

【开栏语】

金融是国民经济的血脉,也是科技创新的重要引擎。当金融资源精准流向创新一线,一家企业、一个产业、一座城市的发展轨迹便可能由此改变。当一家本土商行的科技贷款占比达到25.75%,这意味着什么?当绿色金融与普惠金融在基层实践中“双轮驱动”,又将碰撞出怎样的火花?当一家地方法人银行资产突破2000亿元,它如何在新周期中寻找新的增长极?即日起,《嘉兴日报》联合读嘉新闻客户端推出“数读嘉兴·嘉银新势力”专栏。我们将目光投向嘉兴科创金融改革试验区的实践一线,这里有全国首部科创金融专项法规的先行探索,有投早、投小、投硬科技的金融“活水”持续浇灌,也有地方法人银行从“规模驱动”向“价值驱动”的深层转型。

投早、投小、投硬科技,累计服务2758户、科技贷款占比25.75%——一家亏损1.7亿元企业的“逆袭”之路

■记者 吕同

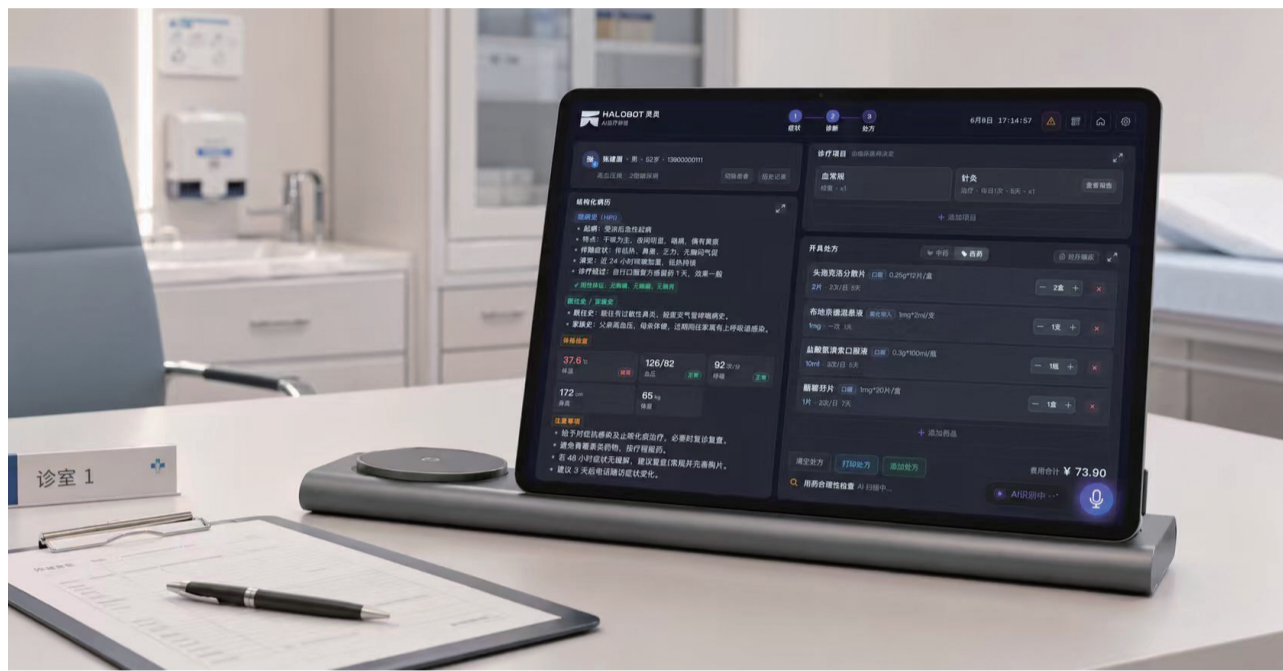
走进嘉兴月河中医馆,发现诊室里比以往多了一台小巧精致的桌面设备。它的名字叫“灵灵”,医生刚开口问诊,屏幕便自动亮起,患者的每一句回答都被实时捕捉并转化为结构化文本,病历条目逐行生成,医生点头确认后,处方与随访计划同步弹出……

“灵灵”是怎么做到的?原来,它搭载了企业自研的医疗垂直大模型,经过海量医学语料的训练,能听懂嘉兴话、温州话等多种方言,准确识别医学术语和日常口语。对话实时上传云端,AI自动提取关键信息,完成病历、检查、处方等全流程操作。“有了它的帮助,我们的诊疗效率提升了30%以上,文职工作减少了90%。效率提高了,患者等待时间也减少了。”正在门诊的医生说。

“灵灵”来自一家深耕医疗健康数字化的科技企业——华翎科技有限公司。从数字化解决方案“药德”成为全国排名第一的药店诊所基层健康医站系统,到AI新产品“灵灵”进入市场试点、预售订单超1万台,2025年公司营业额增长超100%。这背后,离不开嘉兴银行的长期支持。

“2023年,公司账面亏损1.7亿元。”企业负责人段欣辰坦言,那是企业的艰难时刻。研发型企业在成长初期持续亏损几乎是常态,但银行的贷款审批看的往往是过去3年的财务报表和固定资产,这些企业都拿不出来,当时一度感到迷茫。

转折出现在嘉兴银行的到来。他们没有只看报表上的赤字,而是把目光投向了全国排名第一的基层健康医站系统,近亿人次的诊疗数据积累,自研的医疗垂直大模型技术路径。正是基于对企业技术实力和行业前景的判断,嘉兴银行在企业持续亏损的阶段就敢于授信,从2022年最初200万元信贷起步,到目前已累计提供约5000万元信贷支持,一路伴随企业成长。2025年,银行还通过全国首创的“孪生投融资联动”模式,由嘉兴嘉银创新投资有限公司完成了直接股权投资。



“我们成为‘一家人’,银行不仅是债主,更是股东。”段欣辰感慨,银行真正站在了企业的角度思考问题,决策效率大幅提升。这种“股权+债权”的深度融合,让企业感受到了前所未有的信任。

从一家亏损1.7亿元的科创企业,到订单排到年底的行业领跑者,这段跨越周期的成长背后,究竟是一股怎样的金融力量在托举?

模式创新破局,以投贷联动打通科创融资“最先一公里”。针对科创企业“轻资产、高成长”的特点,嘉兴银行在全国首创“孪生投融资联动”模式,协调成立业内首家孪生平行投资公司——嘉兴嘉银创新投资有限公司。投贷双方共同开展调查和表决,决策效率大幅提升,同时实现风险隔离。这一全国首创的探索,正是嘉兴科创金融改革试验区建设中的一项目重要创新实践。截至2026年6月

底,“认股选择权”“延期付息”两款拳头产品累计签约已超890笔,嘉兴银行正用“股权+债权”的深度融合,为越来越多的科技企业打通融资堵点。

战略引领聚势,以政策红利激活科创金融“一池春水”。2022年11月,嘉兴获批成为全国首个地级市科创金融改革试验区。2025年7月1日,《嘉兴市科创金融促进条例》正式施行,这是全国首部科创金融专项法规。作为扎根嘉兴的地方法人银行,嘉兴银行紧抓政策机遇,确立“科创金融特色银行”战略定位,坚定“投早、投小、投硬科技”核心理念,创新构建“四联一补”投贷联动模式。截至2026年一季度末,全行科技贷款余额突破300亿元,占全部贷款比重的25.75%,这一比例稳居全市第一、全国前列,累计服务科创企业2758户,先后助力9家本土硬科技企业登陆资本市场。从“砖头”

到“专利”,嘉兴银行正将金融“活水”源源不断注入创新一线。

生态共建赋能,以全周期服务陪伴科创企业“拔节生长”。嘉兴银行建立了覆盖“种子期—初创期—成长期—成熟期”的全生命周期产品体系,组建“1+2+N”科创金融三级专营团队,成立全市首批科创金融事业部,打造17支专营团队,设立2家科创金融专营支行,构建起专业化服务体系。从200万元信贷起步到5000万元全方位支持,从“雪中送炭”到“保驾护航”,嘉兴银行以“全生命周期陪伴”的理念,陪伴许多科技企业走过了最关键的成长阶段。

科创金融的“嘉兴实践”,正在为更多科技企业插上腾飞的翅膀。



嘉里灵市面

梅雨季,禾城暑气渐盛,嘉兴果市的榴莲交易也热闹非凡。

昨天上午,记者走进嘉兴水果市场海广兴精品水果交易中心,只见满载榴莲的冷链货车整齐停放,装卸叉车来回穿梭,议价声此起彼伏。步入市场西侧的榴莲交易专区,空气中弥漫着浓郁的榴莲香气。

这几天,市场榴莲到货持续维持高位。6月29日,嘉兴水果市场单日进场榴莲达90柜,截至6月30日早上8时,市场内场榴莲共计247柜。

榴莲的大量到货,直接拉低了批发价格。目前,泰国金枕A6大箱(33斤)批发价格在650至800元/件,其中750元以上的多为果形更佳、口感更优的火山榴莲;越南金枕A6(32斤)基本在650至750元/件;越南干尧(16斤)在170至200元/件;柬埔寨金枕A6大箱(33斤)在650至750元/件,部分品种批发价已经跌到“1”字头。

“最近榴莲到货确实大,价格也比前段时间跌了不少。”经营榴莲批发生意多年的商户吴佑告诉记者,这段时间泰国、越南、柬埔寨等产地的榴莲集中上市,每天都有大量货车进市场。

“以前榴莲从产地过来要折腾七八天,现在冷链物流效率高了,最快5天就能到市场,损耗降了,成本也下来了。”吴佑说,当前批发端价格整体平稳,较往年偏低,不同品质的货差价明显,好货不愁卖,一般品质的货走量相对慢一些。

批发的价格回落,已传导至零售终端。记者走访市区多家水果店和超市发现,榴莲被摆放在最显眼的位置。城南某连锁水果店内,泰国金枕榴莲堆叠如山。

店员苏女士向记者介绍,近期榴莲销量明显增加。“价格下来了,买的人自然就多了。”她指着后台正在被剥壳的榴莲说,“刚称的金枕B果4斤左右,才99元。”

正在挑选榴莲的市民倪佳佳告诉记者,她是一名资深榴莲爱好者,“往年买榴莲,动辄三四十元一斤,想吃总要犹豫再三。今年价格确实降了不少,现在买个品质不错的榴莲,比去年省好几十块。”

业内人士分析,此次榴莲价格回落是多重因素叠加的结果。一方面,当前正值东南亚榴莲集中上市期,泰国、越南等主产区迎来丰产季,进口量激增;另一方面,中老铁路、冷链海运等物流通道持续提速,运输成本降低。此外,RCEP政策红利持续释放,多国榴莲获准进入中国市场,货源充足、品类丰富,市场竞争进一步拉低了终端售价。

随着榴莲大量上市,市民在选购时也多需留个心眼。业内人士提醒,不必盲目追求所谓的“跳水价”,每斤不到20元的超低价多为引流手段,部分特价榴莲可能存在果形不佳、成熟度不足等问题。选购时,应结合产地、品质、成熟度理性判断,挑选果形饱满、果柄新鲜、按压果刺有弹性的果子。此外,榴莲虽美味,但热量较高且性偏温热,建议适量食用;酒后切勿食用榴莲,以免引起身体不适。糖尿病患者、肠胃虚弱者尤需谨慎。

业内人士预测,随着东南亚产区持续供货,未来一段时间嘉兴市场榴莲供应仍将保持充足,市民可抓住这一时令窗口,品尝物美价廉的“水果之王”。



本版图片由受访者提供

整果不到100元,批发价跌到「1」字头——价格跳水,市民实现「榴莲自由」

■记者 苗楠钰

嘉兴商品住房“以旧换新”满月 市区申请量已近300套

■记者 沈婷 通讯员 宋张颖

二手房挂牌难、置换周期长、改善资金缺口大,曾是不少市民换房路上的“拦路虎”。6月1日,嘉兴市区商品住房“以旧换新”活动落地,依托国企收购旧房、发放专属抵扣券的暖心举措,打通新旧住房之间的流通壁垒。

活动落地一个月以来,越来越多的家庭告别老房居住痛点,顺利实现“以旧换新、以小换大、刚需换改善”的居住品质升级。

“老房子难出手,想换房动弹不得,这下终于踏实了!”谈及此次“以旧换新”,市民吕先生长长舒了一口气。

换房改善是他和家人念叨了好久的的心愿,却被手中的老房源困住许久。

此前,吕先生一家早已看中秀洲区文澜府的改善房源,地段、配套、规划、户型,样样都契合一家人对新居的期待。可最大的难题摆在眼前:手中的嘉禾北京城老房长期难以出手,新房首付资金缺口无法补齐,心心念念的置换计划只好一拖再拖。

“以旧换新”活动一来,僵局终于被打破了。

本次活动由国企直接收购存量旧房,省去了找中介、等买家、讨价还价的漫长折腾。得知活动后,吕先生第一时间去了楼盘提交报名申请。按照规则,随机抽取三家正规评估机构上门实地勘查,分别出报告,取均价作为收购价。结果让他又惊又喜——自家旧房评估总价突破百万,远超心理预期,再叠加活动方提供的5%专属换购房款抵扣券,利好叠加之下,困扰全家许久的新房首付资金缺口就此补齐。

6月25日,吕先生签下旧房收购协议,成功置换文澜府一套165平方米的四代改善大宅,他心里的一块大石头总算落了地。该项目仅1.5的低容积率、纯粹的洋房排屋社区,搭配一梯一户、四开间朝南、超105%的户型使用率,适配四世同堂的居住需求。

“不用挂牌定价、不用漫长等待,实



实在在帮老百姓住上了好房子啊!”吕先生感慨。

从旧房滞销的焦虑,到安居升级的踏实,国企兜底收购的模式,稳稳盘活了家庭存量资产,圆了一家人的品质人居梦。

“一步到位”换新居 解锁品质新生活

对于46岁的阮先生而言,这次换房换得干脆利落。

阮先生名下有清河苑、建明公寓两套老房,都是顶楼、楼梯房户型。上下楼爬楼梯费力,小区环境一天不如一天,改善居住成了全家最迫切的念头。此前,阮先生曾尝试挂牌卖房,但老旧小区房源流通性差,改善计划迟迟无法推进。5月底,他偶然在网上了解到“以旧换新”活动,眼睛一亮。

5月29日,他实地去看房,南湖云萃府靠近湘家荡,绿化好、环境静,147平方米的四代宅敞亮通透,他一眼就相中了。5月30日,他详细了解“以旧换新”活动细则后,当即确定置换意向。6月1日便完成新房认购,全程果断高效。

后续置换流程有序推进,6月15日工作人员上门完成旧房实地评估,仅两天便出具评估价格。“价格比我预期高,非常满意!”阮先生坦言,原本担心老房估值偏低、置换压力大,最终两套旧房

合计评估价130万元,仅需再补35万元,就能入手一套147平方米的改善四代宅新房。

从拥挤老旧的楼梯房,到生态宜居的品质大四房,阮先生挥别了老房的种种不便,“一步到位”实现了全家对改善新居的期盼。

口碑带动热度攀升 单项目一天签约4套

活动红利持续释放,市民置换热情持续高涨。在秀洲区秀悦澜庭项目,活动落地后市场热度显著攀升,6月29日更是迎来集中签约潮,单日成功签下4套旧房置换协议,更亮眼的是,已完成评估的客户签约转化率达100%。

“6月本是楼市传统淡季,但我们项目来访量比活动之前提升了近30%,不少市民都是冲着‘以旧换新’活动来的。”秀悦澜庭项目负责人张越介绍,近期项目开放了143平方米、107平方米实体样板房,销售员将已完成评估、有意向的客户集中邀约过来,看房于当场就签。目前项目已有10组置换意向客户,其中4组完成签约,剩余6组正在有序推进评估流程。

嘉兴人章先生、吴女士夫妇便是本次签约的业主之一。夫妻俩扎根嘉兴多年,家中育有两个儿子,夫妻俩名下虽

有两套老房,但均面积狭小、品质老旧,目前一家四口挤在电子小区一套31年房龄、60平方米的老房子里,居住空间十分局促。老旧小区楼梯房爬楼吃力,公共设施老化,停车也比较困难,加上房龄久远,担心隐患多,考虑翻新整改也麻烦重重。

5月29日,夫妻俩到秀悦澜庭看房,恰逢“以旧换新”活动即将启动,精准契合他们的换房需求。谨慎的夫妻俩多次实地考察,先后3次到访项目,对比户型、考察配套、了解活动细则,看中项目现房销售、款清即交付的优势,锁定了一套123平方米的四房户型,适配四口之家的居住需求。最终章先生夫妇的旧房评估价叠加活动奖励,可抵扣约56万元,仅需补充51万元即可完成新居置换。

张越告诉记者,申请商品住房“以旧换新”的客户,大多是因为老旧小区品质差、上下楼不方便、绿化环境不理想,心里早就憋着换房的念头。来了之后看中的是项目的品质、绿化和户型,再加上项目的优惠力度,整体性价比一算,比自己卖房再买房划算得多,也省力得多。

3000余套优质新房助力人居升级 市区申请量已近300套

自6月1日活动落地以来,市区商品住房“以旧换新”热度稳步攀升,参与置换的9个楼盘已累计接待访客超1500组,目前市区申请量已近300套,各项工作正有序推进中。

据悉,本次市区商品住房“以旧换新”活动有效期为6月1日至8月31日,通过国企收购存量旧房、发放购房抵扣券、限定优质新房选购等创新机制,有效降低市民置换门槛和资金压力。

现阶段市本级纳入置换活动的新建楼盘,包括南湖区的嘉宸府、滨湾鸣翠府、云萃府,秀洲区的文澜府、凌云府、秀悦澜庭,以及嘉兴经开区的春山禾府、臻悦府、德宸府,3000余套优质新房可供选择。有旧房置换、升级住房需求的市民,可前往对应营销中心详细咨询政策细则,结合自身房产情况及早规划置换。