

## 开栏语

金融不仅是经济的血脉,更是生产力变革的催化剂。新春第一会上,市委书记陈伟连发关于“发展目标”“创新驱动”“提质增效”等八问,而每一“问”,都需要实干作答,都需要金融“活水”精准滴灌。

即日起,本报联合读嘉新闻客户端推出“深耕禾城·普惠同行”系列报道,记者将加入禾城农商银行“深耕禾城·普惠同行”深化基础金融服务三年走访行动,一起走进那些在春天里奔跑的制造企业、在实验室里突围的科创极客、在烟火气中坚守的个体工商户,记录金融“活水”如何精准滴灌实体经济,见证嘉兴“稳进向好”的生动实践。

## 藕田深处问“鲜”机

■记者 吕同 通讯员 张焕楠

四月,江南水乡嘉兴的田畴间,春光正浓,到处是繁忙的春耕景象。

## 小藕段保鲜破困局

在秀洲区王江泾镇圣荷生态农业有限公司的藕田里,波光粼粼的水面下,工人们半身没在齐腰深的泥水中,小心翼翼地将一根根精挑细选的种藕斜插入淤泥。

这家成立于2018年的企业,主营莲藕种植与农产品初加工,规模不算最大,却最舍得在“保鲜”二字上下苦功夫。

“莲藕深加工的关键在于保鲜,我们突破了那个‘卡脖子’难题!”公司总经理魏玉龙蹲在车间里,拿起一袋真空包装的藕段向记者介绍。从泥巴里挖出来到摆上柜台,采摘轻放、运输防伤、冷链控温、及时包装,企业自2023年起还参与实施浙江省农业重大技术协同推广计划项目,探索实现了四大关键技术突破,让莲藕到了市场上色泽更白、口感更脆,商超的反馈很直接,“他们的藕就是比别家卖得快。”

然而,近两年莲藕市场萎缩,鲜藕批发价持续走低,单靠卖鲜藕的路子越走越窄。为了打开销路,该公司决定进军食品深加工,主攻桂花糯米糖藕。但要拿到生产许可证,意味着必须对厂房进行洁净升级、引进自动化设备、完善冷链,对流动资金的需求也大幅增加。

## 金融“活水”润田畴

关键时刻,禾城农商银行王江泾支行的客户经理在日常走访中得知企业这一“成长的烦恼”。银行团队没有生硬地只看抵押物,而是深入车间田头,精准评估企业的技术壁垒和发展潜力,通过引入“省农担”进行担保增信,让300万元贷款资金很快到位。

这笔钱如同“及时雨”,让升级改造项目顺利落地。如今,企业的莲藕商品率能达到75%,远超传统农产品加工的



50%至60%。魏玉龙给记者算了一笔账:以前直接把泥藕拉到批发市场,一斤也就赚个三五毛。现在做成桂花糯米糖藕,一斤能有一块钱的利润,利润率提高了一倍多。不仅如此,企业还依托产业优势组建“双塔村莲藕初加工共富工坊”,吸纳本地低收入农户、残疾人就业,让他们在“家门口”实现稳定增收,将“富余劳动力”转化为“富裕新动力”,绘就了一幅产业兴、百姓富的共富新画卷。

金融是农业的“及时雨”,更是乡村振兴的“推进器”。一根莲藕从泥塘到深加工车间,以技术突破降低损耗,以金融“活水”撬动升级,让“小藕段”走出了一条全产业链增值的崭新路径,靠的正是“藏粮于地、藏粮于技”战略的落地深耕。

## 政银协同强赋能

2026年开春之际,嘉兴市委农村工作会议提出“推进农业‘两新’、产业链群、乡村多业融合发展,加快把农业建

成现代化大产业”。3月,嘉兴市发布《嘉兴市进一步推动经济高质量发展若干政策》,其中,第7个政策包“推进城乡一体融合高质量发展”明确包含“加快培育农业新质生产力”。以这一政策为指引,禾城农商银行聚焦乡村振兴重点领域,不断加大农业农村金融资源投入,完善金融产品和服务,助力乡村产业兴旺、农民增收致富。

如何打通金融服务“最后一公里”?禾城农商银行的答案是走出网点,走进田间。今年初以来,该行全面启动“深耕禾城·普惠同行”深化基础金融服务三年走访行动,构建“网格一责任人”一对一响应机制,组建“1+N”专项服务团队,深入走访问需,“一户一策”精准对接。同时,依托“建档+数字授信”体系,打通线上线下融资渠道,提升办贷效率,确保农户资金需求早响应、早审批、早发放。

产业链上,该行也有自己的“打法”。聚焦农业产业链供应链升级,推

出“链贷通”产品,以农业龙头企业为核心,为上下游经营主体提供一揽子综合金融支持,尤其聚焦稻米产业链,依托“碳足迹”数据,为“新滕大米”种植企业和农户授信2亿元,助推绿色农业提质增效。

需求多变,产品也跟着灵活应变。针对春耕生产多样化资金需求,该行推出“粮农贷”“嘉个贷”等特色产品,积极落实财政贴息政策。加强与地方财政、省农担、兴农担保等合作,创新“政保兴农贷”产品,进一步拓宽农业主体融资担保渠道。

在服务新型农业经营主体方面,禾城农商银行还将目光投向农创客这一活跃群体。该行联合秀洲区农业农村和水利局,启动“数字改革”农创客培育工程,以政银“联合走访”下沉服务,建立专属评级授信标准,将农创客发展周期、季节性投入、农业订单等纳入评价依据,创新“禾创贷”“青创贷”等特色产品,搭建“共富网格员—农创客”一对一服务机制,确保每一份融资需求都能得到精准响应。

一系列措施下,金融“活水”精准滴灌各类农业主体。秀洲区洪合镇种粮大户孙小杨在春耕关键时期获得30万元信用贷款,及时升级了老旧农机,备足了农资;油车港镇“85后”农创客吴斌两次获得“青创贷”支持,将蓝莓种植从传统模式升级为智能化无土栽培,并带动周边农户共同致富……截至今年3月末,该行涉农贷款余额130.22亿元,惠及农户、企业2.4万余户。在这片希望的田野上,金融“活水”正与万千农人一同耕耘,期望浇灌出乡村振兴的累累硕果。

## 深耕禾城·普惠同行



## 企业新链接

走企业,看高质量发展

## 【企业新链接】

浙江德拉戈机械有限公司(以下简称“德拉戈”)2013年成立,位于海宁市长安镇。2015年,企业设立永磁变频空压机实验基地,2018年获评国家高新技术企业,2020年与德国空压机企业达成战略合作,引入先进生产工艺与技术标准,2021年建成国家级能效实验室,2023年推出全球领先的数智化空压机运行平台。如今,企业凭借第六代永磁变频空压机与数智化运行平台,在国内空压机节能改造领域站稳脚跟,业务从海宁本土逐步向外拓展。

## 【市场新动态】

走进德拉戈的生产车间,只见几名技术员正专注组装空压机核心部件——机头。双螺杆在精密型线设计下平稳咬合,涂覆润滑层后,一台台高功率的空压机便从这里走向市场……

“这是第六代永磁变频空压机。型线设计不一样,压缩效率就不同。”企业负责人陈兴顺手拿一个刚加工完的螺杆转子介绍。第六代产品的核心竞争力,在于优化设计与永磁电机应用。它的能效比大幅提升,达到国家一级能效标准,比普通空压机节能约30%。机身采用加厚钢板激光切割成型,喷涂工艺与装配精度媲美进口品牌;搭载物联网智能系统,可通过手机App实现压力调节、实时监控与故障预警。价格方面,相较于进口品牌优势明显,价差可达20%,还能根据食品、医药、纺织等不同行业需求,量身定制空气净化度、过滤系统等个性化配置。

企业成立之初,国内空压机行业以单螺杆技术为主流,能耗高、故障率高,高端市场几乎被进口品牌垄断。德拉戈从最基础的设备制造起步,十年迭代六代产品,核心改进始终围绕电机与机头展开。

从单螺杆到双螺杆的转型,德拉戈既是见证者也是参与者。最大的技术突破来自螺杆型线的优化,这项耗时数年的工程,是企业与专业机头厂商共同攻关的成果。如今,德拉戈已形成“核心设备+智能系统+能效服务”三位一体的发展模式,这成为其区别于传统设备制造商的核心优势。

空压机被称为“工业第四大能源”。在纺织、钢铁、医药、电子等行业,它的用电量常占企业总用电量的10%至35%,部分行业甚至高达60%。然而,许多企业对空压机能效缺乏认知,设备配置不合理,用电成本居高不下。

2026年初,工信部等五部门联合印发《关于开展零碳工厂建设工作的指导意见》,同年四部门发布《节能装备高质量发展实施方案(2026—2028年)》,明确要求“持续提升通用性强、用能量大、发展前景突出的节能装备能效水平”。节能降碳已从选择题变为制造业的必答题。

面对这一趋势,德拉戈将目光从增量市场转向存量市场,不再满足于销售设备,而是主动为企业提供节能改造服务。团队携带比功率测试仪、电表和流量计,到客户工厂现场测评,采集数据后对照国家标准判断能效等级,出具定制化方案并承诺节能比例。

凭借专业的测评能力与定制化方案,德拉戈的节能改造成效很快在海宁本土企业中得到了验证。浙江永森新材料经改造后,年节省用电98.63万千瓦时,节约电费70余万元;天通控股年节省69万千瓦时;海宁卡米丹布业年节省54万千瓦时;海宁晶成纺织年节省51万千瓦时……据企业介绍,类似改造普遍可实现30%的节能率。

从长安镇工业区起步,德拉戈不走捷径,以十年磨一剑的专注,打磨机头、优化型线、迭代系统,在比功率数据与电表读数间,走出一条国产空压机务实高效的减碳之路。未来,企业将继续以技术创新为引擎,用更节能的产品为制造业“呼吸”降费增效,助力工业领域绿色低碳转型。

“今年我们的产值目标是增长80%以上。”谈及发展,陈王兴信心满满。



本版图片均由受访者提供

## 硬核创新强底气 一台国产空压机的转型路

■记者 吕同 通讯员 吕丹

## “醉”江南的嘉兴,如何接住“国际流量”?

——扩内需促消费一线行⑩

■记者 苗楠钰

继“成为中国人”的中式养生法火爆海外后,“China Travel”再掀外国友人跟风热潮。

身穿明制华服的俄罗斯“贵妃”在烟雨长廊下执扇回眸;首次来中国的法国客商在大街前分享在古镇的每日穿搭;来自韩国的旅游博主特意跟着周杰伦的《天涯过客》MV拍摄同款镜头……最近,社交媒体上与西塘古镇相关的词条里,外国人的打卡频率越来越高。

作为浙江省国际人文交流基地、浙江省入境旅游创新发展先行城镇试点,西塘古镇入境国际游客数量在短短3年内,从2023年的不足5000人次激增到2025年的超10万人次。

凭借良好的区位优势,西塘一举成为入境旅游的热门目的地。今年1至3月,西塘景区累计接待入境游客4.13万人次,同比增长28.8%。

“热”起来的,不止西塘。嘉兴古镇集群优势明显,近年来在国际旅游版图上加速“出圈”:2025年嘉兴入境过夜游客同比增长达41.2%;2026年1至3月,全市入境过夜游客人数13.8万人次,增速49.7%,总量排名全省第二。

入境旅游的突然火爆,嘉兴不少市民都有体感:或许是饭后漫游月河时,听到擦肩而过的游客正在进行外语对话;或许是在逛院购物时,瞥见服务台上出现的“TAX FREE”标识;抑或带朋友前往景区时,路牌上的多国语言标识……

当“流量”涌来,嘉兴是否真正准备好了承接和转化?这波“国际流量”又要如何转化为“经济增量”?

政策红利的集中释放,让嘉兴借到了“东风”。2025年起,国家层面密集打出扩大服务消费的“组合拳”:《关于扩大服务消费的若干政策措施》明确扩大服务业高水平对外开放;《关于进一步优化离境退税政策扩大入境消费的通知》明确离境退税起征点从500元下调至200



元,现金退税限额提高至2万元;《关于促进旅行服务出口 扩大入境消费的政策措施》,将扩大入境消费置于国家战略层面进行系统推动……

浙江省层面率先实施入境旅游“125”跃升计划,大力推进全链条便利化“一件事”改革,覆盖入境审核、支付服务等八大事项;省财政厅还新增安排2000万元,重点支持入境旅游拓展、文旅消费提振等工作;在各地市选定入境旅游创新发展先行试点,下好入境旅游“先手棋”。

嘉兴的反应同样迅速。不仅抢抓240小时过境免签窗口,制定《嘉兴市促进入境游发展若干措施》,发布“古镇全球影响力计划”,还通过携程、猫途鹰等平台向日韩、欧美等50个热门客源国精准投放10条定制化线路,让入境旅游在嘉兴稳稳“扎根”。

从“文件落地”到“游客有感”,中间还存在一段需要用心填补的距离。嘉兴需要思考的是,如何将这些政策红利精准转化为游客可感知的服务体验和消费场景。

以西塘古镇为例,景区内不仅支持护照、外国人永久居留身份证等出入境

证件取购票,同时提供境外信用卡、支付宝、微信等多渠道支付方式,还设有外币兑换服务。多语种自助售票机的配备,满足不同语言背景游客的需求,有效提升游客在购票环节的便利性与体验感。

与此同时,景区配备多语言专业导游和志愿者,致力于实现与国际游客的沟通无障碍。景区内道路指示、景点导览牌等均配备中、英、日、韩四种语言标识。游客也可通过“西塘旅游”外语门户网站或扫描二维码,使用智慧语音导览系统,获取多语言景点讲解。

吸引“国际流量”,并非“一日之功”。

早在2005年,好莱坞大片《碟中谍3》就于西塘取景。近些年来,西塘古镇不断加强与东南亚、日韩、欧洲等区域的国际合作,常态化举办出入境游、青少年研学、经贸洽谈等国际交流活动,并且多次前往马来西亚、泰国、新加坡、法国等国家和地区开展旅游推介活动。如今,西塘已与40余个国家、近千个单位建立起长期合作关系。

此外,西塘在境外社交媒体与资讯平台开设官方账号,定期发布活动信

息、游览攻略,通过携程旅行网国际版平台向新加坡、日本东京、马来西亚、韩国首尔、英国伦敦等地投放广告,进一步扩大影响力。西塘还为国际游客配套了相应的入境团队优惠购票政策,激励组团社积极组织入境团队前往西塘游览,相关政策实施以来,团队游客数量较去年同期增长了40.5%。

放眼嘉兴,尽管已有多地获批多项入境游试点,但在顶层设计、服务细节和品牌传播上,尚未形成与周边城市相匹配的竞争力。

古镇是嘉兴的“王牌”,但仅靠古镇本身难以撑起完整的入境消费链条。

4月7日至8日召开的全国服务业大会指出,要培育更多“中国服务”品牌。如何让游客从“逛一圈就走”变成“住下来、花起来、还想来”,需要更精细的消费场景设计和更完善的经济生态。

“国际流量”,最终还是需要转化为“经济增量”。动能转换上,嘉兴还需持续发力。

打通“最后一公里”的服务痛点。尽管嘉兴景区内便利度已大幅提升,但入境游客从抵达长三角任一城市到进入嘉兴的过程,仍存在信息断层。嘉兴可以在嘉兴南湖机场、高铁嘉兴南站等关键节点设立入境旅游咨询服务中心,提供咨询、预约、支付、通信的“一站式”服务。

重构“场景式思维”的消费体验。西塘的汉服体验、越剧观赏、摇橹船游之所以吸引国际游客,正是因为它们不是静态的“景点”,而是可参与、可沉浸的“场景”。嘉兴应当将这种场景思维推广到更多业态。

从西塘的一叶扁舟,到嘉兴古镇集群的千帆竞发,“醉”江南的嘉兴,定能接住这波“国际流量”。

## 经济走笔

扩内需促消费一线行