

每周经济评论

用好“义乌发展经验” 关键是因地制宜

李拯

习近平总书记指出,“义乌小商品闯出大市场、做成大产业,形成‘义乌发展经验’,这是因地制宜发展县域经济的成功实践”“要结合起来开展树立和践行正确政绩观学习教育,把‘义乌发展经验’进一步总结好、运用好”。

40多年来,浙江义乌坚持一张蓝图绘到底、一茬接着一茬干,从一个山区县成长为全球商贸枢纽,在时代大潮中书写地方经济发展传奇。结合树立和践行正确政绩观学习教育,各地如何进一步总结好、运用好“义乌发展经验”?因地制宜、融入大局、依靠群众、改革创新,提供了重要观察视角和方法论启示。

坚持因地制宜,探索走出符合各自实际的高质量发展之路。义乌不沿海、不靠海,资源匮乏、产业薄弱,却能“莫名其妙”“无中生有”“点石成金”。资源不足,就从小商品起步;地处内陆,就“借道出境”“借港出海”。因地制宜谋发展,需要辩证看待资源禀赋和区位优势,真正的禀赋,不只是看得见的物质资源,更包括人的头脑和双手;真正的开放,不仅取决于地理位置,更取决于格局和视野。

总结好、运用好“义乌发展经验”,不是盲目“抄作业”,而是要掌握蕴含其中的因地制宜方法论。安徽界首在多个领域跻身循环经济“国家队”,山东曹县织就百亿规模汉服产业……千县千面,各有芳华。因地制宜就是要立足自身实际,走出一条差异化发展之路。

融入发展大局,在更大空间实现更大发展。义乌的发展壮大,从来都不局限于一时一地,而是立足全国乃至着眼世界市场的结果。“小到针头线脑,大到机械装备,世界需要什么,义乌就有什么。”外国采购商的心声,最能描述“世界超市”的独特魅力。如今,“义新欧”中欧班列穿越8个国家,奔行1.3万多公里,将义乌商品直接输送到欧洲腹地。

践行“地瓜经济”理论,跳出当地、立足全国、着眼全球,内陆可成前哨、后卫变身先锋。在全国统一大市场建设中,各地主动融入国家发展大局,才能更好利用外部资源,实现更大发展。

尊重基层和群众首创精神,为发展注入源源不断的内生动能。把人的能动性发挥到极致,是义乌发展的一个鲜明特色。改革开放之初,义乌顶着压力开放小商品市场;发展过程中,广大

经营主体在市场需求牵引下不断自我进化,创造出“前店后厂”、跨境电商等新模式;如今,超120万经营主体蓬勃生长,串联带动约210万家中小微企业协同发展,形成了链式集聚的“蚂蚁雄兵”……发展不是“等”出来的,而是干部群众一起“拼”出来的。

走好群众路线,既是树立和践行正确政绩观的必然要求,更是推动发展的有效方法。对各地而言,把“以人民为中心”落到实处,为基层探索留足空间,为创新创业提供舞台,为经营主体成长壮大培厚土壤,才能充分激发人民群众的积极性、主动性、创造性,实现群众首创和地方发展双向赋能。

矢志改革创新,用改革的方法破解发展的难题。纵览义乌发展,不变的是数十年咬定“兴商建市”目标不放松的定力。把市场发展空间作为不可逾越的红线,在干部考核中专门设置“市场迭代延续性”评价指标……以制度管长远,确保发展连续性。

变的是不断以改革创新实现迭代升级。2005年,义乌国际贸易额首次超过国内贸易额。2006年,浙江省对义乌实行史无前例的授权,“给成长快的孩子换上一件大衣服”,以制度创新打开义乌发展的“天花板”。用改革破瓶颈、拓空间,实现有效市场和有为政府有机结合,生动演绎着“推动改革和发展深度融合、高效联动”。

义乌不是一个完结的样本,而是一个仍在不断发展的故事。在深入开展树立和践行正确政绩观学习教育中,各地区要进一步总结好、运用好“义乌发展经验”,找到适合自身的发展路径,把学习教育的成效转化为推动高质量发展的实效,造福一方百姓,更好服务和融入全国发展大局,汇聚高质量发展的强大合力。

义乌超120万经营主体蓬勃生长 串联带动约210万家中小微企业协同发展



今年3月末,科技贷款同比增长13.7%。两位数的快速增长,离不开科技金融服务的不断创新。近年来,科技金融不断打破传统风控逻辑,适应科技创新的规律,从“看报表、重抵押、看当下”逐步向“看技术、看人才、重专利、谋长远”转变,同时也在不断破解难题的过程中拓宽服务实体经济边界。

金融资本是支撑高水平科技自立自强的关键因素。在“杭州六小龙”等科技企业蓬勃生长的浙江,以金融创新促进科技创新,老问题有了新解法。

轻资产、缺抵押的科创企业融资风险较大何解?

投贷联动促进“投早、投小、投高科技”积极性

在杭州城西科创大走廊的程天科技智能康复中心,一名患有运动功能障碍的小男孩在下方外骨骼机器人的托举下,迈出了稳健的步伐。“我们每周来复健3次,孩子神经和肌肉的行走记忆在重复训练中不断强化,效果很好。”陪伴在侧的家长告诉记者。

“我们自主研发的可穿戴式机器人不断优化人机交互的效果,帮助越来越多的患者和残障人士重新行走。”程天科技创始人张继宇介绍,企业2017年成立,2022年才推出产品,在这期间,“人不敷出”是常态,融资是企业跨越创新“死亡谷”的关键。

“科创企业往往轻资产、重研发,我们有比较成熟的解决方案。”中国农业银行杭州分行投行与金融市场部资深专员张启明说,分行运用智慧评价模型在该企业初期给予990万元信用贷款。

“这笔资金为我们招募人才提供了关键支持,但到了研发及扩产阶段,依靠信用贷款难以支撑。”张继宇说。

随着一项改革的深化,银行以角色转变推动了企业的成果转化。2024年以来,金融资产投资公司(AIC)股权投资试点持续扩围,5家大型商业银行旗下金融资产投资公司通过设立试点基金,探索以股权投资模式支持科技创新。

“我们依托农行旗下AIC股权投资基金,去年底为程天科技提供5000万元长期股权资本,构建起‘债权融资解近渴,股权融资谋长远’投贷联动服务模式。”张启明说,从融资服务方变成投资人,银行不仅能更好匹配科技企业非线性成长阶段资金需求特征,还能长期分享企业成长红利,增强自身服务科创企业积极性。

“投”还更好地促进了“贷”。“成为我们的股东后,农行与企业结成了更紧密的成长共同体,给予更大力度的贷款支持。”张继宇说。投贷联动帮助企业飞速成长,目前公司产品已在全国范围内应用,电机等核心零部件还出口到海外38个国家和地区,农行也同步打造“科技+金融”专属服务团队,提供投融资对接、政策咨询等一揽子增值服务。

不仅大型商业银行AIC试点积极落地,扎根地方的城商行、农商行也加快探索投贷联动的脚步,走出“小而美”的特色化发展之路。嘉兴银行探索政银企投贷联动模式,以嘉兴科技城为试点,银行按照投资基金对科技企业实际投资额提供50%—100%的授信额度,基金通过出让部分收益建立风险池弥补银行信贷风险,保障银投合作互利共赢。

“对于商业银行来说,为科创企业特别是初创型科创企业提供信贷支持,风险较大,且无法像投资机构一样享受企业成长后带来的收益,这影响了做大做强科技金融业务的积极性,而投贷联动提供了破解方案。”嘉兴银行科创事业部总经理陆晓燕说,目前嘉兴银行将部分创新业务的后端收益作为科技金融风险补偿池,为今后持续扩大科技金融业务打造“安全垫”。

不少科创小微企业未被“看见”何解?

多维度、特色化挖掘数据价值,破解银企信息不对称

将传感器插入水中,控制器的屏幕就实时显示水质指标。“我们产品优势在于运用光谱技术检测水质,不需要将核心敏

财经深一度

三个创新难题,三种科技金融新解法

本报记者 赵展慧

2026年一季度末

获得贷款支持的科技型中小企业

30.33万家

获贷率为

50.4%

比上年末

高0.2个百分点

本外币科技型中小企业贷款余额

4.03万亿元

同比增长

20.9%

增速比上年末

高1.1个百分点

数据来源:中国人民银行



感的零部件插入水中,大大延长了检测设备的寿命。”杭州安澜数智传感科技有限公司总经理张涛边演示边介绍。

成立不到5个月,安澜数智就拿到了杭州银行200万元的信用贷款,顺利通过产品测试。“我们是怎么被‘看见’的?”这是张涛与主动上门的杭州银行服务团队碰面后的第一个问题。作为当时没有名气的初创企业,张涛很意外这么快就进入了金融机构的视野。

“安澜数智的技术含量在传统银行风控模型中确实难以识别认定,但如今依托更完备的科创企业服务平台,我们能够更大范围地搜索科创企业,包括大量处于种子期、初创期的‘潜力小龙’,并个性化地重塑自身科技金融的逻辑。”最先“看见”这一企业的杭州银行公司金融部总经理助理彭彬说。

彭彬所说的“平台”是指囊括数万家科创企业数据的杭州财政金融科创企业服务机制和数据平台“科创E站”,杭州银行通过平台抽取与企业“含科量”相关的数据,建立了“潜龙计划”企业画像模型,从更细分的赛道、更前端的创新生命周期挖掘“金种子”。

如何精准判断企业“含科量”?除了专利数量、团队学历等常见的影响因素之外,彭彬介绍,杭州银行有自家的识别

“秘诀”——比如公积金缴纳情况与应届毕业生数量。“这两个指标都一定程度反映了企业是否有着眼长远发展的决心和规划,我们认为这是创新含金量的重要组成部分。”彭彬说。

正是通过这一特色的数据模型,杭州银行精准捕捉了安澜数智的核心优势。“我们的研发人员一半是应届毕业生,希望从年轻人中选一些好苗子培养,与公司共成长,坚定地做创新的长期主义者。”张涛说,目前,公司获得了国家科技型中小企业的认定,客户的小规模试用订单开始转为长期订单,今年一季度订单总额已经超过2025年全年营收。

在浙江,科创企业与金融机构间的信息不对称加速打破,让更多科技“新小龙”浮出活力涌动的创新水面。去年9月以来,浙江金融监管局会同浙江省知识产权局等5部门启动知识产权金融“蒲公英”行动,探索通过知识产权价值为更多科创企业画像,目前辖内银行已为100多家有专利产业化投融资需求的“金种子”企业和“十五五”重大专利产业化项目运营主体提供融资支持1760亿元。今年,浙江金融监管局又指导省银行业协会联合8家单位启动“科技新小龙”探访与护航行动,从400多家候选企业中遴选产生首批96家企业,在资金、技术、人才等方面提供全方位支撑。

产学研合作存在互信堵点何解?合力构建“先研后付”模式,让企业敢投入敢试错

制造一台减速机需要多长时间?以前是数周,现在是4个小时。”杭州杰牌传动科技有限公司董事长陈德木介绍,因为有大量差异化定制需求,减速机的传统生产模式必须经过产品设计、协调多部门报价、制造样机、批量生产等环节,耗时长、协同难。

而如今,走进公司位于杭州市萧山区的智能传动未来工厂,能够看到一台定制化减速机“丝滑”的智造之旅——客户一键下单,定制需求马上在技术中心转化为数字化的设计方案,然后依次分发至箱体、齿轮、电机和装配等4个智能车间实时生产。除了设计环节外,车间内不见工作人员,只见自动导引小车、机械臂、自动运输线正在忙碌。

打通从订单到生产的全流程数据流,实现从离散制造到流程制造的智能化“转身”,陈德木想了很多年,但一度犹豫不前:“我们有制造技术,但智能化改造得借助外力,如果找不到靠谱的合作方,失败风险很大。”

2025年,一项机制帮助陈德木撬动了盼望已久的转型。萧山农商银行在走访中了解到企业转型升级的压力,马上推荐了萧山区正在推广的先研后付“安心宝”,有了这种科技成果转化费用损失保险保障,企业毫不犹豫地与当地创新平台签约合作。

原来,在企业购买“安心宝”后,每一研发阶段只需支付所需经费10%作为保证金,如果研发失败,承保的太平科技保险股份有限公司会将保证金全额赔付给企业,同时按一定比例赔付创新平台。

“这样不仅大大减轻了我们的前期投入负担,也不担心合作失败造成太大损失,创新没了后顾之忧!”陈德木介绍,第一阶段智能化改造需要160万元,企业支付16万元保证金后,不到半年,该系统就成功应用,按照合同约定144万元尾款支付给创新平台。在这一机制护航下,今年企业智能化改造已全部验收落地,全线投产。

有了这一机制作保障,科技贷款也加快跟进。今年萧山农商银行为企业量身定制了2.5亿元综合信贷支持方案,并为企业拓宽融资渠道,提供高端装备制造知识产权证券化融资1950万元,为后续新品研发提供进一步支持。

“让企业‘先研后付’,不见效果不用投入,通过金融手段和机制打破了产学研合作初期双方缺乏互信基础的难题。”萧山区科技局副局长蒋缘圆介绍,目前各方打造了“政府补一点、平台担一点、银行贷一点、保险赔一点、自己出一部分”多方联动的创新风险补偿机制,萧山区财政对购买“安心宝”保险的企业提供80%保费补助,最高50万元。

在运行过程中,“安心宝”服务还在持续升级,目前已累计为萧山区10个项目提供研发保障,撬动企业超6000万元的研发投入。

“克服投早、投小、投高科技积极性不足的问题,才能提升创新链条金融服务供给的匹配度;缓解对科技企业服务‘冷热不均’的现象,才能扩大支持创新集群的覆盖面;打破银行、保险等各类金融机构的服务边界,才能提升金融支持创新的协同性,这些都是我们将在科技金融方面长期持续努力的方向。”浙江金融监管局相关负责人表示,通过金融创新破除要素流动障碍,让金融活水充分向创新高地涌流,更多科创企业将脱颖而出。

跟着历史学经济

镖局里的风险管理智慧

郑伟

明清时期,随着商品经济繁荣和贸易运输发展,出现了专门从事运送服务、保银货往来不失事的镖局——商人为了保障贵重物资的运输安全,常通过签订契约的方式,委托镖局承担运送之责。

一些史料将镖局类比为保险。1885年《点石斋画报》将镖局比作西方保险业,“北方土地高厚,人之躯于亦较南边为结实。其菁力过人者,精习拳棒,投入镖局,为经商北省之家,保银货往来不失事。亦犹洋人保险意也。”1906年著名学者杨荫杭在《商务官报》撰文,将镖局比作原始形态的运输保险,“中国所谓镖局即一种运送保险业,往往自备器械,以御盗贼,亦间与盗贼通。查环球保险业,鲜有野于此。”

明清时期的镖局业务与现代货物运输保险有不少相似之处。镖局承运的货物称作“镖”,相当于保险标的;货物

经镖局检验,按贵重程度等因素确定“镖利”,相当于运费和保险费;镖局承接业务后出具“镖单”,在其上注明起止地点、商号、货物名称、数量、镖利多寡等,相当于保险单;如果发生“失镖”,即在运送途中货物被劫掠或意外损毁,相当于发生保险事故,那么镖局就要按约定“赔镖”,相当于保险赔付。

虽然镖局业务只是原始形态的运输保险,但其中蕴含了不少风险管理的智慧。首先是风险定价。镖局在承接业务时,通常会综合考虑货物种类、货物价值、运输距离、沿途形势等多种因素,评估潜在的风险水平,以此确定所收取的镖利的多寡。比如,金银珠宝等贵重物品相较于普通货物,长途运输相较于短途运输,盗匪横行地区相较于治安良好地区,均面临更高的风险,需要收取更多的镖利。这种按风险高低实施差异定价的

做法,与现代保险精算的风险定价原理有异曲同工之妙。

再就是风险减量。镖局承接业务后,不是简单地在遇险之后才被动赔付,而是在事前和事中做大量的风险减量工作,以降低风险。比如,镖局通过“亮镖”活动对外展示镖局实力,起到震慑盗匪的作用;又如,镖局在走镖之前根据起止地点和沿途形势进行路线规划,并在走镖过程中根据具体情况动态调整行进路线,起到规避盗匪的作用;再如,镖局如果遇到盗匪,通常先通过沟通谈判等方式争取和平化解危机,实在无法化解才诉诸武力,尽量减少损失。这种将风险管理关口前移、提高抗风险能力、降低风险成本的做法,为现代保险业的风险减量服务提供了颇具价值的经验借鉴。

镖局以信立业,对现代金融业发展也有重要启示意义。信誉是镖局生存和发展的核心竞争力。镖局的信誉一方面体现在将货物安全准时送达目的地,另一方面体现在一旦失镖则主动承担责任并按约定赔镖。这种诚信经营的理念不仅可以巩固与现有客户的关系,而且还可以吸引更多潜在客户,夯实可持续风险管理的基础。这种以信立业的精神,对于积极培育中国特色金融文化具有重要的启示意义。

(作者为北京大学中国保险与社会保障研究中心主任,本报记者屈信明采访整理)



在政策引导下,保险机构发挥风险管理专业优势,积极开展风险减量服务。图为在重庆一处山区,人保财险开州支公司工作人员与森林管护员共同开展森林防火巡检。

重庆金融监管局供图,AI修饰生成素描画

本版责编:屈信明 版式设计:张丹峰