

财经观点

政策落地不能“慢半拍”

曲哲涵

财政部2026年一季度新闻发布会披露,年初出台的财政金融协同促内需一揽子政策成效显著,一季度新发放相关贷款超8.8万亿元,截至4月中旬消费品以旧换新带动相关商品销售额超5400亿元;一揽子政策累计惠及经营主体271万家、居民消费者5419万人次,充分彰显财政金融政策逆周期调节的精准实效。

近年来,从“两新”政策扩围升级到“双贴息”政策落地发力,从1000亿元财政金融协同促内需专项资金设立到超长期特别国债持续加码,政策组合拳层层递进、接续发力,在稳投资、促消费、激活力上取得扎实成效。但也要看到,政策落地执行的温差、时差问题仍然存在:一边是部分地区主动开辟审批绿色通道、推动政策直达快享、红利即申即享;另一边则是一些地方的经营主体反映,上一轮贴息资金申请还滞留在审批环节,政策红利迟迟无法兑现,落地梗阻问题亟待破解。“看准了就抓紧干”,各地已有不少成熟实践样板。比如,

上海市优化跨部门协同机制,精简审批审核流程,打破政务数据壁垒,企业提交设备更新贴息申请后,各环节严格审办时限,确保资金尽快到账;江苏聚焦消费品以旧换新重点领域,依托一体化线上政务服务平台,实现补贴申请、智能审核、资金拨付“一站式”全流程网办;广东韶关创新构建“再贷款+融资增信+专项补贴”联动机制,将企业待兑付补贴回款纳入授信核心依据,有效缓解商户短期现金流压力……多地立足实际、精准对接市场需求,打通机制堵点,推动政策快速落地,切实惠及广大经营主体与城乡居民。

然而,部分地区政策执行仍“慢半拍”。西部某市,企业2024年底申请的贴息款项,截至2026年一季度仍未兑现,当地虽承诺逐步兑付,但已影响企业资金周转。某省财政厅坦言,2025年服务业经营主体贷款贴息政策执行中,存在“政银协同不畅、审核效率偏低、部分项目找不到对口审核部门”等突出问题。此类政策空转、红利迟滞问题,不仅让经营主体错

失转型升级、扩大经营的发展机遇,更会弱化政策调控效能,不利于形成稳增长、促发展的合力。

政策落地时差不足,与部门协同不畅、制度机制不完善、跟踪督办薄弱、监督问责缺位等问题相关。从执行流程来看,财政、金融、行业主管等多部门之间数据壁垒仍然突出,层层审批、重复审核增加制度性交易成本;叠加部分地区财政收支处于紧平衡状态,资金调度压力突出;再加上人工审核占比偏高、流程标准化不足等多重因素影响,直接拉长政策兑现周期。

提高政策落地时差,既是持续巩固经济回升向好态势、稳定市场预期的关键举措,也是检验地方发展政绩观、治理能力的重要标尺。对“慢半拍”的问题,必须多管齐下、系统施策、靶向突破:健全中央统筹调度、地方属地落实、部门协同联动工作机制,破除数据孤岛,打通信息共享通道,以技术赋能压缩审批环节、缩短办理时限,构建政策申请、智能审核、合规拨付、闭环监管全链条管理体系;健全监督考核体系,压实地方和部门主体责任,将政策兑现效率、经营主体满意度纳入绩效考核,畅通线上线下投诉反馈渠道,以刚性问责倒逼履职尽责、提升服务效能。

政策生命力在于落地执行。财政金融调控政策既要强化“含金量”,更要保障“时效性”。唯有务实功、出实招、求实效,全方位打通政策落地“最后一公里”,才能充分释放财政金融逆周期调节效能,持续巩固经济回升向好基础,稳步推动高质量发展提质增效,为“十五五”开好局、起好步筑牢经济与民生根基。



从江苏扬州东站出发,驱车向南行驶约3公里,当一块印有“中国牙刷之都”的指示牌映入眼帘,就到了扬州杭集镇。这个面积仅40多平方公里的小镇,年生产牙刷75亿支,出口80多个国家和地区,占中国牙刷总出口量的90%左右,成为全球最大的牙刷生产基地,被中国轻工业联合会授予“中国牙刷之都”称号。今年初,工业和信息化部公布2025年度“中国消费品”名单,“杭集牙刷”作为区域品牌入选。据扬州海关统计,2025年,扬州地区口腔清洁产品出口总额超30亿元,其中仅牙刷出口就超过了22亿元,同比增长3.5%。

为什么是杭集?为什么是牙刷?记者实地探访扬州杭集镇,采访当地企业、相关部门,找寻背后的历史成因、产业实践。

匠心传承——“齿间方寸,不可欺心”

中国人从何时开始使用牙刷?中国(扬州)口腔健康科技馆记录了中国牙刷的前世今生。

“中国早在唐代就出现了牙刷,到了1826年,杭集牙刷开始登上历史舞台。”科技馆工作人员介绍,当时,一个名叫刘万兴的杭集农民以牛骨制作刷柄,手工穿植白马尾毛,制成“三星牌”牙刷,此后又用更经济实惠的猪鬃代替马尾毛,大幅降低了生产成本,推动牙刷成为生活必需品。

自此,刘氏弟子传承牙刷制作技艺,“身背牙刷箱,叫卖走四方”。

历经背包客起家、小作坊制造、工厂化生产、公司制发展、集群式突围,200年间,杭集牙刷从养家糊口的“小手艺”长成了撬动区域发展的大产业,传承与创新从未间断。

被中国日用杂品工业协会授予“牙刷世家”的韩国平家族,便是个鲜活例证。

1989年,返乡创业的韩国平回乡承包了濒临倒闭的杭集日化厂,成立了扬州市大桥牙刷厂,1996年改制成为江苏三笑集团有限公司。

30多年间,三笑集团几经沉浮。有过辉煌,2000年“三笑”牌牙刷遍布国内主要商超,占当时国内市场份额的一半以上,产品远销全球56个国家和地区;有过沉寂,21世纪的第一个10年,“三笑”牌牙刷的身影逐渐变淡。

但“做好一支牙刷”的心始终火热,2010年,三笑集团以“可洁可净”品牌重新出发,2013年再次开拓海外市场,外贸出口年均增速约50%,2025年牙刷出口额达3.5亿元,主要贸易伙伴遍布欧美、日韩等传统市场,印尼、越南等新兴市场占比也超三成。

为什么始终扎根牙刷产业?

三笑集团的发展历程,浸润着三代人的心血和坚守。

韩国平的父亲韩永明,早在1936年就于安徽开办牙刷工作坊,生产骨柄猪鬃牙刷;韩国平承继“齿间方寸,不可欺心”的初心,创立三笑集团;2015年,第三代韩笑添大学刚毕业就投身牙刷产业,推动三笑集团向智能化、绿色化生产转型。

一支牙刷,百年传统;一方水土,数代传承。在杭集,几代人同做一支牙刷的例子还有很多。

几年前,探索出口转内销的曙光牙刷厂以“祖孙三代厂长上直播”一举打开国内市场,如今国内国际两个市场“两条腿走路”,日均生产牙刷120万支左右,年产值约2亿元。

这家自1976年建成的老牙刷厂,从依靠供销社渠道售卖起步,到参加广交会自主开拓国际市场,再到如今内外贸一体化发展,历经屠永桃、屠金祥、屠新业三代人接力传承,在改革开放的浪潮中,坚守着“做好一支牙刷”的主业。

财经深一度·宝藏小城的出口生意经

杭集牙刷,何以“刷”遍全球?

本报记者 罗珊珊

已经60多岁的屠金祥讲起杭集牙刷的渊源时,依然能回忆起儿时,“我爷爷那时候就会自己做牙刷,用锯子锯、用锉刀锉,打磨牛骨,再用手穿猪鬃,用竹篾挂在身上带出去卖。”这是中国牙刷手工业发展时代的朴素剪影,也是杭集牙刷匠心传承的一抹印记。

矢志创新——“人无我有,人有我优”

从牛骨做刷柄,到猪鬃做刷毛,杭集牙刷的血脉基因中就写着创新。

说起创新,韩笑添想起父亲韩国平时常挂在嘴边的一句话,“人无我有,人有我优”。

“从上世纪90年代起步,三笑就围绕牙刷生产经营的需要投资创新,不断引进国外的技术和设备,加快产品创新和规模

化生产。”韩笑添回忆,企业早在1993年就进口牙刷包装机,1999年引进德国全自动牙刷生产包装流水线,注塑车间配备超200套电脑程序控制注塑机。通过技术革新,企业从手工作坊转型为现代化工厂。

2015年,当韩笑添进入三笑时,牙刷市场环境已经有了很大变化,消费者更加重视口腔健康,市场上的牙刷品牌更加丰富多元,这意味着市场竞争更加充分。

“创新必须紧跟时代发展。”韩笑添通过客户调研和市场分析,不断洞察行业前沿趋势。

2023年,顺应“智改数转”新趋势,三笑投资10亿元,新建12万平方米智能化、绿色化厂区,产能从日均80万件提升至最高200万件、日均150万件。

走进三笑智能工厂,四轴机器人自动抓取材料放入注塑机,不一会儿,连排的牙刷柄就已注塑成型。植毛工序上,机械臂和传送带相互配合,一丛丛刷毛迅速被密植在了小小的刷头上。

“在前期设计阶段,我们就锚定全自动化生产做布局,将刷柄、刷毛、模具等分类模块化生产,改变流水线操作模式,这样不仅更方便实现智能改造,同时也可满足柔性生产的需要。”韩笑添说,现在客户的需求更加多元,每年光新开模具就超过100套。目前,从注塑、植毛到磨毛,产线全流程已基本实

现全自动化生产。

近年来,杭集镇以智能化改造推动牙刷产业集群转型升级。“牙刷是传统产业,但传统产业并非‘夕阳产业’,只要敢闯敢试,一样能焕发新生。”杭集高新技术产业开发区管理委员会主任王晓尊说,“智能化改造,最忌讳‘一刀切’。要针对不同企业不同发展阶段,分类施策、梯度培育,不搞‘贪大求全’。”

王晓尊举例,比如三笑、两面针等龙头企业,鼓励其率先建设智能工厂,对于“不敢转、不会转、没钱转”的中小企业,就需要探索工业互联网平台的轻量化应用,降低转型门槛,让企业花小钱也能搭上数字化、智能化的快车。目前,杭集镇已经培育省级以上智能工厂(车间)11个、省级以上专精特新企业23家、省级绿色工厂5家。



韩笑添说,“要具体问题具体分析,选择适合自己的路。”韩笑添说,“牙刷不属于消费者品牌忠诚度高的产品,也不存在太多的售后服务,在海外投入过多未必能得到很好的投入产出比。我们希望通过分工合作,实现互利共赢。当地的经销商有成熟的销售渠道、维护经验,只是缺了生产,我们的优势恰在于此,为什么不借力打力呢?”

为了充分享受通关便利等优惠措施,三笑集团主动申请海关AEO(经认证的经营者)高级认证。

见到扬州海关企业管理二科四级高级主办钱晴亚时,她带着厚厚一本笔记,这是服务三笑集团申请AEO认证时做的功课。“印象最深的就是三笑集团的高效反馈,这说明企业对经营规范的自我要求很高。”钱晴亚说,申请AEO认证,需要符合内部控制、财务状况、守法规范、贸易安全四大块60多项标准,对企业从人员到场地等各个方面提出了更高要求,这对企业来说是一笔不小的合规投入,不仅是单次投入,更是在日常运营中需要持续投入。获得AEO认证后,企业在日常查验、通关便利、自贸协定惠享等方面享有更优、更便捷的管理举措。

“目前我国的海关AEO认证已经和许多国家实现了互认,为我们开拓优质客户提供了一张信用凭证。”韩笑添说。

尝到国内电商甜头的曙光牙刷厂,正探索更好统筹国内国际两个市场、两种资源。“过去做外贸,主要是代工生产,对企业开发新品的能力要求不高。现在为了面向国内市场,我们专门成立了电商事业部,不断研判消费新需求、新潮流,提升新品开发的响应效能,目前在传统OEM(代工生产)基础上,我们正向ODM(自主研发设计)延伸,不断提升参与国际竞争的优势。”屠新业说。

(任盈盈参与采写)

锐意开拓——“看得长远,走得扎实”

杭集牙刷始终保有旺盛生命力的背后,除了埋头苦干、向内创新,还有抬头看路、向外开拓。



数字金融的发展应坚持安全可控、普惠共享、创新驱动,在顶层设计、监管体系、技术创新及风险防控等方面协同发力

曾刚近照, AI修饰生成素描画

财经茶座

推动数字金融更好服务实体经济

曾刚

作为金融“五篇文章”的重要组成部分,数字金融的战略地位愈加凸显。它是推动金融与科技深度融合的重要引擎,对提升金融服务实体经济效能具有重要作用。

近年来,我国数字金融发展步伐加快,应用场景不断拓展,监管体系逐步完善。以大模型和智能体为代表的人工智能技术迅速崛起,更为数字金融带来深层次结构性变革。如何在创新与安全之间取得平衡,推动数字金融可持续、高质量发展,成为当前金融改革与开放的关键课题。

依托大数据、AI(人工智能)、区块链、云计算等技术,金融服务的普惠性、便捷性和智能化水平显著提升。数字技术帮助金融触达小微企业、农户等传统金融薄弱环节。数字信贷业务使融资周期显著缩短,降低了中小微企业的融资门槛。部分头部金融机构已着手从“数字银行”向“AI原生银行”转型,将AI深度嵌入营销、风控、客服、研发等全流程,数字员工广泛参与日常运营,有效提升了作业效率和服务质量。数字基础设施建设加速推进,超算中心、金融云服务、数据要素市场的完善,为数字金融提供了坚实的底层支撑。

尽管数字金融发展势头强劲,但在实践中仍存在多重瓶

颈。在安全可控方面,随着金融业务的高度数字化,数据传输、云存储、智能合约等环节成为新的风险聚集点,算法歧视、系统漏洞、数据泄露等问题可能削弱公众对数字金融的信任。在监管适配方面,数字金融发展速度远超传统监管边界,出现“监管真空”与“多头交叉”的并存局面。在公共共享方面,数字鸿沟与“模型鸿沟”问题日益突出。部分群体因信息素养限制或数字接入不足,面临“数字脱节”的挑战,较难充分享受数字红利。大型金融机构凭借雄厚的资金、数据与人才优势加速AI布局,而大量中小银行则面临人才积累少、成本投入大、收益不确定的困境,难以跟上AI智能化转型的步伐。

面向未来,数字金融的发展应坚持安全可控、普惠共享、创新驱动,在顶层设计、监管体系、技术创新及风险防控等方面协同发力。

一方面,加快数据权属、隐私保护、算法透明等方面的制度建设。在AI深度渗透金融领域的背景下,建立大模型金融应用的“准入—评测—准出”标准体系,明确智能体在金融业务中的

主体责任边界,推动金融监管部门与网信部门形成协同一致的监管框架,建立可验证、可追溯、可纠错的数字金融治理体系。

另一方面,推进国家级金融数据中心、一体化云平台和网络安全体系建设,实现关键核心技术自主可控。积极探索“通用基础大模型+金融行业大模型+机构调用小模型”的共生模式,通过公共AI基础设施降低中小金融机构的智能化转型门槛。加强算法审查与模型验证,推动金融机构建立涵盖AI风险的治理机制,牢牢守住不发生系统性金融风险的底线。

此外,还要鼓励金融机构、科技企业和产业链主体协同创新,推动金融服务更好嵌入制造业、农业等实体经济重点领域及绿色低碳产业。利用人工智能、区块链等技术优化供应链融资、贸易结算,形成服务科技创新与产业升级的数字金融生态。推动适老化、低门槛、场景化的数字金融服务普及,提升农村、边远地区金融可得性。通过公共数字金融基础设施建设,保障不同群体公平获取金融资源的机会。

(作者为上海金融与发展实验室首席专家、主任)