

万层级市场蓝图绘就 地方国资新兴产业培育进程提速

中经记者 石健 北京报道

新能源、新材料、“专精特新”……眼下，地方国资紧盯新兴产业，区域产业培育加速。

党的二十届四中全会审议通过《中共中央关于制定国民

培育期见成效

城投公司的核心竞争力从传统的土地业务、发债融资向培育区域战略产业的投资能力、保障城市安全底座运行等方面转变。

近期，地方国资围绕新兴产业的布局动作不断。

11月8日，在第八届中国（济南）新动能创新创业大赛期间，两只总规模达100亿元的空天信息与低空经济产业基金签约设立。其中，空天信息产业基金总规模50亿元，首期5亿元，由济钢集团有限公司、济南城市建设投资集团有限公司、海通开元投资有限公司和济南财金投资控股集团有限公司共同出资。基金将投向空天信息相关的先进制造、信息技术等领域，旨在引进头部企业，完善产业生态。

济南国资设立产业基金与地方政府支持密不可分。2025年济南市政府工作报告提出，要聚力推进工业强市建设，加快发展新质生产力。做大做强“6+N”政府引导基金集群，用足用好五大行AIC股权投资试点基金，投早、投小、投长期、投硬科技。

《中国经营报》记者注意到，地方国资投向新兴产业并非近期

经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，确定“加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展”的发展目标。在催生数个

万层级新兴产业市场的同时，地方国资、城投公司紧盯新兴

开始，自“十四五”时期开始，就已经形成投资路线图、时间轴。

早在2020年4月，合肥市建设投资控股(集团)有限公司(以下简称“合肥建投集团”)、国投招商投资管理有限公司以及安徽省高新技术产业投资有限公司等战略投资者与蔚来(Nio Nextev Limited)签署

关于投资蔚来中国的最终协议。

经过5年耐心资本的“孵化”，投资成效在地方“成绩单”上显现。随着新能源汽车、半导体产业入局合肥，截至2024年末，合肥市战略性新兴产业产值占规模以上工业比重达55.8%，较2015年提升24.8个百分点。同时，合肥市前三季度GDP为10252.4亿元，同比增长5.9%，增速在万层级城市中排名第三。规模以上工业增加值增速更高达15.2%，这一增速在万层级城市中排名第一。

对于5年来如何让投资决策发挥作用，合肥建投集团相关负责人表示，涉及政府投资的政策制定，合肥在全市统筹决策，市

委、市政府、基金管理人、企业等均有决策机制。合肥建投集团与政策制定者基本是强关联，实现协同联动而不是各自为战。

2019年，中国半导体投资大爆发。彼时，青岛一些国资公司也在寻求转型，摸索新的赛道。芯片作为新兴产业，吸引了青岛城市建设投资(集团)有限责任公司(以下简称“青岛城投集团”)的布局投资。

青岛城投集团相关负责人对记者表示，集团正以“城投+产投”模式，有序推进“投资一家链主企业、培育一只产业基金、打造一个专业园区、聚集一个产业集群”的产投融合发展格局。未来，集团将持续加强与合作伙伴的战略协同、资源链接，在产业链投资、供应链合作、关键技术攻关、产业集群建设等领域加大力度。

记者注意到，从青岛城投集团投向新兴产业模式看，并非“另

产业，加速培育符合区域特色的产业集群，为启航“十五五”夯实基础。

在多位地方国资人士看来，“十四五”时期，不少地方国资在新兴产业领域做了有益探索和布局，但仍然存在产业分布不均

的情况。“十五五”时期，地方国资应立足各区域资源禀赋与产业基础，以差异化布局破解同质化竞争，通过国有资本的统筹协调构建特色鲜明、优势互补的创新型产业集群，提升新产业竞争优势。

起炉灶”，而是通过“城投+产投”的模式，实现转型的“腾笼换鸟”。

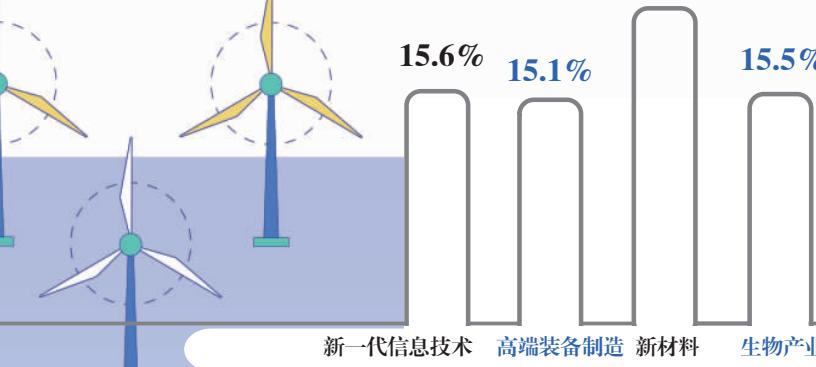
10月31日，国务院国资委党委召开专题会议，传达学习贯彻党的二十届四中全会精神，此次会议强调，要“高质量完成国有企业改革深化提升行动，前瞻谋划改革创新思路新举措”，并着力“提高中央企业的核心竞争力和核心功能”。

南京卓远资产管理有限公司市场发展部一位研究员对记者表示，城投企业作为连接政府和市场的特殊载体，自身也处于从传统地方融资平台向市场化实体转型的“深水区”。

在多位城投行业人士看来，城投公司的核心功能没有变，依然是围绕“融资—投资—建设”开展，但是，城投公司的核心竞争力却从传统的土地业务、发债融资向打造城市综合服务运营商身份、培育区域战略产业的投资能力、保障城市安全底座运行等方面转变。



国有资本布局战略性新兴产业情况一览



现国企民企在新产业的协同发展。虽然地方国资布局投资新兴产业加速，但是，从现实来看，地方国资、城投公司仍存在产业布局不均、资本“脱实向虚”等问题。

安徽省国资委发布的报告显示，从区域分布看，东部、中部、西部和东北地区在国有战略性新兴产业投资强度占比由2013年的75.2%、8.5%、11.4%和5.9%调整为2024年的64.5%、11.6%、17.7%和6.2%，西部地区增幅最大，但仍明显落后于东部发展。

从产业结构来看，针对战略性新兴产业的细分产业领域，国有资本集中于新材料(21.3%)、绿色环保(17.0%)、高端装备制造(15.1%)等产业，而2023年列入战略性新兴产业行列的航空航天(1.3%)、海洋装备(0.2%)等产业尚未得到充分布局；未来产业中，国有企业集中于未来能源(22.8%)、未来空间(19.3%)、未来信息(19.3%)等领域，其他领域则布局较少，需要国有企业带头进行原创性引领性科技攻关，以科技突破牵引产业发展。

在资本“脱虚向实”方面，2024年国有战略性新兴产业中，金融业等虚拟经济部门企业进入数量占比为17.4%，较2013年(23.6%)有所下降，但仍相对较高，可能对本应用于高新技术产业建设的资金产生“挤出效应”。

对此，安徽省国资委报告建议，因地制宜建设创新型产业集群，促进区域协调发展。立足各区域资源禀赋与产业基础，需要以差异化布局破解同质化竞争，通过国有资本的统筹协调构建特色鲜明、优势互补的创新型产业集群，提升新产业竞争优势。

长护险全国落地“箭在弦上”险企迎万层级蓝海市场

中经记者 樊红敏
北京报道

在近期公布的“十五五”规划建议中，“推行长期护理保险(以下简称‘长护险’)，健全失能失智老年人照护体系”再次被明确提出。

随着长护险全面推广提速，保险业也迎来了重大发展机遇。一方面，商业保险机构通过经办服务模式，在政策性长护险领域，承担着长护险基金的“精算师”、服务网络的“组织者”和制度持续运行的“风控官”等角色和作用；另一方面，在市场需求进发、政策窗口红利显现的背景下，商业长护险也迎来广阔的发展前景。

“政策性长护险是保险业服务国家战略、开启万层级蓝海市场的‘入场券’，政策性长护险将会给保险业带来巨大的发展机遇。”复旦大学国际金融学院保险创新与投资中心副主任王广智在接受《中国经营报》记者采访时表示。

制度设计的关键一环

长护险被称为社保“第六险”，是在目前五大社会保险之外设立的一种社会保险制度，旨在为长期失能人员提供基本生活照料或医疗护理服务。

国家统计局数据显示，2024年末，我国60岁及以上人口达到3.1亿人，占全国人口的22.0%。

“一人失能，全家失衡。”要解决这一困局，长护险制度全国落地“箭在弦上”。2016年6月长护险制度试点正式启动，之后试点范围逐渐扩大。国家医疗保障局数据显示，截至2024年末，长护险制度已经在49个城市成功试点，覆盖1.8亿人，累计260余万失能参保人享受待遇，基金支出超800亿元，重点满足了重度失能人群的基本护理保障

需求。

今年，长护险制度更是加速推进。7月，中共中央办公厅、国务院办公厅下发《关于加快建立长期护理保险制度的意见》，从国家层面对于加快建立规范化的长护险制度提出明确要求；9月，国家医疗保障局印发《国家长期护理保险服务项目目录(试行)》，进一步为长护险全面推广奠定基础。近期公布的“十五五”规划建议也明确提出，推行长期护理保险，健全失能失智老年人照护服务体系，扩大康复护理、安宁疗护服务供给。

在长护险制度试点十年探索中，商业保险机构一直深度参与其中。公开数据显示，截至2024年底，平安产险已在8省18个区县承保长期护理保险项目；中国人寿开办和经办长期护理保险项目近80个，累计服务客户约4000万人。

以常州市的长护险试点为例，其采取了“社商合作”受托模式，太保寿险常州分公司为全市主承，3家商保公司为区域主承，6家商保公司为次承。

“政策性长护险直面我国3.1亿老年人口的巨大失能失智照护需求。它为保险机构打开了万亿级的社会保障服务蓝海，是健康险和养老金融领域未来十年最重要的增量市场。参与试点能让保险公司提前积累失能评估、风险定价、护理服务网络搭建等核心专业经验和技术，为日后商业险的产品创新发展打下最坚实的基础。”就保险机构在政策

需求。

办长期护理保险项目；中国人寿开办和经办长期护理保险项目近80个，累计服务客户约4000万人。

以常州市的长护险试点为例，其采取了“社商合作”受托模式，太保寿险常州分公司为全市主承，3家商保公司为区域主承，6家商保公司为次承。

“政策性长护险直面我国3.1亿老年人口的巨大失能失智照护需求。它为保险机构打开了万亿级的社会保障服务蓝海，是健康险和养老金融领域未来十年最重要的增量市场。参与试点能让保险公司提前积累失能评估、风险定价、护理服务网络搭建等核心专业经验和技术，为日后商业险的产品创新发展打下最坚实的基础。”就保险机构在政策

需求。

需求。

今年，长护险制度更是加速推进。7月，中共中央办公厅、国务院办公厅下发《关于加快建立长期护理保险制度的意见》，从国家层面对于加快建立规范化的长护险制度提出明确要求；9月，国家医疗保障局印发《国家长期护理保险服务项目目录(试行)》，进一步为长护险全面推广奠定基础。近期公布的“十五五”规划建议也明确提出，推行长期护理保险，健全失能失智老年人照护服务体系，扩大康复护理、安宁疗护服务供给。

在长护险制度试点十年探索中，商业保险机构一直深度参与其中。公开数据显示，截至2024年底，平安产险已在8省18个区县承保长期护理保险项目；中国人寿开办和经办长期护理保险项目近80个，累计服务客户约4000万人。

“鼓励商业保险公司开发与长护险相衔接的商业补充保险”。

“政策性长护险只能提供基础的、有限的保障，商业长护险将是满足人民群众对高品质、个性化、专业化护理需求的有效补充和升级。随着政策性长护险的全国推广，将对全民进行一次深刻的‘风险教育’，唤醒家庭对‘长期护理’这一重大财务风险的认知。”王广智向记者表示，展望未来，商业长护险发展前景广阔。

“商业长期护理保险正迎来历史性发展机遇，前景十分广阔。国家层面从国务院到金融监管部门，多次出台政策鼓励其发展，明确其作为政策性长护险的重要补充定位，为行业发展提供了清晰指引。”

君龙人寿方面在接受记者采访时也表示。

近日，君龙人寿携手中信集团旗下养老业务发展平台中信养老推出了“龙安康长期护理保险”养老保险产品。“此次君龙推出相关产品的动因是洞察到养老群体的核心痛点：单纯资金补偿无法解决养老根本问题，老人失能后常面临‘有钱找不到靠谱护理’‘优质养老机构排不上队’的困境。”就此次推出的上述长护险产品，君龙人寿方面向记者表示。

不过，目前商业长护险仍属于业务规模小、渗透率低的小众产品。相关统计数据显示，截至2024年底，商业长护险规模仅有132亿元，占健康险市场的比重只有1.5%。截至2023年7月，市场上共有46家保险公司销售商业护理保险产品，在售产品仅有130款，其中健康险公司推出的产品数量最多，占比达51.54%。

“当前商业长护险仍处于市场启动初期，产品数量偏少、规模占健康险比重较低，正是这一阶段的典型特征。”君龙人寿方面表示，要突破“小众”困境，核心要抓住“好懂”“好用”两大关键点。“好懂”是让客户看得明白，条款在保持严谨的同时需简化表述，清晰明确“什么情况能赔付”“赔付后可用于何处”，明确长期护理状态所对应的评估标准。“好用”是让保障落地为实际服务，这是核心突破点。保险

性长护险领域的机遇，王广智向记者表示。

那么，保险机构在政策性长护险领域具体承担了哪些角色和作用？

王广智向记者表示，根据其所

在团队对全国49个试点地区长护险经办运营模式的分析，整体上看，保

险机构的角色已升级，是长护险基

金的“精算师”、服务网络的“组织者”和制度持续运行的“风控官”。

中央财经大学中国财富管理研

究中心副主任、观澜榜智库专家马

炜在接受记者采访时也表示，随着

社会保险类长期护理保险从局部试

点阶段转入全面推进阶段，商业保

险机构超出传统金融机构和传统服

务机构的特殊角色价值日益凸显，

是制度设计的关键一环，主要体现

为“三圈”。

具体来看，一是“事前防护圈”，例如商业保险机构遵循监管关于健

康保险与健康管理融合发展的相关

要求，构建新型健康服务保障体

系，强化健康干预，有助于预防或减缓失能失智。

二是“事中管控圈”，例如商业保险机构发挥健康管理

和保险数据优势，守住失能评估关口，有

助于管控道德风险。

三是“事后治理圈”，例如商业保险机构通过经办服

务，推动长期护理相关标准的建

立和完善，做好对失能等级评估和

护理服务等相关机构的监督，发挥

社会管理功能；又如通过商业长期

护理保险，提供超出社保范围以外

的长期护理保险服务项目，实现产

品位，满足差异化需求。

公司需着力整合优质护理服务资源，确保客户获得赔付后，能直接对接标准化、可信赖的护理服务，不用再自行寻找护工。当产品既易懂又能切实解决照护难题，自然会被更多消费者接受。

在王广智看来，长护险要实现大发展需要具备三大基础条件：一是政策标准先行，消除定价迷雾；二是服务供给跟上，解决“有钱难买服务”；三是支持政策赋能，激活全民购买力。一旦这三大基础条件就位，商业长护险将跳出传统思维，释放出强大的增长动能。“我们判断，商业长护险的大发展阶段已经非常接近，预计将在未来三到五年内出现。”王广智向记者表示。