主要政策利率“换锚”，隔夜逆回购利率缘何担重任

新华社记者 吴雨 任军

中国人民银行11月2日发布公告称，以固定利率、数量招标方式开展了5410亿元隔夜期逆回购操作，操作利率为1.25%。这意味着，央行主要政策利率“换锚”落地，从7天期逆回购操作利率切换为隔夜逆回购操作利率。为何“换锚”？切换新“锚”将带来哪些影响？

想弄懂此次“换锚”，就要先搞清楚央行的隔夜逆回购是个什么操作。

央行向市场上投放流动性，往往通过给金融机构“借钱”来实现，而非直接“给钱”。中国人民银行会向一级交易商购买有价证券，并约定一个期限，让一级交易商再把有价证券买回去。隔夜则明确借款期限为一天，第二天就要连本带息归还。

简单来说，央行是资金融出方，开展的是隔夜逆回购操作；银行等金融机构是资金融入方，进行的是隔夜回购操作。

主要政策利率为何要“换锚”？

作为货币市场交易活跃、最具基准性的利率，银行间隔夜回购利率（DR001）实际上已成为央行货币政策调控的目标利率；但在“换锚”之前，央行公开市场操作主要品种和主要政策利率的期限还是7天，两者并不完全一致。

因此，中国人民银行行长潘功胜近期在2026金融街论坛年会开幕式上宣布：为了进一步提高利率调控的精准性，中国人民银行将研究择机把央行公开市场主要操作品种的期限切换为隔夜，公开市场隔夜回购利率将相应成为主要政策利率。

10月30日，中国人民银行发布公告称，自11月2日起，每个工作日开展隔夜逆回购操作招标，采用固定利率、数量招标。原在7天期逆回购操作利率基础上加减点的其他工具，包括临时正/逆回购、境外央行类机构回购工具等，均调整为在隔夜逆回购操作利率基础上加减点，加减点幅度不变。

11月2日主要政策利率“换锚”落地，中国人民银行常态化开展隔夜逆回购操作，推动政策利率与目标利率期限保持一致，政策利率向市场利率传导将更为通畅。

“换锚”背后有何深意？

切换公开市场操作主力品种，属于货币政策框架改革的一项举措。

从2024年明确7天期逆回购操作利率为主要政策利率，到逐步淡化其他期限工具利率的政策色彩，再到此次将主要政策利率从7天切换至隔夜……中国人民银行推动利率调控机制不断完善，持续健全货币政策调控框架，进一步优化短端利率调控机制。

“货币政策目标利率明确为隔夜利率，可以给市场一个清晰的参照，减少利率非理性波动，让货币政策的价格信号传得更好、传得到位。”光大证券固收首席分析师张旭说。

在国信证券银行业首席分析师王剑看来，这个变化不是简单地把操作期限由7天缩短为隔夜，而是把政策利率、货币市场利率和实体融资价格之间的传导链条重新理顺，使利率更及时地反映资金供求，也使货币政策从数量型调控更稳定地转向价格型调控。

潘功胜此前表示，未来中国人民银行将不断做好货币政策框架的评估和完善，更多发挥利率调控作用。

“换锚”将对企业和居民带来哪些影响？

主要政策利率的变化，往往带动各类市场基准利率调整，通过金融市场逐步传导至实体经济，继而影响综合融资成本。

隔夜利率处于收益率曲线的最短端，是各期限货币市场利率以及债券等金融资产定价的重要起点。主要经济体央行公开市场操作大多盯住隔夜利率，通过调控短端利率，再配合预期管理，由短及长传导，影响整条收益率曲线。

张旭认为，隔夜利率代表市场最短端的流动性松紧状况，没有长端的期限风险干扰，信号最及时、最纯粹，适合用来传递央行当前的政策立场。

主要政策利率的“锚”变了，带来的是贷款利率定价的“锚”更加多元化，有助于进一步提升市场化定价水平。

今年7月，已有部分金融机构开始尝试以银行间隔夜回购利率（DR001）作为浮动利率贷款定价基准。据不完全统计，截至10月20日，全国已有24个省份陆续落地百余笔DR基准利率贷款。

专家表示，由于参照DR001定价有一定门槛，通常需要银企间一对一谈判议价并商定合同细节，相对更适合大中型企业。个人贷款（包括房贷）和小微企业贷款可继续参考贷款市场报价利率（LPR）。

随着隔夜逆回购利率作为央行主要政策利率的地位进一步巩固，一条更加清晰、高效的货币政策传导链条将加速成形，助力政策信号更精准高效地抵达实体经济。

新华社北京11月2日电



一颗好橙，如何实现价值更大化

金秋时节，峡江橙黄。中国脐橙之乡湖北秭归，迎来了又一个丰收季。在这个以鲜橙为特色产业的地方，如何种好脐橙、推动果品价值最大化，一直是当地果农持续探索的课题。

日前，2026第十一届中国果业品牌大会暨秭归脐橙推介展销会在秭归举行，来自产供销各链条的从业者、商户齐聚现场参展洽谈。围绕脐橙产业高质量发展这一主题，记者在大会期间开展了调研。

种好橙子，是价值的起点

果品产业的价值，根基在品质。秭归地处三峡工程坝上库首，这里冬暖无冻害，为脐橙生长带来了优势地理条件。但先天禀赋绝非长久竞争力，想要把资源优势转化为产品优势，核心在于以标准化、种质创新稳住品质底线。

“品质是好产品的内核，要始终严守从田间到餐桌的每一道关口。”中国果品流通协会会长张建萍说。

种质资源是脐橙产业的“芯片”。据了解，秭归依托三峡库区脐橙综合试验站，建成全国唯一县级标准化种苗繁育基地，从源头保障苗木品质稳定。多年来，持续开展品种改良、资源创新与适应性试验，系统引育适配不同海拔、不同气候的优质品种，不断充实脐橙种质资源“芯片库”。

好品种还要配套好管护。秭归推广“一果两剪、分批采收、分级分选”标准化作业流程，普及绿色防控、水肥一体化、果园生草覆盖等生态栽培技术，加快打造“一村一品”示范村镇、农业产业强镇和标准化示范区，建设全省领先的脐橙标准输出高地。

“秭归目前储备柑橘种质资源150个，先后制定发布标准30余项，坚持‘早熟更优、晚熟更晚’，推动从‘四季有鲜橙’向‘月月有鲜橙’升级。”秭归县委副书记李芹说。

做好品牌，让果子卖出好价钱

种得出优质果品是第一步，好的品牌，是打通品质优势与市场收益之间的关键桥梁。业内人士指出，品牌价值不能停留在评估数字上，归根到底要依靠分级规范、质量标准、溯源体系，沉淀为稳定可靠的市场信任。

分级分选是品牌价值分层落地的基础。绿盟科技股份有限公司销售总监黄亚平给出了一组数据：未经分选的果品议价能力很低，而经过糖度、颜色、瑕疵、大小等精细分选后，精品果价格普遍可提升30%至60%。

黄亚平认为，分选的核心，就是用标准化规则将隐性的品质差异转化为清晰的等级划分，针对不同消费需求搭建产品梯队，实现优质优价。“我们统一的分选标准可量化、可复制、可信任，让果品品质有保证、有持续。”

溯源体系，则是守护品牌公信力的底线。与会专家提出，溯源建设重在实效，不能流于形式，要构建闭环管控机制，做到问题可核查、责任可追溯、风险可处置。

单一品牌很难覆盖多元市场，构建梯度化品牌矩阵，才能形成协同联动的价值体系。张建萍建议，坚持以区域公用品牌为引领、企业品牌为主体、产品品牌为支撑。当前，“秭归脐橙”区域公用品牌价值达166.78亿元，位居湖北地理标志品牌前列；本土企业持续培育自有品牌，深挖屈原《橘颂》文化内涵，塑造独特的差异化IP。

品牌成色要在市场接受检验。“好品牌最终要进商超、进社区、进电商，经得起比价、比质、比服务。让消费者愿意买、渠道愿意卖、果农能增收。”中华全国供销合作总社监事会副主任迪晶说。

三产融合，进一步延伸果品价值

品牌价值的释放，不能局限在鲜果售卖这一环。记者调研了解到，秭归推动脐橙产业跳出单一种植模式，向着标准化、绿色化、数字化、规模化、融合化的全产业链转型，不断拓宽价值边界。

精深加工是提高附加值的抓手。在秭归县，屈姑食品打造柑橘“零废弃”生产线，橙皮、果肉、果渣各尽其用，开发脐橙酒、脐橙醋、脐橙茶等上百款产品；宜昌英明药业将脐橙经长时间烘烤制成橙干片，供给药企、茶饮烘焙行业，对冲鲜果行情波动风险。

流通配套是产业链的支撑底座。顺丰集团副总裁谭靖华在大会上表示，将整合航空、铁路、公路及冷链仓储运力，拓宽外销通道。供销系统依托扎根产地的优势，搭建产销对接平台，做好冷链配套、渠道对接、信息共享等服务，打通从产地到消费端的堵点。

农文旅融合开辟产业增值新空间。秭归县水田坝乡依托橙园打造观光廊道、脐橙文化馆，建成“三峡橙谷·环吒溪河”国家4A级旅游景区；九畹溪镇借流量热点串联橙园、采茶体验项目，吸引游客深度停留；屈原故里文化旅游区推出鲜榨橙汁打卡产品，衍生橙香特色餐饮，让脐橙从农产品变成文旅消费元素。

如今，秭归脐橙种植面积40万亩，年产量突破100万吨，综合产值达250亿元，培育出18个柑橘产业“亿元村”，橙农户均年收入超过10万元。

一颗好橙的价值更大化，起点在种好、关键在卖好、后劲在全链融合。秭归脐橙的实践启示我们，特色果品产业想要行稳致远，要坚持走高质量发展之路，守品质、塑品牌、强链条，持续把资源优势转化为富民优势，铺就富有特色的乡村振兴之路。（记者：韩佳诺）

来源：新华社