



# 浇灌生长，激活动能

## 嘉兴金融花式“破局”，精准赋能实体经济

■ 晚报记者 孔嘉敏 通讯员 龚萱 凌紫艳 沈雅琪 漫画 张利昌

实体经济是国民经济的立身之本，也是金融服务的核心使命。

面对不同行业、不同规模企业在成长周期中的多元融资需求，金融机构持续深化改革创新，着力破除抵押物依赖、信息不对称等传统壁垒，通过盘活沉睡资产、优化授信模型、前置服务响应等多元路径，将“金融活水”更精准、更高效地引向生产一线。

放眼嘉兴全域，金融供给正以更灵活的机制、更低的成本、更高的效率，护航实体经济在高质量发展轨道上行稳致远。

### 以政府产业投资为“信用锚” 科创企业轻装上阵

在嘉善一家汽车测试设备集成企业车间内，技术团队正为来自各大车厂的订单进行设备调试。这家企业是县里重点引进的“种子选手”，背靠湖州一家专精特新“小巨人”母公司，技术底子厚，市场前景广。地方政府为了支持其落地，前期投入了千万元用于厂房和产能建设，让项目稳稳扎下了根。然而，厂房立起来了，设备进场了，日常原料采购和流动资金却出现了缺口，企业一时犯了难。

了解企业经营难题后，工行浙江示范区支行团队第一时间上门实地走访，深度吃透“嘉科e贷3.0”整套授信风控体系，选用适配招商引资落地企业的专属授信模型开展综合研判。不同于传统信贷偏重企业自有资产的评审模式，工行浙江示范区支行将政府千万级实体产业投资作为核心授信标尺，大幅精简企业资产证明材料，压缩审批环节，大幅提升融资落地效率。本次融资采用纯信用叠加专精特

新母公司连带保证双重增信模式，500万元授信额度足额覆盖企业生产经营资金需求，依托优惠LPR利率，切实降低科创企业综合融资成本。

在高效投放融资、助力企业发展的同时，工行浙江示范区支行严格依托“嘉科e贷3.0”风控模型做好全流程风险管控，持续跟踪企业经营回款、项目运营、母公司发展动态，实现金融扶持与风险防控双向并行。优质高效的金融服务也收获企业高度认可，双方合作版图持续拓宽。

下一步，工行浙江示范区支行将持续深挖“嘉科e贷3.0”多元授信模型，针对招商引资项目、科创小微企业、专精特新配套企业分类匹配专属金融方案，持续复制推广“政府产业投资背书+专精特新母公司增信”特色服务模式，不断丰富县域科创金融服务场景，简化企业申贷流程，以精准、高效、低成本的金融服务护航嘉善产业转型升级，打造县域特色科创金融服务标杆。

### 把“活禽”变“资产” 为智慧养殖场浇灌“金融活水”

在嘉兴，一座总投资1.8亿元的150万羽蛋鸡智慧生态牧场正拔地而起，这是银彤蛋业有限公司的核心项目，也是地方现代农业的重点扶持对象。走进建设现场，智能鸡舍已初具规模，设备安装和土建工程同步推进。然而，农牧养殖业融资向来是个难题——传统银行认厂房、认土地，而鸡舍里的几十万羽蛋鸡，虽是有形资产，却难以作为抵押物进入银行的授信体系。随着项目建设的深入，资金压力逐渐显现。

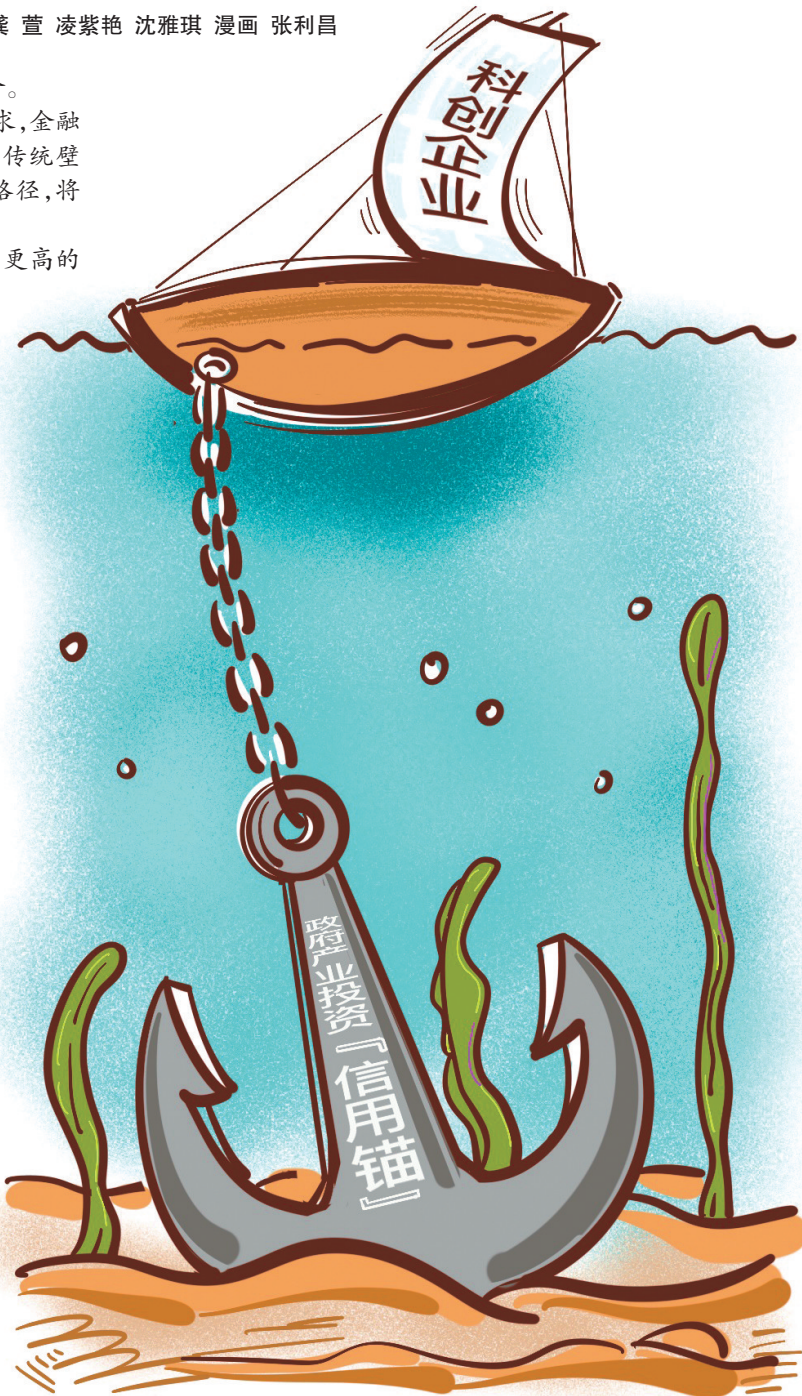
禾城农商银行在对接中敏锐捕捉到了这一堵点，并针对蛋鸡养殖的产业特性与资产特点，依托动产融资抵押登记平台，创新“活体蛋鸡抵押”模式，为企业发放资金900万元，为项目土建施工、智能设备采购、蛋鸡引进、生产线搭建提供了稳定充足的信贷资金支撑。

截至今年5月末，项目已完成总投资额的50%，蛋

鸡总存栏量已达60万羽，待项目全面达产后，可实现日均产蛋95万枚、日产蛋60吨，年产优质鸡蛋3.6亿枚共计2.25万吨，还可形成现代化蛋品供应体系，将全面打造成标杆型智慧生态蛋鸡养殖基地。

企业负责人感慨道：“以前只听说拿厂房、拿土地去银行贷款，没想到银行能把我们鸡舍里的蛋鸡也变成‘硬通货’，这笔钱来得及时，我们的项目建设一天都没耽搁。”

下一步，禾城农商银行将持续深耕动产融资创新领域，充分发挥动产融资统一登记平台公开、透明、高效、权威的优势，持续推广并迭代活体畜禽、养殖产品等“动产抵质押”的特色融资模式，持续挖掘农牧产业动产资产价值，不断优化涉农金融产品，提升综合服务质效，助力智慧农业、生态农业、规模农业高质量发展，为乡村产业振兴贡献源源不断的“金融活水”。



### 下沉服务前置响应 守护传统产业匠心经营底气

走进浙江御庄园食品股份有限公司的生产车间，蒸汽裹着米香扑面而来，只见工人们指尖翻飞，一个个棱角分明的粽子跃然掌心。整个生产车间既热火朝天，又井然有序。很快，这些粽子被打包成箱，码上推车，准备发往各地商超和线上客户手中。

这家百年老字号，刚忙完端午，便开始应对下半年的集中订单，从粽子到月饼再到年货礼盒，多线产品齐头并进的同时，也对产能和品控提出了更高要求。但扩充产线、备足原料、升级包装，哪一样都离不开资金前置。嘉兴银行南湖支行在常态化走访中了解到企业的实际压力后，立即组建专班上门对接，不到一周时间便将900万元流动资金贷款落实到位，满足了企业加快产品研发、更新流水线、扩大产能的需求。

其实，这已经不是嘉兴银行南湖支行第一次陪御庄园“闯关”了。从厂房搬迁到设备换代，从拓展线上渠道到试水跨境业务，银行始终保持着每年定期回访、随时响应的服务节奏。该企业负责人感慨：“合作这么多年，他们比我们清楚企业什么时候

“缺口”。

同样感受到这种“贴身”服务的，还有振华乳业旗下的“张家弄”品牌。主打速冻面点产品的“张家弄”，今年4月进入生产旺季，资金周转一度紧绷。嘉兴银行南湖支行没有让其先还后贷，而是直接办理无还本续贷，审批流程简化到只用了2个工作日。

在嘉兴，像这样扎根土地、靠手艺吃饭的老牌食品企业不在少数。嘉兴银行南湖支行的客户经理们有个习惯——每到企业生产节奏变化的节点，总要多问一句“资金够不够”，不是等企业找上门，而是提前把服务送到手边。眼下，随着各家工厂马力全开，嘉兴银行南湖支行也在同步跟进后续需求，为接下来的中秋、国庆备货提前梳理额度。

银行的钱花在了刀刃上，企业的步子迈得更踏实。嘉兴银行南湖支行相关负责人表示，接下来会继续围绕本土特色食品产业的周期特点，设计更灵活、更贴身的金融产品，让老字号的匠心在市场的风浪里端得牢、走得远。