“贷”动科创 向“绿”而兴

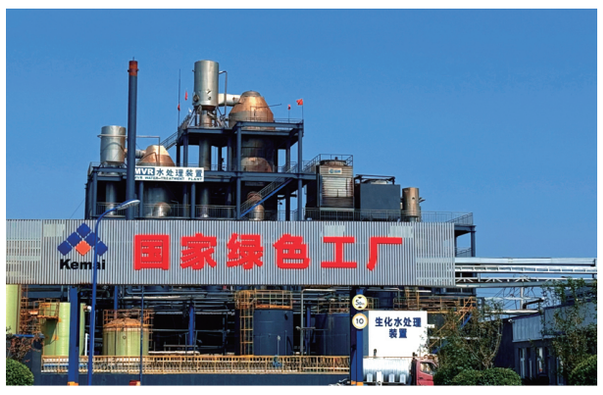
——邮储银行天津大港支行支持橡胶助剂龙头企业绿色转型

走进滨海新区科迈化工股份有限公司（以下简称科迈化工），实验室内，技术人员正紧锣密鼓地对橡胶促进剂、防老剂样品进行检测分析；生产车间里，设备高效运转，订单生产有条不紊。一粒粒琥珀色的橡胶防老剂成品，历经缩聚、中和、造粒等多道工序，被打包出厂。每月，约1万吨橡胶助剂从这里销往全球各地。

“橡胶助剂就好比老百姓做饭用的油盐酱醋，是轮胎生产必不可少的原材料。”科迈化工财务中心负责人高凤祥介绍，轮胎如果不添加橡胶助剂，一般使用1至2年就会老化损耗，添加助剂后，使用寿命可延长至4到5年。公司橡胶助剂产品年销量达12万吨，年产值约20亿元，其中出口业务占比达40%。

作为一家专注橡胶助剂研发、生产、销售的国家级高新技术企业，科迈化工的“朋友圈”早已遍布全球——产品远销50多个国家和地区，与法国米其林、美国固特异等国际知名企业结成长期合作伙伴关系，全球市场份额占到10%。其中，防老剂产品被工业和信息化部、中国工业经济联合会认定为制造业单项冠军产品，成为一张响当当的“中国制造”名片。

为持续巩固制造业单项冠军优势，科迈化工坚持前瞻布局，每年投入5000多万元用于技术迭代与新品开发。与此同时，随着全球制造业绿色低碳转型步伐加快，国际客户对橡胶助剂生产的环保标准提出更高要求，科迈化工顺势而动，全力推进绿色转型。



但挑战随之而来。今年以来，橡胶助剂原材料价格上涨30%至40%，叠加新品开发、工艺升级的持续投入，科迈化工资金压力明显加大。“我们每月仅原材料采购资金就达1.5亿元，而产品回款周期长达三四个月，大量流动资金被占用。若缺少新增资金支持，多个绿色工艺改造项目或将被迫暂缓。”高凤祥坦言。

得知情况后，中国邮政储蓄银行天津大港支行（以下简称邮储银行大港支行）团队第一时间实地走访，深入了解企业生产经营、技术研发、市场布局等情况，很快捕捉到企业鲜明的“科技标签”，为其量身匹配科创贷产品。

“我们看重的不是厂房和设备，而是企业科技实力。”邮储银行大港支行相关负责人表示，科迈化工现有发明专利34项、参与起草国家及行业标准10项、承担各类科技项目20余项，既是全球头部轮胎公司的重要供应商，也是橡胶助剂行业绿色高质量发展的领军企业。正是基于这种科创属性，银行打破传统授信过度依赖抵押物的模式，将企业技术实力、研发投入、知识产权作为核心授信依据，精准破解高新技术企业、专精特新企业的融资难点。

为确保资金及时到位，邮储银行专门开通绿色审批通道，简化流程、压缩时限，贷前调查、风险评估、审批放款一路高效推进，最终成功为科迈化工发放2000万元科创贷，及时填补了企业原材料采购与绿色工艺开发的资金缺口，为企业专注技术创新、拓展市场规模注入强劲金融动能。

“之前接触了一些金融机构，大多沿用传统抵押模式，而我们作为轻资产的科技型企业，抵押物确实有限。”高凤祥颇为感慨。在企业发展的关键节点，邮储银行及时送上专属科创金融产品和长期陪伴式服务。这场金融“及时雨”，不仅缓解了前端采购压力，更保障了新技术产品从年初小试到中试、再到明年产业化的开发节奏不被打断，助力企业进一步巩固行业领先地位。

如今，对科迈化工而言，邮储银行不只是资金的提供者，更是其迈向全球橡胶助剂价值链高端的长期战略伙伴之一。随着双方合作持续深化，互信基础不断夯实。邮储银行大港支行相关负责人透露，银行计划提前启动授信增额工作，让这份稳定的伙伴关系成为企业发展的坚实后盾。

金融活水润科创，一路同行伴成长。近年来，邮储银行大港支行组建专项服务团队，深耕科创金融政策、特色产品及细分行业研究，聚焦企业技术实力、研发投入、知识产权、市场竞争力等核心科创维度，持续提升科创企业专属服务能力。依托总分行完善的科创金融政策体系，该支行重点推广“科创贷”特色产品，以纯信用、低利率、审批快、额度灵活的优势，打通高新技术企业、专精特新企业的融资堵点，让一笔笔科创贷“贷”动企业向“新”而行、向“绿”而兴。

金融活水精准滴灌 助本土烘焙老字号“破圈”升级

在天津，一家扎根35年的本土烘焙品牌正围绕“产品升级、体验升级、布局升级”三大方向稳步升级。津乐园食品股份有限公司，从一家传统糕点厂起步，如今已拥有超过110家门店，成为天津烘焙行业的标杆企业。然而，当企业决定启动新一轮门店焕新与产线智能化升级时，资金缺口一度成为摆在面前的现实难题。

老字号企业的资金需求，往往不像财务报表上那般一目了然。烘焙行业兼具制造业与零售业的双重属性，备货、产线改造、门店扩张各有节奏，资金需求的规模和时效性差异大。传统信贷模式下，银行依赖抵押物和财务报表进行授信，老字号企业常常面临“有品牌、有市场、缺抵押”的融资困境。

走进车间 摸透真实需求

津乐园的加工车间里，隔着玻璃可以看到各类食品加工机器正在有条不紊地运转，在仓库里，冷链配送设备也在同步作业。天津市津乐园食品股份有限公司研发总监刘书利站在车间外，指着正在调试的产线说：“产品在店面升级之后，门店的形象也得跟着升级。整个产线的智能化、门店的迭代，都需要大量资金投入。”

他算了算账：和面机、醒发箱、烘烤、冷链配送、自动化包装，再加上门店重装、软装、设备更换，前期都是大额支出。更麻烦的是，烘焙行业淡旺季分明。中秋、春节是旺季，备货要占压大量资金；淡季时设备折旧、贷款本息还得照付。加上之前的一些贷款利息，资金确实紧。

为打破困局，邮储银行天津河北区支行多次深入企业生产车间和一线门店调研，摸清经营节奏、资金需求特点和发展规划。“做普惠金融不能坐在办公室等客户，得沉到行业里、走到一线去，才能真正摸透需求、精准对接。”邮储银行天津河北区支行客户经理王艺潼说。

在她看来，烘焙行业有它的特殊性：既有“生产制造+终端零售”双属性，又有很强的季节性。“制造端有产能投入、原料采购的大额资金需求，零售端是高频、零散的现金流。一季度集采高峰，开票多、资金回流集中；下半年以零售为主，资金需求偏向日常周转和节日备货。”

“像津乐园这样的区域龙头，我们不是做一次授信就结束，而是长期跟踪服务——定期跑工厂车间、跑一线门店，跟企业负责人、运营端、财务端都沟通，知道他们当下在做什么、下一步要投什么、资金紧在哪个环节。”王艺潼说，“很多时候企业还没正式提需求，我们已经把适配的方案初步准备好了。”

2022年，支行优先匹配“信用e贷”产品，授信300万元，解决了企业日常经营周转需求。

跟着企业发展走 服务迭代升级

2026年，企业启动门店与产线升级，资金需求规模明显提升。邮储银行天津河北区支行第一时间对接，结合实际情况量身定制“抵押e贷”授信方案，快速完成560多万元授信审批。

从300万元信用授信到560元抵押授信，两次支持不是简单的额度叠加。“这其实是跟着企业的发展阶段走的，也是我们‘陪伴式金融服务’的体现。”王艺潼解释，“最早合作信用e贷时，企业核心需求是日常经营周转，金额不大、用款灵活，信用贷无需抵押、审批快、随借随还，刚好匹配企业轻资产运营、高频周转的需求。而这次产线升级和门店改造，属于长期资本性支出，资金需求金额更大、使用周期更长。这种场景下，抵押e贷额度更高、期限更长、利率也更优，能更好地匹配企业长期升级投入的节奏，降低融资成本和每期还款压力。”

针对食品企业资金需求“急、频、快”的特点，支行开辟普惠金融绿色通道，优化尽调、审批、放款全流程，安排专人对接跟进。“整个过程就是上门尽调摸实情、量身定制方案、全流程快速落地。”王艺潼介绍，“尽调环节不只看财报、看数据，而是扎扎实实跑了生产车间、原料仓库、成品库，也走访了多家核心门店，核实产能、销量、库存这些真实经营情况。方案定制阶段，我们了解到企业实际控制人亲属有合适的住宅房产可以抵押，就快速匹配了抵押e贷产品，结合企业实际营收和押品评估价值，敲定了授信额度，同时给企业争取了最优的利率和期限。”

与此同时，支行主动为企业讲解普惠金融政策，落实利率优惠，降低企业融资成本。“同时我们也把门店聚合支付、对公结算这些配套服务一起对接上，不光让企业‘贷得到’，还要让企业‘用得顺’。”王艺潼补充道。

金融助推 老字号转型更有底气

金融支持本土老字号的意义，不止于解决一家企业的资金周转问题。老字号承载着一座城市的商业记忆与文化根脉，其传承创新关乎地方经济的活力与消费市场的繁荣。

对于津乐园而言，800多万元的授信不仅是一笔资金，更是企业从传统烘焙工厂向智能制造转型的关键支撑。这家企业正在规划建设冷冻面团生产线，投资近亿元打造全流程智能化生产线，目标是将35年工艺经验转化为AI决策模型。

“有了资金的加持之后，我们不用靠自有利润一次性投入，可以把生产线和门店改造的大额支出进行分摊，保障原料有序采购、员工工资定期发放、门店备货不受影响，也不用压缩新产品研发和市场推广的费用。”刘书利说。

他提到，产线升级后，小时产能会有质的飞跃，目前冷冻面团生产比去年同期增长了200%。“设备非常稳定，能在一定水平中保证产品质量，比员工操作更稳定。对于产品的规格、大小、温度、口感、色泽，以及出成率、次品率等，都会有改善。”旺季不再受产能瓶颈制约，门店缺货率下降，产品质量大幅度提高，通过速冻解冻可以快速锁鲜。

刘书利还介绍，去年做了一些甄选店，后期还要持续投入，通过店面改造，线上外卖的上新速度会更快，线下团购服务也能让企业单位感受到实质性变化，同时拓展了业务销售渠道。产线升级和品牌提升，最终带来的是市场竞争力的整体提升。

从一家传统糕点厂，到拥有超过110家门店的区域标杆，津乐园的升级之路，也是邮储银行天津河北区支行以普惠金融陪伴企业成长的一个缩影。“企业需求变了，我们的服务就跟着升级——信用贷解决‘小额、高频、短期’的周转需求，抵押贷解决‘大额、长期、低成本’的升级需求，不是为了升级产品而升级，是为了给企业最适配、最划算的金融支持。”邮储银行天津河北区支行副支行长黄涛说。

邮储银行天津分行“金融知识进校园”主题活动走进南开大学

近日，邮储银行天津分行与南开大学联合开展“解码银行架构与青年职业成长之路，邮护青春 知行反诈走进南开”主题活动。活动设置银行架构宣讲与金融反诈知识普及两大环节，帮助青年学子明晰职业发展方向、增强财产安全意识，本次活动也是该行深化校企合作、践行金融为民理念、履行国有大行社会责任的具体实践。

在“解码银行架构与青年职业成长之路”环节，邮储银行天津分行人力资源部相关负责人围绕“了解邮储、人才培养”主题，向在场学子系统介绍了中国邮政储蓄银行的百年发展历程，以及挂牌成立、两地上市等重要节点和国有大型商业银行市场地位；从“以人为本”的人才理念出发，讲解了邮储银行完备的薪酬福利体系、人才梯队建设、常态化晋升机制和校招员工中长期培养机制，以及管理类、专业类、销售类、运行类四大职业发展方向，让青年学子对国有大行的组织架构与职业成长路径有了直观清晰的认识。

在“邮护青春 知行反诈”环节，邮储银行天津分行工作人员以“AI时代反诈必修课”为题进行宣讲。针对青年群体日益成为电信网络诈骗目标群体的现实状况，主讲人结合真实案例，逐一拆解AI换脸与语音克隆诈骗、冒充使馆人员、注销校园贷、征信修复类骗局、虚假理财、虚假购物、刷单返利等校园高发骗局，讲解“帮助信息网络犯罪活动罪”等法律红线，并介绍安装国家反诈中心APP、开启运营商防骚扰拦截、遭遇诈骗后“黄金30分钟”应急止损等实用应对方法，引导青年学子做到“不轻信、不转账、不参与”，切实提升识骗防骗能力。

此次活动是邮储银行天津分行履行国有大行社会责任、推动“金融知识进校园”和反诈宣传教育走深走实的具体举措。该行表示，下一步将持续深化与高校交流合作，以更丰富的活动形式普及金融知识、守护青年成长，助力构建“无诈校园”，营造安全和谐的金融消费环境。

邮储银行天津分行落地首笔出口发票融资业务6100万元 助天津钢铁企业“出海”

邮储银行天津西青支行向天津某钢铁实业有限公司发放6100万元出口发票融资，这是邮储银行天津分行落地的首笔出口发票融资业务，标志着该行在拓展外贸金融服务、支持实体企业国际化经营方面迈出重要一步。

该钢铁公司主营业务为铁矿石进口，同时兼顾经营煤炭、钢材等产业，进出口贸易融资需求较大。邮储银行天津分行与该企业的合作始于2020年，合作内容涵盖贷款、跨境人民币结算等多方面。2026年，企业新增出口贸易业务，在拓展海外市场过程中，存在应收账款占压、流动资金周转等实际融资需求。此次融资对应的是企业向新加坡出口销售螺纹钢产品，由于进出口贸易账期较长，企业需要融资补充运营资金以及时周转。

邮储银行天津分行获悉企业需求后，第一时间开展出口贸易背景核实、需求分析与方案设计，基于企业盈利能力、信用评级等优质条件，以销售合同及出口发票为依托，精准匹配出口发票融资产品，最终为企业提供6100万元资金支持。

出口发票融资，可帮助出口企业提前回笼货款，缩短应收账款回收周期，提升资金流动性，适用于出口订单稳定、账期较长、流动资金需求较大的外贸企业。

该笔业务有效缩短了企业应收账款回收周期，显著提升资金流动性，助力企业增强出口贸易能力、拓展海外市场、提升行业核心竞争力，实现金融服务与企业发展精准对接。 文 陈剑

