

从上市银行资金流向看中国经济发展活力

新华社记者 吴雨 李延霞 张千千

■热点聚焦■

上市银行2024年业绩报告近期陆续出炉。作为企业和居民融资的主渠道，银行的资金流向引人关注。钱去哪儿了？折射出我国经济发展哪些活力？

聚焦重点领域发力 科技型企业吸金多

从年报数据看，过去一年，上市银行持续加大信贷投放，着力服务实体经济。2024年，工、农、中、建四大国有银行新增贷款合计超8万亿元。其中，工行和农行新增贷款均超2万亿元。

从多家银行的年报数据看，国家重大战略、重点领域依然是信贷投放的重点，制造业、战略性新兴产业、养老产业等领域贷款增长较快。

年报显示，截至2024年末，工行战略性新兴产业贷款余额超过3.1万亿元，中行战略性新兴产业贷款余额同比增长26.31%，建行投向制造业的贷款余额为3.04万亿元，农行制造业中长期贷款余额同比增长20.2%。

与此同时，科技型企业获得越来越多的资金青睐。截至2024年末，建行科技相关产业贷款余额超3.5万亿元，工行专精特新企业贷款余额较年初增长超54%，光大银行科技型企业贷款余额同比增长42.1%。

健康产业事关民生福祉。博鳌亚洲论坛2025年年会期间，健康话题受到广泛关注。与会嘉宾认为，我国健康产业正在赋能传统医疗，重塑产业生态，开启低碳探索，加速数字化、智能化、绿色化转型，迈向高质量发展新赛道。

数字技术正在改变健康产业生态

用碳币换奖品，是这次年会会场最引人注目的互动之一。专为现场开发的碳普惠小程序，通过数字化手段记录与会嘉宾骑行共享单车、使用环保餐具等绿色行为后，换算成碳币积分，凭借积分可兑换健康饮品或低碳商品。一名外籍嘉宾表示，这种依托数字技术的行为奖励机制，有望在未来应用于与健康行为有关的产业之中。

我们给全省2000多个村卫生室配备了数字化设备。与会的海南省卫生健康委副主任张毓辉说，这些数字化设备加上信息化系统，让很多疾病检查可直达最基层、最偏远地区。此外，海南部分市县已开始用数字疗法新技术对阿尔茨海默病、儿童孤独症等进行早期筛查和干预，实现数字对医疗的赋能。

江苏省宿迁市 籼米智慧管理信息平台，利用农业数字化技术突破传统稻米产业模式，将高科技理论物化成一系

列简单操作，为农户提供了低成本、高价值的种养方案，同时提升了产品的健康度。

与会人士提出，数字技术正在应用于更多新兴场景，这些场景也进一步释放了数据价值，数字化浪潮将重塑健康产业生态。

健康产业开始享受人工智能 技术红利

早在博鳌亚洲论坛2024年年会上，AI+产品就是重要议题之一。现在，人工智能技术快速进入健康领域。

通过AI辅助筛选化合物，一些企业可以将新药研发的周期大幅缩短，显著降低成本之余，还能加速创新产品的市场落地。

助力个性化健康管理，AI结合用户健康报告，通过智能手环、智能戒指等设备，实时监测血糖、心率、卡路里消耗等数据，为用户智能配餐；AI结合脑波监测设备分析睡眠质量，并通过脑波音乐疗法改善失眠；AI还能打造虚拟健身教练，通过摄像头捕捉动作、纠正姿势，并根据体能水平推荐训练计划。

从测、吃、睡、动到智能随访，聪明、高效、温情 的AI服务，得到不少亚健康人群和慢病群体的青睐。AI同样也让食品行业受益。内蒙古伊利实业集团股份有限公司全球创新中心负责人何剑说，企业生产线通过AI技术将风险控制前置，依靠大数据预警，剔除一些高风险添加物质，推动健康食品产业优化升级。

绿色可循环已成健康产业高质量发展方向

近年来，在不少健康产业论坛和展会上，企业纷纷展出最新的环保器械和健康产品。有的医疗器械在生产中大量加入生物降解材料，有的保健、美容产品使用玉米淀粉基塑料、竹纤维包装，并尝试减少从原料采购到产品上架全流程碳排放。部分企业还利用高科技和精细化管理，减少中药种植的农药使用量，同时提升药材有效成分含量。

将菌丝体制成可替代皮革的生物材料，用于家居饰品，利用海藻和农业废弃物开发出生物板，用于房屋内墙和吸音板，将蛋壳和坚果壳转化为可降解复合材料，应用于3D打印家具，以环保材料为基础制造的健康家居，逐渐进入普通消费者的视野。多地则推出绿色消费补贴政策，鼓励购买环保认证的健康家居产品。

健康产业要求既创造经济价值，又守护地球环境。广州医药集团有限公司董事长李小军说，该公司的绿色工厂推进废气和废水治理，把生态价值纳入产业的全生命周期管理。此外，公司已经持续22年回收家庭过期药品，累计回收量超过1800吨。

健康产业正在发生前所未有的变革。与会人士认为，未来随着政策支持、跨界协同与技术迭代的深化，我国健康产业有望进一步释放潜能，为全球健康事业与绿色经济贡献智慧与方案。

（新华社海口3月27日电）

数据攀升的背后，是银行加快构建与科技创新相适应的科技金融体制机制：工行在全国设立25家区域性科技金融中心，农行的科技专业支行数量已接近300家，中行设立中银科创母基金

尽管如此，不少科技型中小企业仍面临融资难题。记者从多家银行的业绩发布会上了解到，银行业将持续深化 股贷债保 综合金融服务体系，优化专属性产品，以满足各类创新主体差异化的融资需求。

助力促消费扩内需 个人消费贷款增势良好

信贷是释放百姓消费活力的推动力量。在提振消费背景下，银行业积极挖潜汽车、家电等传统消费，发力培育文旅、养老等新型消费场景，加大个人消费贷款的投放力度。

年报显示，截至2024年末，交行个人消费贷款较上年末增加1568亿元，增幅90.44%；农行个人消费贷款较上年末增加2943亿元，增长28.3%；建行个人消费贷款余额同比增长25.21%，信用卡贷款余额突破1万亿元，招商银行消费贷款余额3961.61亿元，较上年末增长31.38%。

与此同时，不少银行聚焦居民刚性和改善性住房需求，平稳投放个人住房贷款。2024年末，建行个人住房贷款客户突破1500万户，个人住房贷款余额6.19万亿元，中信银行个人住房贷款较上年末增加614.1亿元，增量居于同业前列。

去年四季度以来，房地产政策组合拳落地显效，房地产市场出现积极变化，这也从金融领域得到印证。

建设银行副行长纪志宏介绍，去年四季度建行个人住房贷款日均受理量环比提升73%，同比提升35%。今年以来，建行个人住房贷款的受理量、投放量延续良好势头，一季度提前还款较上季度继续下降。

随着提振消费政策陆续出台，消费金融市场正迎来新一轮发展机遇。西南财经大学中国金融研究院副院长董青马认为，金融与财政贴息、减税降费政策共同发力，将引导金融机构持续加大金融支持力度，为消费注入源头活水。

招商银行在年报中明确，将深入挖掘国家政策鼓励的升级型消费场景及个人或家庭综合消费场景，稳健发展消费信贷业务。工行在业绩发布会上透露，将积极对接首发经济、冰雪经济、银发经济等经济新业态，持续推动释放消费潜力、畅通经济循环。

深挖信贷增长点 为实体经济提供有力金融支持

在业绩发布会上，多家银行释放了保持贷款投放稳定增长

的信号，将为实体经济发展提供稳固、有力、可持续的资金支持。工行表示，未来三年计划为民企提供投融资不低于6万亿元，支持企业坚守主业、做强实业。农行表示，2025年将以服务实体经济为主线，预计今年末民营企业贷款余额将超过7.5万

亿元，普惠贷款增速将继续高于全行各项贷款的平均水平。

梳理多家银行释放的信息，围绕支持实体经济，今年信贷投放的重点领域逐渐明晰。

交行表示，2025年计划投放对公信贷增量4800亿元，投向重大项目、制造业、乡村振兴、战略性新兴产业等符合政策导向的重点领域。

建行表示，2025年将进一步提升 五篇文章 及零售信贷占比，加强对能源、工业、交通等重点领域的绿色信贷支持，继续做好 两重 项目和基建等领域的金融供给。

光大银行透露，今年在科技、绿色、普惠、制造业、民营、涉农等领域的信贷支持，将占对公信贷增量计划的70%以上。

今年实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策，宏观调控的力度会进一步加大，这为银行业发展提供了良好的外部环境。农业银行行长王志恒说，2025年将把握乡村振兴、现代产业体系建设、绿色低碳转型、提振消费等战略机遇，当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石。

专家表示，银行紧跟宏观经济的导向，深入挖掘有效信贷需求，不断提升金融服务的精准性和适配性，将持续为实体经济提供高效率、高质量的资金支持。

（新华社北京4月1日电）



商圈焕新为古都西安注入消费活力

市民游客在西安大唐不夜城游玩、消费（1月22日摄，无人机照片）。

陕西省西安市是古丝绸之路的起点，自古以来便是商贸往来的重要枢纽。如今，西安新商圈不断崛起，老商圈持续焕新，消费新业态、新模式、新产品不断涌现。西安市正通过优化城市商业布局，重塑城市消费空间等方式，全力培育创建国际消费中心城市。

2024年，西安市全市新增商业面积60余万平方米，全市社会消费品零售总额4915.08亿元，同比增长2.2%，占陕西省社会消费品零售总额的43.6%。

新华社记者 邵瑞 摄

湖南小城每年生产超150亿只打火机销全球

新华社记者 姚羽

一座内陆小城，每年生产超150亿只打火机，产品远销全球120多个国家和地区；不产一滴燃油，却成为全球打火机重要生产基地；虽不沿海，却是外贸出口大户，打造出完整的打火机产业链。

这座小城名叫邵东，湖南省辖县级市，由邵阳市代管。2024年，邵东打火机产业产值达到148亿元，比2023年增长6.5%，占邵东市工业总产值的17%以上；其中，出口创汇3.75亿美元。邵东为何能无中生有，成为打火机之都？

小巧精致的邵东制造，全球可见。

走进湖南东亿电气股份有限公司的一栋生产车间，只见6条自动化生产线同时运转，各类元件在机械臂操作下快速组装，日产打火机百万只。

在东亿电气的产品展示厅，各式各样的打火机让人目不暇接。销售员用流利的外语热情地向国外客商介绍产品特点。

邵东市打火机行业协会会长吕省华说，虽然全球经济形势复杂，但邵东打火机出口依然保持强劲增长势头。

邵东市打火机产业链链长欧阳震介绍，目前邵东共有114家打火机生产厂家，其中84家是配套企业，占比73.6%，形成了独特的产业集群优势。

每年，邵东生产各类打火机的超150亿只。吕省华说，从东南亚的街头小店，到非洲的集市摊位，再到欧美的大型商超，随处可见这些小巧精致的邵东制造。

2023年，邵东打火机产业入选国家级

中小企业特色产业集群。

2024年，邵东打火机产业入选中国有影响力的城市产业名片。

产业茁壮成长的三个密码。

邵东打火机产业的茁壮成长，其背后蕴藏着三个成功密码。

密码一：敢为人先的创业精神。邵东打火机产业的起步，源于邵东市销售精英的6000名。65岁的付再华感慨万分。

20世纪90年代，当时买打火机要排队。付再华回忆道。她与丈夫姚斌云南下广州考察，买来100个打火机，回家反复拆解、组装，研究构造和工艺。慢慢掌握技术后，他们创办了邵东首家打火机企业顺发工业有限公司。

夫妇俩的产品上市后，很快便销售一空。随后他们通过出售配件并附送教学，带动更多老乡投身打火机产业。如今，顺发工业有限公司已发展成为当地龙头企业之一，拥有员工200多人，年产打火机3亿余只。

在邵东，像姚斌云、付再华夫妇这样敢闯敢拼、勇于创新的企业家不在少数。

环兴打火机制造有限公司是邵东另一家龙头企业，现有员工1000余人，拥有38条全自动生产线，产品销往全球各地。2004年，吕省华创办成立公司；2006年，他带着产品参加迪拜国际展会，是当时湖南6家参展商中唯一的打火机企业。

展会第一天，来询价的客户就排起了长队。吕省华回忆道，那时候我就下定决心，一定要让邵东打火机闯向世界。

密码二：向科技创新要效益。面对日益上涨的人力成本，邵东打火机企业积极拥抱自动化和智能化。走进东亿电气焊接车间，30台自动化设备正以每

秒1只的速度组装打火机。

原来200人的车间，现在只要40人，产量还提高了9倍。东亿电气副总经理白家宝说。

东亿电气从2016年起，每年投入2000万元，经过4年努力实现了全环节自动化，人力成本从每只打火机1毛钱降到1分5厘钱。

自动化不仅降低了成本，还提高了产品质量的稳定性。东亿电气董事长陈书奇说。

邵东市政府在2017年投资2亿元成立智能制造技术研究院，助力打火机产业转型升级。

研究院已开发30多台（套）新设备 and 产品，授权276项知识产权，包括47项发明专利，形成50多项科技创新成果。邵东智能制造技术研究院副院长赵艳说。

据统计，目前邵东60%以上的打火机生产企业已经完成或正在进行自动化改造，技术创新成为产业发展的强大引擎。

密码三：30分钟经济圈 高效协同。在邵东，所有打火机企业都分工协作。除塑料粒子外，200多种打火机零配件都在本地配套，且配套企业都在半径20公里内。

任何零部件从订购到送达，最多半小时。欧阳震介绍，这种布局大大缩短了物料传输时间和成本。

2002年，邵东市打火机行业协会成立。协会通过发布指导价格、整合资源等措施，引导企业避免价格战，确保市场健康发展。协会还建立了新品数据库，要求企业新品开发时备案，对相似产品予以退回。协会还成立运输公司，统一运输，保障产品安全。

2009年，邵东10家打火机企业和4家配套企业组建东亿电气，在协会的引导

农行张家界分行 五维发力 助力优化支付服务

通讯员 赵杰兵

近年来，为营造外籍来张人员宾至如归的支付环境，中国农业银行张家界分行在省市人行的指导下，紧跟文旅消费升级趋势，致力于全面优化支付服务体验，不断提升外卡收单服务水平，为张家界国际化旅游形象提供坚实的金融支撑，该行立足五个关键点，推动优化支付服务工作取得积极成效。

健全机制，夯实政策落地基础。围绕提升跨境支付便利化目标，建立"1+N"协同推进体系，通过制定专项工作方案、组建跨部门专班，形成多维度任务清单与责任矩阵。重点构建政策传导、动态监测、成效评估全流程管理机制，确保政策红利精准触达市场主体。

靶向攻坚，打造示范服务场景。聚焦"文旅+"产业链核心环节，在景区、酒店、商业综合体等涉外场景建立"双百"服务标准（100%外卡受理覆盖率、100%支付工具布放率）。继续完善天门山、黄石寨等智慧支付示范区建设，构建涵盖180家核心商户的跨境支付生态圈。通过"清单式管理+项目化推进"，完成310家重点商户改造，实现在境游客"支付无国界、消费零障碍"。

系统施策，疏通跨境支付堵点。建立"政银企"三维协同机制，推出"现金+电子+卡基"三位一体服务方案。组建专业服务团队开展"扫街行动"。该行还通过优化POS机功能，为外卡持卡人提供货币自动转换（DCC）服务，让境外游客能够以熟悉的本国货币结算，避免汇率计算的困扰，进一步提升支付体验。

数字赋能，构建闭环管理体系。多次赴机场、商圈开展现场调研，摸清商户优化支付服务的金融需求和痛点问题。按照"摸清存量商户底数、确定重点建设商户、划分任务分解商户、明确重点督办商户"的工作思路，以外卡受理场景建设为着力点，科学谋划工作机制。

立体宣导，提升服务品牌影响。开展优化服务进商户行动，编制中英韩三语服务手册，围绕重点景区设立310户重点商户，开展场景化教学50余场。建立"培训-考核-认证"闭环机制，培训重点商户外卡操作人员400余人，商户培训覆盖率实现100%。

目前，该行已逐步形成以银行网点、外币代兑点、支持外卡取现ATM、重点商户等互为补充的境内外银行卡、外币兑换服务体系，外籍来华人员支付服务便利化水平显著提升。