

气候变财富④

□ 本报记者 薛海燕 蒋波 刘兴

气象信用撬动信贷服务



江苏省盐城市响水县气象局开发的农产品气候品质认证服务平台,为气象风险评估提供观测数据。(资料图片)



江西省抚州市气象局的工作人员在研判气象发展趋势。郑莹莹摄

从江苏南通、盐城“气候贷”精准滴灌渔农产业,到江西抚州“气候贷”体系化赋能绿色企业,各地立足地方资源禀赋,开展一场以金融赋能气候资源价值实现的创新实践。

什么是“气候贷”?通俗来说,它就是一套“气象数据打分、金融机构放款”的新型绿色贷款。银行不再只看抵押物、流水和担保,而是把气象部门提供的长期气候数据、灾害风险评估、气候适宜性论证、气候友好等级等当作重要信用依据。

量化信用依据

各地坚持问题导向,依托气象数据支撑,聚焦气候脆弱行业、简化审批流程,把金融服务送到田间地头、渔港码头,让原本无形的气候资源,变成可评估、可授信、可融资的“真金白银”。

今年4月13日,南通启东市气象局联合启东农商银行,落地全市首笔渔业“气候贷”,为当地渔民提供330万元资金支持,用于渔船检修、设备更新。

“有了这笔‘气候贷’,不愁资金跟不上了,我的渔船运作也更加顺畅了。”这几天,渔民老许一边忙着出海捕捞,一边盘算着即将到来的休渔期,检修渔船、更新捕捞设备等,脸上满是喜悦。

启东农商银行相关负责人介绍,该产品以气象灾害风险评估、气候可行性论证为核心依据,突破传统抵押物限制,综合研判生产稳定性与还款能力,从审批到放款仅用2个工作日,高效解决渔民“融资慢、担保难”问题。

在江西,“气候贷”以试点先行实现规模化覆盖。在抚州市南城富进生态农业专业合作社的甲鱼养殖基地,负责人尧永明正忙着查看甲鱼长势,“多亏了30万元‘气候贷’,让我顺利扩大养殖规模,现在基地的甲鱼供不应求”。

广雅食品作为当地果蔬出口龙头企业,也通过“绿色授信”模式,流动资金授信从500万元逐步提升至3000万元,为扩建厂区、更新设备、采购原料提供稳定资金支持。

中国人民银行抚州市分行统计研究科负责人潘先栋介绍,截至2025年底,抚州已完成两批次气候友好型企业认定,47家企业被纳入优质白名单,获得5.15亿元“气候贷”额度,利率低于市场平均水平。

完善风控体系

气候金融创新的关键在于建立科学评

估机制、推动气象数据共享、完善风险分担体系。

江苏坚持“气象评估+信贷支持+保险兜底”协同发力。在盐城试点中,气象部门不再是单纯的服务支撑,而是深度参与信贷全流程:提供长时序观测数据、开展专项气候风险评估、明确灾害预警阈值;银行将气象结论转化为可量化风控指标,优化授信模型;同时建议企业配套农业保险,形成事前评估、事中授信、事后兜底的闭环,从源头降低气象波动对生产经营与信贷安全的冲击。

目前,盐城市气象局正联合省气候中心、省中行探索农业“气候贷”标准规范,力争形成可推广的全省团体标准,推动产品从试点探索走向规范化运行。

江西抚州打造了一套标准、两级联动、三重赋能”的系统化机制,成为气候金融创新的典型范式。“一套标准”即抚州市气候友好型企业评价标准,设置气候灾害风险等级、农产品气候品质评级等特色指标,将企业划分为AAA、AA、A三级,实现精准画像、量化准入。“我们通过这套标准,能精准识别真正践行绿色发展的企业,为金融支持提供依据。”抚州市气象台副台长余焰文介绍。

“两级联动”由抚州市气象局与人行抚州分行组成联合审核组,气象局负责气候友好资质认定,人行负责金融合规把关。南城农商银行客户经理洪伟介绍,根据企业气候友好等级,银行给予不同利率优惠,其中AAA级企业利率较普通贷款最高优惠0.2个百分点,有效降低融资成本。

“三重赋能”则通过信贷直投、信用增

信、政策协同,为企业提供全周期金融支持,获评企业可同步纳入生态信贷通担保体系,提升融资可得性。

除了金融支持,抚州还为企业提供全链条气象服务。气象部门在茶园、养殖基地建设监测设备,提供“种管收”精细化气象服务,帮助企业规避气候风险。

产业借力升级

气候金融的最终目标,是推动气候资源、生态优势转化为产业优势、经济优势。苏赣两地以“气候贷”为纽带,推动农业提质、渔业增效、绿色产业升级,让“绿水青山”借助金融力量持续转化为“金山银山”。

“气候贷”直接推动传统产业向气候适应型转型。启东渔业借助专项信贷更新装备,提升抗风险能力,推动海洋渔业向安全、绿色、高效升级。

盐城响水是全国规模最大的西蓝花种植基地,“靠天吃饭”是西蓝花种植产业的痛点,加之农业项目固定资产投资少、缺乏抵押物,“想升级、缺资金,缺抵押、难贷款”成为制约产业发展的难题。

盐城市气象局调取当地30年气象数据,开展西蓝花气候适宜性分析,划分生长期风险等级,量化灾害损失概率,为银行提供专业评估报告。中国银行盐城分行将气象指标嵌入信贷模型,快速批复5000万元授信,首笔500万元贷款8个工作日即投放到位,支持基地露天种植向标准化、抗风险型设施农业转型。

响水西蓝花产业借助信贷资金建设温控、滴灌设施,提升标准化、规模化水平,10万亩基地年产量超13亿元,带动4万多家



江苏省盐城市响水县南河镇村民在采收西蓝花。黄玉娟摄

户增收,由“靠天吃饭”逐步转向“看天管理、依贷升级”。从渔港到农田,金融赋能让气候风险可控、气候优势可感可及,夯实乡村振兴的产业根基。

盐城市气象局副局长唐存良表示,将持续深化“气象+金融”合作,拓展气象数据在信贷、风控、产业培育中的应用场景,以精准服务护航产业高质量发展。

在江西抚州,“气候贷”带动绿色产业集群发展,形成“气候认证—金融支持—产业升级”的良性循环。广雅食品依托绿色授信扩大产能,产品出口20多个国家和地区,成为带动农户、连接市场的龙头;甲鱼养殖、茶园种植等主体借助低成本信贷扩大规模,气象部门同步布设监测设备,提供“种—管—收”全周期精细服务,提升产量与品质。资溪县大觉山凭借“中国天然氧吧”气候品牌,在金融支持下完善旅游配套,近两年游客量突破百万人次,推动生态旅游、绿色加工、特色产业协同发展。

余焰文表示,将进一步扩大气候友好型评价覆盖面,延伸至碳排放、气象高敏感生产领域,完善标准与服务体系,让更多经营主体共享“气候贷”红利。

近期,多家知名连锁酒店被爆出卫生乱象,布草不落实“一客一换”、用品消杀敷衍等问题屡见不鲜,涵盖快捷连锁、中高端酒店等多个主流品牌。这些知名品牌大多主打标准化、品质化,本应是住宿行业的标杆,却接连触碰卫生安全红线,暴露出连锁酒店在运营管理、监管约束、行业自律上的多重漏洞。

酒店卫生问题之所以屡禁不止,主要原因是日常监督多为抽查,很难做到全覆盖、常态化暗访。同时,现行处罚力度偏弱,惩戒威慑力度不足,难以形成有效约束。部分门店摸清监管规律,只在检查前临时达标,日常运营敷衍了事。还有一些酒店将清洗业务外包给不规范小作坊,存在混洗、偷工减料的问题,源头卫生不达标。消费者肉眼很难分辨床品、水杯是否真正消毒,维权举证难,一定程度上纵容了酒店的违规行为。

连锁酒店拥有成熟的管理体系与统一的服务标准,却频频出现基层执行失守的问题,症结在于行业发展理念跑偏。近年来,各大连锁品牌急于抢占市场份额,加速加盟扩张,陷入“重规模、轻管控”的误区。部分品牌总部放松对加盟店的日常巡检、流程监督和人员管理,管理制度层层递减、落地悬空,统一的卫生标准沦为纸面规则。部分酒店受制于成本管控压力,高性价比定位下过度压缩运营成本、清扫时长,牺牲服务与质量。粗放扩张模式,让标准化服务彻底流于形式,最终导致卫生乱象频发,行业口碑持续下滑。

当主流连锁品牌都无法守住基本的卫生准则,不仅会造成单个品牌口碑崩塌,更会引发消费者对整个住宿行业的信任危机,拉低行业整体形象,制约文旅住宿市场的良性发展。

拔除酒店卫生顽疾,杜绝乱象反复,亟需企业、监管、公众多方协同发力,筑牢住宿安全底线。酒店应压实主体责任,强化对直营、加盟店的统一管控,平衡成本控制与服务质量,对违规门店严厉处罚、停业整顿,同时主动公开卫生信息,接受消费者与社会监督。监管部门应升级监管模式,加大执法力度,依托二维码溯源等技术赋能,降低消费者监督门槛;同时提高违规成本,畅通消费者举报渠道,建立黑名单制度,将屡犯门店纳入失信名单。消费者也要增强安全防范与维权意识,入住时主动查验住宿卫生状况,留存相关证据,遇到违规乱象积极维权,倒逼行业规范发展。

别让卫生谈

李彦臻

我国外贸连续三个月超万亿元 连续稳定增长态势

多家银行近期推出相关产品与体验活动——

本报北京6月12日讯(记者 顾阳)

海关总署近日发布数据显示,今年前5个月,我国外贸延续稳定增长态势,货物贸易进出口总值为20.68万亿元,同比增长15.3%。其中,出口11.91万亿元,同比增长11.8%;进口8.77万亿元,同比增长20.5%。

5月份,我国进出口4.45万亿元,同比增速进一步扩大至16.9%。其中,出口、进口分别增长13.8%、21.5%。

海关总署新闻发言人、统计分析司司长吕大良表示,今年以来,在元首外交战略引领下,我国积极深化和全球经贸伙伴的务实合作,为国际经贸运行注入稳定力量。截至5月,月度进出口已连续3个月超过4万亿元,保持良好运行态势。

今年以来,我国外贸起势有力、开局良好,进出口总值持续攀升。这份出色的“成绩单”,得益于外贸结构的持续优化与发展动能的加快转换。

从贸易方式看,前5个月,一般贸易进出口12.47万亿元,增长8.3%;加工贸易进出口3.95万亿元,增长22.9%;保税物流进出口3.59万亿元,增长41.8%。

从重点商品看,出口方面,前5个月,我国出口机电产品7.58万亿元,增长18.4%;农产品1.61万亿元,下降3.1%;电动汽车、锂电池、光伏产品“新三样”接棒传统制造业,工业机器人、具身智能等产品出口持续增长,进一步凸显我国高端制造业的竞争态势。

“随着《区域全面经济伙伴关系协

议》生效,我国外贸

中国东盟自贸区升级及共建“一带一路”等有利条件的叠加释放,我国外贸多元化布局取得积极成效。”沿海发展智库执行主任卢东祥说。

据统计,前5个月,我国与东盟贸易总值为3.52万亿元,增长16.6%;与欧盟贸易总值为2.53万亿元,增长10.3%;与美国贸易总值为1.61万亿元,下降6.6%。同期,对共建“一带一路”国家合计进出口10.57万亿元,增长13.6%。

值得关注的是,今年前5个月,我国对非洲国家进出口1.14万亿元,历史同期首次突破1万亿元,同比增长18.2%。从5月份开始,我国对非洲建交国全面实施“零关税”举措。5月当月,我国自非洲进口951.3亿元,同比增长15%,连续9个月增长。

国家发展改革委国家信息中心信息化和产业发展部研究员张晓兰表示,近期一系列重要外交活动,有效缓和了贸易摩擦,稳定了市场的关税预期;再加上广交会、消博会等国家展会平台常态化发力,畅通了中国与全球的合作渠道。特别是伴随着内外贸一体化发展的推进,国内国际两个市场两种资源的联动效应进一步增强。

专家表示,今年是APEC“中国年”,我国与APEC其他经济体进出口12.31万亿元,同比增长17.4%,进出口规模占我国外贸整体近六成。未来,亚太经贸交流合作有望继续保持活跃态势。

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

度度进

儿童金融市场潜力大

本报记者 勾明扬

□ 儿童金融是银行业顺应居民财富管理升级、布局客户全生命周期服务的必然选择。

□ 当前市场上产品仍存在同质化问题,有的只是普通银行卡换个卡通卡面、普通存款加个“成长”标签,缺乏真正贴合儿童需求的创新设计。

近期,多家商业银行集中推出儿童专属银行卡、特色存款理财、财商教育主题活动等特色服务,从线上互动到线下体验,从金融产品到非金融增值服务,儿童金融赛道迎来新一轮热潮。这并非阶段性节日营销,而是银行业顺应居民财富管理升级、布局客户全生命周期服务的必然选择,也标志着国内儿童金融从零散探索,迈入常态化、规模化发展的阶段。当前各家银行结合自身优势,推出形式多样的儿童金融产品与体验活动。在产品设计上,部分银行下调准入门槛、优化存款利率。深圳农商银行推出“天·财”少儿金”专属存款,起存金额仅1000元,1年期利率1.45%,较同期限普通定存高出30个基点;3年期利率达1.75%,较常规产品上浮45个基点,收益优势明显。在场景体验方面,多地农商行将实体网点打造为财商体验馆;泰顺农商银行开设钱币探险、财智答题、货币拼装等闯关游戏,让孩子在趣味互动中学习金融知识;内蒙古农商行新巴尔虎右旗支行组织点钞体验、反诈动画科普等活动,以沉浸式方式普及金融常识。儿童金融的持续升温,是一笔多方共赢的长远账。对银行而言,这是进一步扩展零售资产管理规模的重要途径。“儿童金融本质上是银行把获客窗口从成年人市场转移到了童年阶段。”南开大学金融学教授田利辉认为,银行的核心考量有3点,一是通过高利率来锁定家庭的资金,部分产品上浮45个基点,直接对大额存款;二是抢占财商教育的人口,将儿童转化为未来客户;三是撬动家庭的综合收益,以儿童账户为支点,带动家长理财、房贷、信用卡等交叉销售。对于广大家庭而言,随着我国居民财富积累和教育理念升级,财商教育从娃娃抓起已成为共识。“希望通过让孩子自主管理零花钱和压岁钱,培养他们的储蓄意识、规划能力和责任感。”市民曹洁说,一张小小的儿童卡,不仅是帮孩子存放“小金库”的容器,更是给孩子进行财商教育的工具。“作为金融知识传播的重要主

信息保护是儿童金融不可逾越的红线,不满14周岁未成年人的个人信息属于敏感个人信息,银行在收集、使用、存储这些信息时,必须严格遵守相关法律法规,确保儿童信息安全。

推动儿童金融健康可持续发展,需要银行、监管部门和社会各界的共同努力。田利辉认为,银行要回归金融本源,摒弃短期营销思维,真正从客户需求出发,深耕产品和服务创新,从拼利率转向拼体验、拼教育、拼生态。可以开发游戏化的财商工具,让储蓄成为看得见的成长;构建家庭共享账户体系,让家长能够设置儿童的消费金额,追踪资金的用途,满足监管和教育的双重需求;打通储蓄、理财、教育金规划的链条,提供从儿童账户到未来留学基金全周期方案。

儿童金融是潜力十足的发展蓝海,既能助力行业转型升级开辟新路径,也能助力青少年树立正确财富观,提升全民综合素养。田利辉建议,商业银行可深化“亲子共管”账户体系,拓展财商教育场景,通过专属卡面、成长记录增强客户黏性。同时,联动家庭资产配置,以儿童账户为切入点开展家长教育、养老、理财需求。此外,区域性银行还可结合地区特色,形成差异化竞争优势,让每一个孩子都能上好人生的金融第一课。