

“钱箱子”撑稳“米袋子”

近日召开的中央政治局会议强调，要毫不放松做好“三农”工作，持续巩固拓展脱贫攻坚成果，建立健全高标准农田建设、运营、管护机制，稳定生猪等农畜产品生产和价格，促进农民稳定增收。做好农资保供稳价，抓好农业生产，夺取秋粮和全年粮食丰收。

下一步，金融业如何有效破解服务“三农”工作的难点，提高金融服务的质量和效益，充分发挥金融助力粮食生产作用，推动涉农金融高质量发展？记者就有关问题采访了业内人士。

政策性力量托举

“洪范八政，食为政首。”保障粮食和重要农产品稳定安全供给是金融业支持“三农”的重点，大国粮仓的稳产增产，离不开中长期政策性金融的托举赋能。2026年全国夏粮产量首次突破3000亿斤，丰收成果的背后，政策性金融持续向耕地保护、种业振兴等关键领域倾斜资源。今年上半年，国家开发银行围绕高标准农田、现代设施农业、农业新质生产力等重点方向，投放农业贷款259亿元，同比增长111%。

种子是农业的“芯片”，只有攥紧中国种子，才能端牢中国饭碗。今年以来，国开行助力深入实施种业振兴行动，通过投贷联动支持种源关键核心技术攻关、数字化智能化生物育种、种业重点实验室和国家级育种制种基地建设，服务推进种业全产业链建设和生物育种产业化，为“中国粮”主要用“中国种”增添底气。

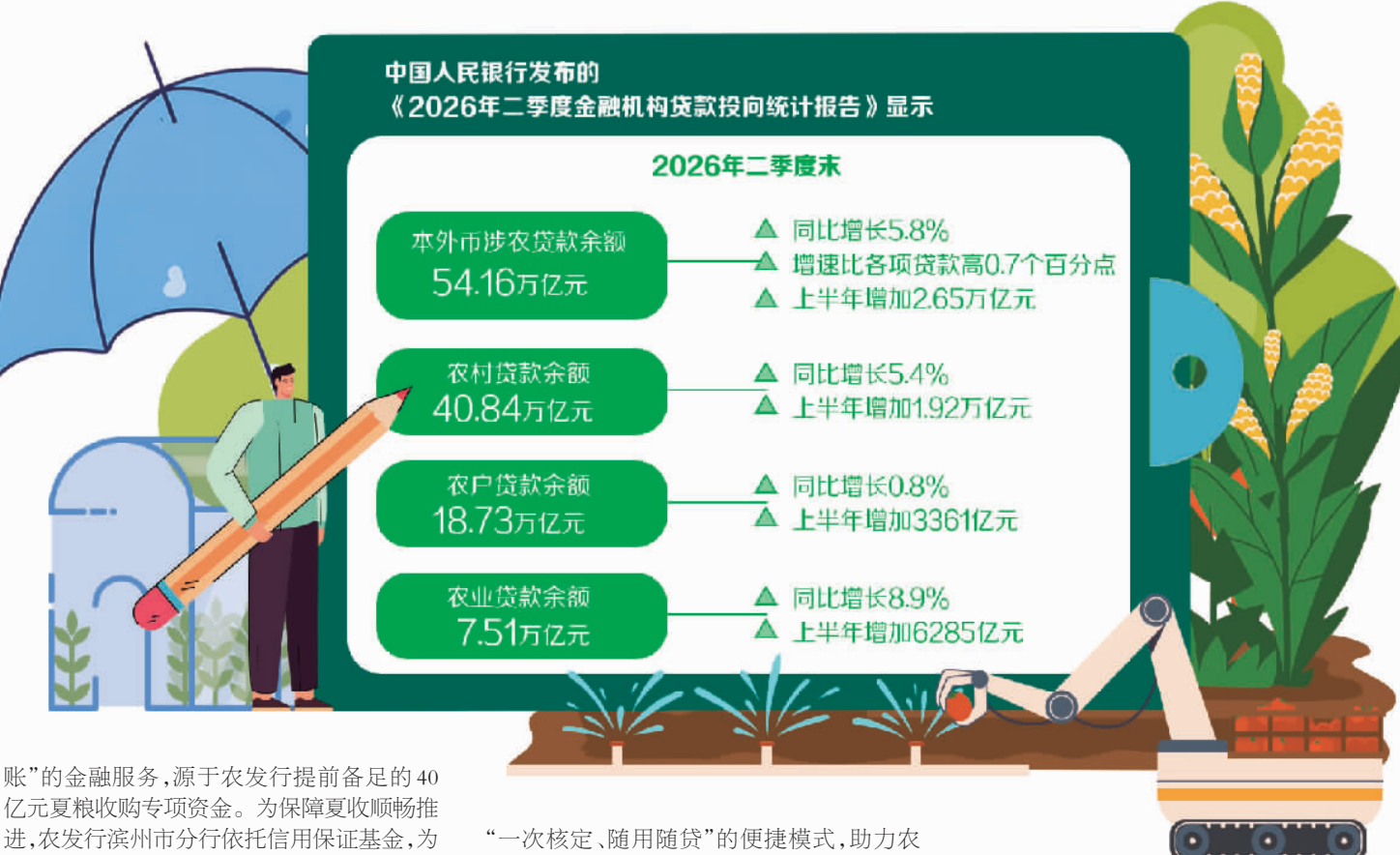
“过去，一位水稻育种专家要选出一个好品种，得把成千上万株水稻种到地里，等到它们抽穗、扬花、结实，才能大概知道哪些是好苗子。如今，通过育种实验获得的‘种子芯片’，可以把‘盲盒’变成‘明牌’，一粒新的品种还没种进土里，就能提前知道种出的稻子会不会倒伏、能不能扛住稻瘟病、稻米做成的米饭香不香。”生物育种钟山实验室办公室主任苏永杰介绍。

国开行江苏分行向生物育种钟山实验室提供中长期贷款与政策性工具，保障科研载体建设资金需求，推动实现“企业出题、实验室答题”，打通基础研究、技术攻关到成果转化全链条，助力更多自主选育品种落地生根。国开行乡村振兴业务部负责人表示，下一步将对标《加快农业农村现代化“十五五”规划》，持续加大农业基础设施中长期融资供给，不断提升农业综合生产能力。

民生银行首席经济学家温彬表示，金融机构要积极发力助力“夺取秋粮和全年粮食丰收”。当前正值秋粮产量形成关键期，政策性金融需要巩固夏粮丰收基础，助力全年粮食生产目标完成。

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。针对粮食收购主体在旺季面临的“短、频、急”融资痛点，农发行专门预留信贷资金，确保夏粮颗粒归仓。

在山东省滨州市黄河三角洲粮食批发市场里卷扬机轰鸣，金黄的麦粒如瀑布般倾泻入仓。粮农的运粮车刚离开磅房，随着手机“嘀”的一声响，售粮款便已到账。这份“秒到



账”的金融服务，源于农发行提前备足的40亿元夏粮收购专项资金。为保障夏收顺畅推进，农发行滨州市分行依托信用保证基金，为收购企业增信减负，有效降低融资门槛。同时，全力保障网银、银企直联7×24小时不间断运行，让农户放心卖粮、企业安心收粮。为助力今年夏粮收购，农发行江苏分行实行政策早落地、服务早对接，启动省市县三级联动专项调研；实地摸清收购计划、仓储产能与资金需求，分门别类建立动态需求台账；明确政策性收储足额保障、推动惠农金融政策精准抵达粮企、惠及粮农。

差异化服务保障

做好“三农”金融工作需要健全层次分明、有序竞争的农村金融服务体系，完善差异化金融服务。政策性金融和商业性金融、大中小银行之间需要分别调整支持农业生产的发展规划，在倾斜金融资源的同时优势互补，共同开创金融服务农业生产的新局面。

国有大行在服务“三农”中发挥着重要作用。2026年中国农业银行立足主责主业，持续加大粮食领域资源投放。不断强化粮食重点领域金融供给。从粮食收购信贷支持、粮食产后服务中心建设、售粮资金结算等方面，实施减费让利等优惠政策。制定粮食产业专项服务方案，加大粮食流通主体信贷支持力度。做好重点涉粮主体金融服务，实行“一项目一团队一方案”服务，建立信贷审批绿色通道，做好账户开立、司库、支付结算等综合金融服务，加大粮食经纪人服务力度。截至6月末，农行粮食重点领域贷款余额5770亿元，较年初增长28.2%。

农村商业银行在金融助农方面发挥着不可替代的作用。农村商业银行需要按照“支农支小”的定位，扎根基层，积极创新为粮食生产提供金融服务。浙江农商联合银行辖内磐安农商银行，在金融监管总局磐安金融监管支局的指导下，推出专项贴息贷款“粮农贷”，支持生产主体粮食生产，并依托

“一次核定、随用随贷”的便捷模式，助力农户融资。浙江农商联合银行辖内浦江农商银行通过优化信贷服务模式，精简业务手续，压缩审批环节、提升办贷效率，为规模化种粮主体提供便捷、高效的金融服务。

“贯彻落实政治局会议部署，金融要构建多维度协同发力体系。要立足农业经营主体实际，开发适配信贷产品，落实贷款展期续贷安排。要高标准农田提供中长期信贷服务，支持高标准农田建设与管护。”招联首席经济学家董希淼说。

记者从农业银行了解到，农行嘉兴海宁支行已成功发放浙江全省农行首笔单一模式“高标准农田项目贷”，专项用于1025亩高标准农田功能区改造提升项目。据介绍，贷款发放有力地促进了土地的集约利用。通过统一测量、平整，零散的耕地被划分为标准田块；原来的明渠灌溉网络，升级为深埋地下的低压管道输水灌溉系统，并实现了阀门智能控制。这些举措不仅节约了宝贵的水资源，也减少了沟渠对耕地的占用，提升了土地利用效率。

“金融服务乡村振兴，不是简单把信贷资金送下乡，政策性金融机构、商业性金融机构、地方法人金融机构要各展所长，分工互补，把金融资源和农业产业周期、政策节奏精准咬合，为粮食丰收做好金融支撑。”中国农科院农业经济与发展研究所研究员谢玲红说。

从“输血”到激活“造血”

“金融落实政治局会议精神，核心在于将政策性目标转化为市场化、可持续的金融服务模式，从单纯‘输血’到激活‘造血’。金融服务不能仅停留在春耕备耕等节点的应急放贷，而要通过产业链金融将农户、合作社与企业利益绑定，让信贷资源真正转化为农民持续增收的内生动力。”南开大学金融发展研究院院长田利辉表示。

农业银行加大了对乡村产业等多领域的支持，助力农村经济发展、农民增收。该行通过分层分类抓好农业产业化龙头企业 and 农业科技领军企业，提升信贷服务覆盖率。紧盯头部涉农企业跨境金融需求，助力农业“走出去”。创新“甘味贷”“咖啡贷”等区域特色产品，因地制宜支持各地“土特产”培育发展。推广“一项目一方案”模式，批量做好优势特色产业集群及新型农业经营主体服务。截至6月末，该行乡村产业贷款余额较年初增长18.1%。

浙江江山农商银行聚焦农业产业特色，创新优化金融服务。浙江君缘生物科技有限公司负责人姜莉勇介绍，公司专注于食用菌种植与销售。近年来，企业计划投资1.2亿元，建设年产2万吨的工厂化食用菌项目，但因农业项目回报周期长、抵押资产不足，一度面临资金瓶颈。江山农商银行调研后发现该项目兼具经济效益和社会效益，作为江山市食用菌产业园的龙头项目，建成后可带动周边100余名农民就业。为此，推出“先信用后抵押”融资模式，为企业提供4000万元授信支持。

金融机构紧扣农时节点，保障种子、化肥、农机物资信贷供给，织密全方位资金保障网。同时，通过普惠金融服务站、金融村官、流动服务车等载体，延伸金融服务，打通金融服务“最后一公里”。

浙江泰隆商业银行丽水分行普惠金融部负责人刘涛说，该行立足本地乡村发展实际，持续推动涉农金融服务重心下沉，把金融服务阵地延伸至乡镇村落一线。目前已落地设立超20个普惠金融服务站。围绕当地生态资源优势与特色农业发展需求，量身打造多款专属信贷产品，精准对接本土生态特色产业经营主体的资金需求。通过站点布局，适配的金融产品，为农户、涉农经营主体纾解融资难题。

8月1日，国家金融监督管理总局、中国人民银行联合发布的《个人贷款业务明示综合融资成本规定》正式施行，个人贷款息费由模糊不清转向公开透明，借款人终于有了一本“明白账”。

这一举措直指信贷市场长期存在的行业顽疾。一段时间以来，个贷领域名义利率引流、隐性费用抬价问题突出。各类标榜低日息、低月费的信贷营销广告颇具吸引力，签约后却另行收取担保费、服务费等费用。此类第三方收费往往以独立合同或补充协议形式存在，未纳入贷款合同的息费核算，消费者难以横向比较真实融资成本。一些机构利用冗长的电子合同与快捷确认流程，变相侵害借款人知情权。更有捆绑销售高价会员卡、默认勾选自动续费等做法，令消费者难以防范。

究其根源，在于个贷市场融资成本模糊、信息披露机制不健全。借款人被误导后容易出现非理性借贷、过度负债等问题，这既推高个人融资成本，又因信息不对称引发大量借贷纠纷，损害行业形象、扰乱市场秩序。因此，新规的出台恰逢其时、直击要害。

新规以综合融资成本明示表为抓手，将贷款利率、分期费用、增信服务等正常履约成本，以及逾期罚息等违约或有成本悉数纳入核算，以年化方式统一呈现，逐项列明收取方式、标准与主体，做到一表尽览、一目了然；现场签字确认、线上弹窗强制阅读、消费分期页面显著展示，多渠道并用，确保消费者签约前清晰知晓、准确核算。同时，新规范明确除表内列明项目外不得收取其他任何息费，从制度上堵住了隐性收费漏洞。

应当看到，这套刚性披露规则并非合同文本与页面展示的技术性微调，而是一场触及行业合规根基的深度变革。成本透明化将有效净化信贷生态，行业竞争逻辑随之从营销流量之争转向定价、风控与服务能力的全面竞争。以往依赖信息不对称套利、通过拆分息费变相抬高实际费率的机构，盈利空间被直接压缩；综合成本偏高的产品无法再靠营销宣传掩盖真实费率，市场竞争力势必下降。信贷业务扩张逻辑也将转向深耕客群、严控风险，从长期看有助于行业资产质量的稳步提升。

制度从纸面落到实处，还需全链条治理予以保障。新规范压实贷款人主体责任，要求强化助贷、增信等合作方管理，对违规行为及时纠正，对情节严重者终止合作并追究责任，倒逼贷款机构摒弃粗放管理模式，转向对贷款业务及合作机构的主动管控。标准化定价披露规则也为监管部门提供了有力抓手，有助于精准监测产品定价、整治违规收费与变相抬息。各级金融监管部门应同步开展督导检查，组织机构改造业务系统、规范营销用语，畅通投诉渠道。

个贷市场连着亿万居民的钱袋子，其规范程度不仅关乎金融消费安全，更直接影响内需潜力释放和宏观调控效能。近日召开的中央政治局会议提出，综合运用并适时调整货币政策工具，优化实施财政金融协同促内需政策。为贯彻落实会议精神，金融部门应切实保护消费者权益，严厉打击非法金融活动，规范金融营销行为，营造安全、便捷、诚信的金融消费环境，真正把政策利好转化为扩大内需的持久动力。

透明并非对市场的限制，而是对市场的保护。从成本模糊到费用清晰，新规范为信贷业务划定清晰红线，也为构建机构与消费者之间更深度的信任关系奠定基础。当每笔贷款的真实成本经得起公开检验，个人信贷方能告别粗放发展，迈向更加公平、可持续的高质量发展新阶段。

本版编辑 姚进 赵东宇 美编 高妍

江苏省无锡市新吴区江溪街道探索完整社区建设集约发展新路径

随着城市更新与完整社区建设持续推进，不少老城区、建成区土地资源约束日益凸显。便民服务阵地建设倘若一味依靠新增用地，新建场地的路子，不仅资金投入高、而且落地阻力大。与之形成对比的是桥下空间、配套用房、闲置商铺等诸多低效存量资产尚未得到有效激活。江苏省无锡市新吴区江溪街道跳出传统路径，向存量资产要空间、要效能，通过微改造推动载体功能再造，助力一刻钟便民生活圈落地。

江溪街道坚持需求牵引资源配置，对辖区碎片化闲置资产开展全面摸排，建立点位清单。不依赖新增建设用地，灵活运用改建、嵌入、共享的改造模式，先收集居民诉求再确定功能定位，对城市边角空间实施精准改造。停车场配套附属用房升级为“栖溪里”友邻共享空间，集成老年助餐、便民驿站、代际互动等多项公共服务，日均服务居民500余人次；闲置沿街门店转型“山月轮秋银发商城”，打造一站式适老化消费体验场景；利用率较低的桥下空间焕新改造，建成群众休闲活动场地。江溪街道还盘活零散地块建设口袋游园，增设校园家长等候区等便民配套，依托既有载体搭建未成年保护工作站，联动家校社补齐儿童服务短板。

公共服务扩容，并非只有新建扩建一条路径。相较于征建新建，存量微改造模式有效压低项目投入，实现闲置资产价值再释放，用较低成本补齐社区公共服务短板。江溪街道以绣花功夫唤醒城市沉睡资源，把不起眼的“边角空间”转化为普惠民生载体，为土地资源有限的建成区推进完整社区建设，提供一套务实可行的基层实践样本。

（数据来源：江苏省无锡市新吴区江溪街道办事处）·广告

财务公司串起出海全链条

本报记者 武亚东

一台工程机械从国内工厂驶向海外，从签下订单、生产交付到最终收回货款，往往要经历较长的资金周转周期；一船进口原油从海外装船运抵国内，也要经过采购融资、跨境支付、海关通关等多个环节。企业“走出去”越远，金融服务越需要跟得上。近期，在中国财务协会举办的第二届热点对话中，多家财务公司负责人围绕跨境金融如何护航企业“走出去”、服务贸易强国建设展开交流。

当前，中国企业出海正从产品出口逐步向品牌、技术、产能、供应链和服务体系协同出海延伸。与之相伴，企业金融需求也在发生变化：不仅要解决融资问题，还要考虑境内外资金如何调度、海外应收账款如何盘活、跨境支付如何提速，以及汇率、利率等风险如何管理。

财务公司长期扎根企业集团，对主业经营、资金流向和产业链需求较为熟悉。随着成员企业全球化布局不断深入，一些财务公司正把金融服务延伸至跨境经营的更多环节。

工程机械是中国制造加快走向全球市场的一个缩影。2025年，徐工机械实现营业收入1008.23亿元，同比增长8.37%；其中海外营收485.99亿元，占总收入比重达到48.20%，海外营收增速达到16.58%。海外业务增长的同时，大型设备出口账期长、多币种运营、跨区域资金调度等问题也随之而来。徐工集团财务有限公司副总经理张康表

示，徐工财务紧跟主业国际化战略，逐步搭建覆盖全球资金统筹、跨境融资、数字化清算、海外金融载体等方面的综合跨境金融服务体系。2025年，徐工财务依托资金池向境外经营主体放款4.66亿元，支持海外经销、项目履约、备件流转等经营需求；同时利用外债额度引入境外低成本资金，全年借入外债10.65亿元。

产品“卖出去”只是第一步，钱能否及时“收回来”同样重要。大型成套设备单笔金额高、结算周期长，大量资金沉淀在海外应收账款中，可能影响企业资金周转和后续订单承接。

针对这一问题，徐工财务探索构建“基础信贷+境外资产证券化+跨境担保”综合融资体系。2025年，徐工先后发行规模4.09亿元的非洲专项全境外应收账款ABS（资产证券化产品）和规模10.78亿元的全境外“一带一路”应收账款ABS，两期产品底层债权覆盖48个国家，全年依托ABS、ABN（资产支持票据）等金融工具盘活境外应收账款，实现经营性现金流入37.5亿元。

张康认为，财务公司作为扎根制造业的内部专业金融平台，是衔接中国制造产品出海与跨境金融服务的重要纽带。通过资金池统筹全球资金、资产证券化盘活海外资产、数字化清算提高结算效率，可以更加精准地匹配制造业海外经营中的金融需求。如果说徐工关注的是产品如何“卖出

去、收回来”，大宗能源贸易则更关注资源能否“买得到、付得快、通得顺”。

中国海油业务遍及全球六大洲40多个国家和地区，每年开展大量原油、天然气、液化天然气及化工品等大宗能源进口贸易。能源采购金额大、支付时效要求高，对金融服务的及时性和稳定性提出了更高要求。

“财务公司作为集团产融结合较为紧密的内部金融机构，应主动服务集团国际化经营，将金融服务嵌入跨境贸易产业链关键节点。”中海石油财务有限责任公司副总经理吴韬表示，海油财务围绕原材料进口、跨境支付、货物通关等需求提供综合金融服务。

在采购环节，大宗能源集中采购资金需求量大、付款时间相对刚性。2025年，海油财务针对集团成员单位进口货物融资需求提供超过400亿元短期授信额度，跨境贸易项下累计发放贷款超过200亿元。吴韬表示，通过人民币流动资金贷款支持进口采购，在满足资金需求的同时，也有助于减少外币融资面临的汇率和境外利率波动影响。

在支付环节，海油财务依托本外币一体化资金池和数字货币桥等工具拓展跨境支付渠道。目前，本外币一体化资金池体系已覆盖集团146家境内外成员单位，2025年累计完成跨境结算1638笔，规模88.90亿美元；2026年上半年，通过多边央行数字货币桥累计办理相关业务近88亿元，部分跨境结算由

“天数级”缩短至“小时级、秒级”。

金融服务还延伸至进口通关。海油财务通过开立关税保函替代现金保证金，目前相关担保业务资质已覆盖全部42个直属海关，累计开立关税保函200余笔，担保金额超过300亿元。

吴韬认为，这类业务虽然并不复杂，却体现了财务公司“读懂产业、打通政策、快速响应”的价值。财务公司熟悉成员单位进口节奏和监管政策，可以提前安排金融服务，减少资金占压，提高贸易便利化水平。

从徐工盘活海外应收账款，到中国海油将金融服务贯穿采购、支付和通关，两家公司虽然行业不同，但反映出共同趋势：企业全球化经营越深入，需要的越不是单一融资，而是贯穿跨境经营全过程的综合金融服务。

新的需求也带来新的考验。张康认为，目前财务公司在多法域合规、国别汇率风险管理、跨境金融产品创新等方面仍有提升空间，与政策性金融机构、海外本土金融机构以及产业链上下游的协同机制也需要进一步完善。

从产品出海到产业链、价值链全球布局，金融服务也要随之“走出去”。进一步发挥贴近产业、熟悉主业的优势，提升全球资金统筹、跨境结算和风险管理能力，加强与各类金融机构协同，财务公司将更好服务企业拓展国际市场，为贸易强国建设提供金融支撑。