

山东银行业创新乡村振兴投融资机制，一笔笔精准投放的信贷资金——

让“绿叶子”变成“金叶子”

金融深一度

□ 本报记者 都亚男
见习记者 刘建安

如何让“绿叶子”变成“金叶子”？近日，中国人民银行、农业农村部联合印发《关于加强金融服务农村改革 推进乡村全面振兴的意见》，指出加大乡村振兴重点领域金融资源投入，加强农业新质生产力发展金融供给。

守护特色农业的种粮大户、带动村民致富的小微企业主、退伍归来的新农人……对他们而言，一笔笔精准投放的信贷资金，或许正是让“绿叶子”变成“金叶子”的关键拐点。

恰恰在山东，一批银行主动帮扶乡村振兴的奋斗者，以特色产品破除融资壁垒，创新乡村振兴投融资机制，推动农业增效益、农村增活力、农民增收入。

“金融春雨”精准滴灌 旺了产业，富了村民

作为一名“80后”新农人，崔世涛在菏泽市东明县承包了1200亩土地，成立了一家家庭农场，主要种植大田农作物大豆、玉米和花生，其中玉米、大豆复合种植320亩，在玉米不减产、品质不下降的情况下，一亩地增加大豆产量近300斤。

近两年，随着家庭农场发展越来越好，崔世涛准备扩大规模，但此时却因资金困住了手脚。正当他一筹莫展时，邮政储蓄银行菏泽市分行客户经理主动上门了解情况，通过开展实地调查和市场调研，及时为其“量体裁衣”，发放信用贷款85万元。

正是这笔资金给崔世涛的家庭农场带来了“及时雨”，为其后续创业增收提供了保障。崔世涛告诉记者，“今年玉米、大豆长

势好，收成应该十分可观，多亏了邮政储蓄银行菏泽市分行的金融支持，我的农场才能大丰收。”

鄄城县红船镇刘桥村近几年大力发展毛木耳生产，取得了良好的经济效益。目前，全村发展种植大棚380个，毛木耳种植已成为全县农民增收新亮点。随着毛木耳产业的不断发展，刘桥村也被评为市级“一村一品”专业村。

鄄城农商行为解决村民产业发展过程中遇到的资金难题，先后推出沿黄惠商贷、富民兴业贷、青年创业贷等多种信贷产品。截至目前，鄄城农商行共向刘桥村59户村民提供信贷资金支持2192万元。

“近年来，菏泽金融监管分局通过创新升级‘惠商金’平台、开展县域帮扶项目等，持续提升金融服务规模与适配性，为经济社会发展持续注入金融动能。”菏泽金融监管分局负责人说，“我们将聚焦全方位扩内需、助力发展新质生产力、加强民生保障等领域，引导银行机构落实‘两重’‘两新’等宏观政策，推动实现经济金融双向奔赴、互相赋能。”

记者手记

乡村产业真要“活”起来，还是要靠人“活”

□ 都亚男

金融赋能乡村振兴，是一个社会各界长期探讨的话题。记者在鲁西产粮大区走访田间地头，游历田园地大，见识了不少新鲜事。

印象最深刻的是，鄄城一位做毛木耳生意的老乡。这位老乡先是给大家展示了半截身子长的灵芝盆景，在一片此起彼伏的赞叹声中，老乡坦言这灵芝盆景其实不赚钱，赚钱的还是毛木耳，但灵芝盆景还是要种，这是一种能力的展示。

我们去的时候并不起巧，恰逢空棚。毛木耳种在秋冬，收在春夏。我们去时，看到

是空荡荡的大棚和满当当的仓库。对，木耳都卖出去了，但又没完全卖出去。

这怎么理解呢？和其他特色产业一样，鄄城因为毛木耳产业也成为一个个集散地，鄄城周边农户与外地商会在北贸易往来，这就催生了一个行当——中介。农产品批发销售是有一定账期的，钱与货交易了，如何保障钱最终能安全到农户手里？

这位老乡管自己叫“经纪”，他开设了一个合作社：建仓库、拉客户，客户买货交押金，提货交尾款，客户需求时再运货，相当于为客户提供免费仓储；聚集周边农户的散货，毛木耳议价能力也提升了，卖得上

价，为农户产、供、销一条龙服务，自己也能赚些“经纪”利润。

老乡自己也种毛木耳，近期又要建个毛木耳初加工的工厂，有市场能赚钱还能拉动附近村民就业，启动资金就来找银行帮忙。

常言金融“活水”助乡村振兴，说到底，金融“活水”仅是助力，乡村产业真要“活”起来，还是要靠人“活”，靠真抓实干找出路路的“活泛”人。

这位老乡就算是乡村里“活泛”人的缩影之一。看着满满当当的仓库，老乡算了算日子，“到9月客户就忙着手出货了。”同行的人齐声祝贺，“那收钱的日子快到了！”

邮储银行山东省分行“贷”动产业升级

一颗小豌豆串起通往国际市场的“黄金产业链”

□ 本报记者 胡羽



邮储银行山东省分行工作人员走访粉丝生产企业，助力企业发展。

元的贷款成为其旺季采购的“定心丸”。“每年旺季前都需要大量资金储备豌豆，有了这笔贷款，我们就可以放心下单，保障订单交付了。”盛庆法说。

豌豆的价值远不止于此，随着植物蛋

白产业的兴起，其深层潜力正被唤醒。烟台鼎丰生物科技曾被视作饲料的豌豆蛋白，通过尖端技术提炼成每吨价值3800美元的食用级蛋白粉。“过去扔了都不可惜的废料，现在成了利润增长点。”负责人

尹华凤指着生产线介绍。在邮储银行2000万元贷款支持下，企业引进先进设备，年加工豌豆12万吨，延伸出高蛋白粉、膳食纤维等高附加值产品，让每吨豌豆的利润从几百元跃升至数千元。

为了让金融活水精准滴灌，邮储银行烟台市分行与11个产业强镇合作搭建服务平台，联合担保公司推出定制化融资方案，旺季时保障原材料采购资金，技改时支持设备更新，研发时助力蛋白肽等高端产品攻关。如今，招远豌豆蛋白年产量超20万吨，占据全球80%的市场份额，形成“粉丝筑基、蛋白增值、高端突破”的价值生态。

产业升级的红利也汇入了田野，实实在在落到了农户身上。如今，每吨豌豆综合收益较10年前提升3倍以上，带动周边2000多农户参与产业链加工，人均年增收近2万元。数据显示，截至6月末，邮储银行烟台市分行涉农贷款结余达161.19亿元，其中普惠涉农贷款超27亿元，仅粉丝产业就已累计投放5300多万元。

一颗小豌豆，在金融与科技的双翼托举下，串起了一条从田间沃土通往国际市场的“黄金产业链”，见证了传统产业在时代浪潮中的韧性生长与价值重塑。

一场规模庞大的“存款搬家”已然启幕

储蓄难“躺赢”，“搬家”搬去哪？

羽见财经

□ 本报记者 胡羽

最近，六旬退休教师王叔叔做了一个“大胆”的决定：20万元定期存款到期后，他没有选择续存，而是将资金分散投向理财产品。王叔叔感慨：“存三年利息还不到1万元，真不如试试新路子。”

王叔叔的决策，正是当前低利率环境下储户心态变化的一个缩影。在存款利率不断下调、权益资产吸引力不断上升的背景下，越来越多资金从低风险、低收益的存款转向保险、基金、股票等更高收益的领域。数据显示，7月，居民存款减少了1.11万亿元，非银存款新增2.14万亿元，一场规模庞大的“存款搬家”已然启幕。

存款“搬家”搬去哪？ 资本市场成为“新住址”

储户选择调整资产结构，将银行储蓄“搬出”，是一种正常的“趋利”行为。

“随着利率下调，按照目前三年期的定期存款利率破二的水平，这些到期的存款它不大可能再续存，有可能流入到银行理财产品，或者直接流到了资本市场。”中泰国际首席经济学家李迅雷表示。

存款“搬家”的方向，正清晰地指向资本市场。

非银行业金融机构存款的激增，主要反映了证券公司、保险公司、基金公司等机构吸纳的资金增长，其动向往往与资本市场的活跃度紧密相连。

这直接表明，居民存款正显现出向资本市场迁移的巨大潜力。

这种资金流动的潜力有多大？据招商证券测算，2025年将有约105万亿元的存量定期存款到期，若其中部分资金转向股市、债市等金融资产，将为资本市场带来可观的增量资金。在存款吸引力下降、资产荒持续以及“活跃资本市场”政策支持的背景下，资本市场有望成为居民储蓄外溢的主要方向，进一步扩大股市资金池，提升市场交易活跃度与估值弹性。

谁在加速入场？ 新生代试水老投资者回归

8月18日，中国资本市场迎来历史性时刻，A股市场总值和首次突破100万亿元，伴随市值飞跃的是上证指数、北证50指数等关

键指数的集体突破。

谈及本轮行情时，不少分析都将居民存款入市视为行情的重要驱动力。

而资本市场的活力一旦被有效激发，又会反过来加速“存款搬家”现象，最终形成“居民资金入市推动市场慢涨，市场上涨又吸引更多资金入市”的正反馈效应。

“行情热起来，感觉自己要把握住机会。”在济南上大学的“00后”小张在近期开通了股票账户，他表示，看着上证指数节节攀升，他有一种强烈的参与感，投入了1万元到股市中。小张表示，他的本金不多，打算先从熟悉的领域入手，在实践中学习投资。

据上海证券交易所数据，今年7月，A股市场新开户数达196.36万户，同比增长70.54%，环比增长19.27%。

在这股热潮中，既涌动着新生代投资者的谨慎尝试，也伴随着老股民的理性回归。济南的李女士已6年来打理过自己的股票账户，如今看到行情向好，正考虑择机补仓。而像王叔叔这样的中老年群体，则倾向于将资金进行分散配置，部分投入理财以求稳健，少量投入股市博取潜在收益，摸索着在利率下行时代构建“稳中求进”的资产组合。

“搬家”还是“扎根”？ 长期趋势仍有待观察

当下的“存款搬家”究竟是短期市场情

绪波动，还是中长期趋势的开端，仍需时间检验。

“社会财富流向资本市场是长期过程，难以一蹴而就。如果短期有大量存款迁徙资本市场，通常是市场情绪的结果，而非原因。”招商证券指出，如果市场过度将中长期逻辑通过故事化叙事进行短期兑现，只会带来不必要的市场波动，降低资本市场的财富持有体验，反而会导致居民财富进入资本市场的长期逻辑兑现难度上升，建议理性对待。

对于“存款搬家”能否演变为长期趋势，清华大学国家金融研究院院长田轩强调了更深层次的制度性基础。“这不仅取决于短期市场行情的表现，更取决于居民资产配置结构的深度调整以及资本市场基础制度的完善、上市公司质量的提升、投资者保护机制的健全以及市场监管的有效性等诸多深层次因素。”田轩说。随着我国资本市场改革的不断深化、财富管理市场的持续发展以及居民资产配置需求的多元化，存款向资本市场的合理有序迁移是大势所趋。但是，这一过程将是渐进的、结构性的，需要资本市场自身不断地成熟和完善作为支撑，也需要投资者资产配置观念的逐步转变。

万亿量级的居民储蓄离开银行账户的“舒适区”，这场“搬家”之旅将走向何方、扎根多深？答案既考验着市场参与者的智慧，更将检验资本市场制度建设的韧性。

□ 本报记者 胡羽

轧机轰鸣，热浪翻涌。在山东万通金属科技有限公司车间里，巨型铝机正全速运转，炽热的铝板在滚轮间被反复碾压、延展，最终卷成直径数米、银光灼灼的铝卷。这充满力量的工业画卷背后，一场静默的“考试”正在进行，企业每生产一吨铝卷，其消耗的能源、产生的碳排放都在被精确计量，正汇聚成一份能直接“刷”低企业融资成本的“减碳成绩单”。

在黄河流域生态保护和高质量发展的国家战略下，滨州这座拥有千亿级铝产业集群的工业重镇，如何撬动低碳新空间？

作为滨州铝产业集群的核心企业之一，万通金属须突破高耗能、高排放的瓶颈。然而，设备升级、工艺优化的大额投入，叠加传统融资渠道对高碳行业的顾虑，曾让转型之路举步维艰。“绿色转型的决心我们有，技术路径也在推进，但持续的资金投入，是悬在头上的现实压力。”山东万通金属科技有限公司副总经理、财务总监唐功泉坦言。

“钱”途之困如何解？转机出现在一份创新的金融方案上。

建行滨州分行精准投放的2000万元贷款，成为撬动万通金属绿色升级的关键支点。这笔全省建行系统铝行业的首单转型贷款，其核心创新在于实现了环境效益与融资成本的动态挂钩，科学选定“吨铝碳排放强度”作为关键可持续发展绩效指标，精准量化企业减排成效，同时，推出贷款利率与减排绩效目标动态绑定机制。如果在贷款期内，万通金属通过自身努力，成功将吨铝碳排放降至双方约定的目标值，并且这份“成绩”经过独立第三方机构的专业认证，那么，企业将享受贷款利率下调10个基点（BP）的优惠。“这10个基点的下调，就是建行用真金白银为我们的减碳成效‘买单’。”唐功泉说。

创新机制要落地，离不开高效执行。“建行充分发挥了系统协同优势，‘省行+市行+县行’三级联动，各司其职，推动业务迅速落地。专业服务团队深入企业一线调研转型痛点，量身定制金融方案，实现了从顶层设计到基层执行的无缝衔接，保障了首笔业务迅速开花结果。”建设银行邹平支行公司部负责人王东道出背后的协同力量。

面对这份能直接降低融资成本的“减碳考题”，万通金属开足马力，一方面推动产品结构向高端化迈进。另一方面持续优化生产工艺，通过不断的尝试，缩短整体工艺流程、降低单位产品工艺用能，提升成品质率。按照规划，到2025年末，企业铸轧带材的碳排放强度将降至79.05千克/吨，较2024年下降约5%。

这笔全省建行系统内铝行业转型金融的破冰贷款，其意义远超2000万元本身。它构建了“环境效益测算+动态利率调节+第三方认证”的可持续金融支持模式，为黄河流域传统高碳产业的绿色转型蹚出了一条可复制的金融路径。

轧机持续转动，铝卷不断产出，而这张诞生于车间的“绿色账单”正清晰地记录着，当金融活水精准滴灌，传统产业的转型步伐也能踏出与生态保护同频共振的强音。

“绿色账单”正清晰地记录着，当金融活水精准滴灌，传统产业的转型步伐也能踏出与生态保护同频共振的强音。

威海银行成功签约 山东省首个牡蛎碳汇项目

□ 记者 胡羽 报道

本报威海讯 近日，在威海市绿色金融创新成果集中推介活动上，威海银行与乳山市国有资本运营有限公司就“乳山市双壳贝类养殖碳汇项目”签署合作协议，成为此次全省首单牡蛎碳汇交易中的参与方之一，购买了300吨二氧化碳当量牡蛎碳汇，专项用于打造“零碳”网点。

据悉，牡蛎作为“海洋过滤器”，在生长过程中通过吸收海水中的二氧化碳形成碳酸钙贝壳，具有显著的碳汇功能。“乳山市双壳贝类养殖碳汇项目”为全省范围内首个牡蛎碳汇交易项目，也是威海市创建国家绿色金融改革创新试验区、抢占海洋碳汇发展制高点的重要举措。

近年来，威海银行积极响应国家“双碳”战略，以“生态、和谐、共赢”为核心发展理念，多措并举打造独具特色的可持续发展模式。在内部运营层面，系统性推动低碳转型，不仅制定了《威海银行“碳达峰”工作方案》明确减排路径，还通过零碳网点示范工程、海洋碳汇交易及线上化服务升级等举措，构建了高效低碳的运营体系。在业务创新方面，推出的“绿色工厂+CBAM挂钩贷款”“碳足迹挂钩贷款”等产品，精准对接清洁能源、节能减排等重点领域，形成了“减排增效—融资降本”的良性循环模式，持续助力“碳”价值释放。

此次购买牡蛎碳汇，不仅有助于实现网点碳中和，更有力助推牡蛎生态价值向经济价值转化，彰显了威海银行主动担当绿色发展责任的坚定决心。未来，威海银行将持续完善绿色金融服务体系，精准对接绿色发展需求，打造“产品—服务—运营”全链条绿色金融解决方案，为区域绿色低碳转型贡献更大金融力量。

建行山东省分行首笔铝行业转型贷款落地滨州

一份「减碳成绩单」如何拉低融资成本？