

**【付之一说】**

金融推动新质生产力发展的逻辑:金融为战略性新兴产业和未来产业提供大量的资金支持

和全方面的金融服务,缓解科技创新的融资约束,规避科技创新风险,促进战略性新兴产业和未来产业的发展壮大,进而推动新质生产力形成与发展。

提升金融服务质效 助推新质生产力发展

付英俊

“新质生产力”在全国两会期间引发热议。“大力推进现代产业体系建设,加快发展新质生产力”被写入2024年政府工作报告中,并被列为当年十大工作任务的首位,这凸显了我国对加快发展新质生产力的高度重视。新质生产力也已成为新形势下提高我国核心竞争力的重要战略支撑。金融是国民经济的血脉,是资源配置的重要部门。在新质生产力的培育和发展中,金融起到了关键的支持和推动作用。未来我国金融工作重点任务之一,就是引导金融资本更多地投入到科技创新领域,助力新质生产力加速形成,推动经济转型升级和升级,实现经济高质量发展。

战略性新兴产业和未来产业是形成新质生产力的主要阵地。当前,新一轮科技革命和产业革命正在兴起,数字经济浪潮席卷全球。我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期。在这个重要的历史交汇点,习近平总书记提出发展新质生产力这样一个具有时代特征的标志性概念。习近平总书记在谈及新质生产力时,频频提到的关键词是战略性新兴产业和未来产业。战略性新兴产业和未来产业代表新一轮科技革命和产业变革的方向,是加快培育和形成新质生产力的关键领域。战略性新兴产业是以重大前沿技术突破和重大发展需

求为基础,对经济社会全局和长远发展具有重大引领带动作用的知识技术密集型产业。战略性新兴产业包括新一代信息技术、人工智能、生物技术、新能源、新材料、高端装备、绿色环保等产业,它在很大程度上决定着一个国家的核心竞争力。未来产业是当前尚处于孕育孵化阶段的具有高成长性、战略性、先导性的产业,它代表着未来科技和产业发展的新方向,包括类脑智能、量子信息、基因技术、未来网络、深海空天开发、氢能与储能等产业。未来产业具有创新活跃、技术密集、发展前景广等特点,是科技创新中最活跃的变革力量。当前,我国积极推动战略性新兴产业融合集群发展,前瞻谋划未来产业,目的就是增强发展新质生产力的新动能,打造全球竞争新优势和经济发展新引擎。

金融是推动战略性新兴产业和未来产业发展的关键力量。作为培育新质生产力的主体,战略性新兴产业和未来产业企业大都处于初创阶段或成长阶段,生产规模不大,研发制造销售成本高、推广难度大,盈利有限甚至亏损,抵御风险能力相对弱。尤其是未来产业的技术创新更为前沿,风险更大。战略性新兴产业和未来产业具有不确定性强,研发投入大、投资周期长、产品生产再到市场拓展,每一阶段都需要大量资金投入,且面临较大的风险。单纯依靠政府补贴或企业自有资金难以满足科

技创新的大量资金需求。如果资金问题难以得到有效解决,战略性新兴产业和未来产业的发展势必受到严重制约。金融作为资源配置的核心枢纽,能为战略性新兴产业和未来产业提供多渠道的资金支持,帮助企业管理风险,应对各种不确定性。因此,大力发展战略性新兴产业和未来产业离不开金融推动。金融推动可以促进战略性新兴产业和未来产业的发展壮大,进而加快形成新质生产力。

金融推动新质生产力发展的逻辑是:金融为战略性新兴产业和未来产业提供大量的资金支持和全方位的金融服务,缓解科技创新的融资约束,规避科技创新风险,促进战略性新兴产业和未来产业的发展壮大,进而推动新质生产力形成与发展。

金融助推新质生产力的实践路径,可以概括为以下几个方面。

一是大力发展科技金融。科技金融是金融助推形成新质生产力的重要抓手。金融支持服务新质生产力,重点和关键是大力发展科技金融,加大对科技创新和科技型企业的支持和服务。商业银行是我国金融的主体,在科技金融发展中发挥主力军作用。商业银行运用金融创新手段,强化金融科技赋能,提供高效服务于科技创新的金融产品和服务。要探索金融与科技双向融合的新模式,优化信贷资源配置,实现信贷资金在高科技产业的有效配置。要找准科技和金融结合点,将科

技资源与金融资本有效对接,提升金融服务科技质效,畅通“科技—产业—金融”良性循环,推动科技创新成果转化成为现实生产力。

二是不断完善直接融资体系。建立多层次资本市场是战略性新兴产业和未来产业化解融资难和融资贵问题的重要途径。应大力发展多层次资本市场,使更多的资本流入以战略性新兴产业和未来产业为代表的新质生产力中,充分发挥资本市场在服务新质生产力和经济发展方式转变中的作用。在完善股票市场监管制度的基础上,针对科技创新企业出台相关配套政策,引导和支持一批战略性新兴产业和未来产业企业在创业板、科创板和北交所上市融资。加强债券市场对科技创新的精准支持,重点支持战略性新兴产业和未来产业企业债券融资,将优质企业科创债纳入基准做市品种。实施税收优惠、财政补贴等政策支持,鼓励风险投资基金、私募股权投资基金等各类投资基金对战略性新兴产业和未来产业企业的融资支持。继续推动资本市场发展完善,为风险投资、私募股权投资创造灵活、有效、可行性的退出机制。

三是持续强化对民营经济的金融支持。改革开放40年来,民营经济从无到有、从小到大,已成为国民经济举足轻重的力量。我国民营经济在整个经济中贡献了50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的技术创新、80%以上的城镇劳动就业、

90%以上的企业数量。民营经济是创新驱动的主力军,在发展战略新兴产业和未来产业中发挥着重要作用,是发展新质生产力的重要力量。金融对民营经济的支持应与民营经济对经济社会发展所做的贡献相匹配。金融部门应切实落实“两个毫不动摇”,不断强化对民营企业的金融支持,进一步完善民营企业金融服务机制,持续提升民营企业金融服务质效。应加大对专精特新企业金融支持力度,助力企业发展壮大。针对专精特新企业研发投入高、轻资产、缺乏合格抵押物等特点,金融机构应不断探索和完善科创金融产品和服务,破解创新型中小企业融资难题。

向“新”而兴,提“质”升级。新质生产力的出现绝非偶然,而是生产力发展到一定阶段的必然结果。习近平总书记关于新质生产力的论述为发展新质生产力提供了根本遵循和行动指南。发展新质生产力既需要总体布局,绘就“大写意”,也要聚焦重点,作好“工笔画”。金融机构在培育发展新质生产力中扮演着关键角色,承担着重要任务。支持服务新质生产力是贯彻中央金融工作会议精神,做好“五篇大文章”,建设金融强国的应有之义和关键之举,金融机构要不断提升金融服务质效,推动加快形成新质生产力,以新质生产力点燃高质量发展的新引擎。

(作者系武汉大学金融学博士、中国建设银行湖北省分行高级经济师、研究员)

**【言为新声】**

不远的将来,中国将会在太阳能利用方面,在月球资源利用方面,取得令人瞩目的成绩

中国发展太空经济,潜力无限。

中国航空航天产业迎来新机遇

乔新生

2024年政府工作报告提出,积极培育新兴产业和未来产业,积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。这是中国首次将商业航天和低空经济写入政府工作报告。它标志着中国在航天产业领域将实现飞跃发展。

工业经济发展的一定阶段,需要大量的资源。传统工业主要依靠地球资源,开采煤炭、石油、天然气等实现经济发展。随着数字经济的出现,对能源的需求越来越多,对空间的需求越来越大。仰望星空,向上发展,就成为中国经济发展的必然选择。

中国在太空经济发展方面,已经积累了丰富的经验,取得了巨大的成就。中国在火箭发射方面,处于世界领先地位。中国已经建成太空站,开发月球的自然资源,并且把月球作为中转站,朝着浩瀚的宇宙空间拓展。

在空间领域,100米以下为超低空,100米到1000米为低空,1000米到7000米为中空,7000米到15000米为高空,15000米以上为超高空,20000米到100公里为临近空间,在我国100公里以下飞行称之为“航空”,超过100

公里通常理解为“航天”。

根据2007年颁布的《中华人民共和国飞行基本规则》,飞行高度从600米开始到12500米,每隔300米设置一个高度。这就是说,凡是在中国从事飞行活动的都必须接受管理。近些年来,由于中国数字技术发展迅速,在农田管理、物流配送等方面,大量使用无人机,因此,对空的管理变得格外重要。如果在法律规定之外,从事飞行活动,将违反国家法律规定,当事人会受到处罚。

为了解决交通拥堵问题,加强对农田的管理,并且大力发展电子商务,我国一些城市已经开始对低空实施更加有效的管理。具体做法是,提前申请,规划路线,允许飞行。但是,这种提前申请的做法,毫无疑问会增加时间成本,同时也可能会出现效率低下问题。解决问题的有效方案是,进一步明确有关法律,确保中国在低空飞行方面,实现常态管理。

政府工作报告中提出低空经济,就是为了解决中国在田间管理、城市交通、物流配送等方面出现的问题。发展低空经济,必须从以下几个方面入手:第一,必须对空间进行有效管理,不能政出多门。过去为了备战需要,国家建立航空管理局,统一负责对

飞行空间实施管理。现在看来,民航部门、军事部门的飞行空间固然重要,农业、工业、商业流通服务业的空间管理同样重要。解决问题的根本出路就在于,建立统一的国家空间管理部门,对空间实施有效管理。

第二,加快相关标准建设,避免出现不必要的事故,造成财产和人员伤亡。正如人们所知道的那样,商业航空和军事航空领域,制定了非常严格的标准,凡是不符合标准的航空器,都不得使用。可是,在无人飞机制造和管理方面,缺乏严格的国家强制标准。农田管理无人机掉落,造成人员和财产损失的现象时有发生。电子商务企业的物流飞行器在人们头顶上飞行,随时都可能会出现安全事故。更重要的是,由于我国在无人飞机制造方面,生产型无人机和消费型无人机没有区分开来,生产飞行器的企业数以千计。为了避免中国无人飞机成为冲突国家的先进武器,国家对无人飞机出口实施严格的管理,目的就是防止出现失控现象。

从目前的情况来看,由于生产飞行器的企业相对较多,消费型飞行器非常普及,在这种情况下如何制定国家统一的标准,加强对飞行器的管理,这是需要决策部门认真考虑的问题。

发展低空经济,必须坚持安全至上。如果没有强制标准,飞行器随时都可能变成空中的危险品,给人们带来巨大的损害。制定国家统一的标准,刻不容缓。

中国在航天经济发展方面,主要采取以下几个方面的措施:第一,加快基础设施建设的步伐,大力发展火箭技术,修建太空经济“高速公路”。发展太空经济,首先要解决交通工具问题。正如人们所看到的那样,中国在火箭发动机技术方面不断进步,中国选择不同的技术路线,制造出经济实用的先进火箭。中国在国际太空发射市场上,虽然份额不大,但是,竞争力不容小觑。随着中国火箭发射技术的不断提高,成本不断降低,中国在国际火箭发射领域,有可能会扩大国际市场份额。

第二,中国高度重视商业航天产业基地建设。中国不仅在太原、酒泉、西昌、海南建设火箭发射基地,而且在山东建设商业火箭发射区,积极探索海上火箭发射技术。在天津建设海上发射平台。在北京成立商业火箭研究中心,研制出小型的运载装置,为中国建设第六代移动通信网络,提供小型化、价格低廉的运载工具。可以肯定的是,随着中国商业航

天技术的不断发展,中国有可能会建设世界上规模仅次于美国的人造卫星网络,为中国开发太空产业打下坚实的基础。

第三,中国在航天技术发展过程中,高度重视国际合作。中国已经向国际社会发出邀请,希望各国积极参与中国的太空科技研发工作。中国意识到,要想在商业航天领域取得更大的成就,就必须对外开放。因为只有这样,才能争取更多的资源。也只有这样,才能使中国的航天技术和太空经济快速发展。

第四,中国在商业航天发展过程中,高度重视太空资源开发利用。中国严格按照联合国《外层空间公约》的规定,切实履行国际义务。中国在开发外层空间资源过程中,高度重视环境保护。中国期望建设空间太阳能战略基地,将太阳能直接传输到地球,为各国提供太阳能资源。这是一项宏伟的战略规划。它标志着中国在商业航天产业发展领域制定前瞻性的战略规划,确保太空资源真正得到合理利用。不远的将来,中国将会在太阳能利用方面,在月球资源利用方面,取得令人瞩目的成绩。中国发展空间经济,潜力无限。

(作者系中南财经政法大学教授)

**【念念有余】**

婚配成功率太低,中介需要花很长时间服务客户,时间和精力成本太高。

婚恋网站不是一门好做的生意

余胜良

今年央视3·15晚会播出了一个节目:有记者卧底并曝光了婚恋市场乱象。婚恋网站通过话术培训新人,通过夸大婚恋对象优点,以及打压单身对象等方式,诱导交费,将客户当做“猎物”来搞钱,最后并没有提供相应服务。

这么努力地琢磨客户,到头来婚恋市场的龙头公司业绩也不好,其创始人高举抛妻公司股权,接盘者大概率要套牢。原因也不难理解,这个市场看起来热闹,却是一个难啃的骨头,天生具有信息散乱,无法标准化的特点,让无数精英折腰。

世纪佳缘创始人龚海燕是地道的精英人物,读研期间,曾经两次被婚介交友网站欺骗。正是这两次受骗,让她萌发了创办一个严肃的以婚恋为目的的交友平台的想法。她自

己通过创立婚恋网站找到心仪的另一半,很快吸引到了投资者。

一开始世纪佳缘也是高举高打。龚海燕本科毕业于北京大学,研究生毕业于复旦大学,网站注册人员也是口碑相传,包括同济医大女硕士,上交大男博士。但是,很快这个网站人数大幅扩张,各种信息充斥,良莠难辨。

世纪佳缘在美国上市后,龚海燕将股权抛售出去,然后辞去职务去做教育类网站。国内另外一个相亲类头部公司,创始人后来也出售了股权。海航、当当网都曾试图收购婚恋类网站。

婚恋类网站很容易吸引到用户注册,未婚者都想去试一下运气,但能否通过这些网站找到配偶就是另一个问题。有分析认为,相亲类市场有一个矛盾,就是一旦相亲成功就减

少了一个客户。这可能是该行业的命门。比如购买房屋之后,人们也很少再购买,买汽车、家用大件电器频次也不高。不过,现在离婚率很高,网站吸引老客户并不难,而且每年都有年轻人进入婚恋市场,提供了源源不断地潜在客户。

婚恋网站很快开办线下门店,是因为线上模式盈利不佳,网站看起来热闹,但消费不足,线下门店可以促使潜在用户转化为消费者,为了让用户转化为消费者,门店要掌握技巧,连哄带蒙也要成交。

中介可以促进交易,比如买卖出租房屋,可以淡化矛盾,缓和拉拢双方进入交易环节。了解双方信息的红娘可以帮忙撮合,按道理是一个很重要的桥梁,但是婚配在人生中特别重要,选对另一半直接决定生活质量,人们一般会花很长时间来慎重决

定,进入恋爱容易结婚难,互相了解多年的恋人还会分手,更不要说陌生人。对陌生人来说,年龄、身高、颜值、学历、身体状况、饮食习惯等显性条件比较容易了解,即使如此也容易在某个条件上卡住,更不要说各自的经历、喜好和认知这些比较隐性的要素,需要花很长时间了解。婚配成功率太低,中介需要花很长时间服务客户,时间和精力成本太高。

为了吸引消费者以及成交,难免会使潜在用户转化为消费者,为了让对方会夸某些方面,对虚假信息不闻不问。历史上,婚恋市场一直是媒体曝光的热点,不仅仅有虚假宣传,还有诈骗嫌疑,有部分机构还会有意无意的找婚托。

一位研究社交媒体的IT企业部门负责人向我分享了他对婚恋市场的观察,他是香港人,在内地上班,他在婚介机构属于高端客户,是婚介机

构热衷推广的招牌,就好像照相馆门口的照片一样,他被介绍给很多女士,婚介机构并不希望他找到对象,如果他配到成功,就意味着他们会失去一个活招牌。他表示,打上成功标签的男士在婚恋市场很吃香,在和相亲对象聚会时甚至可以不用买单。

稀缺资源受到追捧,就有人会粉饰工作,学历家庭条件等吸引异性,有些是为了找好的婚配对象,有些就是为了诈骗,通过虚构信息,冒充军人、公务员、富二代、富二代等,获得对方好感,血吸对方财物,这种骗局因为有婚姻幌子做掩护,损失还很难追回。婚恋市场存在劣币驱逐良币现象,网站平台并没有打击这些行为,可能是因为用户假冒行为可以刺激异性参与积极性,对经营者有利。让婚恋网站合法合规经营,任重道远。

(作者系证券时报记者)