

# 一张“零负担”汇率避险处方

■记者 吕同 通讯员 何艳婧 张焕楠

## 深耕禾城·普惠同行

“真没想到，不用交保证金还锁定了汇率，实实在在为我们省下了3万多元！”在秀洲区洪合镇毛纺织工业城，嘉兴市沃信贸易有限公司负责人朱先生的这句感慨，道出了众多外贸企业面对汇率波动时的共同心声。近年来，汇率双向波动让小微企业陷入“锁汇怕占资金、不锁汇怕利润”的两难。禾城农商银行一张“零负担”处方，免保证金、免担保费，成了企业的“定心丸”。

### 零负担 降本减负轻装上阵

走进位于秀洲区洪合镇毛纺织工业城的嘉兴市沃信贸易有限公司仓储区，一捆捆码放整齐的进口羊毛原料正等待发往下游毛纺厂。作为一家主营羊毛纺织进口的小微外贸企业，沃信贸易长期深耕澳大利亚等优质羊毛产区，凭借严格的品质管控和稳定的供货能力，在下游客户中积累了良好口碑。

从海外下单到最终付款，这期间汇率随便跳几个点，本就微薄的利润一下子就被吃掉了。企业迫切想用远期购汇把进口成本锁住，可一想到传统模式下那笔高比例的保证金，心里又打起了退堂鼓：成本是锁住了，但一大笔活钱也变成死钱压在那儿，这账怎么算都不划算。

获悉企业困境后，禾城农商银行迅速响应，组建专业外汇服务团队上门对接，为其量身定制了一套“进口融资+汇率避险”组合服务方案，为企业提供500余万元信贷资金支持，并在业务推进过程中，视汇率变动情况逐笔灵活运用与付款期限相匹配的远期购汇，提前锁定

到期付款成本。与此同时，该行积极引入嘉兴市融资担保有限公司，提供授信敞口担保。“企业不用交远期保证金，连担保费都免了。等于让企业‘零资金负担’把汇率风险管控起来了。”该行公司金融部副总经理何艳婧介绍。

方案一落地，效果立竿见影。企业不仅顺利完成了羊毛进口采购，更在汇率波动中守住了利润底线。银行帮该公司锁定的远期汇率，比同期在市场上直接购汇的价格优惠了将近3000个基点，相当于每兑换1美元，都能少花人民币将近0.3元。折算下来，实打实地为企业省下了约36000元人民币的汇兑成本。朱先生拍着账本大笑：“有了这个方案，以后接长单、接大单，心里可就有底了！”

### 零时差 一对一服务快速响应

外贸是畅通国内国际双循环的关键枢纽。嘉兴经济外向度高，2025年外贸总量居全省第4位。在当前国际形势复杂多变、汇率波动加剧的背景下，金融护航对于广大中小微外贸企业稳

预期、拓市场、防风险具有不可替代的作用。

今年3月，嘉兴发布“8+4”政策，明确提出“扩大高水平对外开放”，并深入开展“百组助千企”行动，组建超100个服务小组下沉企业，开展“一对一”精准帮扶。同月发布的“开放型经济十七条”明确“每年最高安排3000万元，支持出口信用保险扩面”。

作为扎根本土的地方法人银行，禾城农商银行迅速行动，从人员、机制、服务三个维度破题，把政策信号转化为助力外贸企业的“真金白银”。

针对外贸企业办理国际业务专业壁垒高、对接办事繁琐的难题，该行配备国际业务专职人员，为企业提供“一对一”全方位专属服务。更具特色的是该行重点打造差异化服务模式，结合客户产业特点，为经营进口水果的商户打造“农担增信+汇款便利”的服务模式，解决进口商融资慢、汇款难的问题；在王江泾纺织产业区推进“设备抵押+进口开证”，帮企业扩大进口规模。与此同时，为了解决企业上门远、耗时长的不便，该行推出本

外币一体化开户送上门专属服务，深化运用“丰收E汇通”产品，让企业“一次也不用跑”。

### 零距离 一企一策精准护航

创新服务的价值，在一个个真实场景中愈发清晰。嘉兴市奇丝奇纺织用品股份有限公司从日本进口设备，正值汇率波动期，禾城农商银行国际业务专职人员主动上门，及时为企业办理远期购汇，提前锁定了成本；辖内一家专注机电研发和生产的外贸企业，曾被汇率“过山车”晃得心没底，银行逐一匹配了与收汇周期适配的远期结汇，企业财务负责人坦言：“不用再天天盯着汇率走势图，心里踏实多了。”正是这种“零距离”的贴心护航，让越来越多的外贸企业从容经营。

数据是答卷，更是见证。至2026年4月末，禾城农商银行已为850家外贸企业提供国际结算服务。

一支深耕本土，更懂企业冷暖的“农商外汇力量”，正拔节生长。



企业新链接

走企业，看高质量发展

### 【企业新链接】

随着“悦己经济”的兴起，近年来，家用美容科技赛道迎来爆发式增长。2021年3月，英国IPULSE Limited在嘉善经济技术开发区投资设立赛盾医疗科技(浙江)有限公司。作为一家集生产、研发、销售强脉冲光(IPL)脱毛仪器系列产品于一体的企业，赛盾医疗致力于将强脉冲光技术应用到皮肤再生、痤疮治疗和其他美容领域。

### 【市场新动态】

“仅需使用4周就可以看到毛发减少97.56%，今日下单赠大排灯……”在赛盾医疗公司旗下的高端家用脱毛仪品牌smoothskin慕金的淘宝直播间内，主播正在一一介绍各个产品情况。

近段时间，赛盾医疗正忙着抢抓中国电商“618”大促销售窗口，生产部门、电商部门、物流部门“火力全开”，持续接单发货。

走进赛盾医疗洁净的车间，一台台家用强脉冲光脱毛仪经过30多道工序完成组装，待质检部门检验合格后送到消费者手中。

作为最早的脱毛仪产品生产商之一，它的背后是全球顶尖研发团队和世界顶级皮肤学专家，还有医学临床权威认证和美国FDA认证，40年全球销量第一，迄今为止，全球售出超过700万台设备。

2021年，为了更好地满足不断增长的全球市场需求，赛盾医疗选择在中国建设生产基地。

“其实当时有好几个备选城市，但是我们的供应商直接建议我们来嘉善，一方面嘉善位于上海和杭州中间，无论是在交通物流方面还是在成本上都优势明显。”赛盾医疗运营和开发部门总经理王伟介绍道。

记者得知，在距赛盾医疗500米左右的地方，就有可为他们提供注塑、PC产品的新材料公司。

2021年底，赛盾医疗正式签约落户嘉善，并同步开启了洁净车间的厂房装修。2023年4月，赛盾医疗正式拿到浙江省二类医疗器械许可，开启“极速狂飙”的生产与销售模式。

王伟说：“我们的‘中国速度’让美国人都震惊了，我们2023年4月投产，2024年的产值是2023年的三倍，2025年是2024年的三倍。”

高速增长背后，是不断深耕技术研发所带来的产品竞争力。

根据脱毛的原理，毛囊吸收脉冲光的能量使得毛根炭化实现脱毛效果，所以脱毛仪的能量输出效率是脱毛有效性的根本。但是脉冲光能量大可能会引起消费者的部分痛感，降低能量，脱毛效果不好。赛盾医疗通过智能10级肤色感应技术，根据肤色调整出光强度，达到既强效脱毛，又保护皮肤和控制痛感的作用。

王伟拿出去年针对中国市场新研发的降温蓝宝石脱毛仪介绍：“你看机器边上的这个光条，我们的产品内嵌了自主开发的肤色检测传感器，这个技术，可以说目前市场上我们是独一份。”通过内置的肤色传感器检测技术，可以实现操作的时候能量更精准。

“我们是一家集研发、生产、物流、营销和售后服务于一体的全产业链企业，每一个环节都由公司自身来把控，确保我们的产品安全可靠，客户也能得到最完备的服务体验。”

2023年底，赛盾医疗完成国内电商销售团队的组建，2024年就实现了销售数据300%的增长，今年一季度，公司实现出口818.5万美元，同比增长223%。去年，企业实现年产20万台脱毛仪，年产值超2亿元。

“今年‘618’大促，我们争取做到国内同价位产品排名前三。”对今年的销售情况，王伟信心满满。

# 演唱会散场后，“演艺之城”还需要什么？

## ——扩内需促消费一线行⑬

■记者 苗楠钰

5月29日晚，张韶涵“玩家”巡回演唱会首站在嘉兴市体育中心火热开唱，全场3万名“玩家”从全国各地奔赴禾城，挥舞着荧光棒，在熟悉的旋律中齐声合唱。

这不仅是嘉兴今年首场个人演唱会，更是迄今为止到场人数最多的一场演唱会。

在情绪消费大行其道的当下，“为一场演出打卡一座城”，正成为年轻人最“上头”的新型消费方式。而在流量涌入之后，嘉兴没有让观众“看完就走”，而是用一整套消费链条把演艺热度转化为实实在在的城市经济活力。

早在开票之初，嘉兴文旅部门就打出了一套“票根经济”的组合拳：全市190余项演唱会票根可享的专属折扣，覆盖住宿、餐饮、游玩、购物等多元场景。市文化广电旅游局数据显示，此次演唱会带动全城消费约1.2亿元。

从景区门票到星级酒店，从老字号到特色商户，一张票根，就是一张通向这座城市的综合消费“通行证”。

在嘉兴，舞台的狂欢，已经延展成一场跨城消费的集体奔赴。

把目光拉远一些，就会发现：近期的嘉兴，可谓是“好戏连台”。

5月22日至31日，2026南湖有戏“惠·剧”展以“赓续与焕新”为主题，在南湖畔开启了一场持续十天的戏剧盛宴；

5月28日到30日，《奔跑吧》第14季空降嘉兴录制，无数粉丝循着镜头的足迹打卡南湖、联丰、西塘、大云等地，“跟着跑男游嘉兴”瞬间刷爆社交媒体；

6月27日，王心凌、黄霄云、徐怀钰、BY2将带来“遇见美好”嘉兴巅峰演唱会；

7月10日开幕的第十五届中国儿童戏剧节，将首次走出北京，以嘉兴秀洲为主会场，联动北京、福州、广东、湖北、陕西，把国家级艺术资源直接送到基层少年儿童身边；

……

演艺活动的密集交织，让嘉兴的热度层层攀高。

如果你把视野再扩大一点，会发现这样的“高频好戏”并非一时热闹——

3月下旬无限开麦演唱会海宁站的海宁皮衣再度“火出圈”；4月中旬的嘉善·氧气SHAN耀音乐节吸引近4万



名乐迷；4月底的桃李湖音乐节带动文旅综合消费4.75亿元；“五一”期间的“溪引力”X2嘉年华三天吸引近3万人次……

演出来得勤、观众来得远、消费拉得长，这正是嘉兴服务业高质量发展最生动的注脚：2026年一季度，嘉兴服务业增加值同比增长6.9%，增速居浙江省第2位；全市社会消费品零售额同比增长7.0%，增速列全省第1位。

嘉兴市“十五五”规划纲要明确提出，要进行主城区文旅深度融合行动，将通过强化主城区文旅功能升级，构建主城区旅游一体化发展格局。根据规划，嘉兴将建设综合性室内演艺场馆，布局实景演艺、街头演艺特色街区等多元空间，打造“演艺之城”“赛事之城”。

流量来了之后能不能留下来，演出的热度能不能转化为城市的长期吸引力，始终是绕不开的考题。就此而

言，嘉兴打造“演艺之城”还需持续发力。

从“票根消费”升级为“内容共创”。目前嘉兴“凭票根享受专属折扣”已初见成效，但要让观众从“顺便逛吃”变成“专程体验”，还需要打造与演艺主题深度绑定的沉浸式文旅产品。比如结合戏剧节的剧本杀式古镇实景解谜、结合综艺录制的打卡路线开发。嘉兴拥有红色文化、古镇文化、名人文化等多重IP，可以将演艺内容与城市文化基因有机缝合，让每场演出都成一场深度文旅体验的“剧情关卡”。

以“品牌原创”替代“IP依赖”。当前嘉兴演艺市场以引进成熟IP为主，但近期频繁的演艺活动已经释放出一个积极信号：嘉兴可以借助国家级平台实现从“演出承办方”向“内容共创方”的跃升。下一步应扶持本土演艺创作力量，培育具有嘉兴辨识度的自有IP，形成“引进

来”与“走出去”的双向循环。

以“演艺场馆群”构建“城市文化地标体系”。想让“演艺经济”长红，嘉兴还需在硬件上持续发力。场馆不只是硬件，更是一个个微型文化枢纽。没有高规格的场馆，就很难吸引顶流明星驻足。硬件之外，嘉兴还可以依托演艺空间打造全年不断的戏剧节、音乐节、艺术市集，让“演艺”从偶尔爆发的节点事件，变为贯穿四季的城市生活常态。

一座城市的吸引力，既可以是旖旎的江南风光，也可以是舞台上闪亮的聚光灯。当演艺成为城市全新的生产力，嘉兴这座“演艺之城”的故事，可以说才刚刚开始。

经济走笔  
扩内需促消费一线行

