

破解科技企业融资痛点

金融“活水”涌向创新高地

“科技之花”绽放，离不开金融“活水”精心浇灌。如何进一步提升金融服务质效、破解科技企业融资难题？

记者近期在安徽、江苏、广东等地调研时发现，在相关政策支持下，越来越多金融机构探索新路径，源源不断的金融“活水”正涌向创新高地。

着力改善科技企业融资环境

用声纹技术为工业设备量身打造“听诊器”，这是安徽中科昊音智能科技有限公司一直探索的方向。近年来，该公司业务拓展至新能源、钢铁等行业，随着服务场景和研发投入增加，企业研发资金保障愈发重要。

“今年我们加大与产业链企业合作，把声纹监测融入工业设备研发设计前端，这需要更多研发资金投入。”该公司联合创始人徐泉告诉记者，关键时刻，兴业银行合肥分行通过“共同成长计划”，给企业提供了2000万元信用贷款，保障了研发资金。

徐泉口中的“共同成长计划”，是这两年中国人民银行安徽省分行推出的创新举措，借助“基础贷款合同+中长期战略合作协议”的模式，促成银企双方形成长期深度合作。截至2025年11月，该计划已服务企业超1.5万户，发放贷款超2100亿元。

一直以来，缺少抵押物、难以估值评价等，是科技企业融资面临的主要问题，也是从中央到地方积极出台金融举措探索破题的方向。

扩大科技创新和技术改造再贷款规模至8000亿元，下调再贷款利率至1.5%，建立债券市场“科技板”……今年以来，中国人民银行与有关部门紧密协作，综合运用信贷、债券、股权等手段，提升全链条的金融服务，不断加大对科技研发和成果转化的资金支持。

在一系列举措助推下，科技金融领域的变化显而易见：科技型中小企业贷款余额同比增速连续多年保持20%以上，科技贷款新增额占各项贷款新增额比重接近三成，成为信贷增长的重要驱动力。

金融和科技“双向奔赴”共破难题

今年下半年，南京安泽信息技术有限公司实现关键性技术突破：企业成功引进一项高校专利技术，显著优化了服务器算力架构，为公司数字化升级注入强劲动力。

“此次突破离不开中国银行700万元‘专利转化贷’的支持。”该公司负责人刘旭铭表示，银行并未要求传统厂房抵押，而是聚焦企业即将产业化的专利技术价值，通过专业评估给予高分评价，最终帮助企业获得纯信用贷款。

越来越多科创企业的技术“软实力”正变成融资“硬通货”，这背后是银行不断优化放贷流程，以科技力量推动融资服务实现从被动响应到主动触达的跨越。

“我们为401万家企业客户建立动态数据库，依托大数据精准识别企业信用潜力、生成授信额度。”中国银行江苏省分行普惠金融事业部副总经理李晓光介绍，在自主研发的“数智普惠”平台支持下，该行科技小微企业融资周期缩短超60%，已有4530户科技企业通

过平台快速获贷334亿元。

开发创新积分模型、设立科技金融中心、完善尽职免责制度……在“硬科技”助力下，金融机构积极推出更加适配的风险评估模型、“量体裁衣”的科技金融产品，组建“贴身服务”的科技金融团队，科技和金融相互促进、相向而行。

“科技创新有赖于良好的金融支持，金融发展也越来越依靠科技创新来拓展获客空间、优化评价体系。”西南财经大学中国金融研究院副院长董青马说，通过AI和大数据等，金融机构提升对科技企业“画像”的精准度，助力企业的“本领”本钱、“知产”变资产。

增强协同效应激发科技金融潜力

无缆水下机器人在复杂环境精准作业，导缆机器人最大下潜深度达4000米……广东蓝潜海洋技术有限公司的机器人已在海上风电、核电等场景大显身手，订单量年均增速超200%。

这家初创公司的快速发展，得益于“投、贷、担”一体化的协同授信模式：来自松山湖天使基金的股权投资、中国银行东莞分行的信贷资金、东莞市科创融资担保有限公司的担保，共同为这家企业注入近2000万元的资金。

近年来，我国持续完善多层次的金融服务体系，针对科技创新全链条，构建差异化的金融支持路径，强化多元化、接力式的金融支持。

一组数据很具说服力：“十四五”期间，科研技术贷款年均增长高达27.2%，A股科技板市值占比超过四分之一，科技保险累计提供风险保障超10万亿元。

发展科技金融是一项系统工程，需要多部门“攥指成拳”。今年5月，科技部、中国人民银行等七部门联合印发文件，提出着力构建同科技创新相适应的科技金融体制，健全科技金融统筹推进机制。

“借助科技金融统筹推进机制，我们强化政策协同和信息共享，完善服务生态，创新风险分担配套政策，金融服务科技创新的精准性和有效性不断提升。”中国人民银行深圳市分行副行长张春光介绍，截至11月，在科技创新和技术改造再贷款政策激励下，深圳的银行机构向政策支持清单内2843家科技企业、122个技术改造项目发放贷款余额610.91亿元。

近期召开的中央经济工作会议提出，坚持创新驱动，加紧培育壮大新动能，明确提出“创新科技金融服务”。

专家表示，根据中央经济工作会议相关安排，我国将继续实施适度宽松的货币政策，这将为破解科技企业融资问题提供适宜的货币金融环境。同时，随着金融供给侧结构性改革进一步深化，货币政策工具持续优化，金融机构将不断打破传统依赖，推动金融和科技“互促双赢”。

(据新华社北京12月21日电)



这是12月21日拍摄的渤海油田海上油气平台作业现场。12月21日，中国海油宣布，我国海上最大油田——渤海油田2025年累计生产油气当量突破4000万吨，创历史新高，为国家能源安全和经济社会高质量发展提供坚实保障。

渤海油田是我国海上产量最高、规模最大的主力油田，现拥有60余个在生产油气田、200余座生产设施，累计生产原油超6亿吨。近5年，渤海油田油气产量年均增长5%，原油增量约占全国总增量近40%。

(新华社发)

“体育外卖”悄然走红
让运动触手可及

只需在手机上轻轻一点，送来的不是餐食，而是一位携带运动器材的专业教练。这种被称为“体育外卖”的上门体育培训服务，正在中国部分城市悄然走红。

一个周六的上午，在云南省昆明市五华区一小区楼下的空旷地带，王先生10岁的儿子正在足球教练指导下练习传导球等动作。“孩子本身喜欢足球，以后想往特长生方面发展，今年年初我就给他点了这个‘体育外卖’，总体上效果还不错。”王先生说。

同样给孩子选择“体育外卖”服务的还有上海市普陀区的张萍女士。她儿子今年上小学五年级，因体育课成绩不太理想，就在朋友推荐下接触了这项体育领域的服务。“教练上门，一个小时200多元，但给我们省去了来回跑体育馆的时间，个人觉得比较划算。”张萍说。

这种省时省心的灵活授课模式，成为“体育外卖”吸引消费者的核心优势。事实上，“体育外卖”新模式能快速打开市场，离不开需求端的推动。

近年来，随着国民健康意识的提升，不少家长都把加强体育锻炼当成孩子在学习之余的另一个重要事项，中小学生家庭成为“体育外卖”市场的重要群体。

南京理工大学动商研究院院长王宗平介绍，成熟的“上门经济”商业模式为体育培训的“外卖化”提供了可复制的路径。在数字平台的整合下，体育服务得以像外卖一样实现线上下单、服务到家，一定程度上重构了教育资源的空间布局。

一些双职工家庭表示，在寒暑假期间，上门教练解决了老人没法带孩子运动的难题，灵活的单次付费也避免了预付费课程包可能带来的风险，因此他们很看好这项新模式。

家门口体育场地的持续改善，也为“体育外卖”的兴起提供了重要支撑。

近年来，我国各地的社区健身房、口袋公园等设施持续增加，公共体育场馆开放程度提高，为上门教练提供了便利的教学场地。

长期从事上门服务的昆明拳击教练孙奕周说，外卖的形式意味着体育培训服务不需要实体店面，可以有效降低从业者经济成本。

当前，这种将体育培训与“上门经济”深度融合的新业态，正从北京、上海等一线城市逐步延伸至部分二三线城市，为全民健身提供一种新选择。相关数据显示，2024年中国青少年体能培训市场规模同比激增127%，其中上门服务占比超过四成。

“体育外卖”不仅便利了有体育锻炼需求的家庭，还盘活了当地体育专业人才资源，为体育院校学生、退役运动员等提供了灵活的就业渠道。

刘子恒是云南师范大学体育专业学生，去年下半年他利用课余时间在“体育外卖”上接单，带小学和初中阶段的孩子练习篮球。刚开始他带的学生仅有3人，半年不到就增加到10人。有时接单最远的两个小区相隔30多公里，上午出门晚上才能赶回宿舍。“我身边很多同学都在兼职上门教练，既可以补贴生活费，也能积累宝贵的教学经验。”刘子恒说。

如今，“体育外卖”的应用场景持续增加，改善肥胖、体能差、视力弱等问题以及体态矫正等个性化健康需求，也成为不少消费者下单的重要动力。行业人士指出，“体育外卖”市场远不止于青少年，未来术后康复、老年人康养等都是潜力较大的重点领域。

尽管前景广阔，但作为新兴业态，“体育外卖”在快速发展过程中也暴露出一些问题和风险。王宗平说，相关部门需对这一新模式加强引导监管，让便利与专业并存，实现健康效益与行业可持续发展的共赢。

(据新华社昆明12月20日电)