

金融助力向新而行

# 科技技改贷款政策加码 促进“人工智能+产业”发展

中经记者 慈玉鹏 北京报道

近日,中国人民银行、国家发展改革委、财政部近日联合印发《关于扩大科技创新和技术改造贷款投放 进一步支持设备更新的通

## 支持人工智能领域

相关部门将提升贷款服务质效,着力做好对企业购买人工智能设备和软件服务的金融服务。

据悉,《通知》聚焦金融服务科技创新和设备更新的重要环节,全链条优化政策举措。扩大支持科技创新和设备更新的范围,将研发投入水平较高的民营中小企业纳入再贷款政策支持领域,将技术改造和设备更新贷款支持范围扩展至人工智能、设施农业、消费商业设施等14个领域。

记者了解到,2024年4月,中国人民银行会同相关部门设立科技创新和技术改造再贷款。作为一项结构性货币政策工具,科技创新和技术改造再贷款激励引导金融机构加大对科技型中小企业、重点领域技术改造和设备更新项目的金融支持力度。目前,该项贷款作用持续放大。

根据《通知》,相关部门将提升贷款服务质效,着力做好对企业购买人工智能设备和软件服务的金融服务,促进“人工智能+产业”发展。优化再贷款发放和管理,提高政策实施效率。

为落地《通知》要求,长三角科技产业金融研究联盟秘书长陆岷峰告诉记者,银行应优化信贷政策与审批流程。现行的政策已明确将人工智能之类的领域纳入支持范围,并且明确强调将研发投入高

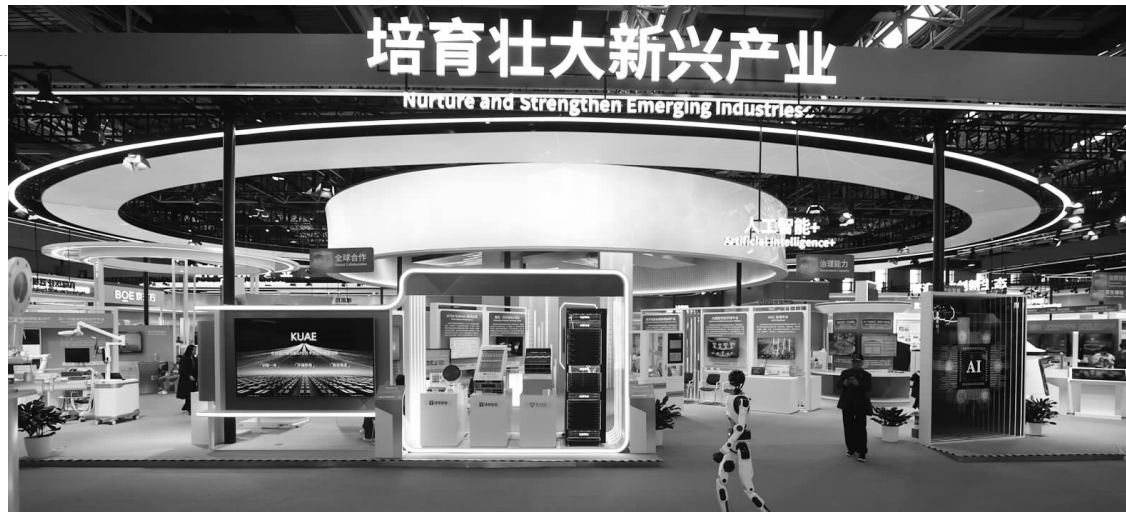
知(以下简称《通知》),激励引导金融机构进一步加强对科技创新和大规模设备更新的金融服务。

根据《通知》,相关部门将提升贷款服务质效,着力做好对企业购买人工智能设备和软件服务

的金融服务,促进“人工智能+产业”发展。

《中国经营报》记者采访了解到,银行推动“人工智能+产业”发展,目前面临对技术模式了解不足、专业人才缺失等问题。从对策

来看,银行需深入产业场景设计金融产品,要成为产业生态的连接者与赋能者,主动与头部科技企业、产业园区、孵化器及地方政府建立起战略合作关系,深度嵌入到“人工智能+产业”的发展进程中。



2026年中关村论坛年会,机器人行走在“人工智能+”展区。

视觉中国/图

的民营中小企业纳入再贷款的支持范围。因此,银行需要相应修订好内部的信贷指引,建立起针对“人工智能+产业”的专项授信评价体系。这也要求银行不能再简单地套用传统行业的抵押担保和财务指标的做法,而是要主动地构建起一套涵盖技术成熟度、研发团队实力、知识产权价值、市场应用场景及现金流模式的新型信贷风险评估模型。审批流程也需要设立绿色通道或者专项团队,以提升对人工智能设备采购、软件服务购置等融资需求的响应速度与服务质量。

同时,银行必须不断加大产品与服务的创新力度。陆岷峰指出,现行的政策强调对企业购买人工智能设备和软件服务要求提供相应的金融服务。因此,银行应针对

产业链不同环节设计出差异化的金融产品。对进行智能化改造的制造业企业,可尝试推出“技术改造升级贷”,将贷款资金直接与企业设备采购合同、技术服务协议挂钩。而对人工智能的服务商,银行可以根据其软件服务订单或应收账款,开发出“订单融资”“知识产权质押融资”等金融产品。使金融产品与人工智能技术的研发、采购、部署、运维等全生命周期做到相匹配。

一位地方银行人士指出,为更有效落地《通知》,银行需进一步提升专业风险评估与管理能力。由于人工智能项目具有技术迭代快、市场不确定性高等新特点。银行必须组建或引进兼具金融与科技背景的复合型团队,建立起专门的风险评估模型。此类模型需要对技术路

线的可行性、项目实施的阶段性目标,以及最终形成的资产(数据、算法、系统)价值进行动态的评估和研判。同时,银行应探索与保险公司、融资担保公司合作,设计针对技术失败、市场验证风险的共担产品,以管理好自身的风险敞口。

上述地方银行人士指出,银行还应当不断深化内部协同与生态共建。各类政策的有效落地仅靠单一信贷部门是难以有效地完成。因此,银行要积极推动公司金融、普惠金融、科技金融、投资银行等多个部门在业务实现协同管理。此外,银行要主动与产业园区、科技主管部门、核心企业及行业智库建立起紧密合作的关系,深入产业生态,精准识别优质项目和真实需求,不断提升金融资源与产业升级过程的高效匹配度。

## 以“生态金融”为锚点破局

银行不应仅是资金提供方,更要成为产业生态的连接者与赋能者。

2026年4月17日,国务院新闻办公室举行“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会,国家发展改革委明确提出“要加强科技创新,加快新兴产业发展,深入实施‘人工智能+’行动,打造智能经济新形态”,为商业银行服务实体经济、实现自身转型升级指明了方向。

值得注意的是,“人工智能+产业”是技术落地、推动经济的重要一步。从业务的实操层面来看,银行机构在支持“人工智能+产业”发展时,要面临一系列困难。陆岷峰告诉记者,人工智能技术的核心资产大多数是无形资产,这些资产的价值评估目前还缺乏公认、量化的市场标准以及成熟的模型,这也导致了银行在押品认定、价值评估和风险定价时面临巨大挑战。同时,由于技术路径的快速更迭,基于当时技术条件作出的风险评估有可能在未来失效,从而增加银行风控决策的难度和成本。

陆岷峰同时指出,银行信贷人员多数对传统行业财务分析比较擅长,但对于人工智能的技术原理、产业链环节、发展态势及其潜在的风险却缺乏一种深度的理解。由于这种知识结构短板,从而导致其在项目尽调、谈判和贷后管理中,又难以与科技企业进行一种有效的对话,而且更加无法作出精准的专业判断,形成在业务拓展上的能力“瓶颈”。

从对策来看,银行或可发展“场景金融”的定制策略,实现产品的精准匹配。陆岷峰建议,银行需深入产业场景设计金融产品。例如,针对制造业的智能化改造,可推出“AI设备购置贷”,将贷款期限与设备折旧周期匹配,还款节奏与项目投产后的效益释放挂钩。针对AI服务商的轻资产运营模式,可基于其与下游客户签订的长期服务协议,创新开发“未来收益权质押融资”,从而使金融工具紧

密贴合技术应用后产生价值的具体过程和现金流特点。另外,也可构建“投资、贷款、保险”的协同,实现风险与收益的综合性平衡。

陆岷峰认为,银行应践行“伙伴生态”共建策略,从单点服务转向体系赋能。银行不应仅是资金提供方,更要成为产业生态的连接者与赋能者。银行要主动与头部科技企业、产业园区、孵化器及地方政府建立起战略合作关系,通过共建“人工智能产业实验室”或“创新加速器”等,早期介入并培育好优质项目。在此基础上,再为生态内企业提供支付结算、供应链金融、财务管理、并购咨询等一揽子综合金融服务,深度嵌入产业发展的进程中。

上述地方银行人士指出,推动“人工智能+产业”发展,人工智能技术水平高低是关键,所以银行也应支持人工智能企业发展,这是产业转型的根本动能。目前,为进一步降低人工企业融资门槛,银行应主动与经信部门、知识产权评估机构及行业智库合作,一起来开发适用于人工智能企业的专项评估风险工具。该工具既要尊重传统财务指标,又要将企业的技术专利质量、研发团队背景、数据资源储备、核心客户合约及场景落地潜力等全面纳入量化评分体系中。

“依据这种评估结果,银行可建立‘白名单’制度,对于优质企业提供信用贷款,提高授信额度或给予利率优惠,降低对硬资产抵押的过度依赖,精准滴灌真正有技术潜力的人工智能企业发展,从而强化产业智能升级的基础力量。”该地方银行人士补充道。

《通知》指出,下一步,中国人民银行、国家发展改革委、财政部将会同有关部门全力推动各项举措落地,加强跟踪监测和部门协同,引导金融资源精准有力支持科技创新和设备更新,为产业转型升级营造有利金融服务环境。

# 营收净利连续八年“双增” 解码成都银行“确定性”密钥

日前,成都银行披露了2025年及2026年一季度,交出了一份稳中有进、向优向实的答卷。

2025年,这家西部城商行资产总额、存款总额、贷款总额分别突破13900亿元、9800亿元、8500亿元大关,连续五年实现千亿级增长;营业收入、净利润分别跨越230亿元、130亿元以上关口,自上市以来连续八年实现“双增长”。资产质量方面,该行不良贷款率仅为0.68%,远低于1.50%的行业平均水平,拨备覆盖率维持在426%以上的高位。

高增长与低风险往往难以兼得,成都银行实现了二者的平衡。拆解其经营脉络不难发现,这既是一家银行穿越周期所展现出的定力,更是其作为地方法人银行,将自身命运深度融入地方发展的生动实践。

## 攻守兼备的底气:盈利韧性及风控定力

国家金融监督管理部门数据显示,2025年商业银行净息差降至1.42%,较2024年继续收窄。

在此背景下,2025年成都银行营业收入和净利润连续八年实现“双增长”,加权平均净资产收益率(ROE)更达到15.39%,成本收入比控制在23.73%,在同类银行中处于较优水平。进入2026年,该行增长势头得以延续,一季度实现营业收入61.98亿元,同比增长6.54%;归母净利润31.57亿元,同比增长4.81%。

市场关注的焦点在于:息差持续下行的环境下,这样的盈利韧性

从何而来?又能持续多久?成都银行年报显示,该行2025年净息差为1.59%,下降幅度较前几年趋缓。同时,成都银行党委副书记、行长徐登义明确表示:“从2026年一季度走势来看,我行净息差已迎来明确的拐点。”

拐点如何形成?徐登义介绍,2025年成都银行存款成本大幅下降26个基点,平均利率为1.9%,主要得益于两方面:一是存量存款重定价效果充分释放。2023年以来行业存款利率持续下调,成都银行中长期定期存款到期利率重置在2025年集中体现,这直接拉低了

整体存款的付息成本。二是新增存款带动整体付息率下降,2025年成都银行存款实现千亿级增长,新增存款均按当前市场利率定价,成本远低于存量存款,持续带动负债成本下行。另外,在资产端,通过结构优化和差异化定价,亦为息差企稳提供了有力的保障。

展望2026年,徐登义表示,存量高成本定期存款重定价效应将进一步释放,2026年重定价规模将超过去年,持续压降负债成本。同时,新增低息存款优势延续,这将持续带动整体负债成本下行。

如果说盈利端展现了成都银

行的“攻”势,那么风险端各项指标则构筑了其“守”势。在全行业不良贷款生成压力加大的背景下,2025年成都银行不良贷款率仅为0.68%,拨备覆盖率超过426%。成都银行副行长李婉容透露,2025年全行不良贷款生成率控制在3%左右,且同比还略有下降。

展望2026年,李婉容表示,随着市场复苏及风控手段升级,相信新增按揭不良贷款将有效缓解。未来将聚焦房地产及关联产业链、新兴产业与传统行业升级带来的机遇,动态调整行业准入政策,前瞻制定风险缓释方案。

## 扎根双城经济圈 贷款连续五年实现千亿级跨越

连续五年,每年贷款增量超过千亿级。成都银行能够实现这一目标,并非简单的规模扩张,而是紧扣成渝地区双城经济圈建设这一国家战略,把金融资源精准配置到城市发展的关键领域。

作为双城经济圈的极核城市,成都叠加了西部大开发、公园城市示范区、国家战略腹地等多重功能定位,在基础设施、产业链重构、科技创新等领域释放出大量有效需求。

作为立足川陕渝地区的法人银行,成都银行将区位优势深度转化为业务增长动能、资产质量保障、客户结构优化的支持力量和创新源泉,实现与区域经济的同频共振、协同发展。

2025年,成都银行主动融入成渝地区双城经济圈建设,成都市“五中心五地”等重大战略布局,紧扣地方发展脉搏,量身打造信贷融资、投资银行、支付结算等一体化综合金融服务;全力保障重大项目建设,深化“商行+投行”协同联动,为区域内重大基础设施、公共服务设施建设提供稳定可靠的跨周期资金支持,全年信贷投放近4000亿元,债务融资工具承销规模与数量稳居区域前列,以全方位、多层次金融服务为实体经济蓄势赋能。

在具体贷款投向,成都银行坚持“产业所向、金融所往”的价值坐标,有力支持产业生态构建。在

科技金融领域,该行信贷资源持续向优势产业、新兴产业、未来产业倾斜,实现成都市17条重点产业链金融服务全覆盖。浇灌科技创新沃土聚势成势,紧扣新质生产力发展脉动,完善科技金融“四专”体系,打造全生命周期服务生态,科技贷款同比增长24%,对成都市专精特新“小巨人”、科创板上市企业等创新主体的服务覆盖率超过80%,并落地全国首批科技创新债券。

在绿色金融领域,成都银行布局同样迅猛。该行积极践行绿色发展理念,构建一体化绿色投融资体系,创新绿色金融服务模式,2025年,该行绿色贷款增幅达

20.48%,绿色贷款规模居四川省法人金融机构前列。

在普惠金融领域,依托成都市“立园满园”“进解优促”行动,成都银行开展“润园惠企”专项服务,组建专班团队下沉产业园区,2025年实地走访企业超7万户,为园区中小企业投放信贷资金超750亿元。围绕实体经济需求,该行构建了“政银合作+线上服务+供应链金融”立体化产品矩阵,全面覆盖科创与产业场景;线上端“秒贴宝”累计办理贴现超320亿元,流程与时效大幅优化;供应链“惠成信”服务核心企业300家、授信规模180亿元,赋能小微供应链超8000户。

## 亲民、便民、惠民 深耕市民服务

一家银行与一座城市的连接,既需要服务国家战略与产业升级的宏观叙事,也需要深入街巷阡陌、融入百姓日常的温情服务。

与市民生活相伴,回应民生所盼,构成了成都银行零售业务的核心底色。从支行网点定期举办“小小银行家”课堂,在孩子心中播下金融知识的种子,到深入社区“移动柜台”为行动不便的老人提供上门服务,这背后是成都银行一整套围绕“亲民、便民、惠民”理念的服务体系。通过持续升级“支付好优惠”等民生品牌、创新社银服务场景、优化全流程客户体验,金融服务正变得更有温度。

数据提供了有力佐证:该行年报显示,2025年成都银行储蓄存款新增份额在全市同业领先,个人消费余额增长近30%,个人代销理财余额增长超130%。这些数字背后,是一个个普通家庭和大量个人客户对银行服务的信赖与托付。

深厚的客群基础是各项服务的根基。2025年成都银行坚持以客户为中心,通过新设网点、强化电子渠道引流,个人客户总数突破1100万,达到1125万人,储蓄存款跨越5000亿元大关,余额达5235亿元,增量再创历史新高。

在扩大内需的宏观背景下,2025年成都银行精准发力,持续深化“成行消贷”品牌建设,精准对接居民在住房装修、大宗购物、教育培训、文旅出行等方面的多元化融资需求,全力支持消费提质扩容。同时,该行精准运用跨境金融组合拳,全力护航“蓉品蓉企出海”,全年国际结算量再创新高,服务涉外企业数同比增长22%,

以金融联动助力成都加快建设内陆开放高地。

面对利率下行和居民财富配置需求的变化,徐登义明确表示,财富管理已被纳入该行“十五五”发展规划,其定位是穿越经济周期、实现长期价值增长的重要业务支柱。财富管理业务的规划目标清晰:力争到“十五五”收官时,非存款资产管理规模(AUM)在全行AUM中的新增占比规划初期翻一番。

徐登义进一步表示,围绕这一目标,未来成都银行将从三个方面精准发力。首先,完善产品体系,筑牢业务基础。2026年成都银行将正式开展保险代销业务,实现代销基金、保险、理财的全覆盖,并重点布局“固收+”及其他稳健型产品,为客户在低利率环境下提供更优选择。其次,补齐业务短板,拓展业务边界。在规划期内逐步落地信托、贵金属、券商资管等业务,打造更全面的财富管理矩阵。最后,深化客户经营,强化专业投顾队伍建设。成都银行将提升差异化的资产配置和精准服务能力,依托数字化系统赋能,统一升级财富客户线上增值服务体验,切实提升客户的获得感。

服务的有效落地离不开技术的有力托举。成都银行以数字化创新为驱动,深化大零售“一平台、四系统”建设与场景运用,依托大数据实现客群分层经营与精准营销,全面提升服务效率与客户体验。通过数字化赋能与精细化管理的深度融合,客户黏性持续增强,客户价值提档升级成效显著,零售业务盈利贡献与抗周期韧性持续增强,大零售品牌影响力与市场竞争力稳步提升。

广告