

金融深一度

金融活水润天山

——新疆银行业服务实体经济和乡村振兴一线调研

■本报记者 杨洁

天山南北,沃野千里。新疆作为我国重要的农业大区,其地域之辽阔、产业链条之长,季节节律之鲜明,构成了金融服务实体经济必须直面的独特命题。

近期,《证券日报》记者跟随中国银行业协会前往新疆调研。一路所见,不只是信贷规模的增长,更是金融供给方式的深刻变化。多家银行立足资源禀赋和产业规律,以专业化、差异化、综合化服务支持实体经济,把金融活水转化为产业升级、农民增收的持续动力。

由“贷一户”到“活一链”
金融供给紧随产业脉动

走出阿克苏机场,清冽空气扑面而来。天山雪峰在天际线铺展。融雪汇流,滋养着这片绿洲平原,也浇灌出大量的优质棉花。

棉花种植周期长、投入大,春耕时节资金需求尤为集中。邮储银行新疆分行推出“邮棉快贷”纯信用产品,依托全国棉花交易市场数据,构建覆盖种植、收购、加工全链条的信用评估体系,实现“秒批秒贷、一键到账”。

阿瓦提县三河镇宏宇村种植大户吕飞奎对此深有感触。他告诉记者,2016年他家种植104亩棉花,春耕生产资金缺口大。彼时邮储银行工作人员主动上门为其办理13万元抵押类极速贷,助他迈出扩产第一步。如今,吕飞奎的种植面积已扩大至400亩,同时种植棉花、小麦两类作物,成为当地有名的种植大户。今年春耕关键时期,土地流转、农资采购、农机用油开销集中,资金周转再次紧张。邮储银行再次主动对接,无需抵押物,快速为其发放50万元邮棉快贷纯信用贷款。

“棉花产业不仅是事关国家重要战略物资,更是新疆农业的支柱、农民增收的‘压舱石’和乡村振兴的重要支点。”邮储银行新疆分行相关负责人对记者表示,在种植环节基础上,该行将服务向收购、加工、仓储、纺织等中下游延伸,开发覆盖全产业链的系列产品。邮储银行新疆分行相关负责人对记者表示,在种植环节基础上,该行将服务向收购、加工、仓储、纺织等中下游延伸,开发覆盖全产业链的系列产品。

类似的链式金融服务贯穿新疆番茄和果品产业。作为西北调味品行业的领军企业,新疆笑厨食品有限公司在番茄深加工领域深耕多年,农业银行与其携手已逾十四载。2012年,农业银行新疆分行1000万元“小企业简式快速贷款”为企业纾解了收购旺季的资金之困;此后数亿元增量授信助推精深加工产业园拔地而起,跨境金融服务更助力企业扬帆中亚市场。

农业银行新疆分行以“企业+基地+农户+金融”的一体化模式贯通产业链,并依托“惠农e贷”等线上产品打通上游番茄种植农户融资堵点,助力形成“产业提质、企业增效、农户增收”的良性循环。如今,在金融力量的托举下,这颗红彤彤的果实不仅托起了万千农户的致富希望,更从天山脚下走向全国、走向世界。

在阿克苏,杭州联合银行阿克苏



图①新疆果业有限公司核桃产品生产车间
图③新疆笑厨食品有限公司产品检验实验室

图②九圣禾培育出的小麦新品种

杨洁/摄

分行围绕新疆果业有限公司构建“龙头企业+农户+配套主体”服务模式,将金融援疆与科技创新、农产品收购、就业带动结合起来。从单点授信到链群协同,金融成为增强产业韧性的重要纽带。

种业“知产”变“资产”
创新金融激活无形价值

乡村振兴,种业先行。扎根新疆昌吉二十余年的九圣禾种业股份有限公司(以下简称“九圣禾”),是国家级农业产业化龙头企业、高新技术育繁推一体化企业,主营玉米、小麦、棉花良种研发繁育与经销。种业企业的核心资产是“写在纸上、藏在地里”的品种权,但优良品种选育通常需要8年至10年,投入逾千万元,传统信贷模式难以适配。

九圣禾相关负责人坦言:“多数银行初始贷款期限仅1年,企业需合作3年至5年才能争取中长期贷款。传统信贷模式下,银行要求企业具备厂房、设备等传统抵押物,但品种权才是我们最核心的资产。我们希望银行创新推出更契合种业企业发展需求的产品。”

针对种业研发周期长、投入大、传统抵押物不足等特点,建设银行昌吉州分行、广发银行乌鲁木齐分行、华夏银行昌吉分行等机构率先行动,把服务从龙头企业延伸至合作社、家庭农场、种植大户和经销商,聚焦自身优势,推出差异化服务,精准赋能企业发展。

建设银行昌吉州分行创新采用“固定资产抵押+植物新品种权质押”的组合担保模式,投放中长期科技转化贷款与产业链专项融资。2025年,该行已为九圣禾核定授信3.215亿元,落地投放2.7亿元,精准匹配了企业良种研发、种子集中收购等关键节点的资金需求,有效缓解了企业中长期经营资金压力。

广发银行乌鲁木齐分行在以植物新品种权质押贷款为切入点的同

时向广发银行总行成功申报“支农链易贷”专案,将金融服务下沉至产业链中下游,精准覆盖合作的种植合作社、涉农小微经营主体与种粮农户。同时,依托银保协同渠道优势,联动中国人寿落地雇主责任险业务,并对接九圣禾代发工资业务,做实了多元化“一站式”综合金融服务。

华夏银行昌吉分行则以植物新品种权质押贷款为切入点,以金融产品创新精准匹配了种源研发的核心资金需求。2018年,华夏银行昌吉分行给予九圣禾集团授信1亿元,此后持续加大信贷资源倾斜,多年保持授信政策连续,续贷顺畅。截至2026年6月末,该分行累计为九圣禾及其集团内关联公司授信达11.5亿元,累计实际用信达11.4亿元。

金融活水既浇灌了种业创新的“科技花”,也滋养着乡村振兴的“富民果”。据介绍,华夏银行昌吉分行投放给九圣禾的信贷资金专项用于核心玉米原种繁育,推动“企业+合作社+农户”订单模式在昌吉及南疆落地生根。在多方共同推动下,九圣禾依托订单制种模式,现已带动全疆4万余户农户实现稳定增收,制种农户亩均增收280元以上。

服务主动抵达
金融为民落在增收实效

金融服务的成色,最终要由群众的获得感和产业的实际变化来检验。新疆地域广阔,经营主体分散,既需要数字化提升效率,也需要基层网点、服务站和客户经理建立面对面的信任。

记者到达奇台县西地镇时,正赶上农业银行惠农服务站的“三农”课堂。该行员工向村民宣讲金融支农政策,手把手指导信用贷款申请。汉语讲解的同时,维吾尔语翻译也同步进行,确保政策信息准确传达。

据悉,该服务站配备2名客户经理,采用“固定值守+灵活上门”运营模式,在集镇日集中办公,其他时间按需

上门服务。农业银行新疆分行相关人士介绍:“我们构建了‘支行+供销社+服务站’联动机制,由负责人担任‘金融联络员’,提前收集农户需求并联合村干部入户走访,优先审核贷款。”

农户冉旭文便是上述服务的受益者之一。2025年春耕备耕期间,他将自有资金用于农资店周转,导致1500亩承包地面临资金缺口,生产经营一度面临压力。农业银行惠农服务站获悉后迅速开通绿色通道,客户经理深入田间核实情况,仅用一周时间便向其发放了“惠农e贷”220万元,保障了1500亩土地顺利开展耕种作业。

走进阿克苏华丰果业有限责任公司(以下简称“华丰果业”),分拣车间一片繁忙,工人们有序将白杏按照大果、中果、小果分拣并包装。记者在采访中了解到,当地果农利用农闲时段到华丰果业务工,每天收入200元至400元不等。

“针对企业季节性用工集中、资金需求密集的特点,中国银行‘中银惠农宝’及时注入信贷活水,这才得以保障工资按时发放。”华丰果业总经理周容宇说。

据悉,针对乡村妇女创业融资需求,中国银行新疆分行自2024年2月起,与自治区妇联、兵团妇联建立常态化战略合作,创新打造“石榴花·富农兴疆巾帼贷”“木兰·富农兴疆巾帼贷”两款专属信贷服务方案,全方位赋能农村妇女创业兴业。截至2026年3月末,“巾帼贷”系列方案累计为农村及兵团妇女提供授信支持19.11亿元,惠及6312名创业妇女。业务覆盖种植养殖、商贸流通等多元涉农领域,在支持妇女自主创业、带动农户增收、拓宽乡村就业渠道等方面取得突出成效。

一个个鲜活的案例见证着金融服务的温度与实效。当金融深度嵌入产业链、切实惠及农户,它便超越了单纯的资金供给,成为增强产业韧性、推动乡村振兴的重要支撑。立足新疆的实际情况,金融活水正沿着产业链的脉络,静静滋养着天山南北的沃土。

美联储加息预期扰动短期行情

国际金价震荡

■本报记者 杜雨萌

9月11日,世界黄金协会发布的黄金ETF月报显示,8月,全球实物黄金ETF流入约180亿美元,创历史第二大单月流入规模;全球黄金ETF资产管理总规模(AUM)上升16%至6150亿美元,总持仓增加121吨至4189吨,创历史新高;全球黄金市场交易量回升,主要板块日均交易额环比增长21%。

然而,8月资金的大幅流入并未顺利传导至9月国际黄金市场。随着美联储9月议息会议临近,国际金价(以纽约金主连期货合约为例)在获利盘与美元指数、美债实际利率走强的压制下震荡加剧。截至9月13日,国际金价报4390美元/盎司,月内累计跌幅达2.39%。

领秀财经首席分析师刘思源在接受《证券日报》记者采访时表示,近期,国际金价大幅波动的核心逻辑在于,美国通胀预期逐步抬升强化了市场对9月美联储加息的预期。

从数据看,8月美国CPI已触及美联储此前释放的加息门槛;当月CPI环比上涨0.4%,核心CPI环比上涨0.3%,双双超出市场预期;整体通胀仍维持在3.4%的高位。美联储理

事沃勒此前明确表示:“如果8月CPI下降或持平,不需要加息;但如果反弹,则需要加息。”

芝商所FedWatch联邦基金期货定价数据显示,9月美联储加息预期已增至90%。

中泰期货产融发展事业总部总经理助理史家亮在接受《证券日报》记者采访时表示,美联储政策调整主要看两件事:物价能不能稳住、就业是否充分。现在,这两个核心目标表现均超预期,使得市场对美联储9月加息的预期快速升温,这通常会利多美元指数和美债收益率,进而压制黄金等贵金属价格;同时,铜价前期冲高后大幅回落,也会从情绪面拖累贵金属,成为近期贵金属持续调整的重要背景。

但史家亮也表示,当“美联储9月加息”几乎被市场提前计价后,其利空影响会越来越有限;一旦美联储最终选择不加息,反而可能形成反向利多。若后续美联储加息预期降温,贵金属行情仍可期待。

刘思源预计,在美联储9月货币政策会议(9月15日至9月16日)结果落地前,国际金价大概率维持承压震荡格局。从技术面来看,当前国际金价下方关键支撑在4300美元/盎司。

智谱完成约50亿美元融资

■本报记者 梁傲男

9月13日晚间,北京智谱华章科技股份有限公司(以下简称“智谱”)公告称,完成约50亿美元融资,包括约20亿美元股份配售及约30亿美元可转债发行。根据公告,智谱此次所得款项净额主要将用于下一代GLM模型、完全自训练体系及相关算力基础设施建设。

当前,大模型行业的竞争正在进入资本与能力加速分化的新阶段。过去两年,企业更多用模型发布和榜单排名理解AI公司的价值。进入2026年,越来越多投资人开始认识到,真正能够留在牌桌中央的企业,必须具备在算力、模型、产品、商业化和全球化上持续投入并形成复利的能力。

此次融资,是智谱面向下一阶段技术发展的重要布局。随着模型向长程任务、自主执行和自我改进演进,前沿创新对训练方法、算力供给及工程体系提出了更高要求。根据公告,此次融资将用于模型研发与相关基础设施。通过持续配置资金、算力和研发人才,智谱将进一步完善支撑下一代模型的研发体系,把技术探索转化为可持续迭代的创新能力。

从最终获配结构看,海外机构是本次发行的绝对主力,投资人覆盖亚

洲、欧洲和美洲多个主要资本市场。全球头部长线资金及多策略对冲基金踊跃参与,其中包括数家管理规模千亿美元的全球Top10投资机构;多家机构需求均超过5亿美元。高质量资金的集中到场,使订单簿呈现出高度长线机构化和专业化的鲜明特征,也充分体现了全球资本对公司基本面及长期价值的认可。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,本轮融资为智谱提供了更充足的算力扩容空间,使其能够同步推进训练实验与生产推理部署,加快将模型能力转化为规模化服务,为下一阶段技术突破和收入增长创造条件。

展望下一代模型的能力,在两周前的业绩发布会上,智谱管理层曾对媒体表示,新一代模型将采用大底座路线,以存储更丰富的知识。同时,推理能力也将成为重点提升的维度,后训练环节会得到显著加强。

“我们将未来的GLM-6.0版本定义为‘自进化’,模型需要具备自主判断能力,能够识别何时该停止、何时该自我纠正。在后续的研发过程中,伦理维度和社会治理因素也将被纳入模型设计的整体考量,确保技术发展与社会治理同步推进。”智谱管理层表示。

(上接A1版)

“中国服务”加速走向世界

在服贸会首设的“中国服务”案例集中,140项案例集中呈现中国服务业创新发展的成果,吸引境内外行业组织、企业代表等26个团组参观。

对于入选“中国服务”案例的企业而言,服贸会既是展示自身能力的窗口,也是感知市场变化、寻找国际合作机会的重要平台。

中国建筑第二工程局有限公司(以下简称“中建二局”)带来的中建机械特种舱体柔性智能生产线入选本届服贸会“中国服务”案例展。

“作为连续6年参展的企业,今年我们感受尤其深。现场让我印象比较深的是,不少海外客户和工程总包方对自主研发的特种舱体柔性智能生产线、集成智能舱产品高度认可,尤其关注柔性快速换型、机器人焊接等技术,目前多项意向合作正在推进。”中建二局科技部相关负责人孙凤伯对《证券日报》记者表示,海外客户关注的不只是价格,还有快速交付、柔性换型、低碳节能、属地化适配和长期运维能力。中国企业在这些方面已经形成较强竞争力,这也增强了企业进一步拓展海外市场的信心。

北京尚睿通科技有限公司(以下简称“尚睿通科技”)带来的“育见京小宝”同样是本届服贸会展出的“中国服务”案例。该智能体围绕“育、服、教、管”四位一体服务体系,聚焦0至6岁婴幼儿成长关键期,面向家庭养育、托幼公共服务、园所保教、区域治理四大场景提供精准支持。目前已链接全市2000余所托幼机构,日均服务约20万人次。

尚睿通科技副总裁赵战术对《证券日报》记者表示,尚睿通科技

积极响应国家教育数字化战略与“走出去”号召,依托国内多年成熟落地的教育数字化实践经验,将可复制、可推广的AI教育经验推向全球市场。

合作不落幕

服贸会虽已落幕,但展会上汇聚的需求和建立的联系仍在持续发酵。对于参展企业而言,更广阔的市场空间和新的合作可能,正随着展会期间积累的交流逐步打开。

“服贸会让我们与不同行业客户、生态伙伴有了更直接的交流,也让我们更加真切地感受到,企业对数据跨境、个人信息保护、IT审计以及AI大模型安全等问题的关注越来越具体和迫切。合规不再只是出海的一道门槛,而是数字企业行稳致远的‘安全底座’和重要竞争力。”北京时代新威信息技术有限公司副总经理杨玉忠告诉《证券日报》记者,未来,公司将持续提升出海网络安全合规服务能力,为数字企业安全出海贡献专业力量。

孙凤伯表示,中建二局将建立意向客户清单,持续跟进海外客户和工程总包方,推动展会意向落地为长期代理、属地化组装及联合研发项目。比如,针对辐射致冷新材料,该公司将根据中东、东南亚、南欧等不同地区气候和工程工况优化产品方案,积极推进海外项目商务洽谈,把服贸会上的展示交流成果转化在海外订单与长期项目合作。

服贸会集中展示了中国服务能力,也汇聚了全球服务贸易新需求。透过服贸会可以看到,中国企业参与全球竞争的底气,正从成本和规模优势转向技术、效率、服务和综合解决方案优势。

月内主流手机厂商密集调价

■本报记者 袁传玺

近日,苹果2026年秋季发布会落幕,iPhone 18 Pro系列国内起售价较上一代上涨1000元,顶配版本涨幅达3500元。发布会前夕,国产手机厂商已先行一步:9月初,华为、小米、荣耀三大厂商同步上调主力机型售价,涨幅在200元至1000元区间。

主流厂商集体调价背后,是存储芯片价格持续攀升向消费电子终端的传导。据Counterpoint Research数据,2026年第二季度智能手机内存价格环比涨幅超过80%,DRAM(动态存储器)内存已超越SoC(系统级芯片)处理器,成为旗舰手机中成本最高的单一元器件。一场由存储成本上行引发的终端涨价潮,正沿着供应链向下游层层传导。

存储容量越大涨幅越大

本轮调价不是单一企业的行为,而是覆盖几乎所有主流价位的行业

调整。据国家统计局数据,8月移动电话机价格同比上涨11.0%;据Counterpoint Research统计,2026年以来,全球在售智能手机平均零售价上涨约15%,中国市场涨幅约为10%,且涨价主要集中在上市新机型。

苹果此次调整幅度最大,iPhone 18 Pro Max顶配版本涨幅达3500元;国产阵营中,华为Mate 80系列、小米17系列、荣耀Magic系列官方同步上调售价,OPPO、vivo部分在售机型亦跟进调价。值得关注的是,老机型也在被动上调,苹果中国官网同步上调了iPhone 17等四款仍在售机型的售价,iPhone 17起售价涨至6799元,相比发布价上调800元。

从产品结构看,本轮涨价呈现“存储容量越大涨幅越大”的特征。据TrendForce数据,iPhone 18系列256GB版本BOM成本预估年增幅达38%。对此,有行业分析师对《证券日报》记者表示,这是存储成本向上传导的直观体现,从256GB到1TB、2TB版本涨幅递增的定价策略,反映出存储元器件已成为整机成本结构中的核心变量。

“高端市场由苹果、华为等头部公司主导;低端入门机走量;中端机型的利润空间被存储涨价持续压缩,部分厂商已减少中端机型的产能投放。”上述行业分析师表示。

手机市场分化明显

终端涨价的根源是存储芯片供给端的持续紧张。据TrendForce最新调查,2026年第三季度传统DRAM合约价预计环比上涨13%至18%。NAND闪存合约价预计上涨10%至15%。据SK海力士披露,2026年第二季度其DRAM平均售价环比上涨约30%,NAND平均售价环比上涨约50%至55%。

据TrendForce预测,到2026年底,三大存储厂商约22%的DRAM晶圆投入将用于生产HBM(高带宽内存),但仅贡献约9%的存储位元产出。SEMI中国总裁冯莉表示,2026年HBM市场规模预计增长58%至546亿美元,占DRAM市场近四成;尽管三星、SK海力士、美光三大原厂已将70%的新增产能倾斜至HBM,但

HBM产能缺口仍达50%至60%。

AI算力需求对存储产能的虹吸效应,使消费级存储有效供给增长极为有限,价格随之冲高。小米集团总裁卢伟冰在2026年世界移动通信大会上公开表示,本轮内存涨价是一个“长周期”现象,预计涨价趋势至少延续到2027年底;存储原厂方面甚至有观点认为,短缺问题可能要到2028年才能缓解。在8月18日的小米集团中期业绩媒体电话会上,卢伟冰判断,下半年内存涨价节奏将趋缓,但存储成本仍将维持高位。

涨价压力之下,手机市场正在出现明显的分化。据IDC最新发布的报告,2026年第二季度,中国智能手机市场出货量约为6601万台,同比下降4.3%,已连续五个季度同比下滑;上半年累计出货量约1.34亿台,同比下降4.2%。

广州艾媒数据数信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,存储涨价正在挤压中端机的生存空间,利润单薄,难以消化成本的中端机首当其冲;苹果、华为守住高端市场,国产品牌则通过入门机型守住基本盘。