

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”,是这两年全国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、生成预授信额度。”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”成本钱、“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股科技板块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“互促双强”。

(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新服务。“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,中小学生学习家庭成为“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)