“一根丝到一个品牌”的完整纺织产业链,形成了千亿级产业、市场、企业齐头并进的良好态势。这里不仅走出了恒力集团有限公司、盛虹控股集团有限公司两家“世界500强”大型纺织产业链企业,还集聚了2500余家纺织生产企业、1万多家纺织贸易企业。

在盛泽镇东方纺织城,记者看到,一栋5层高的大厦内密集集聚了时装、家纺、箱包、运动等各类纺织面料商家。整栋楼共有1760间铺面,入驻商户超800家,经营品类涵盖真丝绸、服装面(辅)料、装饰及家纺用布等10余个品类,产品种类近万种。

东方纺织城副总经理李红对《证券日报》记者介绍,这里是盛泽镇纺织产业的典型代表之一,近年来,市场需求的变化正推动着盛泽镇纺织产业加速转型升级。“新中式”服饰的走红,让宋锦等传统面料迎来了新的发展机遇。户外露营、运动等领域的消费需求增加,一系列防晒功能性新面料的涌现正成为产业升级的推动力。这些高附加值产品正在推动这个传统纺织重镇从“批量生产”向“高端制造”转型。

为实现这一转变,当地厂商持续投入设备更新、技术改造和新品研发,在扩大产能的同时全面推进生产线的数字化升级。在这个过程中,资金需求成为摆在企业面前的一道难题。

邮储银行主动出击,为企业“雪中送炭”。2024年以来,邮储银行吴



图1 丁蜀镇石·陶文化数字产业园



图2 吴江嘉宇盛纺织有限公司车间

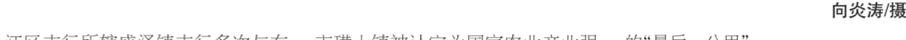


图3 璜土镇葡萄园葡萄长势喜人

江支行所辖盛泽镇支行多次与东方纺织城进行交流座谈会,倾听企业代表需求,了解最新市场动态,并通过上门走访调研等方式,向企业经营者和个体工商户分类提供不同的特色贷款业务,量身定制融资方案,协助物通企业的融资渠道。

向内求创新,向外也发力。“出海”则是当地纺织企业突围的另一路径。“今年真的很开心,不愁单子。”位于盛泽镇的吴江嘉宇盛纺织有限公司董事长宋文林站在全新升级的纺织车间里对《证券日报》记者笑着说,“目前公司订单已经排产到11月份。我们生产的布料主要出口中东、北非等地区。”

2024年,宋文林投资1600万元对车间88台织机进行全面设备更新,不仅提升了生产效率,还降低了生产成本。目前工厂生产线已满负荷运行。

“纺织行业的资金需求主要集中在原材料采购、设备更新和流动资金。资金要像水一样流动起来,企业才能活起来。”宋文林告诉记者,今年以来,面对纺织上游原油价格震荡的形势,他果断做出决策,择时采购涤纶丝等原材料,从而赢得成本优势。而这得益于邮储银行提供的随支随还的线上融资服务。

在得知该企业正处于设备更新的关键期后,邮储银行为其量身定制融资方案,提供信贷支持。宋文林告诉记者,自2019年合作以来,邮储银行始终伴随企业成长,通过常态化走访调研企业资金需求,并动态优化、提供优惠的贷款利率,有效降低了融资成本,为企业规模扩张和发展提供了坚实的金融后盾。

“我们会持续优化服务流程,提高服务质量与效率,为这如丝绸般绵延不绝、蓬勃发展的纺织行业注入金融活水,串联起千年‘绸都’与现代金融行业的共同繁荣发展。”该行相关负责人表示。

润泽“甜蜜产业”

在无锡江阴市璜土镇,万亩葡萄园里的葡萄长势喜人。2023年,江阴

市璜土镇被认定为国家农业产业强镇,成为全国首批770个人选乡镇之一。

璜土葡萄具有40年的种植历史,是江苏省著名商标、省名牌产品,璜土镇被授予“全国优质葡萄生产基地”荣誉称号,是名副其实的“葡萄第一镇”。近年来,璜土镇积极推动产业升级,通过科学种植技术、绿色生态管理、品牌化运营,让璜土葡萄走出田间,登上更广阔的舞台。

“我们的葡萄种植是‘甜蜜产业’。”璜土镇汇南村党总支书记董健告诉记者,“目前公司订单已经排产到11月份。”“精品+绿色”的种植模式,当地启动了对果园环境和种植设施的改造。在过去,葡萄园是露天种植,一到梅雨季节就容易有病虫害。经过大棚改造之后,葡萄产量和质量大幅提升。

与此同时,璜土镇还开启了葡萄园的精准化种植改造,打造微喷滴灌智能化系统,通过在大棚内安装智能摄像头、传感器等设备,棚内温度、湿度、病虫害情况在手机上一目了然,通过手机就能实现远程施肥、开棚降温等,可谓“拿着手机就能种地”。

“这些设备改造都需要大量资金,还好邮储银行给了我们极大的支持。”董健说。据了解,邮储银行已累计为当地葡萄产业链投放贷款1.5亿元,有力支撑了产业持续健康发展。

针对璜土精品水果(葡萄)种植基地建设项目,邮储银行江苏省分行深入践行“人员下沉”,通过深度调研精准识别产业链不同主体的差异化金融需求,实施“分类施策”。针对璜土精品水果(葡萄)种植基地建设等核心企业/合作社层级,提供大额、长期的公司贷款支持,用于基地建设、技术升级和品牌打造,夯实产业发展基础。

对于分散的种植户和中小经销商等零售端客户,邮储银行则充分发挥网点下沉和普惠金融优势,匹配灵活便捷的小额贷款产品,通过优化流程、下沉服务,有效解决其“小额、高频、分散”的融资需求,打通金融服务

的“最后一公里”。

服务紫砂产业升级

在风景秀丽的太湖之滨,有一座历史悠久、文化底蕴深厚的古镇——宜兴丁蜀镇。这里不仅是闻名遐迩的紫砂之都,更是新兴产业与传统工艺交相辉映的热土。近年来,随着乡村振兴战略的深入实施和产业升级不断推进,丁蜀镇的经济驶入快车道。

走进丁蜀镇石·陶文化数字产业园,记者看到,电子大屏幕上不断跳动着当天的实时交易数据;超过3500个活跃商家入驻,日销售额超2600万元。在这里,“电商+直播”为传统紫砂产业插上了腾飞的翅膀。

园区内的“紫砂新势力”品牌创始人陈鹤告诉《证券日报》记者,紫砂产品是手工制作,有经验的老师傅非常稀缺,人工成本在不断提升。与此同时,原材料和库存成本也是对企业的考验。这些都需要强大的资金支持。

针对丁蜀镇传统紫砂产业与电商直播融合的新趋势,邮储银行当地分支机构敏锐洞察,积极推动“服务下沉”,将服务触角深入紫砂电商新群体和直播基地,创新推出场景化专属信贷产品“紫砂贷”。

“紫砂贷”是邮储银行为宜兴丁蜀镇紫砂产业量身定制的信贷产品,针对当地轻资产的紫砂匠人、小微电商等群体,突破抵押依赖,依托经营流水、电商数据等多维信息进行信用评估,提供便捷、高效的融资支持,截至目前已累计投放6000万元。

此外,邮储银行还大力服务当地陶瓷行业协会及小微电商企业,累计发放贷款超2亿元。通过服务协会、平台带动支持小微电商服务个体匠人,有效激活了传统紫砂产业的线上新动能。

“苏湖熟,天下足。”在江苏县域经济的蓬勃发展中,邮储银行以精准金融服务成为“强县富镇”的重要推动力。未来,邮储银行将继续深化普惠金融实践,与地方产业同频共振,为江苏的进一步发展提供更坚实的金融支撑。

纯苯期货和期权上市在即 产业企业表态将积极参与交易

本报记者 王宁

近日,大连商品交易所(以下简称“大商所”)发布通知,纯苯期货和期权将于7月8日挂牌;同时,还发布了纯苯期货和期权合约及相关规则。

多位产业企业相关负责人对《证券日报》记者表示,纯苯期货和期权的推出,将为纯苯产业提供有效风险管理工具,企业也将积极参与初期交易。

期待衍生品工具尽快推出

纯苯是一种有机化工原料,下游包括苯乙烯、己内酰胺、苯酚等产品,终端广泛应用于电器、建材、包装材料、纤维材料等领域。据悉,我国是全球最大的纯苯生产国和消费国。近年来,随着现货市场供需结构的快速变化,纯苯产业链企业面临的不确定性增大,迫切需要合适的风险管理工具来稳定生产经营。

旭阳集团国际事业部副总经理颜庭玉告诉《证券日报》记者,近年来,纯苯产业链供需两端快速发展,国际宏观形势和上下游供需错配等不确定性因素,导致纯苯价格长期处于大幅波动中。公司在纯苯板块目前主要面临价格大幅波动挑战,纯苯及下游衍生物价格受原油、进口套利、新增产能投放等多重因素驱动,短期宽幅波动现象频发。在期货工具上市前,仅能依赖长协谈判、库存调节等传统方式应对,风险对冲效率不足,尤其在市场极端波动时期承受较大经营压力。

远大石油化学有限公司副总经理金佳对《证券日报》记者表示,在当前贸易过程中,公司主要面临几方面经营难题:一是国内缺乏纯苯定价话语权。现阶段,纯苯的现货端交易流动性依然依赖进口现货的成交,但进口货主要计价模式为普氏韩国离岸价,在绝对价格的定价话语权上,国内企业较难主动掌握。二是市场信用风险。尤其是近几年纯苯市场违约事件时有发生,对企业的风控和头寸管理能力提出更高要求。三是产品流动性不匹配。纯苯下游苯乙烯已有期货工具,但是现有的纯苯纸货(纸货是指一种场外远期交易)流动性与苯乙烯期货不够匹配,交易策略兑现难度增加,限也导致市场无法通过纯苯纸货实现更有效的价格发现功能。

期货工具对于产业企业经营及

业务开展非常重要,后者可运用期货工具实现对现货头寸的对冲保护。金佳表示:“非常期待纯苯期货和期权等衍生品工具的推出,可有效丰富市场交易手段,完善产业对冲机制,提供高效、可靠、安全的交易平台。”

多位产业人士向记者表示,前期已参与纯苯期货和期权合约的调研论证,对合约规则比较熟悉,待期货和期权推出后便会通过多种方式参与。

“作为纯苯市场的参与者,纯苯期货和期权上市后公司会积极参与应用,用好套期保值和价格发现功能,使工具更好地服务于经营。”金佳表示,同时也将通过参与交割,助力国内纯苯资源区域流通和产业链转移。“希望纯苯期货和期权市场的高效运行,能减少交易信息壁垒,提升中国在国际纯苯市场话语权和影响力。”

作为纯苯产业链核心企业,旭阳集团将积极参与纯苯期货和期权交易。

颜庭玉表示,纯苯期货和期权合约规则设计科学严谨,充分体现了风险管理工具与产业实际的有机结合,公司将积极运用衍生品工具服务生产经营。一方面,基于现货敞口和风险偏好,审慎开展套期保值;另一方面,密切关注期现价差,未来在条件成熟时将探索参考期货价格进行点价交易,并评估利用厂库交割机制优化物流与库存管理的可行性,实现期现协同增效。

产业人士表示,期望期货市场持续提升流动性,优化市场参与结构,吸引更多产业客户与金融机构参与,并希望交易所持续优化规则,确保其紧密贴合产业变化,积极打造成熟和高效的纯苯衍生品工具,助力提升产业链的风险管理水平与资源配置效率,形成更具影响力的“中国价格”。

上半年券商债券承销“成绩单”揭晓: 头部券商包揽多项榜首

本报记者 于宏

今年以来,债券市场整体表现活跃,Wind资讯数据显示,上半年(按发行起始日计),全市场债券发行金额为44.68万亿元,同比增长16.59%。作为金融市场中重要的服务机构,上半年,券商积极开展包括科创债在内的各类债券承销工作,服务企业多元化融资需求,债券承销金额合计达7.34万亿元,同比增长20.75%,以金融力量助推实体经济高质量发展。

中小券商承销额排名提升

具体来看,按照Wind口径统计券商总承销金额(地方债除外),上半年,中信证券承销债券数量为2822只,以1.04万亿元的合计承销金额位居首位;随后是中信建投,承销金额为7599.8亿元;国泰海通、中金公司、华泰联合证券承销金额分别为7146.8亿元、6527.7亿元、6336.8亿元。与去年同期相比,今年上半年,得益于并购重组带来的实力提升,国泰海通的位次提高了1名,升至行业第3名。

同时,多家中小券商也积极发力债券承销业务,承销额排名显著提升。例如,国开证券的位次从去年同期的第15名上升至第8名;第一创业跻身前50名,位列第35名。

从券商承销各类细分债券的情况来看,头部券商优势显著,包揽多项排行榜榜首。上半年,中信建投方面,中信证券、国泰海通、中信建投位列前三名,承销金额分别为7270.7亿元、5774.9亿元、5327.8亿元。ABS(资产支持证券)方面,中信证券承销金额1051.8亿元,位列第1名,国泰海通以965.8亿元位居第2名,平安证券以787.1亿元位列第3名。ESG(环境、社会和治理)债券方面,中信证券承销金额为435.8亿元,位列第1名,中金公司、中信建投承销金额分别为307.8亿元、266.9亿元。

在券商国际化战略纵深推进的

背景下,券商也进一步加码布局跨境金融业务,通过旗下国际子公司开展中资离岸债的承销。数据显示,上半年,国泰君安国际位居券商承销中资离岸债金额榜首,共承销了155只债券,总承销金额43.1亿美元;中金国际、中信里昂、中信建投国际的承销金额分别为27.1亿美元、26.7亿美元、23.2亿美元,位居前列。

科创债业务成亮点

值得注意的是,科创债承销成为券商上半年债券承销“成绩单”中的亮点之一。自5月份债市“科创板”启航以来,券商积极响应政策号召,踊跃参与科创债的发行与承销工作,发挥债券市场服务实体经济功能,支持金融“活水”精准流向科技创新企业。

数据显示,自5月7日以来,截至上半年末,共有54家券商参与了科创债的承销,合计承销科创债3282.82亿元。其中,中信证券承销金额位列第1名,承销科创债数量为118只,承销金额为480.3亿元;中信建投、国泰海通承销金额分别为449.8亿元、318.6亿元;中金公司、华泰联合证券承销金额均超200亿元。

东吴证券固收首席分析师李勇在接受《证券日报》记者采访时表示:“科创债市场的发展,有助于拓宽券商投行承销业务的增量空间,进一步释放科技金融动能,同时也为券商提供了资产配置优化与业务模式升级的契机。”

当前,多家券商已将科创债作为债券业务的重要发力点。中国银河表示,已将科技创新债券纳入公司重要工作,由投行组织专业力量,积极对接发行主体,通过“投行+投资+研究”三位一体服务模式,持续为科创债发行主体提供多维度、全方位的综合金融服务。中银证券也表示,将紧跟国家重点战略方向,以科创债、绿色债等债券为抓手,推动以创收为核心的投行业务转型。

6月份中国物流景气指数为50.8% 连续4个月位于扩张区间

本报记者 孟珂

7月2日,中国物流与采购联合会发布的2025年6月份中国物流景气指数(LPI)为50.8%,环比回升0.2个百分点。

中国物流与采购联合会副会长何辉认为,6月份中国物流景气指数回升,继续保持扩张态势,今年以来连续4个月位于扩张区间,同时行业物流发展呈现一定的季节性特征。

具体来看,业务总量指数回升,保持扩张态势。6月份,业务总量指数为50.8%,今年以来连续4个月处在扩张区间。

中国物流信息中心副总经济师胡焱在接受《证券日报》记者采访时表示,6月份业务总量小幅回升,主要是东部地区需求向好和前期产业链外部冲击减弱等因素。分地区来看,三大地区业务总量指数均在扩张区间,但有所分化,中部地区和西部地区业务

总量指数高于全国水平,分别为51%和52.8%,东部地区业务总量指数低于全国水平,但环比明显回升。

值得关注的是,部分物流领域继续扩张,季节性特征明显。分行业看,道路运输、铁路运输、航空运输、邮政快递等行业业务总量指数均在景气区间,受网络购物和季节性生鲜冷链商品需求带动,邮政快递业和航空运输业业务总量指数分别为69.3%和52%,扩张态势明显。部分地区调研企业反映航空物流业务中,应季果蔬、冷链花卉不仅业务总量保持回升,新订单业务量也保持回升态势。

此外,物流服务价格指数小幅回升,但经营压力依然存在。6月份,物流服务价格指数环比回升0.3个百分点,其中铁路运输业、道路运输业、水上运输业、航空运输业、邮政快递业物流服务价格指数分别回升0.2个百分点、0.1个百分点、0.4个百分点、0.2个百

分点和0.2个百分点。

胡焱表示,尽管服务价格有所回升,但面临竞争和经营压力持续上升,盈利能力弱和资金周转仍存在压力。6月份主营业务成本指数环比上升0.3个百分点,铁路运输业、航空运输业和邮政快递业主营业务成本指数超过55%;6月份企业资金周转率指数为50.5%,环比回落0.4个百分点;6月份,企业主营业务利润率环比回落0.1个百分点,连续两个月回落。

从物流投资来看,6月份物流基础设施投资增长平稳,固定资产投资完成额指数环比回升0.3个百分点。从后期市场来看,业务活动预期指数连续4个月在55%以上高景气区间。6月份铁路运输业、航空运输业、多式联运领域和邮政快递业业务活动预期指数分别达到55.3%、58.7%、52.6%和57.4%。

在胡焱看来,6月份进入汛期,有利因素、不利天气和需求不确定因素

交织,行业物流发展呈现一定的季节性特征。从有利因素来看,迎峰度夏煤炭运输需求较好,以旧换新带动家电3C产品订单上升,暑期出行促进文旅、电商和户外产品需求旺盛,数据显示铁路运输、道路运输、电商快递等领域需求保持回升态势。

“但同时今年全国多地进入汛期较早,异常天气较多,局地持续高温和强降雨过程对物流高效畅通带来一定压力。从不确定性来看,国际经贸环境反复冲击持续考验产业链韧性,企业经营活力和盈利能力不稳,相关运营指标波动运行。”胡焱建议,一是要结合新形势、新业态和季节性特点,做好物流需求引导,将新订单业务持续转化为实际业务量增长;二是针对汛期、暑运,要做好干线运输、城市物流的运力保障工作和应急预案;三是增强物流“走出去”预判分析,多措并举治理行业“内卷式”竞争,持续优化市场秩序。