点金

做服务业扩能提质的好搭档

姚进

在贵州看黔东南苗族侗族自治州，开摄影工作室的罗阳遇上了经营难题：店铺租金、服装换新、设备更新，到处都要花钱，手头资金捉襟见肘。就在一筹莫展时，中国农业银行推出的“乡旅贷”解了燃眉之急，一笔纯信用贷款快速到账，不用抵押、随借随还，小店顺利渡过难关，继续为过往游客拍下精彩瞬间。

如今，服务业已成为我国国民经济的第一大产业，对经济增长的贡献率超过60%，也是吸纳就业的“蓄水池”。今年4月，全国服务业大会召开，这场新时代首次聚焦服务业的全国性大会，让服务业高质量发展站上更重要的舞台。而金融业作为服务业的重要组成部分，既是现代经济的血脉，也是服务业不可或缺的“搭档”。服务业要扩能提质，离不开精准、贴心、接地气的金融支持，二者同频共振，才能持续点亮民生、拉动内需。

服务业一头连着经济增长，一头连着千家万户的日常。服务业好不好，老百姓最有发言权。养老机构床位够不够、民宿环境舒不舒服、社区便民服务能不能跟上，这些都是民生幸福的直观体现。服务业吸纳大量中小商户、灵活就业人员，小微企业数量多、体量小，资金需求普遍有“短、小、频、急”的特点。过去不少服务业经营者融资难、融资贵，缺少抵押物，贷款审批周期长，常常错失改造改良的机会。对应的金融服务不能沿用老办法，必须紧跟服务业业态变化，主[illegible]适配性支持。

[illegible]意味着金融要放下“高[illegible]”的刻板印象，下沉到市井烟火之中。面对餐饮、零售、民宿这类生活服务业，金融机构推出信用贷、商户贷，依托经营流水、线上经营数据授信，不再单纯盯着房产抵押。不少地方落实服务业经营主体贷款贴息政策，商户可以享受利息减免，实实在在降低经营成本。从街边小店到文旅景区，从社区食堂到养老平台，金融活水精准滴灌，让服务业经营主体敢投入、敢升级，让服务品质跟着提升。

适配，还意味着金融兼顾生产性服务业升级，助力产业融合。研发设计、现代物流、信息服务等生产性服务业，为制造业、农业转型升级提供支撑。这类项目往往投入周期长，资金回收慢，需要中长期、定制化的金融方案。金融机构要善于创新供应链金融、知识产权质押贷款，把看不见的服务能力、品牌价值转化为融资资本，帮助专业服务企业做大做强，打通产业链上下游。

服务业门类多，经营方式各异，对金融服务的需求也有很大差别。金融机构只有找准自身定位，才能形成各展所长、错位发展的格局。当然，金融大力支持服务业不等于无底线“放水”，要把握好创新与风险的平衡。一方面，持续简化流程、降低门槛，支持好中小微服务业经营主体；另一方面，完善风险识别机制，依托大数据做好风控，守住金融安全底线。金融供给不能“一刀切”，养老、托育等民生领域公益性强，文旅、餐饮受市场波动影响大，需要分层分类设计金融产品，避免简单套用同一套信贷标准，做到精准施策。

服务业的根基，藏在百姓的衣食住行里；服务业的未来，需要金融业持续相伴同行。金融业要持续深耕民生场景，创新适配的金融产品和服务，把资金送到急需的经营主体手中。小店兴旺、养老安心、文旅繁荣，服务业持续扩能提质，金融血脉持续畅通，经济增长的内生动力就会越来越足，老百姓也能收获更多看得见、摸得着的幸福。

本版编辑 郭子源 翟子豪 美 编 夏 祎

财金纵横

优化科技型企业多元金融支持

□ 本报记者 王宝会



中共中央办公厅、国务院办公厅近日发布的《关于推动科技创新和产业创新深度融合的意见》提出，构建与科技企业全生命周期融资需求相适应的科技金融体系。专家表示，这种体系能让股权、债权、担保等工具在不同阶段接续发力，缓解“初创期融不到、成长期融不够、成熟期融不优”的矛盾。这既是打通创新链、产业链、资金链、人才链的关键一环，也是推动科技成果转化、培育新质生产力的重要支撑。

满足不同阶段需求

科技企业具有轻资产、高投入、长周期、高不确定性的特征，传统以抵押担保为核心的金融供给难以适配。因此，优化企业全生命周期金融服务，有利于增强其融资的连续性和稳定性，避免因阶段性资金短缺影响研发和成果转化，支持企业持续成长。

科技企业从初创研发到规模扩张再到成熟发展，各个阶段均存在不同程度的资金需求。初创期研发支出高、收入不稳定；成长期需要扩产、购置设备并补充流动资金；成熟期则可能涉及并购整合和资本市场融资。中国人民大学重阳金融研究院副研究员刘锦涛表示，银行如果沿用统一的授信标准和产品框架，就会出现“水土不服”。天府立言金融研究院院长曾刚表示，只有按行业赛道、成长阶段、技术成熟度持续细分客群、迭代产品、调整风控参数，才能让资金供给与企业真实需求保持同频，同时把风险定价定得更准。

为加力支持科技创新，中国人民银行持续落实落细适度宽松的货币政策。例如，今年9月份，人民银行增加科技创新和技术改造再贷款额度2000亿元，并将该项再贷款支持比例统一从60%提高至100%。调增后，科技创新和技术改造再贷款额度从1.2万亿元增至1.4万亿元，且支持比例更高，有助于引导银行加大对中小科技型企业贷款投放。

科技创新再贷款、支小再贷款等结构性工具降低了银行的资金成本，差异化的内部资金转移定价和尽职免责机制则提高了一线的放贷意愿。曾刚表示，下一步重点是让工具更精准地流向真正的硬科技企业，防止“搭便车”。对于商业银行而言，应尽快综合考察技术能力、研发进度、市场订单及经营现金流，并根据企业发展变化动态调整授信额度、贷款期限、定价与风控安排。

“破解不同阶段融资难题，需按企业发展阶段精准施策。”苏商银行特约研究员薛洪言认为，初创期以纯信用贷款和初创专属产品为主，用专利、订单和团队背景判断潜力；成长期依靠投贷联动和接续融资，随订单和产能验证扩大授信；成熟期提供并购贷款、债券承销和综合资本运作，支持整合资源、走向资本市场。

创新知识产权融资

近年来，银行业围绕科技企业融资特点，创新推出知识产权质押贷款。知识产权融资是企业以专利、商标、著作权等无形资产或基础资产作为质押物获取银行信贷，核心是把技术价值转化为可融资的信用基础。

从统计数据上看，今年上半年全国专利商标质押融资惠企数量超过1.9万家，我国作为知识产权大国的地位更加巩固。“十四五”时期，银行业金融机构累计发放知识产权质押贷款超9000亿元，惠及中小微企业超11万家。

科技企业缺少房产等传统固定资产，其核心价值更多体现为专利技术、研发能力和创新成果。商业银行若继续沿用传统依赖抵押担保和历史财务数据的信贷模式，难以准确反映企业创新价值。

为破解科技型企业融资难，多部门联合出台相关支持政策。例如，金融监管总局等部门在北京、上海等多地开展知识产权金融生态综合试点，重点破解登记难、评估难、处置难等问题。今年，多地落地知识产权金融扶持举措，支持贷款贴息、费用补贴、风险补偿。刘锦涛表示，总体来看，政策导向正在由单一融资支持向综合金融生态建设转变，有助于降低融资交易成本，提升金融机构敢贷、愿贷积极性。

在政策引导下，中小金融机构持续优化科技金融产品，提高金融服务精准度。针对科技型企业轻资产特点，浙江农商联合银行辖内瑞丰农商银行为其定制了专利权质押融资方案，对企业专利价值进行专业评估，并在中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统完成质押登记，有效实现企业“知产”向“资产”的转化。

大型商业银行则依托数字化路径，提升质押融资效能。建设银行围绕企业知识产权这一核心创新要素，综合考虑企业的科技水平、技术转化力、研发稳定性等方面并建立量化模型，以一系列指标评价企业持续创新能力。同时，建设银行上海市分行打造“科创E建行”微信小程序，创新“价值流”科创评价体系，助力企业实现知识产权“信用化”与“数字化”，着力提升融资可得性。

天眼查数据研究院相关负责人表示，对于科技型企业的融资，商业银行应改变传统看报表、看抵押的审批逻辑，加快从技术独特性、市场验证度、盈利可见性等方面综合判断企业价值，逐步替代传统财务指标的单一判断。上海大学经济学院金融系讲师张洋认为，知识产权质押贷款将专利等无形资产转化为融资支持，通过量化企业研发投入、知识产权和成长潜力辅助授信决策，为同类科技型企业盘活知识产权、拓宽融资渠道提供了可复制的经验。银行在扩大信贷投放的同时，应完善登记、评估、处置和风险分担等全链条服务，推动知识产权质押融资更好惠企增效。

然而，知识产权融资也面临诸多困境。比如，知识产权价值受技术迭代、市场应用影响很大，银行对专利技术缺乏专业判断，质押登记、评估等环节成本较高，都影响着银行授信意愿。

专家建议，银行提高知识产权转化运用效率，首先要建立专业化评估机制，联合科研院所、评估机构和律所，构建专利价值的多维评价模型，并与企业经营数据结合。其次要与政府、担保、保险、交易平台协同，形成“银行+担保+保险+处置”的风险共担链条。最后要创新模式，探索“知识产权+股权”“知识产权+订单”等组合授信模式，提高审批效率。

合理把控授信风险

发展科技金融伴随风险，因为创新失败并非例外，技术路线变化、核心人员流失、市场导入延后都可能迅速改变企业偿债能力。若以政策导向代替独立判断，或以短期规模考核推动集中投放，最终损害的是银行资本和企业长期融资机会。

风险防控，其目的是通过识别、定价、分散和处置，把可以承受的技术风险留在金融体系可管理的范围内。南京财经大学经济学院教授李庆海表示，只有风险收益可测、责任边界清楚，银行才会持续支持早期创新。

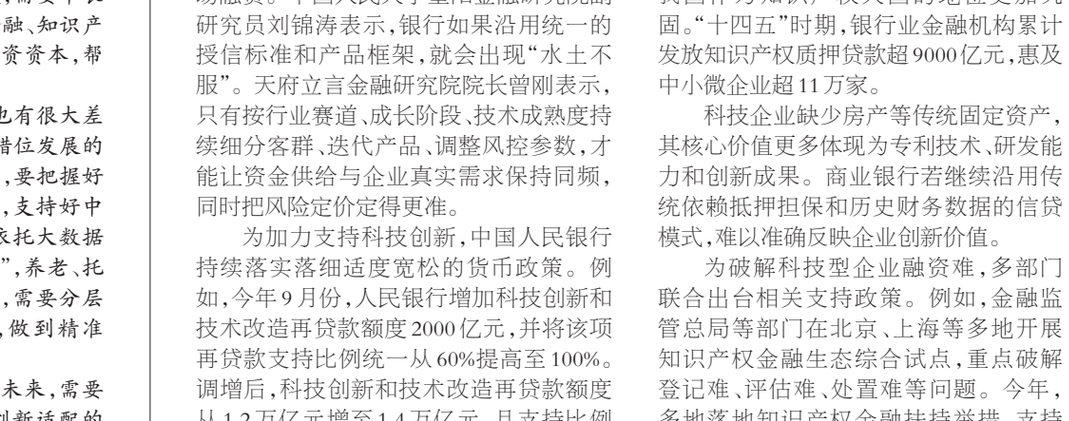
首先，信贷投放前要做好风险识别。精准授信的前提，是把风险识别从看报表转向评估技术能力和商业前景。例如，银行需深耕行业研究，建立对技术路线和产业格局的判断力，区分初创、成长、成熟阶段的风险特征。数据上，把知识产权、研发投入、创始团队背景、产业链交易记录等非财务信息整合起来，做全景式评估。

其次，在风险减量方面，要靠分担和预警同时发力。薛洪言表示，一方面通过担保、风险补偿和投贷联动分散敞口；另一方面用数字化手段对关键指标动态监测，把处置从事后追损前移到事前预警。只有识别准确、减量到位，信贷才能既放得出，又放得对。

最后，及时跟进贷后管理。李庆海建议，贷后管理要从定期收集报表，转向跟踪企业的关键变化，及时发现企业潜在的风险苗头。银行可结合账户资金流、纳税和订单、研发投入、专利法律状态、融资进度、实际控制人和核心技术人员变动、行政司法信息等，形成预警清单；对不同阶段企业设置不同频率和阈值，避免用同一套指标管理所有客户。出现风险苗头后，应及时复核技术和经营事实，区分短期波动、项目延期与实质性恶化，采取追加增信、调整还款安排或风险处置等相应措施。

银行业发力财富管理市场

本报记者 彭 江



在利率低位运行、净息差收窄的背景下，银行业金融机构纷纷将财富管理、代销业务作为业务转型的突破口。多家国有大型商业银行近日公布的三季报数据显示，工商银行、中国银行前三季度中间业务收入分别为922.80亿元、656.39亿元，同比分别增长1.55%、0.07%，邮储银行前三季度实现手续费及佣金净收入251.07亿元，同比增长8.72%。

我国财富管理有巨大的发展空间。随着股票、债券、REITs（不动产投资信托基金）等投资工具持续丰富，居民及企业客户的资产配置需求持续释放，推动财富管理市场快速发展，银行理财规模从2020年的25.86万亿元增长到2026年上半年的33.66万亿元。

“面对经济金融变革对财富管理发展提出的新要求及财富管理市场的竞争，具有多牌照、综合服务能力的国有大型商业银行要发挥自身优势，在更高水平上体系化加强财富管理能力。”交通银行副行长周万阜在全球财富管理论坛·2026上海苏河湾大会上表示。

中国邮政储蓄银行浙江丽水市分行个人金融部副总经理黄玉叶介绍，该行持续丰富、完善理财产品货架体系，引入低波动、灵活申赎的现金管理产品，固定期限、收益稳定的固定收益类产品，以及具有收益弹性的“固收+”产品，满足居民的短期流动性管理与中长期稳健增值多元理财诉求。

与大型商业银行不同，中小银行通过代销理财产品发力财富管理市场。“中小银行不必照搬大型银行搭建全品类货架，而应深挖本地优势，代销缺少区域渠道的理财公司发行的理财产品，以代销理财深耕财富业务。”浙江农商联合银行辖内浦江农商银行计划财务部总经理陈毅锋说。浙江农商联合银行辖内长兴农商银行今年新上架理财产品447款，代销理财产品存续规模突破17亿元，累计销售规模超60亿元，理财服务持续向乡镇、农村地区下沉延伸。

需注意，银行在转型过程中也面临着市场竞争，需要与公募基金、保险资管、信托理财、券商资管、私募基金等同台竞技。各经营主体之间比拼的不再仅仅是产品货架，还有资产获取、产品创设、投研投顾、生态协同、客户陪伴等全方位的较量。

“银行要跳出卖产品的逻辑，转向以客户需求为中心的资产配置模式，构建投研牵引、产品优选、资产配置、持续陪伴的完整服务闭环。”周万阜说。在投研端，发力资产配置，形成自上而下的宏观及市场研判以及自下而上的产品筛选投研体系，为前端服务提供持续的观点输出和策略支撑；在投顾端，要推动服务分层，对不同客户提供不同形式、不同内容的投顾服务。

当前，智能化正在成为银行财富管理转型升级的重要方向。人工智能与金融业的融合已从浅层应用迈入深度重构，推动金融生产方式、服务模式发生变革，持续拓展金融服务边界。“人工智能应用正从单一模型向智能体演进，从回答问题向解决问题跃迁，金融智能正逐步嵌入投资研究、基金配置、保险服务、客户陪伴等财富管理全链条，通过7×24小时实时交互与精准决策，显著优化客户财富服务体验，推动千人千面的个性化服务成为现实。”中国建设银行副行长唐朔表示。

终端消费偷税套[illegible]

本报记者 董碧娟

两名普通员工，两三年间个人银行账户累计流入近7000万元——异常流水背后，藏着一家医美机构的偷税“暗道”。税务部门循线深挖后发现，该机构正是利用职工个人银行账户隐匿收入、偷逃税款。这是今年辽宁税务部门公布的一起医疗美容行业偷税案件。

近年来，税务部门持续加大终端消费领域税收监管力度，多地接连曝光隐匿营业收入、虚列成本费用等典型涉税违法案件。梳理已公布案件可见，作案手法虽五花八门，但万变不离其宗，基本围绕三大套路展开。

套路一是通过不开发票、不申报来隐匿收入。终端消费场景中，个人消费者占比高、主动索票意愿弱，部分经营者错误地认为“开票才缴税、无票不申报”，瞒报、少报收入问题高发。“无论是否开具发票，只要产生应税销售收入，均须按期如实申报。”中山大学法学院教授杨小强表示，增值税纳税申报表中专门设有“未开具发票”填报栏次，正是为归集未开票应税收入设立的。如实申报未开票收入，是合规经营的法定要求，而非可选动作。

目前，不开票收入已很难“隐身”。依托“以数治税”体系，税务部门可整合订单信息、支付流水、开票数据、租金及用工等多维度指标，交叉核验真实营收，未开票收入的隐匿空间正被全面压缩。

套路二是违规使用白条虚列支出。餐饮、住宿行业买菜进货、短期用工等，免不了要跟农户、流动摊贩打交道，客观上确实存在取票难题。可有些经营者却把这当成“挡箭牌”：白条、简易收据，甚至一张凭证都没有，就往成本里列；更有人虚增支出、把账面利润做低，借此少缴税款。殊不知，长期拿不合规票据“凑成[illegible]很容易触发税务风险预警；一旦查实有虚构成本、虚列支出等行为将严肃追责。

可取票难题确实存在，该怎么办？三条合规路径供选择：一是采购业务优先选择登记在册、可正常开具发票的供应商，足额索取正规发票作为成本扣除依据；二是向自产农产品农户采购，完成税务备案后申领农产品收购发票自行开具，据此列支成本并抵扣进项税额；三是临时用工需求应通过正规渠道解决，规范取得劳务发票并依法代扣代缴劳务报酬个人所得税，严禁以编造虚假工资表的方式虚增成本。

套路三是用个人账户收经营款。一些经营者图省事，长期拿个人微信、支付宝、私人银行卡收经营款——资金不进对公账户、不登记入账；更有甚者，通过亲属账户层层倒手、搞账外经营，刻意把收入藏起来。

在现行监管条件下，这类隐匿收入的做法正越来越无处藏身。税务部门可通过综合订单销量、水电能耗、原材料采购等多项指标倒推真实营收，锁定涉税疑点并开展核查。刻意隐匿经营收入的经营主体，将面临补缴税款、滞纳金，甚至被处以罚款、刑罚等违法后果。

终端消费领域的市场公平，需要各方共同守护。经营者层面，要做到收入全量合规申报，建立开票与未开票收入台账；规范成本凭证管理，分类处理采购凭证，杜绝虚列成本、白条入账；严格公私资金分离，经营收入优先对公结算，确需临时个人收款的，须定期全额结转至对公账户并规范记账。广大消费者也应养成主动索要发票的好习惯，既维护自身权益，也能助力营造公平竞争的行业生态。