

## 点蓝成金 向海图强

### 工行浙江省分行以金融力量赋能蓝色海洋

潮涌9月,相约杭城。9月27日下午,作为第四届数贸会重要活动之一,由省自貿办、省商务厅指导,中国工商银行浙江省分行与舟山市人民政府共同主办的“聚链大宗 赋能蓝海”系列产品发布会在杭州大会展中心举行。会上,工行浙江省分行《大宗商品资源配置枢纽建设及海洋经济金融服务方案》正式发布,18条金融支持政策如18把钥匙,开启了大宗商品与海洋经济发展的新通道。

活动现场,浙江省自貿办、省商务厅宣介中国(浙江)自由贸易试验区大宗商品资源配置枢纽建设方案;舟山市人民政府与工行全球分支机构签署战略合作协议,共建大宗商品枢纽;工行浙江省分行联合人保财险、省担保集团、物产中大集团、海港集团,在大宗商品领域全面加强合作,打造风险共担、资源互补的合作新模式。一幅金融助力大宗商品资源配置枢纽建设的宏伟蓝图徐徐展开。

工商银行相关负责人表示:“工商银行全力贯彻海洋强国战略,将金融服务融入海洋强省建设血脉。”截至今年8月末,该行在浙江区域海洋经济相关贷款近1000亿元,充分展现了国有银行服务国家战略的赤诚与担当。



图文由工行舟山分行提供



### 聚链成势 构筑大宗商品金融生态圈

10多年前,浙江被赋予“海洋经济发展示范区”的战略定位;2024年,《中国(浙江)自由贸易试验区大宗商品资源配置枢纽建设方案》正式发布。面朝浩瀚的海洋,浙江吹响了向海图强的冲锋号。

蓝色国土蕴藏无限机遇,但也面临挑战。海洋产业投资规模大、回报周期长,传统金融支持往往难以匹配其发展需求。如何破解融资难题?怎样精准滴灌金融活水?这需要金融创新与制度创新的双轮驱动。

工行不仅是资金提供者,更是资源整合者。

去年,工行浙江省分行与省海洋经济发展厅签署全面战略合作协议,未来五年将累计投放不低于3000亿元贷款,提供竞争性利率优惠,全面服务港口、产业、科技、生态等重点领域。

作为全球布局最为广泛的中资金融机构之一,工商银行在49个国家和地区设有413家境外机构,通过参股标准银行间接覆盖20个非洲国家,在“一带一路”共建国家中的30个国家拥有250家分支机构。依托工银标准、工银亚洲、迪拜分行等境外机构,工行充分发挥“一点接入、全球响应”的优势,为企业提供24小时不间断跨境综合服务。

此外,工行积极搭建“环球撮合荟”“中欧企业联盟”等平台,深化与中信保、人保财险、省担保集团等机构的合作,

构建风险共担、资源互补的合作新机制。在内外部资源的高效联动中,一个开放、协同、安全的大宗商品金融生态正加速形成。

据了解,目前,工行已在浙江制定专门的大宗商品枢纽建设金融服务方案,优化政策,加强政策支持、市场支持、产品创新和全球综合服务。通过整合资源搭建“合作平台”,链接高端资源,共同助力枢纽建设。

数字见证实效:在支持大宗商品储运加工基地建设方面,工行浙江省分行已完成项目审批40个,融资金额达163亿元;在支持海事服务基地建设方面,已为近百家中小企业提供融资,融资金额超10亿元;在支持大宗商品贸易中心建设方面,已为67家大中小微企业发放贷款,融资金额达117亿元;新型离岸国际贸易服务模式进一步优化,已累计为自贸区企业提供新型离岸贸易结算支持1.4亿美元……工行强有力的金融优势,正持续为建设浙江大宗商品高地赋能。

引金融活水,激活蓝色经济新动能。工行全力贯彻海洋强国战略,将金融服务融入海洋强省建设血脉。

### 蓝海扬帆 特色金融润泽千岛之城

舟山群岛,星罗棋布。这里既有巨轮穿梭的繁忙港口,也有渔船点缀的碧海蓝天。

“工行团队专业高效,迅速响应融资需求,为我们提供了及时有力的支持。”舟山某船舶企业负责人感慨道。这家企业是大宗商品配置枢纽海事服务业务的重点企业之一,工行舟山分行大宗商品枢纽专班第一时间组建攻坚小组,与省分行协同完成尽调与评估,通过多级联动,在较短时间内实现了1.5亿元的贷款投放。

这项创新的“海事服务产业贷”,不仅支持重点企业,也同步惠及普惠客户。截至目前,工行舟山分行已累计支持大宗商品枢纽建设相关行业重点项目42个,审批金额365亿元,实际投放超220亿元。

碧海蓝天间,海上“风车”成为一道靓丽风景线。浙能嵊泗2#海上风电场项目全面投产后,年上网电量可达11.4亿千瓦时,每年可节约标煤约36.8万吨,减少二氧化碳排放75.4万吨。源源不断的绿电,被送入千家万户。而这背后,也有着工行绿色金融的坚定支持。

截至今年8月末,工行舟山分行绿色贷款余额67.6亿元,较年初新增13.4亿元,增量排名当地四行第一。今年上半年,该行扩大了对清洁能源领域的支持力度,围绕海上陆上风电、光伏发电、清洁能源装备制造加快优质项目拓展,同时加强对绿色港口、绿色仓储等领域的支持。

海风吹拂,帆影点点。舟山被誉为“东海鱼仓”,拥有大片渔场和大批渔业工作者。渔民靠船捕鱼、向海追“鲜”,渔船是渔民的重要工具,但船舶的日常开销也让不少渔民倍感压力。

为满足渔民融资需求,工行舟山分行持续优化“渔业贷”等特色普惠产品。该产品以渔业捕捞船、捕捞辅助船为抵押物,满足渔民船舶维修、燃油采购、渔货运输及其他渔业生产经营资金需求。

截至今年8月末,“渔业贷”产品余额1.86亿元,服务200余户中小涉海企业与渔民,金融普惠直达蓝色产业一线。

从巨轮鸣笛到渔船归港,从海上风电场到渔业码头,工行金融服务的触角已延伸至蓝色经济的每一个角落。

滔滔东海,奔涌不息。

从支持甬舟铁路、三门核电等重大基础设施,到打造舟山海事服务基地,推动石油、天然气、粮食等大宗商品贸易提升国际竞争力,从推出“新型离岸国际贸易”服务模式到创新“蓝色碳汇贷”“渔业贷”……在金融服务海洋经济的大潮中,工商银行浙江省分行正以“国之重器”的担当和“金融为民”的情怀,持续激发蓝色引擎的澎湃动能。

面朝大海,浙江正以更加开放的姿态融入全球大宗商品贸易体系。作为国有领军银行,工行浙江省分行将以一贯之落实好国家重点战略部署,在大宗商品资源配置枢纽建设方案实施的关键阶段,为浙江海洋强省、世界一流强港、大宗商品枢纽建设,提供更方便、更优质、更完善的金融服务,让金融与海洋同频共振,让蓝色梦想扬帆远航。

## 柴世海:带领嵊泗一建逆境突围的领航人

□记者 胡园园

每天傍晚临近下班,嵊泗县第一建筑工程有限责任公司董事长兼总经理柴世海的手机总会准时亮起。他习惯性地打开微信工作群,仔细查阅各部门报送的每日动态。这个看似简单的习惯,已成为他管理中不可或缺的一环。通过这一流程,他能及时把握公司运行的真实节奏,也为下一步工作理清思路。

自从担任企业负责人以来,这份“雷打不动”的坚持,体现出他对待工作的细致与认真。而正因为他的这份认真与热忱,也悄然带动整个团队迎难而上、行稳致远。

### 从学徒到企业掌舵人

嵊泗县第一建筑工程有限责任公司(以下简称“嵊泗一建”)原为嵊泗县建筑工程公司,成立于1955年,是嵊泗最早的建筑企业。2001年1月,公司以有限责任公司形式改制更名。

1987年,17岁的柴世海从家乡岱山来到嵊泗,以一名普通“土装”学徒的身份踏入建筑行业。他的第一份工作便在嵊泗一建。在这里,他赚到了人生的“第一桶金”,也学到了过硬的技能。这让他对嵊泗一建充满感恩,并将这份情感深藏在心底。

2001年,他离开嵊泗,外出发展涂料生意,积累了更多的市场经验。2015年,他重返嵊泗,并以项目经理身份参与嵊泗一建的一些项目建设。

而彼时的一建,正面临前所未有的危机。特别在2017至2018年间,公司在山东和江苏的两个重大项目接连失败,银行贷款到期,外债压力巨大,股东间矛盾不断,部分股东要求清算公司。企业濒临破产,岌岌可危。“当时有100多名股东,如果进入清算,一建公司将面临抵押和解体。”柴世海回忆道。

当时的董事长找到柴世海,希望他能接任新一任董事长。一边是曾经的东家和朋友,一边是充满风险的挑战,柴世海在内心博弈了很久。考虑再三,他最终还是答应了下来。

2022年,他正式接手嵊泗一建,出任董事长兼总经理。此后一段时间,他陆续回购股份,把股东数量从100余人精简至10几人,为企业之后的稳定发展打下了基础。

本稿图片由受访者提供



### 重塑企业 多元布局

柴世海上任后,做的第一件事就是企业内部改革,改变人员结构和创新企业文化。他推动企业年轻化,提拔一批年轻中层干部,明确职责分工,建立精细的项目测算体系和新的奖励制度,重塑了企业精神面貌。随着这些举措逐步落地,公司的对外形

象和行业口碑也持续提升。

紧接着,他做了两件真正改变企业发展的大事。推动两项关键投资,为企业开辟了新的增长空间。

首先,嵊泗一建联合9家当地建筑企业共同出资成立拓大新型材料有限公司,主营混凝土生产。整个过程,竞拍土地、建设新厂、购置新设备,总计投入资金约1.3亿元。

项目起步阶段并不被看好,甚至陆续有股东退

出。柴世海顶住压力,接手部分退出股份,坚持推进。“当时压力很大,资金紧张,前景也不确定”,他回忆道,“但我始终相信嵊泗虽是小岛,区位优势却很明显,基础建设和重大项目都有我们企业发挥的空间。”

事实证明,他的判断是正确的。公司很快相继承接了嵊泗县室内体育馆、塹海幼儿园、泗礁岛陆上客运中心工程等重点项目的混凝土供应,业务基本覆盖泗礁岛全部需求。公司引进国内最先进的生产设备,在新生产形势下,发挥显著效果,生产效率得到大幅提升,进一步巩固了企业在当地市场的竞争优势。

另外,嵊泗一建还参与投资成立铭泽环境工程有限公司,致力于建筑垃圾资源化利用。该公司由七家企业联合出资,通过分类、破碎、再生等环节,将建筑装修垃圾转化为可再利用材料,实现了环保与效益双赢。这一布局不仅响应了绿色建筑发展趋势,也为嵊泗一建拓展了全新业务领域。

如今,在柴世海的带领下,嵊泗一建已成功走出低谷,步入稳定发展的新阶段。面对嵊泗本地建筑市场的客观局限,他积极推动公司与大型国企开展合作,通过联合体投标等方式,有效弥补了自身在资质和业绩方面的短板。

面对新的市场机遇与挑战,柴世海表示,嵊泗一建将继续坚持“立足主业、多元发展”的战略方向,在持续做强建筑施工主业的同时,积极优化新型建材、环境工程等板块,合理调整产业布局,不断提升企业规模与效益。公司也将不断增强核心竞争力与社会影响力,努力成长为一家备受客户认同、社会认可、同行赞誉的优秀企业。