

瞄准制造业转型升级金融服务

传统制造业转型升级,尤其是中小企业数字化转型之路并非坦途,当企业面临“不敢转”“不会转”困境时,金融服务如何协同配合、巧解燃眉之急?中国人民银行、工业和信息化部等7部门近日联合印发的《关于金融支持新型工业化的指导意见》(以下简称《意见》)提出,优化传统制造业金融服务,推动产业转型升级。其中,强调要加强对制造业数字化转型特别是中小企业和数字化转型提供商的多元化金融支持。

聚焦中小企业数字化转型

在浙江省台州市,这个以“小微企业金融服务改革创新试验区”闻名全国的城市,有一批中小企业正在卸下包袱、放下顾虑,积极探索数字化转型。“企业有需求,政策有支持。”国家金融监督管理总局台州监管分局相关负责人说,通过数字化转型,企业能更好地研判市场、优化配置、强化管理、提升自身竞争力。然而,这些企业也曾面临“不敢转”“不会转”“不好转”三重困扰——数字化转型需要依托人力、物力、资金。首先钱从哪里来?即便企业现金流充裕,一旦转型失败,钱打了水漂怎么办?中小企业缺乏专业人才,心有余而力不足,第三方技术公司又不了解企业,难以给出有针对性的转型方案,堵点何解?数字化转型是一项系统工程,需要各条线协同配合,但部分小微企业的内部组织架构已相对固化,转型难以推进怎么办?

针对以上痛点,台州金融监管分局联合台州市经济和信息化局起草了《企业数字化转型综合金融服务方案》,通过提供银行信贷产品,解决企业“没钱转”问题,通过设计专属保险产品,缓解企业“不敢转”顾虑,通过构建企业、金融机构的“伙伴式”长期合作关系以及“生态化”综合服务体系,持续完善服务模式。

精准摸排企业需求是前提。此前,由台州市路桥区经信局、路桥区数字产业有限公司牵头,已分行业、分区域、分类别摸排企业数字化转型需求,动态更新重点企业清单,并安排金融机构逐一上门对接,为企业量身定制差异化的综合服务方案。

创新产品与服务是关键。台州市遴选了一批试点保险机构,在统一规范的基础上,协同推出“台富·转型保”系列产品,基于企业数字化转型、人工智能应用等新场景,为企业定制专属保险产品,提供优惠保险费率,减少企业转型失败后可能产生的经济损失。同时,台州市还遴选了一批试点银行机构,设计“台富·转型贷”产品,提供一定的利率优惠和续贷支持,助力企业以更低成本、更稳预期获得转型信贷资金支持。

“有了专属产品与服务,我们鼓励金融机构以数字化转型为契机,与企业结成‘伙伴式’长期合作关系,与企业共同成长、协同发展。”台州金融监管分局相关负责人说,围绕重点转型企业清单,实行“主办机构”制,为每



家企业至少明确、配备1家主办银行和主办保险机构,统筹做好贴身式、顾问式金融服务。

接下来,台州市还将探索打造“金融服务企业数字化转型的台州模式”。一方面,鼓励有条件、有能力的金融机构通过自建平台、自研系统等方式,向那些暂不具备独立转型能力的企业提供通用型、简易式的数字化经营工具,帮助企业更好更快地融入数字化生产体系;另一方面,鼓励有意愿、有基础的金融机构试点打造若干专业网点、专业团队,并逐步发展为数字生态社区和企业转型顾问等,进一步发挥金融赋能作用。

优化金融服务内部机制

如何确保金融服务制造业的可持续性?优化制度性框架是基础。《意见》明确提出,健全金融机构服务制造业的内部机制。其中,金融机构要把服务新型工业化列入长期经营战略,根据国家发展需要和产业转型升级动向及时调整经营方向,加大对制造业中长期贷款和信用贷款的支持。

“工商银行认真贯彻落实制造强国战略部署,聚焦服务新型工业化等重点领域,已将服务制造业写入公司章程,全力推动‘制造业金融领军强行’建设。”中国工商银行公司金融业务部副总经理顾西贝说,2025年上半年,该行制造业贷款余额在同业中率先突破5万亿元,新增贷款主要投向了高端装备制造等新型工业化重点领域,支持了制造业企业的高端化、智能化、绿色化发展。

顾西贝表示,接下来,工商银行将继续单列制造业专项信贷规模,调整内部资金转移价格,优化经济资本占用,全面释放经营活力。目前,该行已围绕不同规模、行业的制造

业企业的差异化需求,推出了设备购置贷款、制造e贷、专精特新贷款等特色信贷产品,下一步还将为企业提供“融资、融智、融技、融通”金融解决方案,助力制造业企业高质量发展。

经营战略落地见效,关键在基层,要充分调动一线员工的积极性,免除他们的后顾之忧,让一线员工“敢贷”“愿贷”“会贷”。为此《意见》提出,完善尽职免责和激励机制,调动基层一线人员服务制造业中小企业的积极性。

“工商银行已在集团信用风险共性的尽职免责、从轻减轻情形的基础上,专项出台《关于明确制造业信贷从业人员尽职免责要求的通知》,进一步增加了可尽职免责的情形。”工商银行信贷与投资管理部副总经理郑冲说,该行还出台了民营企业、科创企业、绿色金融、普惠金融等领域的信贷从业人员尽职免责管理办法,从不同维度补充、完善制造业贷款的尽职免责要求。

激发一线员工积极性的同时,还要把好人风险防控关口,确保金融服务可持续。《意见》提出,支持银行构建适应新型工业化发展要求的授信评价模型,针对细分行业和企业成长阶段特点,制定差异化授信政策和准入标准。“我们将根据《意见》要求,以‘制造e贷’智能化风控体系为基础,持续深化数据应用,迭代、完善相关评价模型策略,提高对制造业小微企业金融服务的专业性、便捷性和精准性。”工商银行普惠金融事业部副总经理周杨说,“制造e贷”根据企业的数据信息,细分客户群体、精细化评估,目前已实现“经营数据在线获取、客户精准画像、系统自动审批”,可提供全天候线上融资服务。

加强金融工具联动配合

服务传统制造业转型升级,各类金融工具要协同配合。《意见》提出,鼓励保险公司发挥资金优势,创新融资业务,为制造业转型升级和企业数据资产安全提供风险保障。

□ 本报记者 郭子源 勾明扬

反内卷

长期以来,期货公司间的“价格厮杀”已突破理性边界:从“零手续费”的赔本赚吆喝,到“高额返佣”的饮鸩止渴,为了争夺客户,期货公司之间价格战愈演愈烈,恶性竞争已成行业痼疾。

公开数据显示,2013年全国期货市场累计成交量20.62亿手,成交额267.47万亿元,期货公司手续费收入124.85亿元;2023年全国期货市场累计成交量85.01亿手,成交额568.5万亿元,期货公司手续费收入234.65亿元。也就是说,2013年至2023年间,全国期货市场成交量增长312%,成交额增长113%,而期货公司手续费收入增幅仅为88%。

长期深陷“内卷式竞争”,期货公司利润空间持续被压缩,形成恶性循环:为了在无序价格战中苟活,期货公司被迫削减在研发和服务上的投入,公司系统稳定性与投研能力长期投入不足;中小机构在亏损边缘挣扎,行业创新动力不振……这种“内卷式消耗”啃噬着行业根基。而客户看似捡到“低价便宜”,实则承受着服务缩水的隐性成本。当整个行业陷入“增量不增收”的恶性循环,所谓的“竞争”已异化为集体内耗。

日前,中国期货业协会发布《期货公司经纪业务不正当竞争行为管理规则(征求意见稿)》,直击行业发展痛点,以规范手续费管理和明确禁止性行为为抓手,为行业划定竞争“安全线”。

新规包含5项核心举措:建章立制规范流程、科学定价合理核定、充分公示保障透明、明确约定严格履约、重点回访强化风控。首次系统性列明7类禁止性行为,“低于成本收取手续费”“变相提高或降低约定金额”“虚假或误导性宣传”“诋毁竞争对手”“不正当抢夺客户”等均被明令禁止,填补了此前的监管空白。

反内卷,不是期货业的“独角戏”,而是国家整治“内卷毒瘤”的重要一环。对期货公司而言,告别价格战的“红海”,意味着终于能卸下低价包袱,将精力投向真正的核心战场——服务质量与价值创造。那些靠“赔本抢客”存活的企业,将被迫重归盈利模式,从单一手续费依赖转向“基础服务+增值服务”的多元路径;而对交易者来说,透明的价格体系和升级的服务体验,才是真正的“定心丸”。

“反内卷”还在重塑行业的竞争逻辑。当价格不再是唯一筹码,期货公司的战场将转移到专业能力的比拼。客户分层服务将成为主流,机构与个人、高净值与普通投资者的需求都能得到更精准的响应。长期来看,那些拒绝转型、固守低价策略的企业难逃被淘汰,而聚焦核心能力的公司将推动行业从“通道服务商”向“综合衍生品服务商”跨越。

更深远的意义在于,当行业摆脱内耗枷锁,期货市场的功能定位将完成质的飞跃,风险管理、资源配置这些核心价值得以彰显,期货业才能真正成为实体经济的“护航者”。从这个角度看,反内卷表面看是对无序竞争的约束,实质是对行业创造力的解放,是对健康的价值创造生态的重建,更是对高质量发展路径的清晰指引。

长期以来,期货公司间的“价格厮杀”已突破理性边界:从“零手续费”的赔本赚吆喝,到“高额返佣”的饮鸩止渴,为了争夺客户,期货公司之间价格战愈演愈烈,恶性竞争已成行业痼疾。

公开数据显示,2013年全国期货市场累计成交量20.62亿手,成交额267.47万亿元,期货公司手续费收入124.85亿元;2023年全国期货市场累计成交量85.01亿手,成交额568.5万亿元,期货公司手续费收入234.65亿元。也就是说,2013年至2023年间,全国期货市场成交量增长312%,成交额增长113%,而期货公司手续费收入增幅仅为88%。

长期深陷“内卷式竞争”,期货公司利润空间持续被压缩,形成恶性循环:为了在无序价格战中苟活,期货公司被迫削减在研发和服务上的投入,公司系统稳定性与投研能力长期投入不足;中小机构在亏损边缘挣扎,行业创新动力不振……这种“内卷式消耗”啃噬着行业根基。而客户看似捡到“低价便宜”,实则承受着服务缩水的隐性成本。当整个行业陷入“增量不增收”的恶性循环,所谓的“竞争”已异化为集体内耗。

日前,中国期货业协会发布《期货公司经纪业务不正当竞争行为管理规则(征求意见稿)》,直击行业发展痛点,以规范手续费管理和明确禁止性行为为抓手,为行业划定竞争“安全线”。

新规包含5项核心举措:建章立制规范流程、科学定价合理核定、充分公示保障透明、明确约定严格履约、重点回访强化风控。首次系统性列明7类禁止性行为,“低于成本收取手续费”“变相提高或降低约定金额”“虚假或误导性宣传”“诋毁竞争对手”“不正当抢夺客户”等均被明令禁止,填补了此前的监管空白。

反内卷,不是期货业的“独角戏”,而是国家整治“内卷毒瘤”的重要一环。对期货公司而言,告别价格战的“红海”,意味着终于能卸下低价包袱,将精力投向真正的核心战场——服务质量与价值创造。那些靠“赔本抢客”存活的企业,将被迫重归盈利模式,从单一手续费依赖转向“基础服务+增值服务”的多元路径;而对交易者来说,透明的价格体系和升级的服务体验,才是真正的“定心丸”。

“反内卷”还在重塑行业的竞争逻辑。当价格不再是唯一筹码,期货公司的战场将转移到专业能力的比拼。客户分层服务将成为主流,机构与个人、高净值与普通投资者的需求都能得到更精准的响应。长期来看,那些拒绝转型、固守低价策略的企业难逃被淘汰,而聚焦核心能力的公司将推动行业从“通道服务商”向“综合衍生品服务商”跨越。

更深远的意义在于,当行业摆脱内耗枷锁,期货市场的功能定位将完成质的飞跃,风险管理、资源配置这些核心价值得以彰显,期货业才能真正成为实体经济的“护航者”。从这个角度看,反内卷表面看是对无序竞争的约束,实质是对行业创造力的解放,是对健康的价值创造生态的重建,更是对高质量发展路径的清晰指引。

本版编辑 曾金华 美 编 夏 祎

近日,财政部、教育部修订印发《支持学前教育发展资金管理办法》,规范和加强支持学前教育发展资金管理,提高资金使用效益。

根据《办法》,支持学前教育发展资金是指中央财政用于支持学前教育发展的转移支付资金。现阶段,支持学前教育发展资金主要用于支持学前教育扩优提质和落实学前教育免保育教育费政策。

围绕支持学前教育扩优提质,发展资金将用于支持地方补充普惠性资源短板、健全普惠性学前教育经费投入机制、提高保教质量、巩固家庭经济困难儿童等群体的资助制度。其中,包括改善普惠性幼儿园办园条件,资助幼儿园家庭经济困难儿童、孤儿和残疾儿童等接受学前教育。

《办法》提到,落实学前教育免保育教育费政策。免除符合条件的公办幼儿园在园儿童保育教育费。对在教育部门批准设立的民办幼儿园就读的适龄儿童,参照当地同类公办幼儿园免除保育教育费水平给予相应减免。国家统一实施的免保育教育费政策,所需资金由中央与地方财政共同承担。中央财政根据核定各省的免保育教育费财政补助标准,在园儿童人数及中央与地方分担比例,核定中央财政免保育教育费财政补助资金。

逐步推行免费学前教育,是降低生育、养育、教育成本政策体系的关键环节,对于提高基本公共服务水平、促进教育公平、构建生育友好型社会都具有十分重要的意义。“国家统一实施的免保育教育费政策覆盖所有幼儿园的大班儿童,预计今年秋季学期将惠及1200万人左右。同时,鼓

服务传统制造业转型升级,各类金融工具要协同配合。《意见》提出,鼓励保险公司发挥资金优势,创新融资业务,为制造业转型升级和企业数据资产安全提供风险保障。

财政资金支持学前教育发展

近日,财政部、教育部修订印发《支持学前教育发展资金管理办法》,规范和加强支持学前教育发展资金管理,提高资金使用效益。

根据《办法》,支持学前教育发展资金是指中央财政用于支持学前教育发展的转移支付资金。现阶段,支持学前教育发展资金主要用于支持学前教育扩优提质和落实学前教育免保育教育费政策。

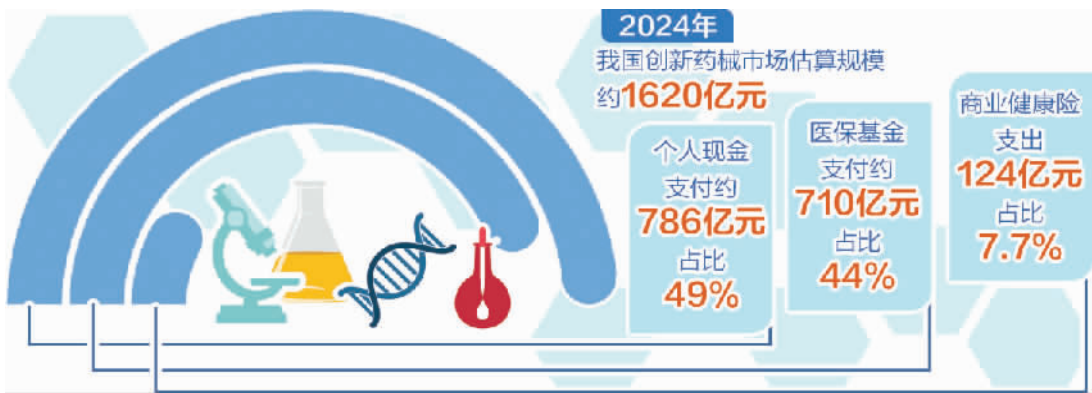
围绕支持学前教育扩优提质,发展资金将用于支持地方补充普惠性资源短板、健全普惠性学前教育经费投入机制、提高保教质量、巩固家庭经济困难儿童等群体的资助制度。其中,包括改善普惠性幼儿园办园条件,资助幼儿园家庭经济困难儿童、孤儿和残疾儿童等接受学前教育。

《办法》提到,落实学前教育免保育教育费政策。免除符合条件的公办幼儿园在园儿童保育教育费。对在教育部门批准设立的民办幼儿园就读的适龄儿童,参照当地同类公办幼儿园免除保育教育费水平给予相应减免。国家统一实施的免保育教育费政策,所需资金由中央与地方财政共同承担。中央财政根据核定各省的免保育教育费财政补助标准,在园儿童人数及中央与地方分担比例,核定中央财政免保育教育费财政补助资金。

逐步推行免费学前教育,是降低生育、养育、教育成本政策体系的关键环节,对于提高基本公共服务水平、促进教育公平、构建生育友好型社会都具有十分重要的意义。“国家统一实施的免保育教育费政策覆盖所有幼儿园的大班儿童,预计今年秋季学期将惠及1200万人左右。同时,鼓

商业保险助力提升创新药械可及性

本报记者 武亚东



在国家加快建设多层次医疗保障体系的大背景下,商业健康保险正加速成为创新药械支付的重要力量。近期,国家医保局、国家卫生健康委联合印发《支持创新药高质量发展的若干措施》,首次明确建立“商业健康保险创新药品目录”,重点纳入创新程度高、临床价值大、患者获益显著且超出基本医疗保险保障范围的药品。随后,上海、成都等地相继出台地方性配套政策,在目录衔接、产品设计、税收优惠等方面释放制度利好,为解决创新药“用得起、用得上”开辟了新路径。

近年来,我国创新药械市场持续扩容。《中国创新药械多支付白皮书(2025)》显示,2024年我国创新药械市场估算规模约1620亿元,其中医保基金支付约710亿元,占比44%;个人现金支付约786亿元,占比49%;商业健康险支出仅124亿元,占比7.7%。据《白皮书》预测,到2035年我国创新药械市场规模将突破1万亿元。

聚焦国内市场,中国太平洋人寿原董事长徐敬惠表示,我国基本医保对创新药械的支付只能“尽

力而为、量力而行”,患者自费负担依然过重,商业健康险支付占比尚未达到理想水平,而背后的主要原因是商保在筹资端面临瓶颈。

据《白皮书》测算,到2035年,若商业健康险支付占比提升至44%,市场规模将达到4400亿元。这不仅有助于显著减轻患者经济压力,也是产业可持续发展的关键。“当前,我国患者自费比例高,商业保险的支付作用远未充分发挥。要改变这种局面,需要在筹资效率、产品设计、目录管理、服务衔接等环节精准发力。”徐敬惠表示。

在中央顶层设计引领下,各地积极响应。上海市金融监管局等7部门联合发文提出,畅通创新药械“进医院、进目录、进处方”通道,允许相关商保产品的创新药病例不纳入按病种付费范围,并通过优化筹资等方式支持商业健康险发展。成都市医保局发文明确,将更多符合条件的创新药械纳入赔付范围,推动商保与基本医保差异化发展,形成互补格局。

业内人士认为,商业健康保险的优势在于能够

补充基本医保的覆盖不足,尤其是在高价创新药械保障方面,有助于降低患者自付比例、提升药品可及性;同时,通过与医药企业合作开发特定疾病保险产品,商保可直接参与创新药推广,加快新药进入临床应用的速度。

然而,尽管政策红利不断释放,商业健康保险在创新药械支付领域仍面临多重制约。制度层面,商保与医保在数据互通、支付衔接上的规则体系尚不完善,缺乏统一的药品目录标准,导致产品设计难以规模化、标准化。运营层面,创新药价格高、临床数据有限,增加了保险公司风险评估与控费的难度。市场层面,消费者对高保费产品的接受度和对商保创新药保障价值的认知仍需提升。

专家指出,构建医保、商保“双支柱”支付体系,不仅能够有效缓解患者经济压力,还将反哺研发端,形成“支付—研发—可及性”的正向循环。这既是支付体系优化的题中应有之义,也是推动生物医药产业高质量发展的必然选择。

《白皮书》建议,从六个方面提升商保对创新药械的支持能力:一是提高筹资效率,通过引入长期资金等方式扩充支付能力;二是优化产品设计,扩大特药责任和带病体可保范围;三是建立统一、动态更新的商保药品目录;四是完善服务衔接,提升就医与理赔便利性;五是加强与产业端合作,推动风险共担模式落地;六是引入人工智能等技术,提升支付与管理效率。

随着政策的逐步落地,商业健康险有望在支付体系中占据更大比重,形成医保与商保优势互补、协同发展的新格局。徐敬惠表示,创新药械多元支付机制的完善,不仅关系到患者的切身利益,也关系到产业链的健康发展。商业健康险要抓住这一机遇,真正成为支撑创新药可及性的有力支柱。