

普惠金融靶向发力助小微

可
陶然
论
金

赵东宇

随着2025年年报披露季的结束,A股可持续发展(ESG)报告强制披露“首考”也已收官。全市场共有2706家上市公司单独编制并发布了2025年度ESG报告,需按期完成披露的427家强制披露企业均已“交卷”。这是我国资本市场在非财务信息披露上迈出的重要一步。在数量增长的同时,报告的质量是否跟得上,是市场各方关注的重点。

ESG报告是企业对环境、社会、公司治理3个维度的非财务信息披露文件,能够补充财务报告无法反映的潜在风险与价值,帮助投资者判断企业的可持续经营能力。过去,企业自愿披露的ESG报告常倾向于展示成绩、回避不足,质量参差不齐。强制披露的目的,正是为了缓解信息不对称、推动企业社会责任经营,并与全球资本市场规则接轨。从首年实践来看,定量数据不足、选择性披露和第三方鉴证缺失,是有待补齐的短板。在强制披露的背景下,如何让ESG报告更有价值呢?

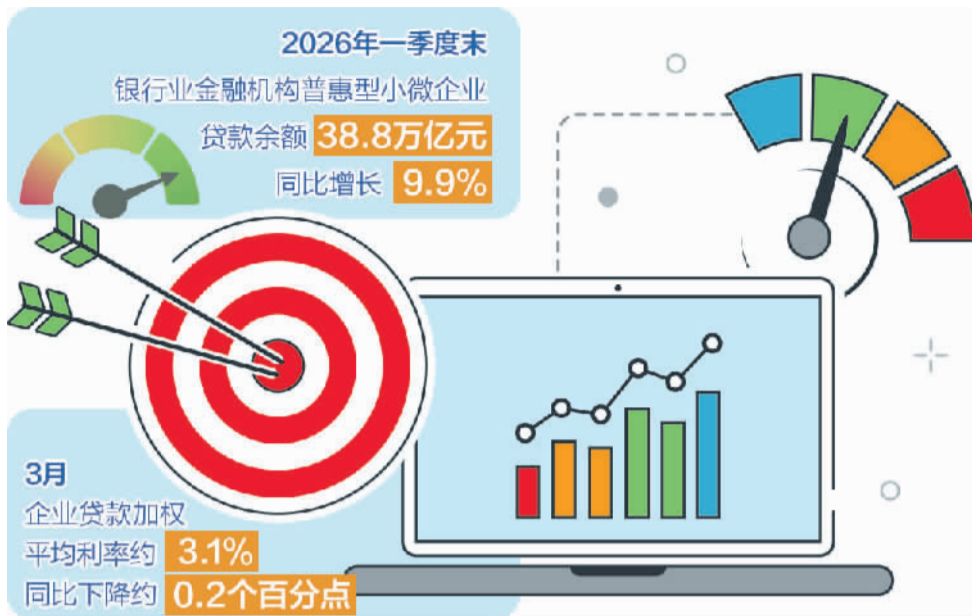
要定量,数字别缺席。翻阅已披露的ESG报告,定性描述多、定量数据少的问题仍然普遍存在。有的企业在气候应对章节写满“持续推动”“稳步提升”“效果显著”等表述,却没有给出任何一个具体数值。没有数据的ESG报告,就像没有财务数字的年报,让投资者无从分析。今年1月,三大交易所已发布修订后的《上市公司可持续发展报告编制指南》,新增了污染物排放、能源利用、水资源利用等统一的核算方法。制度框架已经搭好,上市公司需要做的就是填好每一个数据单元格,逐步建立可追溯、可验证的ESG数据管理体系,让定性表述背后有明确的数字支撑。

要真实,风险别隐瞒。一份合格的披露文件,应当同时呈现成绩与风险。但当前还有很多ESG报告仍在“报喜不报忧”:绿色项目、公益捐赠、员工关怀等内容浓墨重彩,环保处罚、信披违规、内控缺陷等负面信息却难觅踪影。这种倾向使ESG报告在一定程度上变成了品牌宣传的工具。部分企业尚未真正理解强制披露的严肃性,它应当是与财务报告同等重要的法定信息披露,而不是可以自由裁剪的宣传册。只谈成绩、回避风险,不仅削弱了报告的公信力,也让投资者无法判断企业真实的治理水平。证监会和交易所多次明确,鼓励企业建立“治理—战略—风险管理—指标与目标”的完整披露框架。其实,如实披露风险信息并说明整改措施,恰恰是展示风险管理能力和改进诚意。主动说真话,比被追问再承认更体面,也更能赢得市场长期信任。

要可靠,数据要验真。数据不仅要真,还要经得起检验。目前A股ESG报告的第三方鉴证比例仍然偏低。据中国上市公司协会统计,在2025年聘请第三方机构进行审计的A股公司仅226家,在已发布报告的公司中占比不足一成。这意味着,大量报告停留在企业“自说自话”的阶段,投资者无从分辨真伪。即便企业提供了定量数据,不同公司之间的核算口径、统计边界、计算方法也往往不一致。有些规模相近、业务相似的上市公司,碳排放强度却相差数倍,根源在于计算标准不统一。这种“数据打架”的现象,进一步削弱了ESG报告的投资决策价值。今年1月,财政部发布《可持续信息披露业务准则第6101号——基本准则(试行)》,填补了国内ESG鉴证标准的制度空白。这把全国统一的标尺,为企业引入第三方核查提供了明确依据。上市公司应抓住窗口期,主动对关键指标进行鉴证,建立更高的可信度。

说到底,ESG信息披露的价值,不在于企业“说了什么”,而在于投资者“能用什么”。投资者需要的不是一份包装精美的宣传册,而是一份能帮助其判断风险与价值的参考依据。

本版编辑 曾金华 武亚东 美编 夏祎



副研究员张珩认为,金融机构推行精细化差异化定价,对科创、外贸优质小微企业给予利率优惠,压降综合融资成本;简化审批流程、提升放款效率,适配小微企业融资需求特征。同时,金融管理部门要强化政策工具牵引作用,持续优化信贷投向结构,全方位提升重点领域小微企业金融服务质效。

优化续贷服务

小微企业用款具有“短、频、急”的特征,贷款到期时若不能及时续接,部分小微企业往往借助过桥资金解决,不仅利息高,且有断贷风险。天眼查数据研究院相关负责人表示,续贷对推动小微企业可持续发展尤为重要,有效的续贷服务不仅能降低企业融资成本,还能稳定经营预期。

“现实中,小微企业虽然经营正常,但贷款到期后仍面临审批慢、续贷门槛高等问题。”张焯表示,一方面是部分银行天然保守的经营偏好,导致其对续贷仍保持谨慎态度;另一方面也与企业信息透明度不足等因素有关,导致银行难以及时准确判断企业真实经营情况。

为持续提升小微企业信贷供给,做好续贷服务,金融监管总局出台《关于做好续贷工作 提高小微企业金融服务水平的通知》,引导金融机构按照市场化、法治化原则,对符合续贷条件的小微企业加大支持力度。自小微企业融资协调工作机制开展以来,南京银行累计为小微企业办理无还本续贷业务超900亿元。针对深耕芯片设计、研发与制造领域的企业,该行通过创新“鑫转贷”业务,企业无需自筹资金还款,直接办理续贷手续,极大减轻了企业的财务压力。

当前,在传统信贷模式下,小微企业贷款到期后往往需要“先还后贷”,容易造成资金断档,因此创新续贷产品尤为必要。中国普惠金融研究院研究员黄昊明表示,为契合不同领域企业的融资需求,银行要大力推广“无还本续贷”产品。对于经营正常、信用良好的小微企业,在贷款到期后无需先归还本金额即可继续获得融资支持,减少企业对民间过桥资金的依赖。银行还可推出循环授信、随借随还、年审制贷款等模式,在一定期限内给予企业稳定授信额度,提高资金周转效率。

张焯表示,银行要更加关注企业真实经营情况,而不是只看短期财务指标,要充分结合企业流水、订单、纳税等动态数据进行持续跟踪,及时发现风险苗头。同时,要建立分类管理机制,对暂时经营困难但有市场前景的企业给予支持,对风险明显恶化的企业则要审慎管理,实现风险防控与支持实体经济之间的平衡。

上海交通大学经济学院金融系讲师张洋表示,结构性货币政策工具发挥了对金融资源配置的靶向引导作用,引导金融资源更精准地流向小微等重点领域。支农支小再贷款额度的提高,为银行加大小微贷款供给提供了动力,降低其资金成本,增强银行投放小微贷款的意愿和能力,也有助于稳定小微企业的融资预期,让企业更敢发展。

薛洪言表示,推动资金直达制度保障层面、优化尽职免责机制是打通银行“敢贷愿贷”堵点的关键。监管部门已明确要求银行细化尽职标准和免责情形,与不良容忍度有效结合,切实打消基层信贷人员的顾虑。同时,通过强化内部考核激励,在信贷规模、定价和费用配置上给予倾斜,结合首贷户专项支持,推动金融资源向薄弱环节精准下沉,形成“能贷、会贷”的长效机制。

聚焦融资痛点

外贸和科技型小微企业是稳住外贸基本盘、培育新质生产力的重要微观载体。加大金融扶持,既能助力外贸小微企业稳固海外市场份额、畅通国内外商贸流通渠道,也能为科技型小微企业研发创新和技术落地提供资金支撑,让普惠金融服务更加贴合实体经济发展需求。

作为金融服务的重要领域,外贸和科技型小微企业长期受制于“轻资产、缺抵押、缺财报”的短板,传统信贷模式对其天然排斥。张洋表示,这类企业最大的特点是“轻资产”,科技企业大多有技术、有团队,但缺少固定资产;外贸企业则容易受到汇率、订单波动等影响,更容易出现银行“不敢贷”的问题。此外,这些企业经营变化快,融资需求往往更灵活,但多数金融产品难以完全匹配企业需求。

为疏通小微企业融资堵点,金融管理部门连续多年出台相关政策举措,促进信贷业务精准赋能小微企业融资。国家金融监督管理总局发布的《关于做好2026年小微企业金融服务工作的通知》提出,增强服务精准度。聚焦科技、外贸、消费、养老、绿色、农业等领域,加大精准走访对接力度,提供多元化综合金融服务。

在政策引导下,金融机构通过开展信用修复、优化授信要件、创新信贷产品、依托数据

增信等方式精准帮扶,加速破解企业融资难题。浙江农商联合银行辖内龙港农商银行等金融机构成立融资协调机制工作专班,通过简化信贷流程、优化“单一窗口”海关税费支付服务等举措,精准匹配并满足企业多元金融需求。江苏银行、上海银行优化提升外贸企业跨境金融服务,运用“贷款+保险”组合做好企业出口新兴市场的融资支持,助力企业稳订单、拓展海外市场。

薛洪言表示,破解小微企业的融资难题,关键在于将传统信贷“看抵押物”转变为“看经营数据”。金融机构可以整合企业真实外贸订单信息、跨境物流通关凭证、贸易往来流水等场景化数据,搭建适配小微企业的新型信用评估体系,凭借真实交易背景核定授信额度,推出订单贷、贸易流水贷等特色产品。这一模式同样可延伸到科技型小微企业,结合其项目推进数据、市场合作订单等经营要素开展授信审批,让缺乏实体抵押物的小微企业凭借真实经营实力获得资金支持,构建起多元化的接接力金融服务体系。

金融资源精准支持这些领域,有助于培育经济发展的新动能,但还需要优化信贷服

农商行代销理财规模加速增长

本报记者 彭江

日前,普益标准发布了2026年一季度商业银行理财代销能力百强榜。多家农村商业银行位列榜单。其中,在代销规模方面,上海农村商业银行接近350亿元,居农商行第一位;深圳农村商业银行和浙江萧山农村商业银行紧随其后,代销规模均在200亿元以上。

农商行理财代销规模加速增长,是多方因素共同发展的结果。当前农村居民人均储蓄水平稳步提升,可用于资产配置的资金持续增多,县域财富管理市场潜力持续释放。监管层面,《商业银行代理销售业务管理办法》落地实施,规范了机构合作流程,为农商行代销业务开展搭建了清晰合规框架。市场层面,银行业净息差持续收窄,农商行传统存贷业务盈利空间持续压缩,亟需依靠中间业务增厚营收。而理财代销无需占用大量资本金,成为农商行优化收入结构的优质选择。

“银行设立理财子公司门槛较高,注册资本最低10亿元。多数农商行难以满足

设立要求,于是主动完善代销系统,培育专业产品经理与理财顾问,拓展理财及其他金融产品代销业务,将自身打造为“金融产品超市”。”智联首席经济学家董希淼表示。

农商行覆盖的区域客群通常具备“普惠客户基数大、养老需求集中、风险偏好保守”等特征,在代销产品时需要慎重评估产品风险,重点聚焦中低风险、策略稳健、长期运作稳健的银行理财产品。浙江农商联合银行辖内永嘉农商银行零售金融部财富管理中心主任朱克和说:“借助代销理财产品能有效补足农商行理财货架短板。我行立足全生命周期养老财富管理,和养老客群需求特征,通过丰富代销理财产品供给,提升农商行特色适老服务能力。”

农商行开展理财代销业务,必须筑牢金融消费者权益保护防线。浙江农商联合银行辖内吴兴农商银行零售金融部总经理沈懿斌表示:“农村居民普遍金融知识匮乏、投资风险意识薄弱,大多仅认可存款利息作为固定投资收益,不少客户误以为理财

产品和存款一样可以到期保本付息,银行需要针对性做好农村客群的风险提示工作。”

当前,中小农商行理财代销还普遍面临产品同质化难题。农商行在产品准入环节普遍缺少科学的评价遴选体系,未能有效匹配代销理财产品属性与投资者需求结构,导致引入产品高度趋同,既削弱了自身的代销竞争力,也难以满足客户多元化资产配置需求。业内专家认为,农商行应建立理财机构准入的“白名单”制度,通过对理财公司的产品研发能力、发行能力、收益表现、运营管理、技术服务等定性定量开展综合评估,建立理财公司优选池。

南开大学金融学教授田利辉表示,农商行需要在认知上从卖产品的销售转向做配置的顾问,将客户信任转变为专业的资产配置服务,要从货架扩张转向能力精进,切实补齐尽职调查与风险评估的能力短板。同时,要从被动合规转向主动治理,将合规能力锻造为县域财富管理市场的核心竞争力。

武汉轻工大学艺术设计学院

当科技遇见银发:探索老年辅助产品的人性化设计新路径

武汉轻工大学艺术设计学院深耕设计育人、服务社会的初心,依托学科优势,推动银发经济发展,聚焦老年辅助产品人性化设计难点,以科技赋能与人文关怀融合为路径,推动科技的温度真正触达银发群体。当前,全球人口老龄化趋势日益加深。在这一现实背景下,老年辅助产品作为提升老年人生活质量的重要载体,其设计仍面临“技术堆砌”“功能脱节”等问题,难以切实满足老年人的实际需求。如何推动老年辅助产品从功能适配走向人性化关怀,成为破解这一难题的关键。

人性化的本质是真正“懂老”

长期以来,老年辅助产品设计将“适老化”停留在满足使用功能需求上,忽略了老年人在心理情感和社会参与方面的实际需求。学院在实践中发现,真正的人性化设计,需要从重新定义“老”字着手,老年是一个持续时间长、个体差异明显的生命阶段。例如,70岁的马拉松爱好者和90岁的卧床老人,实际的辅助需求差别很大。所以,人性化设计应根据不同需求制定相应的解决方案,充分了解老年用户的生活状况,知晓他们难以言说的困难与期望。

有设计师提出“无意识设计”理念,主张将日常生活中无意识行为转化为产品语义,把用户所熟知的暗示、隐喻等融入产品的交互逻辑中,从而达到一种高效自然的交互,这对老年辅助产品设计有重要借鉴意义。例如,浴室防跌倒扶手可在造型上接近毛巾架,具备心率监测功能的服装在外观上也可与普通衣物相似,既能满足老年用户对功能的需求,还能减轻其接受帮助与保持自我认同的心理压力。

从“补偿缺陷”转向“扩展能力”

传统辅助产品的设计逻辑是“功能缺失,补偿修复”的思路。这种思路具备其合理性,但也容易把老人当作功能受损群体,从而产生心理抵触。新型辅助产品不再只是对身心机能的补偿,而是向老年人行动能力提升和生活空间拓展的转变。

外骨骼助力设备是这一转变的重要体现。早期外骨骼产品笨重且成本高,主要用于医疗康复领域。如今,轻量化软体外骨骼已能够辅助老年人爬楼、购物等活动,同时还能在一定程度上恢复其独立出行能力。由此可见,这类产品不仅能有效干预老年人的生理状态,还能提升老年人日常

生活质量。

类似逻辑同样体现在认知辅助领域。对记忆力衰退的老年人而言,应用程序不再只有“用药提醒”的单一功能,而是借助照片回顾、语音日记的方式,引导用户自主梳理思绪,激活相关记忆,让辅助产品变成促进认知活跃的工具。

从“功能使用”转向“情感需求”

孤独已成为影响老年人身心健康的因素。世界卫生组织指出,社会隔离带来的早亡风险与吸烟、饮酒、肥胖等风险因素相当,甚至更大。然而,现有老年辅助产品在情感需求方面存在明显不足。

近年来,智能社交辅助机器人在一定程度上弥补了该领域的不足。例如某款机器人,对认知症老年人的焦虑、抑郁情绪有缓解效应。该产品的核心价值是精准响应老年人在情感陪伴、社会联系方面的心理需求。另外,更具前瞻性的设计将进一步关注智能技术从单向监测向代际情感媒介转变,以照片分享、远程共餐等方式维系代际情感。

从“安全优先”转向“伦理先行”

智能辅助产品的普及正引发数据伦理

与隐私保护的冲突。健康手环、智能传感器与AI照护系统实时采集老年人的生理和行为数据,在提升安全保障水平的同时,也可能对个人隐私、自主权利与生活尊严产生影响。因此,面向老年群体的智能辅助产品应确立伦理先行的原则,构建审慎且透明的数据授权机制。只有将人格尊严、隐私保护融入设计全流程,才能实现安全保障与人文关怀的统一。

设计的终点是生活本身

老年辅助产品的最终目标,是从“可用”迈向“愿用”,彰显银发群体的主体性与自我价值。因此,设计师需突破单一功能导向,将老年人视为有情感的完整生命主体,使科技不只是解决问题的工具,更成为温暖暮年生活的助力。学院通过实践探索赋能银发养老,不仅回应了老龄化社会的现实需求,也为高校设计专业对接社会、服务民生提供了有益借鉴。只有坚持以人为本,实现技术与人文统一,才能让科技温暖暮年,让老年生活更有尊严和品质。

(潘玲) 广告

浙江省金华市

组织开展跨境金融政策宣讲 助企稳发展

5月27日,为深入贯彻落实国家外汇管理局浙江省分局全面提升县域跨境金融服务三年行动方案、“百县万企”走访宣传服务活动和人民银行浙江省分行跨境人民币服务实体经济三年行动工作部署,由中国人民银行金华市分行、国家外汇管理局金华市分局主办,兰溪市金融行业党委、工商银行金华分行承办的2026年“本外币协同·惠企万家”外汇便利化政策暨跨境人民币政策宣讲会(兰溪站)成功举办。此次宣讲会旨在推动市、县两级金融机构以优质、便捷、高效的跨境金融服务,助力兰溪企业高质量发展。

兰溪市作为一座拥有千年商埠历史的城市,近年来正加速推进“新时代典型工业城市”建设,推动“兰溪制造”走向全球。目前,当地外贸进出口总额突破180亿元,业务覆盖170多个国家和地区。在全球贸易不确定性加大、汇率双向波动加剧的背景下,兰溪外贸企业对提升跨境结算效率、规避汇率风险、拓宽跨境投融资渠道有着现实需求。宣讲会上,外汇局金华市分局、工商银行浙江省分行、人民银行金华市分行分别就外汇便利化政策、汇率风险中性理念、跨境人民币政策进行宣讲,并对“之江易汇”微信小程序进行介绍。

本次宣讲会吸引了兰溪近百家涉外企业到场参加,不少企业表示,此次政策讲解内容贴近企业实际需求,针对性与实用性突出,对企业高效利用跨境金融政策、降低汇率风险提供了清晰指导。接下来,各企业将立足自身经营发展现状,主动抢抓机遇,用好政策红利,拓展跨境业务,不断增强自身国际市场竞争能力。(数据来源:中国工商银行金华市分行) 广告