

整治“内卷”稳收入 财政政策着力“投资于”

证券时报记者 贺觉渊 郭博翼

从推动税收公平整治“内卷式”竞争,优化调整税收政策,到谋划增量政策支持“投资于”,近段时间财税部门在财政收支两端动作频频,彰显下半年财政政策坚持“更加积极”的取向。增量财政政策密集出台的背后,亦反映出我国财政政策思路正在加快转向“投资于”,以“更加精准、更可持续”的施策,在提振消费与“投资于”两端同步发力。

“反内卷”拉动财政收入

过去一个月,在整治“内卷式”竞争见效拉动财政收入回暖的同时,财税部门也开始围绕税收公平开展一系列工作,助力“反内卷”和全国统一大市场建设。

在多项宏观经济指标增速放缓的背景下,7月全国一般公共预算收入单月同比增速创年内新高。除个人所得税汇算清缴后的补缴入库等特殊因素外,“反内卷”政策带来的利润修复也有力支撑增值税、企业所得税收入增长。

在我国现行税制结构下,税收收入对工业品价格变化的弹性较高,整治“内卷式”竞争带来的价格水平回暖与企业利润恢复将持续推动税收收入改善。中央财经大学财政税务学院副教授孙鲲鹏在接受证券时报记者采访时指出,“反内卷”措施遏制了行业恶性竞争、优化营商环境,并推动产业升级和创新,进而培育出盈利能力更强、更可持续的优质税源,从根本上有利于财政收入的健康与稳定。

近日,财政部、国家税务总局恢复对国债、地方债、金融债利息征收增值税,在适时退免税政策的同时,也缩小了不同债券之间的税负差异,引导资金流向信用债市场。国家税务总局还在近期首次披露“新三样”领域偷骗税案件,着力营造法治公平的税收环境。

上海交通大学财税法研究中心副主任王梓宇告诉记者,在中央财经委要求下,下半年财政

部门或将围绕“税制公平、政策精准、征管从严”推进改革,包括清理区域性税收优惠“洼地”,减少政策套利;精准支持重点领域行业,约束落后产能等。

“只有让企业在同一套规则下竞争,才能真正遏制地方‘政策内卷’和企业‘投机内卷’,使市场活力从寻租转向创新。”孙鲲鹏补充道。

支出加速“投资于”

过去一个月,全国一般公共预算支出中社会保障和就业支出、卫生健康支出、文化旅游体育与传媒支出力度进一步加大,支出结构转向“投资于”更加明显。“蓄势待发”的新型政策性金融工具、尚有较大规模的地方政府专项债券,也将更多支持民生保障、消费基础设施等领域,共同助力经济结构转型升级。

从新中国成立以来首次大范围、普惠式、直接性向群众发放育儿补贴,到针对个人消费贷款和服务业经营主体贷款进行政策贴息,一系列减轻家庭生育、养育、教育负担,激发居民消费需求的增量财政政策在近期密集推出,均表明我国宏观政策思路在加快转变,更加关注惠民生、促消费。

孙鲲鹏向记者指出,短期看,现金补贴、消费补贴可以直接缓解中低收入群体预算约束;中长期看,教育、托育、技能培训的投入将提升劳动力要素质量,为产业升级提供持续动能。

自今年5月以来,多地政府透露正在准备新型政策性金融工具项目申报。根据地方政府公开信息,新型政策性金融工具首批规模或将有5000亿元,且针对性支持支柱产业和消费基础设施等领域。

据华泰证券测算,假设今年年内新型政策性金融工具的5000亿元落地形成实物工作量,有望拉动年内基建投资约2个百分点。不排除类似金融工具进一步扩容,潜在投资方向包括城市更新、服务消费等领域。

实探上海张江AI小镇：上下楼就是上下游 生态赋能打破创新孤岛

证券时报记者 陈雨康

在上海浦东张江,有一片约1平方公里的土地,汇聚了人工智能企业成长壮大需要的各种“养料”:国内首个“5G+AI”全场景商用示范园区——张江人工智能岛、“让创业者服务创业者”的产业生态圈载体——模力社区、股权投资的枢纽和高地——上海科技投资大厦……这些产业载体,组成了近日亮相的张江AI小镇。

“张江AI小镇”繁荣的背后,是浦东新区致力于将人工智能打造成世界级产业集群的雄心。记者在调研中发现,以张江AI小镇为代表的浦东新区人工智能产业,重点发力于“要素支撑、融合赋能”,正加速赋能应用。浦东所拥有的高端制造、生物医药、金融科技等产业矩阵,正是垂类大模型、具身智能机器人探索应用落地、验证技术能力的最佳演练场和庞大需求池。这种独特的发展生态和场景供给能力,打破了创新孤岛,构筑起浦东人工智能产业的核心竞争力。

“以前拜访合作伙伴都要跨越很远的路程。如今在张江AI小镇,我在一个星期内就见了8拨合作伙伴。”模力社区首批入驻企业极豆科技CEO汪奕菲在接受证券时报记者采访时表示,当新想法、新技术涌现时,可以第一时间和产业伙伴面对面沟通,从而提高产品迭代效率。

对于蓬勃发展的“人工智能产业而言,技术如何与实际需求接轨并找到应用场景,始终是一大痛点。在模力社区,通过产业集聚和生态赋能,“上下楼就是上下游”成为企业经营的日常,一张紧密的产业链协作网络已编织起来。

上海张江科学之门科技发展有限公司总经理朱慧对证券时报记者表示,模力社区在2024年8月30日正式投入运营。在这里里,模力社区聚焦具身智能、科学智能、应用智能三大方向,以场景闭环打通AI落地最后一公里。截至目前,以模力社区为引擎,张江已吸引近200家上下游相关企业,“创业者服务创业者”的独特生态初步成形。

类似的“上下楼即上下游”产业生态圈,也出现在距模力社区不远的张江人工智能岛。岛上的联仁健康医疗大数据科技股份有限公司(以下简称“联仁健康”)是一家健康医疗大数据产业集团,当前数据授权已覆盖超3600家医院,存储超2100亿条健康医疗数据。

“公司的业务侧重于医疗大数据的采集与

■ 对于蓬勃发展的“人工智能产业而言,技术如何与实际需求接轨并找到应用场景,始终是一大痛点。在模力社区,通过产业集聚和生态赋能,“上下楼就是上下游”成为企业经营的日常,一张紧密的产业链协作网络已编织起来。

加工环节。对于所需的各类算法、模型,公司可直接与浦东本地的人工智能企业开展深度合作。”联仁健康董事长戴忠对证券时报记者表示,生物医药也是浦东的王牌产业之一。公司将真实的医药临床数据与人工智能深度融合,可以赋能浦东药企的新药研发。近些年,联仁健康已和浦东的生物医药合作伙伴完成了一系列卓有成效的工作。

生态赋能打破创新孤岛

随着人工智能进入极速扩张期,技术迭代“分秒必争”。唯有生态完善,企业才能卸下包袱,全力加速奔跑。

漫步在三面环水的张江人工智能岛,IBM、阿里巴巴等名企的LOGO纷纷映入眼帘。上海张江数智经济发展有限公司副总经理郭葵对证券时报记者表示,人工智能岛已汇集了IBM研发等跨国企业巨头、阿里巴巴平头哥等人工智能领域头部企业、中科院所以及创新平台,是集产学研用为一体的“人工智能最佳实践区”,2024年园区实现营业收入超135亿元。

“2025年,园区吸引了开普勒机器人总部、商飞时代、七牛云总部等名企入驻。”郭葵表示,通过头部企业引领、创新平台支撑、应用场景驱动,产业集聚效应应进一步强化,人工智能技术得以在多领域深度应用与融合。

放眼整个浦东,多元化的产业集群也为人工智能技术落地提供了绝佳场景。朱慧表示,浦东拥有超过1500家规模以上工业企业、800余家集成电路企业、3900多家生物医药企业以及1200余个持牌类金融机构,构成了覆盖高端制造、生物医药、金融科技的广阔集群,这正是垂

“财政政策工具箱正在更加丰富、更加体系化、更具有针对性。”王梓宇表示,一系列增量财政政策,在短期内有利于促进消费并推动经济发展,在中长期有利于促进相关产业的投资和创新,有利于培育和发展相关领域的新质生产力。

“更加精准、更可持续”

展望下半年,受访专家一致认为,财政政策将延续“更加积极、更加精准、更可持续”的主线,并在提振消费与“投资于”两端同步发力。

“下半年还将采取一系列增量措施。”孙鲲鹏表示,如通过提高企业社保补贴、创设临时性公共岗位来重点缓解青年群体就业压力,并加大在职业教育扩容、教育助学等方面的投入以提升劳动者技能;亦可能通过提高医保补助、支持保障性住房建设,增加养老育儿补贴等方式完善社会保障网,减少居民后顾之忧从而释放消费潜力。

考虑到财政补贴等工具可能会加剧财政收支“紧平衡”风险,财政仍可以动用政府产业引导基金、中长期国债等工具。近年来,各级政府批准设立的政府投资基金对创新财政资金使用、引导新兴产业发展、撬动社会资本投入均发挥了重要作用。近日,广州市财政局、江苏省财政厅在预算调整方案中均披露,将安排一定规模的专项债券资金用于政府投资基金。

王梓宇则认为,未来可以对居民和家庭金融消费以及相关小微市场主体提供财政贴息,增进绿色家电、教育培训消费,并促进文旅、养老和家政服务业发展;同时,推动扩大开放,加快出台离境退税商店和市内免税店的财税补贴政策。



类大模型寻找落地场景、验证技术价值的天然试验场。

“为强化‘场景供给’能力,模力社区积极搭建平台,2025年上半年举办了33场精准对接活动,推动AI技术向千行百业纵深落地。”朱慧说,模力社区通过30多场投融资路演促成资本与项目对接,形成“技术研发—产业应用—资本反哺”的正向循环。

在张江AI小镇的上海科技投资大厦内,陆家嘴集团打造了陆创空间L HUB,旨在为股权投资集聚区的活动运营及资源对接提供支持。在这里,人工智能企业有机会得到从种子轮、天使轮直至IPO的全生命周期资本支持。

陆家嘴集团AI加速器负责人沈文轩在接受证券时报记者采访时表示,目前,陆家嘴集团已在陆创空间L HUB引入以上海国投集成电路先导产业基金为代表的集成电路产业基金,中国生物、礼来亚洲为代表的生物医药产业基金,以及以浦东智慧领航为代表的人工智能产业基金等。共计15家头部投资机构和基金在此,形成产业投资机构集聚的鲜明特点。

打造世界级人工智能产业集群

“张江AI小镇”的欣欣向荣,正是浦东立志将人工智能锻造成世界级产业集群的写照。记者近日从上海市“实干绘答卷 接力新蓝图”系列主题新闻发布会上了解到,“十四五”期间,浦东持续强化高端产业引领功能,推动三大先导产业向世界级产业集群迈进。其中,人工智能以“要素支撑、融合赋能”为重点,建设模力社区,集聚垂类模型上下游企业200余家,28个大模型已完成备案。

上海市浦东新区区委副书记、区长吴金城表示,浦东在人工智能等三大先导产业方面布局早、集聚强、实力雄厚。人工智能加速“赋能应用”,2024年产业规模达1637亿元、约占上海全市40%。浦东推动智算集群、模型算法、高质量语料、软硬件协同创新发展,推出模力社区、张江机器人谷等重点园区,集聚具身智能产业链相关企业超70家,落地全国首个国家地方共建的人形机器人创新中心,智元、傅利叶、卓益得、开普勒、擎朗等人形机器人整机产品接续发布。



黑科技+本土化 中国智能锁企逆风挺进北美市场

证券时报记者 江聃 孙璐璐 唐颖

手掌隔空一挥,家门应声而开——这一无接触掌纹识别的黑科技已在国内成熟应用,并正式登陆北美市场。

今年年初,当美国加征关税的阴云笼罩全球贸易,一家中国智能门锁企业选择迎难而上,将目光投向全球智能家居的主要消费区域——北美市场。在智能门锁这个微小的家庭入口,鹿客科技(北京)股份有限公司(以下简称“鹿客”)试图证明,唯有将技术长板扎进本土需求的深土,中国品牌才能在全球市场真正扎根生长。

截至7月底,鹿客今年3月在亚马逊平台上线的一款智能门锁产品保持了平台单品类销量增速最快表现。

智能门锁借助数字密码、指纹、静脉识别等技术手段,实现了电子化控制开门,近些年在全球市场销量增长迅速。

对于为何在加征关税压力背景下进军北美市场,鹿客创始人陈彬表示,这款产品定位在200美元以上的高端智能门锁市场。依托中国在硬件制造与成本控制方面本身的显著优势,产品已经构筑了毛利缓冲带,即便加征100%关税仍有信心保持盈利。

这并非鹿客首次尝试开拓海外市场,早在2019年,公司曾将已有产品以代理商模式销往东南亚市场。但在陈彬看来,此次进军北美市场才是公司真正意义上的“出海”。

北美市场涵盖了美国、加拿大等地。一般认为,北美处于技术和市场的制高点,不仅有巨大的消费市场,更是品牌跃升的跳板:“立足北美,再图欧洲、日本,势能完全不同”。

产品方面,鹿客在北美选择了深度重构:为契合北美用户对安防便利性的独特诉求,鹿客研发了搭载全景视频监控与静脉识别技术、易安装的智能门锁。陈彬表示,全景视频监控能够部分替代原有安防系统功能,静脉识别技术则克服了老人、儿童指纹识别困难的痛点。此外,公司正在进行升级技术储备,比如将人工智能(AI)应用到智能门锁中。

海外品牌开拓本土市场,会遭遇来自本土品牌激烈竞争和用户接受度的多重考验。陈彬坦言,在以美国为代表的北美市场,传统锁具品牌如西勒奇等占据了绝对的线下销售份额,对消费者的品牌影响力极强。目前鹿客只是单品突破,与当地品

牌还有很大差距。

同时,北美市场200美元以上智能门锁的消费用户多为40岁以上的群体,相较而言,这一群体的尝鲜意愿偏低。这是高端智能门锁零售市场拓展稍显尴尬的现状。

“不过,渗透率仍然偏低是我们的机会。”陈彬举例,最近一次到美国出差期间,他在每天三公里晨跑途中观察到,即使在湾区、硅谷这类华人较多、科技创新较为聚集的地方,智能门锁户均渗透率不到10%。

根据北美的房地产市场长租公寓规模大的特征,陈彬结合鹿客创业初期在国内与自如等合作的成功经验,将此番“出海”的新破局点落在了切入长租公寓智能门锁市场。“中国市场对智能门锁的普及应用走在前列,中国企业在北美地区的市场拓展策略其实可以‘抄国内的作业’。”陈彬称。

目前,鹿客已与一家管理全美10城上万间学生公寓的伙伴展开共创,通过定制化智能门锁系统,学生公寓实现从密码动态管理到水电费缴纳的无缝衔接,大幅提升管理效率。

回顾6年出海征途,陈彬将最深感悟总结为一条铁律:“企业要‘出海’,创始人必须先‘肉身出海’”。

鹿客此前在出海策略上走过的弯路让陈彬意识到,如果中小企业创始人对市场认知不够、重视程度不够,那更不可能指望公司其他人。早期必须是“一号位”带队打样,从认知到战略,没有捷径。今年以来,他已经在美国累计待了超过3个月。

出海不是战略口号,而是组织能力重构,进一步讲,从财务到产品团队,每个人都必须理解当地市场。对管理制度流程尚不完善的中小制造企业而言,海外团队带头人初期需要来自国内,不然外招人才极易在灰度管理中水土不服。“对我们企业来讲,核心团队的高度默契与灵活协同,远胜僵化的职责边界。”陈彬表示。

在全球化浪潮与贸易摩擦交织的当下,鹿客的北美进军更像一场制造业的“极限压力测试”。当创始人躬身穿越文化鸿沟,产品以质量赢得口碑,中国智造的出海叙事正从“价格远征”转向“价值深耕”。

北美科技企业在AI软件领域具备传统优势,但硬件研发与生产环节存在短板。反观中国制造业,依托完整的供应链体系、深厚的产业人才储备,在硬件落地层面已形成显著竞争力。“从产业发展规律看,软件技术的极致化演进必然需要硬件载体实现价值闭环。”陈彬说。

中小企业出海 “加减法”

<<上接A1版

从其自身技术实力和业务特点看,要识别“用于消费的部分”相对来说并不费力,但要完全保障政策有效落地,确实还有细化方案在讨论当中。而这也是“双贴息”政策(即个人消费贷款财政贴息政策和服务业经营主体贷款贴息政策)中,个人消费贷款贴息政策相较服务业经营主体贷款贴息政策“开闸”时间更晚的重要原因。

按照已公开发布的文件精神,前述工作人员认为,信息系统升级完善后,要让消费者使用更便利,就要在落地贴息政策过程中尽量减少用户侧行为。该人士表示,目前各家机构进行系统升级改造时需完成的工作略有不同,有的机构需要进行技术改造,确保资金使用途径监测顺畅;有的机构即便资金流向监测的技术链路已经打通,也还需要通过技术改造,让用户更直观地了解补贴来自何处、准确告知用户不同产品的利率水平等。

“准备大干一场”

本次政策覆盖机构既包括19家商业银行,也包括4家消费金融公司。其中,入选的4家消费金融公司为截至2024年末资产规模排名行业前四的机构。

“大家摩拳擦掌,准备大干一场,因为这确实是对市场影响很大的政策。”消费金融行业内人士李洲(化名)对记者表示,本次贴息政策有利于4家头部机构大规模拓展业务。

不过,从政策落地看,李洲坦言,当前消费金融公司行业内的现金贷产品对于资金流向的监测仍比较困难。原因在于,现金贷产品是将贷款直接打到用户银行卡账户上,而消费金融公司又难以通过银行账户掌握资金流向,因此这类产品较难精准识别出“用于消费的部分”。

这类现金贷授信金额较小,展业更简

便,为此前消费金融行业内占比相对更高的产品。“但要落实消费贷贴息政策,得从场景贷方面入手。”李洲解释称,场景贷是在具体的消费场景下,如住房装修、家具家电、教育、旅游、医疗健康等,与商户、平台等合作,可确保贷款资金直接用于消费。

场景为王 合作将向头部渠道集中

场景贷款一直以来都是监管部门鼓励和支

持的方向,各消费金融公司近年来也在进行细分场景的拓展。中国银行业协会发布的《中国消费金融公司发展报告2024》显示,根据2023年调查数据,消费金融公司受托支付的消费场景主要是3C(16家)、家电(16家)、家装(14家)、旅游(14家)、教育(4家)、医疗健康(1家)等低频消费场景。同时,也开始逐渐渗透服饰美妆、日用百货、食品饮料等高频消费场景。另一业内人士对记者表示,消费金融公司近一两年在消费场景方面的拓展与前述情况也类似。

李洲指出,虽然消费金融公司一直也在拓展消费场景应用,但由于营销费用高,行业中场景贷的占比整体而言并不算大。而本次贴息政策相当于降低了贷款利息,由此拓展了消费金融公司寻求场景、商户合作的成本空间。

记者采访了解到,总的来看,消费金融公司对场景贷的开发方向会更倾向于头部渠道和大宗消费场景。

“跟大机构合作,可能一单下去,上量就很快。”不过,李洲也提到,产品开发还需要综合考虑合作商户的营销成本、拓展业务量等多方因素。此外,过往银行在消费场景方面主要依托信用卡消费业务进行渠道合作,贴息政策出台之后,银行也需要进一步拓展场景贷方面的业务,消费金融公司可以发挥灵活的特征,寻求更多元、精细的消费场景合作。