

财金纵横

“钱等粮”助力粮归仓

日前召开的中央经济工作会议提出，毫不放松抓好粮食生产。金融作为支持“三农”发展的重要力量，在确保粮食生产安全方面发挥着重要的作用。当前粮食收购工作正在展开，金融机构如何更好地服务粮食收购，确保粮食颗粒归仓？记者采访了金融机构负责人和业内专家。

强化资金保障力

发挥好政策性金融力量保障秋粮收购，不仅关乎“米袋子”，更是确保国家粮食安全的重要举措。农业发展银行作为服务农业的政策性银行，积极筹措信贷资金全力保障粮食收购。截至11月末，农发行已累计发放各类粮油收购贷款741亿元，同比多发放42亿元，支持企业收购粮油1781亿斤，同比多收购400亿斤，全力为秋粮收购保驾护航。

黑龙江是粮食生产大省，黑龙江秋粮收储期主要从11月初开始至次年2月末结束，其中元月前为集中收购高峰期，水稻因政策窗口期限制集中在11月至12月完成收购。为了解农发行服务秋粮收购的情况，记者来到了黑龙江佳木斯市采访。

位于黑龙江佳木斯的中央储备粮原直属库有限公司库区大门前，一辆辆装满稻谷的运粮车陆续进场，按照“登记、扦样、检验、称重、卸粮”流程有序售粮。佳木斯市汤原县鹤立镇北盛村的种粮大户王峰在“惠三农”APP上预约售粮后，一大早早就装了近140吨的稻谷来中央储备粮原直属库有限公司库区售粮。“这个粮食收购点价格公开透明，我下午卸完粮回家，第二天上午粮款就能到账，特别踏实。”王峰开心地说。

“为防止出现农民‘卖粮难、打白条’现象。保证农民在24小时内拿到卖粮钱，库点实行每日两次集中结算制度。”中央储备粮原直属库有限公司负责人王善友说，“这得益于农发行每天及时提供信贷资金支持，切实保障粮食收储工作的顺利进行。”

农发行工作人员介绍，秋收前，国家粮食和物资储备局出台了《农民售粮款兑付管理办法》，按照文件要求，中央储备粮原直属库有限公司需要“一手钱、一手粮”当场办理兑付手续，24小时完成兑付。农发行汤原县支行靠前服务，建立绿色信贷通道，合规简化贷款审批手续，安排“AB角”双人负责

与企业进行业务对接，全程跟踪贷款办理进度，提前发放贷款铺底资金，按日提供信贷资金发放服务，确保贷款及时发放到企业手中。截至目前，已提供信贷资金4.05亿元，支持该企业收购粮食14.98万吨。

截至11月末，农发行黑龙江分行2025粮食年度已累计投放粮食收购贷款172.8亿元，同比增加13.8亿元，支持收购粮食110亿斤。其中，投放市场化贷款68.9亿元，同比增加6亿元，支持收购粮食57亿斤，同比增加7亿斤。有力维护区域粮食市场平稳运行，助力储备粮轮换、增储等任务落实。

除了支持粮食收购，2025年，农发行推出新的智贷业务——“中储e贷”，为具备粮食竞价交易资格的借款人提供流动资金，用以竞拍轮换粮。农发行相关负责人介绍，“中储e贷”是专门为参与中储粮轮换粮竞拍的企业设计的信贷产品，允许企业在中储粮网平台竞拍陈粮时获得快速放款支持，缓解资金压力。该产品实现了与中储粮交易平台系统对接，做到线上申请、秒批秒放，提升了企业获取轮换粮的能力。目前“中储e贷”在全国已发放超3000万元，为企业高效参与轮换粮购销提供了有力金融保障。

“区别于以往的常规合作，今年农发行专门为我们提供了‘中储e贷’模式，信贷资金大大缓解了竞拍轮换粮时粮款的资金压力。”黑龙江益华米业有限公司杨宝奎说。在农发行政策性金融资金的支持下，该公司一方面紧盯新粮上市节奏组织收购，另一方面根据经营需求，按照中储粮轮换计划，竞价购入轮换粮，实现“新粮收购+轮换粮”入库同步推进。

提供个性化服务

在粮食收购期间，全国多地遭遇连续阴雨天气，不利于秋粮收购工作开展。面对特殊季节，金融业迅速行动，启动应急服务机制，为秋粮收购顺畅推进注入金融保障，全力守护粮食安全。

各银行机构提前部署谋划，主动对接各级农业农村、粮食和物资储备等部门，走访粮食经纪人、重点粮食企业、种粮大户等各类主体，精准掌握秋粮生产形势、市场行情及资金需求，根据秋收秋种的资金需求特

点，制定针对性服务方案。为全力支持农业生产，浙江农商银行系统辖内瑞安农商银行针对农户创新推出了“丰收贷”“农资贷”等专项金融产品。这些贷款产品具有审批快捷、利率优惠、手续简便等特点，有效缓解了农户在生产过程中遇到的资金周转难题。浙江农商联合银行辖内金华成泰农商银行为种粮户提供一对一金融服务，开通了贷款绿色通道，实行利率浮动、审批简化、担保创新、服务上门等措施，搭建一站式金融服务平台，截至目前，该行为140户种粮户发放贷款11097万元。

浙江省湖州市南浔区星光农业发展有限公司是当地一家现代化综合性农业企业，拥有稻田5万余亩、日烘干能力1500吨、仓储能力8000吨。随着生产规模扩大，企业计划收购周边大量稻谷。为抢抓农时，中国工商银行湖州分行启动专属绿色通道，高效完成审批流程，将1000万元贷款资金快速发放到位。

在江苏，为应对部分地区连续阴雨等不利因素影响，江苏金融监管局指导银行保险机构全面压实责任，持续提升金融服务质效，有力保障秋收秋种工作顺利进行。截至10月末，江苏省银行机构粮食重点领域贷款余额4812亿元，农业保险为全省441万户次农户提供风险保障1966亿元。

守护农户钱袋子

在应对粮食收购遭遇阴雨天气时，保险保障作用充分发挥。“上午刚报的案，下午无人机就来地里扫描了，预赔款很快就到账了，这速度真是救急。”老张是山东省省内一名种植大户，今年承包的近400亩玉米因连续阴雨出现大面积倒伏。正当他为抢收资金发愁时，平安产险的快速响应机制发挥了关键作用，查勘员利用无人机快速完成近400亩受灾田地的损失评估，公司总部线上审核通过后，48小时内便将30%的预赔付款划拨到账。

面对持续降雨对秋收秋种带来的严峻考验，平安产险山东分公司迅速行动，将风险减量服务前移，打出以“预警先行、资源整合、科技赋能、灾前防御”为核心的的服务组合拳，全力以赴保障秋粮抢收归仓，惠及农户9.89万户次。

投放超200亿元，实现绿色金融与重点产业深度绑定；产品创新上，落地全行首单绿证质押业务等146笔创新业务，金额达79亿元，打造覆盖多元场景的产品矩阵；区域赋能上，以碳达峰试点建设为抓手深化“融资+融智”模式，通过系统性方案设计、数智工具嵌入与专项政策倾斜，推动低碳转型与数字经济深度融合；体制机制上，创新金融特派员制度，深化银政企合作，扎实推进金融活水助力低碳发展专项行动。截至2025年10月末，兴业银行杭州分行绿色贷款余额达1414亿元，稳居浙江省内股份制银行前列，获评浙江省2024年度绿色银行评价A级。

据介绍，兴业银行杭州分行将持续锚定国家绿色发展战略，一方面，聚焦“降碳、减污、扩绿、增长”核心路径，深耕绿色能源、节能减排等重点领域，创新生态保护修复服务与生态价值转化模式，延伸服务边界，探索“绿色+产业”融合路径，为传统产业转型提供“融资+融智”支持。另一方面，依托“双碳”管理平台，拓展碳账户应用场景，完善碳金融产品矩阵，开展投贷碳核算与气候风险测试，筑牢风险屏障。同时，紧跟改革步伐，深度融入生态文明建设，引金融活水助力打造全国绿色金融发展高地。

“这笔贷款将利率与碳减排目标、资源循环利用率等核心指标直接绑定，既带来了实实在在的成本优惠，更以市场化机制将绿色转型落到实处。”李小心说，借助这笔资金，超威集团绿色转型成效立竿见影——万得ESG(环境、社会及治理)评级从BBB级跃升至A级，国内排名从第75位攀升至第30位。

党的二十届四中全会指出，以碳达峰碳中和为牵引，协同推进降碳、减污、扩绿、增长。

兴业银行杭州分行深入学习贯彻党的二十大和二十届历次全会精神，打造“党建+绿色金融”特色，在绿色金融赛道上稳步发展。

2023年，作为首批入选国家碳达峰试点城市的杭州，需要在2025年前实现阶段性转

型目标，亟需一套系统性、专业化的金融支

撑方案。“我们迅速组建跨部门攻坚团队，在总行指导下历时1个月完成调研设计，率先递交《国家碳达峰试点(杭州)建设一揽子工作方案》，成为杭州首家推出系统性服务的银行。”兴业银行杭州分行战略客户部、绿色金融部总经理马月婵表示，该方案以“政策对接+数字赋能+场景落地”为核心架构，全面覆盖十大重点低碳领域，创新嵌入“碳账户+碳效码”数字化工具，与政府数字化低碳转型思路高度契合。

“从赋能新能源产业升级到助力碳达峰城市建设，兴业银行杭州分行始终以党建引领助力写好金融‘五篇大文章’，构建起特色鲜明、优势突出的绿色金融发展格局。”兴业银行杭州分行副行长赵颖表示，产业布局上，该行精准对接清洁能源、新能源汽车等新兴赛道及湖州转型金融等区域场景，累计

和合润心，破解价值技能脱节。学校深挖赣南红色文化与客家“和合”文化精髓，构建“农味情怀+赣味文化+实践浸润”三维涵育体系。通过打造红色文化长廊、开发《红土诵读》等校本读本，在专业课程中嵌入“红色农味课程思政”，以“我为家乡代言”等实践项目深化价值认同。这一举措成效显著，学生乡土适应性与发展潜力充分彰显，毕业生留赣就业率超81%，返乡创业比例稳步提升。

和融共生，打通校村场域壁垒。学校推行“农味双元循环+赣味项目驱动+创味虚实融合”机制，围绕赣南脐橙等特色产业实施“校园学策计划、乡村做运营”循环教学，以真实项目驱动实践，借助虚拟仿真技术拓展教学维度。模式落地成效明显，建成国家教学资源库1个，教学成果获省级一等奖1项。

和力赋能，激发师生发展动能。为破解师生发展动力不足难题，学校创新“职味共同体激励+发展性贡献评价+创味成果反哺”模式，通过实施“双导师制”，构建乡土贡献导向评价体系、设立“红土之星”荣誉与“红土创客基金”，激发育人内生动力。随着模式深入推广，学校“双师型”教师比例达95%，教师斩获国家教学奖励2项。

未来，会昌中等专业学校将继续以“和合”理念为指引，将职业教育深度融入乡土血脉、以文化传承赋能技能养成。深化人才培养改革，以职教之力绘就乡村全面振兴的壮美画卷。

(刘瑞云 许敏燕)

·广告

会昌中等专业学校

以职教之力助乡村全面振兴

在乡村全面振兴持续推进的战略背景下，革命老区肩负着培育复合型技能人才的重大使命。江西会昌中等专业学校以江西省中等职业教育质量提升“123工程”的实施为契机，构建了“和合共生、多元赋能”乡创人才培养模式，走出一条中职教育革新与乡村全面振兴同频共振的特色之路。

建立健全校友组织，组织保障与情感纽带并重。为实

现校友资源的有效整合，2023年10月以来，湖南中医药大学

在全球范围内成立了78家校友分会，成功构建起“国内

全面覆盖、海外稳步推进”的战略布局，为全球校友打造

了一个脉络清晰、联系紧密的“湖中医大家庭”。2025年

12月，学校举办校友工作年会暨“校友回湘”交流会，海

内外校友代表齐聚一堂，组织有保障，情感更稳固。

围绕三个维度，促进校友深度参与学校发展建设。一

是优秀校友企业家聘为创新创业导师，助力学生创新创业。2025年，学校聘请了30名校友为首批校级创新创业导师，从团队结对、项目指导、课堂实践等多个方面，为在校生提供强有力的支持。二是校友企业做校企合作共建者，促进学校内涵发展。近两年来，学校“校友回湘”签约总额

近10亿元，为湖南中医药产业的高质量发展注入澎湃动能。

三是校友作为校地合作的重要支持者，助力提升学校社会影响力。湖南中医药大学校友依托自身在行业内的成就与网络，积极促成产业项目落地。2025年，校友携总投资4.1亿元的项目回湘兴业，直接将学校智力成果转化地为地方发展能

力。一批批优秀校友的成功事迹与持续反哺，显著提升了学校的社会声誉与品牌影响力，形成了“校友荣则母校荣”的良性循环，使学校在服务地方经济社会发展的过程中，核心价

值与社会地位得到双向提升。

(马改红 杨军辉 尹胜)

·广告

湖南中医药大学

构建“2+3”校友协同育人模式

湖南省部署“校友回湘”工作以来，湖南中医药大学积极

响应，成立专班，制定工作方案，积极探索人才培养创新路

径，构建了“2+3”校友协同育人模式，即组织保障与情感纽带

并重的双重保障体系，实现校友资源与学校发展的双向赋

能，校友创新创业导师指导、校友助力校企合作、校友参与校

地发展等三维度协同育人。

建立健全校友组织，组织保障与情感纽带并重。为实

现校友资源的有效整合，2023年10月以来，湖南中医药大学

在全球范围内成立了78家校友分会，成功构建起“国内

全面覆盖、海外稳步推进”的战略布局，为全球校友打造

了一个脉络清晰、联系紧密的“湖中医大家庭”。2025年

12月，学校举办校友工作年会暨“校友回湘”交流会，海

内外校友代表齐聚一堂，组织有保障，情感更稳固。

围绕三个维度，促进校友深度参与学校发展建设。一

是优秀校友企业家聘为创新创业导师，助力学生创新创业。2025年，学校聘请了30名校友为首批校级创新创业导师，从团队结对、项目指导、课堂实践等多个方面，为在校生提供强有力的支持。二是校友企业做校企合作共建者，促进学校内涵发展。近两年来，学校“校友回湘”签约总额

近10亿元，为湖南中医药产业的高质量发展注入澎湃动能。

三是校友作为校地合作的重要支持者，助力提升学校社会影响力。湖南中医药大学校友依托自身在行业内的成就与网络，积极促成产业项目落地。2025年，校友携总投资4.1亿元的项目回湘兴业，直接将学校智力成果转化地为地方发展能

力。一批批优秀校友的成功事迹与持续反哺，显著提升了学校的社会声誉与品牌影响力，形成了“校友荣则母校荣”的良性循环，使学校在服务地方经济社会发展的过程中，核心价

值与社会地位得到双向提升。

(马改红 杨军辉 尹胜)

·广告

□ 本报记者 彭江



装满稻谷的运粮车正在驶入库区。

本报记者 彭江摄



全力为秋粮收购保驾护航

数字金融通过技术创新和场景融合，正深度重塑旅游消费生态。近日，各地火热的冰雪消费背后都有一股“金融暖流”。如工商银行北京分行参与城市冰雪消费场景建设，推出“爱购冰雪嘉年华”促消费活动；光大银行总分行联动推出“冰雪去嗨节”活动，聚焦出行、住宿、门票、装备购买等消费场景；交通银行推出“交你”畅游冰雪季活动，覆盖北方主要冰雪消费区域，通过多项优惠精准服务消费者，降低冰雪旅游门槛；等等。

银行推出的一系列精准优惠显示，数字金融正通过金融技术打破信贷服务壁垒，拓宽冰雪旅游服务边界。数字金融构建的智能风控体系，依托大数据整合多维信息，已能实现秒级审批与灵活授信，能让年轻群体轻松获得信贷支持，也为小微企业提供多元化融资路径。

一直以来，由于冰雪旅游“吃住行游购娱”的综合性支出特性，以及消费群体的多元化需求，叠加产业自身季节性强、资产确权难等痛点，使得金融服务面临信贷支持不足、场景适配性弱、风险防控复杂等多重堵点。冰雪旅游消费涵盖交通、住宿、装备、培训等多项支出，单人单次消费往往超过千元。产业端更面临融资困境：中小民宿、冰雪俱乐部等经营主体固定资产匮乏，专业设备、场地经营权等资产估值与变现难度大，传统信贷担保要求难以满足。在传统信贷模式下，审批流程繁琐、融资渠道单一，既难以满足游客即时性融资需求，也无法适配冰雪企业长期资金投入需求。

数字金融推动场景化信贷创新，更适配冰雪旅游多元消费需求。当前冰雪消费已从单一的滑雪体验延伸至“滑雪+温泉”“滑雪+研学”等融合业态，对信贷产品定制化要求显著提升。银行将信贷服务嵌入旅游全链条，针对大额支出推出差异化分期方案，既满足不同消费层次需求，也破解了细分场景金融供给空白的堵点，推动冰雪旅游消费升级。

数字金融提升了冰雪旅游信贷服务效率。冰雪旅游季节性特征明显，冬季客流集中与非雪季营收锐减形成鲜明对比，既对游客信贷即时性要求高，也让企业现金流波动大、还款压力集中。传统信贷难以适配产业季节性运营需求。而数字金融破解了这一难点，有效缓解了季节性资金供需错配的问题。

发挥数字金融作用，也需筑牢风险防控的底线。金融服务冰雪旅游的堵点还有不少：场景真实性核验难、部分年轻群体过度消费风险，叠加冰雪产业投资回报周期长、市场波动影响大的行业特性，增加了风险管理难度。对此，金融机构优化风控模型、设置合理授信额度，在保障服务普惠性的同时兼顾防范相关风险。

2025年，冰雪产业规模突破万亿元大关，冰雪旅游已从区域性特色产业跃升为拉动内需的重要引擎。万亿元规模的冰雪旅游市场，为金融服务提供了广阔的应用舞台。数字金融持续发力，将进一步发挥资金融通作用，打破冰雪旅游消费与产业发展的堵点，也让越来越多的消费者能够轻松参与冰雪运动。

本版编辑 陈果静 苏瑞淇 美编 王子萱

为冰陶然论金