

“支持民企25条”：多维度破解融资难题

本报记者 郝亚娟 张漫游
上海 北京报道

民营经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分。自今年以来，支持民营经济发展政策持

股、债、汇全方位支持

支持和促进民营经济发展是科学应对当前经济形势的必然举措。《通知》中金融政策导向更加清晰，即全方位、多层次、接力式支持民营经济。

《通知》从信贷资源、债券市场、资本市场、外汇市场、考核激励、配套措施、组织保障七个方面，提出了持续加大对民营经济的金融投入，从直接融资和间接融资两方面着手，支持民营企业发展。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林表示：“之前政策主要指向民营经济待遇问题，是全方位的、宏观的支持。而《通知》是金融领域对民营经济放宽限制，为民营企业增信，是单一领域、具体的政策面支持，这次的25条具备可执行性。”

一直以来，金融在支持民营经济发展中扮演着重要角色。全国工商联发布的“2023中国民营企业500强”榜单和《2023中国民营企业500强调研分析报告》显示，近七成500强民营企业认为融资环境有所改善。具体来看，在获得融资支持方面，454家实际填报的500强企业中，有336家认为融资难、融资贵状况有所改善，较上年增加42家，占填报企业比例的74.01%，占500强企业比例的67.20%。

《通知》明确：在融资方式方面，进行股、债、汇全方位的金融支持，包括持续加大信贷资源投入，深化债券市场体系建设，更好发挥多层次资本市场作用；在融资渠道方面，引导银行金融机构、保险公

司、公募基金、私募股权基金、养老基金等各类金融机构积极支持民营企业，依托多层次资本市场，便利民营经济金融服务；在考核激励及配套政策方面，加大货币政策工具支持力度，强化财政奖补和保险保障，拓宽银行业金融机构资金来源渠道，完善信用激励约束机制，健全风险分担和补偿机制，完善票据市场信用约束机制，强化应收账款确权，加大税收政策支持力度。此外，《通知》要求金融机构积极开展宣传解读，丰富宣传形式，履行主体责任，制定实施细则。

盘和林总结道：“《通知》指出探索发展高收益债券市场，这说明管理层已经看到收益和风险是匹配的，如果只强调降低信贷利率成本，效果可能是让科技型初创企业更难融到资，高收益债券市场则将企业风险和企业债券利率对应起来。此外，《通知》提出强化应收账款确权，推动核心企业、政府部门、金融机构加强与中征应收账款融资服务平台对接。应收账款确权的好处在于，企业能够用应收账款开展供应链金融，获得更多信用融资。”

中国银行研究院研究员叶怀斌认为，支持和促进民营经济发展是科学应对当前经济形势的必然举措，《通知》中金融政策导向更加清晰，即全方位、多层次、接力式支持民营经济。“自2023年以来，我国国民经济运行平稳，各项经济政策成果显著，但经济复苏中存在的问题也不容回避。根据国家统计局数据，2023年前三季度，民间固定资产投资同比下降0.6%，降幅逐步收窄；民营企业进出口同比增长6.1%，占全部进出口总额的53.1%；

业务创新能力，适应民营经济灵活多变的商业模式。同时，要有效联通境内外，便利民营企业的跨境金融服务，为民营企业“走出去”提供国际结算、汇兑、套期保值等金融服务便利。



中国人民银行等八部门推出25条举措加强民营企业金融服务。视觉中国/图

民营经济具备持续复苏向好的基础。在此背景下，《通知》的发布在深入贯彻党的二十大精神的同时，也向市场释放了金融支持民营经济发展壮大的信号，对进一步激发民营经济信心、营造公平公正的营商环境具有十分积极的作用。”叶怀斌如是说。

提升民营企业发展信心

民营企业发展面临着不少挑战和困难，部分民营企业投资方向不明，投资意愿不强且动力不足，发展信心不足，各方面经营成本高企，现金流吃紧。

融资问题是大多数民营企业的心病，《通知》亦围绕融资问题给予了诸多建议。谈及目前民营企业面临的融资难题，IPG(环亚投资集团)中国首席经济学家柏文喜分析称，民企融资的难点主要有两方面：一是融资渠道单一，主要是依赖银行贷款，但银行更倾向于提供流动资金而非固定资产投资；二是信用等级相对较低，信息透明度不高，增加了金融机构的风险控制难度。“为解决这些问题，金融机构从直接融资和间接融资方面着手：直接融资方面，金融机构可以通过发行债券、股票等方式为民营企业提供更多的资金来源；间接融资方面，金融机构可以通过贷款、担保等方式为民营企业提供资金支持。此外，金融机构还可以通过优化贷款流程、提高审批效率等方式，提高对民营企业的服务效率。”

在中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平看来，融资难点的解决有助于民营经济恢复发展信心。民营企业融资难点来自多个方面：一部分民企融资难点问题是民营经济发展难点的折射，例如民企发展的“隐形门”仍在一定程度上存在；一部分民企融资难点问题与民企发展状况有关，民营企业中90%是中小企业，民营中小企业中存在一定比例抗风险能力较弱的主体，大型民营集团又存在杠杆率偏高的问题；还有一部分民企融资难点问题与金融机构资产配置策略和产品适配性有关。

星图金融研究院高级研究员

从“卷”参数到“卷”应用 大模型直击金融业务“最后一公里”

本报记者 李晖 北京报道

金融行业数据资源丰富，实践场景广泛，拥有与大模型深度融合的前景。而作为与数字技术最紧密的试验田，金融机构对于大模型的态度是高度关切但投入审慎。

一位国有大型银行人士认为，关键还是要看通过大模型能否突破此前业务中无法解决的效率或准确性问题。腾讯云计算(北京)有限责任公司(以下简称“腾讯云”)总裁邱跃鹏则指出，大模型并非越大越好，金融机构需要在场景中去“裁减”到最适合自己参数的模型，追求效率和成本的最优解。

《中国经营报》记者注意到，在近期披露的一系列大模型进展中，科技公司更多开始瞄准金融业务的“最后一公里”。11月23日，腾讯云发布金融行业大模型解决方案。同日，北京中关村科金技术有限公司(以下简称“中关村科金”)发布企业知识大模型、开发平台，以及AIGC应用等多项产品。更早前，蚂蚁科技集团股份有限公司(以下简称“蚂蚁集团”)披露百灵大模型已完成备案，基于该大模型的多款产品已陆续完成内测，将向公众开放。

对大模型的“理解误区”

波士顿咨询(BCG)在2023年8月发布的《银行业生成式AI应用报告(2023)》(以下简称“《报告》”)中指出，银行业应用生成式AI主要遵循两大类价值创造逻辑：一是替代人工，即接受大量重复性、简单基础的任务，以释放运营类人力资源；二是赋能人工，利用生成式AI的“对话”和“创造”能力，以AI为助手放大关键节点“人”的产能，赋能专业内容形成和基础管理环节。生成式AI的应用场景可以贯穿于银行全产业链的各个环节中，包括营销、获客、投研、风控等。

《报告》认为，未来生成式AI在银行业的落地进展，一方面取决于中文通用大语言模型的发展，另一方面基于通用大模型针对银行业的适配与优化。

机构路径选择分化

大型企业倾向从上到下提供一揽子解决方案，行业中机构则倾向通过生态合作来实现自己的大模型解决方案输出。具有清华技术背景的北京智谱华章科技有限公司(以下简称“智谱AI”)，过去一年推出了多种量级的ChatGLM大模型，以适配不同市场需求。在智谱AI总裁王绍兰看来，大模型不是天生就可以拿来赋能行业，需要大量的行业生态合作伙伴一起做工程开发。以中关村科金为例，其选择通过与优秀的底层通用大模型企业合作，通过领域知识库注入领域知识，在开源的通用大模型基础上微

调出适合金融等行业的领域大模型。在具体的业务产品构建上，通过企业知识大模型，支撑平台领域大模型工厂、领域知识库工厂完成“行业化”过程，继而输出智能营销、智能服务、智能运营、超级员工四类产品。

中关村科金技术副总裁张杰向记者透露，大模型价值的根本在于多样化业务场景的实际应用，且成本可负担、安全性可控、业务深耦合。他倾向认为，企业应用大模型不一定用千亿级规模参数非常大的模型，关键是依据每个企业的高频需求让企业可以用上，并且成本可负担。

都想去追求大参数、大size，觉得越大越好。但他的团队在实践中发现，很多场景中动辄一两千万元的成本不是每家企业都能承受的，必须考虑ROI(投资回报率)。以金融业务中重要的智能识别技术(OCR)为例，金融行业的票据、单据处理需要大量非结构化的信息进行专业的处理，传统OCR深度学习模型需要大量的定制，要做票据的检测、识别、程序化，错误率非常高。邱跃鹏透露，OCR的一站式学习平台和大模型可以解决上述问题，但在参数选择和精调程度上要求很高。“如果把识别出来的文字灌到大模型中去做更好的图像理解、文字内容理解，不一定是最高效的解决办法。当我们在实践中把参数适当降下来后发现它对算力要求降低了却很好解决场景问题。”他表示。

记者调研采访了解到，当前金融机构部署大模型主要有三种方

式，除了极少机构有能力进行独立自研，更多采用的是与第三方合作形式，其中包括与通用或行业大模型合作再进行微调，也包括从云端调用接入大模型API(应用程序编程接口)，完成私有化部署。而科技背景的平台型公司作为输出技术的主力军，通常在母公司的通用大模型基础上开发新的行业大模型，金融机构在实践中通常可以根据不同细分场景的业务需求，灵活选择各类大模型，降低大模型使用成本。目前，基于百度的文心一言、阿里的通义千问、腾讯的混元大模型，都有面向金融行业构建生态合作伙伴的部署。

以腾讯云为例，其推出的金融行业大模型解决方案包含四层架构——算力层、平台层、大模型层以及应用层。在大模型层，通过模型商店MaaS，支持接入腾讯混元大模型、金融行业大模型及20多个主流开源模型。在应用层，基于金融行业大模型的能力，结合金融行

业前中后台业务场景，打造一系列智能应用。

腾讯云副总裁、腾讯云智能解决方案负责人王麒在接受媒体采访时表示，不同的金融企业可以根据自身的投入成本以及场景复杂度，选择在不同的切入点自己的金融行业大模型，在能效比方面寻求一个最优的选择。

他还透露，在上述OCR技术使用场景中，通过领域精调和训练，实现了参数和场景适配的较好效果——将交易的票据提升到了95%，同时降低了人力的成本，单张单据的处理时间从以前的五分钟降到了五秒。一位国有大型银行研发中心负责人在近期谈及大模型发展原则时也表示，数据是核心，但数据不是越多越好，高质量训练数据才是关键；算力是基础，算力瓶颈是挑战也是机会，开源节流才是关键；场景是关键，但场景建设也需要合理布局。

次、技术三个维度进行整体的选择，如营销、客服、风控等需求频次多、价值大、技术成熟度高的场景可先进行试点，而舆情监控、智能投顾、投研以及代码助手则可作为第二优先级。

至于此前被认为大语言模型较难被突破的风控环节，胡利明也透露，腾讯云基于行业大模型以及金融风控的经验，通过大量的预训练和知识蒸馏形成Level 2的风控模型。“我们和某头部股份制银行合作的信用卡风控场景，在它的活动周期内贷款环节查询量有500万次，最终查到5万次的诈骗行为，帮助客户避免了超过亿元的损失。”

腾讯云计算(北京)有限责任公司则基于腾讯云的底座，开发出全链或者一站式的解决方案。融360创始人、CEO叶大清认为，大模型在实际应用中不能为了做而做，需要考虑业务简单方便和底层大模型的兼容能力。

在王麒看来，做底层通用大模型是一个“深水区”，需要多年的技术积累。最终，行业应该是少数几家头部厂商能做底层大模型，更多合作伙伴加入进来做精调，即做好“最后一公里”，来实现应用落地。腾讯云副总裁胡利明在接受采访时则建议，行业的机构以及合作伙伴可根据自身需求甄选场景和试点——从场景价值、需求频