



哪里有企业“喊渴”，哪里就有“金融活水”

嘉兴金融机构下沉服务重心，让“发展钱”及时到位

■ 晚报记者 孔嘉敏 漫画 张利昌

在嘉兴，“金融活水”不分行业大小、不论城乡远近。从技术密集的专精特新企业，到关系民生的传统贸易行业，再到田埂之上的种植农户，哪里有企业“喊渴”，哪里就有“金融活水”的浇灌。

近段时间，嘉兴多家银行主动下沉服务重心，不坐等申请、不纸上谈兵，而是一家家企业跑、一户户农户访，把“精准对接、高效审批、量身定制”做到实处，让一笔笔贷款不再是冷冰冰的数字，而是及时到位的“救命钱”“发展钱”。



▶▶ 专精特新，金融来托底 ◀◀

专精特新企业是实体经济的“创新尖兵”，更是推动产业升级、科技创新的核心力量。紧扣“十五五”规划强化科技金融、培育先进制造业的发展部署，农行嘉兴秀洲支行坚守金融服务实体经济初心，聚焦区域专精特新、高新技术企业融资痛点，以精准对接、高效审批、专属服务的金融支持，为嘉兴某电缆科技股份有限公司破解发展难题，1000万元科创e贷精准落地，为企业研发创新与产能升级注入强劲动能。

作为嘉兴本地深耕电力电缆制造细分领域的优质企业，该企业依托长三角完善的电力基础设施建设红利与政策支持，专注35kV及以下电缆研发生产，积累了深厚的技术底蕴。通过与上海电缆研究所、浙江质量检测科学研究院开展深度合作，企业打造了独有的差异化竞争优势，产品在细分市场认可度高，发展势头持续向好。随着市场订单稳步增长、核心技术迭代提速，企业在原材料采购、研发投入、生产线优化等方面的流动资金需求日益凸显，成为制约发展的关键堵点。

急企业之所急，农行嘉兴秀洲支行主动靠前服务，第一时间对接企业融资需求，并迅速组建专属服务团队，多次上门深入企业生产一线、研发部门，全面摸排企业经营状况、技术实力与资金周转痛点，结合企业专精特新属性与发展阶段特点，量身定制专属授信方案。凭借高效专业的服务流程与科创金融产品优势，团队快速完成1000万元科创e贷的审批与资金投放，及时解除企业发展的资金制约。

“这笔金融支持太关键了！”企业相关负责人表示，1000万元流动资金的精准注入，为企业稳定原材料供应、持续推进核心技术研发、优化升级生产线提供了坚实保障。如今，企业生产运营与研发创新节奏全面加快，不仅进一步夯实了在细分领域的技术优势与市场竞争力，更有信心抢抓行业发展机遇，实现规模与效益的同步提升。

从精准对接需求到量身定制方案，从高效审批放款到全程跟进服务，农行嘉兴秀洲支行以实际行动践行金融助企使命，与实体企业同心同行、共生共荣。

▶▶ 传统行业，也不能掉队 ◀◀

在精准滴灌专精特新“创新尖兵”的同时，“金融活水”同样奔涌向传统产业，为煤炭贸易等实体经济的“基础底座”注入强劲动能。近日，浙江平湖工银村镇银行用一场“极速救援”书写了生动注脚——仅用3个工作日，便完成了对平湖本地一家煤炭贸易企业1000万元流动资金贷款的审批与放款，以分秒必争的“村镇银行速度”，精准破解了企业资金周转的燃眉之急，赢得客户由衷点赞。

这家企业主营煤炭购销业务，近期因集中采购备货，出现临时性资金缺口，急需资金保障货源供应。知晓企业需求后，平湖工银村镇银行客户

经理第一时间赶赴企业开展实地调研，详细了解企业经营状况、贸易流程、资金用途及还款能力，全面掌握企业真实经营情况与融资需求。针对煤炭贸易企业资金需求“急、频、快”的特点，该行打破传统信贷流程壁垒，优化业务办理环节，推行“资料同步收集、审批并行办理、风险高效把控”的一站式服务模式，全程协助企业整理完善贷款资料，逐一解答业务办理疑问，避免企业多跑腿、重复提交材料，迅速将1000万元贷款资金足额发放到位，及时解决了企业采购资金需求，保障贸易业务顺利开展，为客户抢抓市场机遇提供了有

力金融支撑，让企业感受到贴心、高效的金融服务。

就这样，从首次上门到1000万元贷款足额到账，仅用了3个工作日。这笔“及时雨”稳稳托住了企业的采购计划，资金顺利支付后，贸易链条畅通无阻。企业负责人如释重负，激动地说：“没想到我们竟能享受这么贴心的‘加速度’！有了这笔钱，我们不仅稳住了旺季供货，还抢下了一笔大订单。”

下一步，平湖工银村镇银行将继续聚焦各类实体企业的融资需求，以更快捷、更有温度的服务，做好实体经济发展的坚强金融后盾。

▶▶ 田间地头，照样送回家 ◀◀

金融的触角，不仅伸向专精特新“创新尖兵”和传统贸易企业，同样深深扎进了田间地头。在服务涉农主体、助力乡村振兴方面，嘉兴金融机构也交出了一份带着泥土芬芳的答卷。

近日，桐乡民泰村镇银行客户经理一行开车前往城郊葡萄种植基地，实地走访当地小有名气的葡萄种植大户老杨，深入了解其生产经营状况及金融需求，并成功为其发放了无需抵押、手续简便的优惠贷款，解决了农户扩大生产的燃眉之急。

走进老杨的葡萄园，一排排整齐的葡萄架上挂满青涩果实，空气中弥漫着淡淡的植物清香。他介绍，园内种植了“阳光玫瑰”等优质品种，虽市

场行情看好，但滴灌系统、防鸟网、有机肥等投入成本不菲。去年收成不错，冷库暂存后销售也有盈利，今年计划扩大规模、引进水肥一体化设备时，却面临不小的资金缺口。老杨表示，向亲友借款数额较大难开口，而传统银行贷款手续烦琐、需要抵押担保，“靠天吃饭”的特点也让他担心不被认可。

走访中，银行客户经理详细介绍了该行针对新型农业经营主体的信贷政策——无需房产抵押、审批高效、利率优惠，精准契合了老杨的实际需求，并明确表示将尽快整理资料，确保不误农时。

返回行里后，客户经理迅速启动贷款审批流程，从利率测算、报告撰

写到审核放款，每个环节都力求高效。几天后，贷款顺利通过审批。老杨在电话中激动地表示：“这下可以安心买设备了！”

随后，客户经理再次回访时看到，老杨正在指挥工人安装新的滴灌设备，现场繁忙而有序。老杨紧紧握住客户经理的手说：“这笔钱真是及时雨！以前觉得银行离我们农民远，现在才知道你们是真正帮我们解决实际问题的。”

此次走访与放贷，不仅解决了老杨个人的资金难题，更体现了金融机构扎根基层、服务“三农”的初心。未来，银行将继续深入田间地头，让金融服务真正走进乡村、助力振兴。