

夯实基础 迎难而上

精准施策营造适宜货币金融环境

近日,两场重要会议接力为下半年货币金融工作锚定航向。7月30日,中央政治局召开会议分析研究当前经济形势并部署下半年经济工作,强调“实施好更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策”“综合运用并适时调整货币政策工具”。8月1日,中国人民银行召开下半年工作会议,对标中央部署细化落实举措。

结合上半年金融统计数据可以看出,我国货币政策在延续“适度宽松”基调上,正根据经济运行节奏精准调校力度与重点,持续为高质量发展筑牢金融支撑、营造适宜环境。

政策效果持续显现

今年以来,中国人民银行出台了一系列货币金融政策,各项工作正有力有效推进。政策落地效果如何,金融数据是最直观的“晴雨表”。近期公布的上半年金融统计数据印证了适度宽松货币政策的支撑作用,也折射出当前经济运行的真实状态。

从总量看,6月末,我国社会融资规模余额 462.06 万亿元,同比增长 7.4%;广义货币供应量余额 356.71 万亿元,同比增长 8%;金融机构人民币各项贷款余额 282.63 万亿元,同比增长 5.2%。从增量看,上半年,社会融资规模增量为 20.84 万亿元,人民币贷款增加 10.72 万亿元,债券融资新增 8.51 万亿元。从融资成本看,6月,新发放企业贷款加权平均利率约为 3%,比上年同期低约 20 个基点;新发放个人住房贷款利率约为 3.1%,与上年同期基本持平。

从结构上看,一方面,信贷结构持续优化,信贷资金更多向科创、绿色、民营企业等重点领域和薄弱环节倾斜。另一方面,融资结构整体变迁,贷款“降速提质”的同时债券融资明显增加,反映了中国经济结构深度调整和经济增长动能新旧转换,也反映了金融体系的动态适配和金融供给侧结构性改革持续深化,是长期性、趋势性的变化。

“总体来看,上半年,中国人民银行实施适度宽松的货币政策,总量政策更多以创造适宜的货币金融环境为主,维持社会融资成本低位运行;结构性政策优化加力,与财政政策形成协同配合,支持重点领域发展。同时,继续推进货币政策框架演进,进一步完善利率调控机制。”中国民生银行首席经济学家温彬说。

工具运用更加灵活

相较于今年4月底中央政治局会议提出的“增强货币政策前瞻性灵活性针对性”,7月底中央政治局会议中“综合运用并适时调整货币政策工具”的表述强调了“运用”和“调整”。温彬认为,这预示着央行可根据经济运行态势及时出手,通过降准降息等总量工具与结构性货币政策工具形成“总量+结构”双轮驱动。

“这一表述释放了货币政策保持灵活审慎、相机抉择的明确信号,意味着政策工具已进入准备状态,具体操作将视国内外经济形势、通胀水平及金融市场运行情况而定。”招联首席经济学家董希淼认为,接下来,人民银行

有望更多运用结构性货币政策工具,加强对市场流动性的适时调节,并加大对科技创新、提振消费、中小微企业等领域的精准支持。

在部署下半年工作重点时,“及时谋划出台务实管用的增量政策,加大逆周期调节力度”的提法,相较于年初更加侧重“逆周期调节”和“出台增量政策”。远东资信研究院副院长张林分析,下半年财政政策仍具备较大发力空间,而货币政策在降准降息方面空间相对有限,增量政策预计将以结构性工具为主,突出精细化调节特征。降准降息等总量型工具更可能在出口出现波动、固定资产投资修复缓慢、服务消费扩容效果不及预期等情形下择机使用。

“结合央行下半年工作会议的具体举措,可以看出政策更具灵活性。”董希淼说,比如“增强信贷投放均衡性”强调信贷节奏平稳,避免大起大落;“规范信贷市场经营行为,促进降低融资中间费用”着眼微观秩序,压缩隐性融资成本,提高经营主体获得感;“持续评估完善货币政策框架”表明利率调控等机制将持续优化。总体而言,货币政策将继续坚持适度宽松的取向,在“适时调整”中把握好力度与节奏,兼顾稳增长、调结构与防风险等多重目标。

财政金融协同发力

中央政治局会议强调“优化实施财政金融协同促内需政策”,在扩内需的大背景下,财政政策与货币政策同向发力、协同联动,正在形成“1+1>2”的政策效应。

□ 本报记者 勾明扬 姚 进

近年来,中国人民银行持续加强货币政策与财政政策协同配合,通过“再贷款+财政贴息”、担保增信等方式,优化信贷资源配置,共同支持稳增长、调结构。作为宏观调控的两大政策工具,两者协同配合、各展其长,充分发挥了财政政策定向调控的精准性和货币政策总量调节的灵活性,提升宏观政策的传导效率和整体效能。

下半年,财政金融协同的空间依然广阔。“协同的发力点清晰指向扩大内需这一核心任务。单一依靠财政或货币政策在提振终端消费和激发微观主体活力方面存在边际效用递减与传导堵点,在当下的宏观环境中,财政与金融的深度融合显得尤为关键。”中信证券首席经济学家明明认为,未来,财政政策与货币政策的配合将不再局限于方向上的同向发力,而是追求在工具组合、实施节奏和最终效果上的高效联动。

温彬预计,下半年央行将加强与财政政策的协同配合,继续通过“再贷款+财政贴息”方式扩信贷,支持新型政策性金融工具及其配套资金加速落地。此外,强化考核评估、融资担保、风险补偿等支持措施,提升金融机构风险偏好,充分发挥数据要素、知识产权等无形资产的作用,更好适配科技和中小微企业融资需求,也被视为更好支持实体经济的重要方向。

“总体而言,下半年将以存量政策加快见效为基础,以增量政策适时出台为后备,以财政货币政策协同为支撑,为‘十五五’开局之年提供更适宜的货币金融环境。”董希淼表示。

“零门槛当老板”“开店躺赚不操心”……诱人广告背后,可能藏着让人血本无归的陷阱。一段时间以来,一种名为“快招”的加盟模式引发关注。

加盟本是一种合作共赢的商业模式,但“快招”加盟却是一种“快速包装品牌、快速招商签约、快速收割离场”的套路。“快招”公司先在网络平台仿冒知名品牌投放招商广告,吸引创业者咨询,再谎称知名品牌加盟门槛高、名额已满,顺势推销旗下非知名品牌。一旦创业者签约付款,此前“快速回本”“全程扶持”等承诺便成了空头支票。多数门店开门即亏,创业者只能关店止损。即便少数门店实现盈利,“快招”公司也能通过营业额抽成、原材料统一采购等合同条款持续盘剥获利。创业者十有九亏,“快招”公司则稳赚不赔。

套路之所以能屡屡得逞,是因为精准击中部分创业“小白”想挣快钱的心理。近年来,奶茶、小吃、火锅等餐饮品类市场火热,一些创业者想分一杯羹,苦于没有品牌、技术和经验,便想通过加盟“抄作业”。然

而,创业从无标准答案,从成本核算、品质管控到市场研判、客流拓展,每一步都需在实操中摸索历练。“快招”公司多为皮包公司,本就不具备开展加盟的资质与能力。创业者要避免盲目投资,加盟前就要多调研、细算账。可通过商务部商业特许经营信息管理平台查询品牌备案及信用情况,也可

加盟的套路

“快招”乱象严重破坏创业环境,扰乱特许经营市场秩序。但监管与维权难点在于,经营失败是商业风险还是“快招”套路所致,有时处于模糊地带。“快招”公司也常以创业者不善经营为由推诿责任,以仅提供技术培训为名逃避特许经营监管。近年来,多地法院对“快招”团伙以合同诈骗罪量刑,释放了精准打击信号。但根治乱象还需前

端发力,属地监管部门应常态化整治无资质招商、虚假宣传等行为,相关平台应严把广告发布资质和内容审核关,从源头切断“快招”引流路径。

加快从“热起来”转向“强起来”

(上接第一版)不能“喜新厌旧”,要在传统产业转型升级中拓展未来产业的成长空间。二是处理好“远”与“近”的关系。未来产业培育时间长,而考核周期短,资本求快,容易导致追逐短期热点、忽视长期攻关。必须既有长远战略定力,也有阶段性目标,在“仰望星空”与“脚踏实地”间找到平衡。三是处理好“统”与“分”的关系。未来产业需要全国一盘棋统筹,但统筹不是“一刀切”,而是立足各地资源禀赋梯度发展,做到统而不死、分而不乱。四是处理好“放”与“管”的关系。发展未来产业既需要试错空间,也需要防范风险。监管要包容审慎,既不能“管死”,也不能“放任”,在动态中把握平衡。

李燕提出,培育未来产业,应坚持因地制宜、错位发展,牢牢守住三条底线:不做缺乏核心技术支撑的低水平重复布局,不做脱离本地比较优势的盲目跟风布局,不做与国家及区域生产力布局相脱节的封闭式布局。在此基础上,找准产业突破口,依托特有的应用场景和资源禀赋,聚合创新要素,让“场景红利”成为技术落地的关键推动力,厘清区域功能定位,聚焦产业链细分赛道,打造具备核心竞争力的特色节点,确立在国家未来产业版图中的位置;构建适配未来产业创新发展的“软环境”,将制度红利转化为持续集聚高端要素的吸引力。

提质强基锻造硬实力

培育发展未来产业重点是“提质”、关键在“强基”。专家学者提出,要强化技术、资金、人才、市场、生态等支撑,切实把发展热度转化为产业硬实力。戚聿东认为,形成一个良性循环的发

展生态至关重要。比如,围绕重点方向布局一批前沿科学中心等,打通“基础研究—技术攻关—概念验证—中试孵化—产业落地”全链条,破解原始创新“从0到1”的源头供给不足问题;聚焦集成式场景、高价值小切口场景建设,通过场景更新倒逼技术迭代和商业模式创新,促进科技成果“从1到N”的产业化规模化应用;创新要素供给机制,建立健全未来产业创投基金,培育耐心资本,优化人才评价体系;完善跨部门协同监管机制,坚持守正创新,为新技术新业态预留成长试错空间。

“培育未来产业,中央重在顶层设计与统筹布局,地方重在落地部署与推进实施。”在胡拥军看来,各地培育未来产业既要“接天线”又要“接地气”,既要摸清存量也要拓展增量。“地方的每一粒种子培育好了,从全国来看就是一片产业的高产粮田”。他建议,可探索形成科技成果转化、专业孵化服务、公共数据供给等清单,建立未来产业产品图谱、企业图谱等,摸清“有什么、缺什么”,从而找准“做什么、干什么”;厚植地方人才根基,既要把地方“赤脚”人才培养成行家里手,也要广纳天下英才,使其融入本土本土;鼓励地方推动传统产业焕新升级,推出未来产业支持政策,“关键是树立践行正确的发展观和政绩观,做到‘一茬接着一茬干、一棒接着一棒跑’。”胡拥军说。

谈到未来产业的发展,专家学者充满信心。他们认为,强化顶层设计,激发地方活力,把完备产业体系优势转化为技术攻关和成果转化的效率优势,把市场规模优势转化为场景驱动的创新生态,把人才优势转化为持续的创新动能,把制度优势转化为跨周期的战略定力,就一定能够推动未来产业从“热起来”转向“强起来”。

□ 本报记者 吴陆牧 杨芊叶

夏日经济观察

不夜重庆的消费密码

入夏以来,重庆夜经济持续升温。为期3个月的“不夜重庆生活季”正在全城铺开,国际啤酒嘉年华、国潮时装周、电影季等 200 多场夜间消费促进活动轮番登场。从商圈夜市到滨江岸线,从崖壁步道到云端天台,两江四岸的灯火不仅照亮了山城夜空,更点燃了夏日消费的无限活力。

夕阳的余晖尚未散尽,九龙坡区杨家坪步行街已是人声鼎沸。7月9日至12日,“夜九龙·欢乐派”主题活动在这里举行。上万平方米的青年体验空间里,品牌潮流体验区、露营生活方式区、仲夏冰品嘉年华三大展区依次铺开,50 多家品牌商家同台亮相,形成业态互补的夜生活体验矩阵。潮流舞台上,街舞竞技快闪、涂鸦创作、音乐派对接连上演;市集摊位前,游客举着冰饮在各个展区间流连穿梭。“活动期间累计超过 163 万人次涌入街区,带动商圈沿线综合销售额突破 1.6 亿元。”九龙坡区商务委流通中心负责人张超说。

消费热度背后,是夜经济形态的迭代升级。“随着消费升级,沉浸式演艺、主题文旅、潮玩体验等新场景越来越火,夜间消费已经从单一的餐饮购物向多元业

态融合升级,呈现出青年主导、场景沉浸、业态融合的新趋势。”张超介绍,今年夏天,九龙坡区打造了 20 多个主题夜间集市,形成“高端商圈+市井夜市+文艺街区”互补格局,同时推出夜购、夜味、夜游、夜娱、夜秀等主题活动 100 多场,构建起多元夜间消费场景。

据悉,重庆城市消费 60% 发生在夜间。近年来,重庆持续培育打造国际消费中心城市,依托商圈、特色商业街、夜市街区、旅游景区,建设了餐饮集聚型、购物集聚型、文体消费型、旅游观光型、国际风情型等夜间经济集聚区,聚焦夜味、夜购、夜赏、夜玩、夜养的“五夜”生活形态,不断丰富夜间消费新业态、新模式。

重庆夜经济的辨识度,很大程度上来自其独特的城市空间。山地高差、两江交汇、跨江大桥、临崖建筑,这些地貌元素在夜幕下被光影重新组合,构成一座天然剧场。6月下旬,2026 重庆国潮时装周在渝中区十八梯传统风貌区举行。活动打破传统封闭式秀场模式,以长江为幕、梯坎为台,鼓点与街舞、说唱在百年青石阶上交错奏响,将市井烟火与潮流时尚叠合在同一束聚光之下,呈现非遗民俗与国潮服饰相融共生的实景

展演。

场景焕新,让夜生活有了更多打开方式。渝中区充分利用江岸、崖壁、街巷、洞穴、天台等立体空间,升级打造了来福士云端乐园、戴家巷崖壁步道等 60 多个特色消费场景。记者在戴家巷街区采访时看到,江景咖啡厅、演艺茶馆、文创店等 40 多家特色小店集聚发展,前来打卡体验的市民和游客络绎不绝。“入夏以来,街区夜间客流量日均超 2 万人次。”戴家巷街区负责人邹琴琴说。

渝中区商务委副主任朱玲艳告诉记者,渝中区已打造解放碑—洪崖洞街区、贰厂文创街区、“十八梯·山城巷”传统风貌区等 3 个国家级夜间文化和旅游消费集聚区。今年夏天,该区以“不夜渝中 盛夏欢购”为主题,联动解放碑、朝天门、大坪三大核心商圈,将举办重庆天地酒文化节、非遗体育嘉年华、萌趣夏日巡游快闪等 50 多场特色活动,全面激活夜间消费活力。

长江之畔,南岸区南滨路上,每周六晚都有数千架无人机腾空而起,以天空为幕,以光影为笔,在夜幕中编织出各种绚丽图案,“立体山城”与“光影江城”的魅力在夜色中尽显无遗。“视觉效果很震

撼,看完后意犹未尽。”游客黄华说。

无人机灯光秀不仅点亮了城市夜空,更成为拉动夜间消费的新引擎。去年以来,重庆聚焦场景创新,在全国首创无人机灯光秀常态化展演,并以此为牵引推出“无人机+主题餐饮”“无人机+光影酒店”等复合型新业态,有效串联起餐饮、零售、休闲等消费链条,拉动两江四岸核心区夜间消费增长约 30%。

盛夏的重庆,夜经济呈现出全域联动、全业融合的新格局。两江新区各大商圈街区推出近百场潮流首展与烟火餐食交织的特色活动,聚集了人气,带动了消费;巴南区通过举办国际赛事和明星演唱会,打造了“体育+演艺+商圈”融合消费新模式;万州区则依托平湖资源推出烤鱼美食、亲水游玩、江风夜游等一系列夏夜体验项目……今年夏季,重庆各区县依托自身资源,打造差异化、互补性的夜间消费活动,发放酒店、景区、演艺、餐饮等全业态消费券,覆盖滨江、山地、商圈、乡村等多元场景。

重庆市商务委国际消费处处长王顺辉说,将发挥“江崖街洞天”特色优势,进一步提质打造一批夜间消费新地标和新场景,增加夜间消费新供给,持续举办活动,浓厚夜间消费氛围,全面激发市场消费活力,不断扩大“不夜重庆”美誉度和品牌影响力,为培育建设国际消费中心城市提供有力支撑。



立秋节气,各地农民抢抓农时开展农事活动,田间地头一派繁忙。这是8月7日,在河北省石家庄市正定县曲阳桥镇周家庄村,农民在稻田里除草。 陈其保摄(新华社发)

(上接第一版)
在浙江杭州千岛湖畔,千岛湖鲟龙科技股份有限公司鱼子酱产品畅销全球几十个国家。鱼子酱产业培育投入大,周期以10年为单位,劝退了绝大多数跟风者。“我们每月定期上门走访企业,实地掌握养殖生产、外贸销售全链条需求,精准匹配综合金融方案。”鲟龙科技公司负责人王斌告诉记者。

乡村振兴是激发乡村内生发展动力的源泉,也是乡村全面振兴的基础和关键。数据显示,浙江全省“土特产富”全产业链产值达 3420 亿元,建成单产超 10 亿元“土特产富”全产业链 136 条。

组团发展实现以强带弱

作为“农业芯片”,种子产业发展至关重要。成立于 2012 年的宁波微萌种业有限公司,目前已成为国内瓜菜类种业龙头企业。
“当地政府申报国家级数字种业创新应用基地,投资 5000 多万元建成数字育种公共实验室、数字育种工厂等,配备全球先进设备,为企业搭建了育种实验平台。”微萌种业公司技术负责人洪玉杰告诉记者,得益于当地片区化发展思路,公司实现了拔节生长,还计划在鄞州区姜山镇黎山后村建设总规模达 700 亩的现代化制种基地。
在姜山镇,“稻香鄞南种业创新

片区组团”已现雏形,当地围绕做大做强“一粒种子”全产业链,推动 10 个村片区化、差异化发展现代种业、稻米果蔬和农文旅特色优势产业,推动农村一二三产业深度融合发展。

“片区化发展不仅仅是物理空间集中,更是人才和要素的聚拢,这也是乡村振兴的支撑点。”姜山镇副镇长杨磊告诉记者。

资源分散、空间受限、力量薄弱……村庄单打独斗的结果往往是独木难支。组团发展成为浙江兴村强村的重要切入点。2025 年起,浙江分 3 批启动 320 个省级重点村组团片区建设,辐射带动 5364 个周边村发展,并系统梳理组团片区资源底数、发展方向和运营需求,探索将乡村的生态、文化、空间优势转化为市场竞争力。

慈溪市宗汉街道统筹 18 个行政村,村社连片协同发展。其中,四村联建 2 万多平方米的电商智造园,每年实现 500 万元左右收益。

组团化发展,关键要有能人带头,否则还是一盘散沙。黄金德担任慈溪市龙山镇徐福村党委书记、村委会主任 28 年,带领全村实施村庄整治,新建改造房屋 650 余套,打造生态旅游等项目,激活乡村振兴引擎,村集体经营收入连续 5 年突破 1000 万元。

强村带弱村,万企兴万村。截至目前,浙江村级集体资产规模突破 1 万亿元,村级集体经营性收入 30 万元以上行政村占比达 100%。城乡区域发展协调性和均衡性不断增强。