

金融活水灌溉效应持续显现——

无锡物联网产业规模突破

5000亿元

在无锡“465”现代产业集群的壮阔图景中，物联网产业作为四大地标产业之首，成为战略性新兴产业的核心引擎。2025年上半年，无锡银行业以423.11亿元的信贷投放、22.01%的同比增速，为物联网企业注入强劲动能。

最新数据显示，截至2025年6月末，无锡物联网产业规上企业贷款余额比年初新增73.56亿元，新增贷款规模在“465”现代产业集群中位居首位；金融活水的灌溉效应也持续显现，无锡物联网产业规模成功突破5000亿元。



近年来，面对物联网企业“技术价值高、固定资产少”的融资痛点，无锡银行业掀起一场信用评价体系的重构升级。中信银行无锡分行创新推出投贷联动积分卡审批模式，以技术价值替代传统抵押物。该模式通过业务技术、管理团队、同业授信、资本运作、财务指标五大维度构建量化评估体系，将企业研发能力、专利质量、市场前景等要素权重提

当金融活水滋养产业创新时，物联网技术也在重塑金融服务的底层逻辑。2017年，全国首个物联网金融示范工程在无锡落地，江苏银行、无锡农商行、江阴农商行与无锡感知集团合作，将重力传感器、电子围栏等设备植入动产质押场景，实现“货物、信息、资金”三流合一。经过8年迭代，如今物联网技术已经广泛应用于无锡的动产融资，大大降低了银行信贷风险。

“我们与无锡感知集团合作打造的

重构信用评价体系，破解“轻资产”困局

升，实现“两周内尽调放款”的纯信用融资。南京银行无锡分行等多家银行机构也不断优化投贷联动特色服务，为科技型物联网中小企业定制各具特色的融资方案。

“以前专利只能躺在证书上，现在成了‘硬通货’。”新吴区某专精特新“小巨人”企业负责人感慨，该企业从事智能化装备的一体式软硬件研发制造，拥有211项专利权、16项商标权、12项著作权，因

为产能不断扩大，常有新的融资需求。该企业凭借211项专利和16项商标，通过无锡农商行“专利+商标”混合质押模式获得1000万元贷款，并叠加政府贴息政策后，令综合融资成本进一步降低。数据显示，无锡已有30余家银行机构开展知识产权质押融资，2024年以来融资规模稳居全省前列，让众多物联网企业享受到相关红利。

农商行相关负责人表示，物联网技术让货物“说话”，风险可控了，融资自然就顺畅了。

从“知产”到“资产”，从货物监管“跑断腿”到动产“说话”，金融与科技的深度耦合，正推动无锡物联网产业迈向更高能级。未来，无锡金融机构将持续深化“金融+产业”融合创新，围绕产业集群需求，推出更多场景化、定制化金融产品，助力物联网产业攀高向新。

（刘子敏）

重构动产融资生态，技术反哺金融

物联网+动产监管+融资服务生态，为产业融资开辟了新路径。”江阴农商行负责人介绍，该行通过在质押物中植入物联网传感设备，可实现实时监控质押货物位置、重量、状态，确保足值质押、风险可控，让“货物”成为融资信用凭证，企业则依托感知集团采购平台实现

“融资+代采”一站式服务，实现“一次授信、循环使用”。江阴通月管材科技有限公司是这一模式的受益者。今年上半年，该公司通过物联网动产质押贷，将积压钢材转化为1000万元流动资金，周转效率提升40%，有效缓解了企业采购资金压力，保障了生产连续性。江阴

农商行相关负责人表示，物联网技术让货物“说话”，风险可控了，融资自然就顺畅了。

从“知产”到“资产”，从货物监管“跑断腿”到动产“说话”，金融与科技的深度耦合，正推动无锡物联网产业迈向更高能级。未来，无锡金融机构将持续深化“金融+产业”融合创新，围绕产业集群需求，推出更多场景化、定制化金融产品，助力物联网产业攀高向新。

（刘子敏）

多家银行召开2025年年中会议

多措并举统筹制定下半年“施工图”

近日，包括国有大行、全国股份制银行、城商行等在内的多家银行陆续召开2025年年中会议，总结上半年工作成效与不足，部署下半年工作，推动各行完成全年经营管理工作目标。

具体来看，多家银行提到，上半年发展取得了积极成效，下半年将主要围绕服务实体经济、优结构、提效益、防风险等方面，制定“施工图”，统筹抓好各项工作。

在服务实体经济方面，多家银行强调履

行主责主业，巩固自身特色领先优势。例如，中国农业银行在召开的会议中强调，以更大担当作为做优做强“三农”和乡村振兴金融服务；要保持县域和涉农贷款良好增长势头；优先保障县域乡村融资供给，突出强化粮食安

全等重点领域信贷投放。浦发银行在会议中强调，坚持做大做强，全面提升“五大赛道”贡献度，推动金融服务能级提升。光大银行则在会议中明确，要努力把金融“五篇大文章”做好做实、做出特色。

（新华网）

米格电气：引领电力系统自动化与智能化新风尚

近日，无锡日报报业集团融媒体运营中心《经融会客厅》的科创有招栏目，走进江苏米格电气集团股份有限公司，探寻这家企业在电力行业蓬勃发展中脱颖而出的奥秘。

走进米格电气的生产车间，映入眼帘的是先进的生产设备与严格的质量控制流程。该公司秉承精益求精的理念，每一台设备都经过精心打造与严格测试，力求满足客户的多元化需求。

在技术研发领域，米格电气不遗余力投

入大量资源并取得了显著成效。在米格电气的研发实验室里，科研人员正夜以继日地工作着，他们致力于为客户提供更加智能、高效的解决方案。该公司已获得多项专利和软件著作权，这是团队智慧与汗水的结晶，也是该公司技术实力的有力证明。目前，该公司已掌握智能化在线监测及相关自动保护、环保气体绝缘环网柜制造等多项核心技术，这些技术成果为产品的市场竞争力奠定了坚实基础。

在市场拓展方面，米格电气同样表现出

色。该公司与江苏、浙江、山东等20余个省级电力公司建立了稳固的合作关系，产品屡屡中标。同时，米格电气还积极与国际知名企业如施耐德、伊顿等开展技术、应用及商务合作，共同推动行业的创新发展。据中国电器工业协会高压开关分会的统计数据，米格电气生产的新一代智能融合成套设备在国内市场占有率名列前茅。

多年来，米格电气还深耕35千伏及以下各类智能配电设备的研发、生产与销售，同时提供

智慧城市系统化解决方案和新能源风光储能一体化微电网系统方案。该公司不仅在技术创新和市场拓展上屡创佳绩，而且高度重视企业管理和质量认证，现已通过行业内相关质量、环境、绿色、职业健康、信息安全管理等多项认证，为企业的可持续发展开辟了广阔的道路。

展望未来，米格电气将以卓越的技术实力和市场表现，引领国内电力行业自动化与智能化的新风尚，为电力行业的繁荣发展不断作出新的贡献。

（刘虹）

行业短波

上半年保险业保费
同比增长5.3%

国家金融监督管理总局近日发布的数据显示，上半年保险行业实现原保险保费收入（以下简称“保费收入”）约3.74万亿元，同比增长5.3%。其中，人身险公司取得保费收入27705亿元，同比增长5.4%；财产险公司取得保费收入9645亿元，同比增长5.1%。

数据显示，上半年人身险公司实现保费收入约2.77万亿元，同比增长5.4%。与去年同期12.95%的保费增幅相比，今年上半年保费收入增长有所减缓。不过，从6月份单月来看，人身险公司保费收入同比增速高达16.3%，显著高于上半年整体增速。

对于下半年保费增长走势，业内人士预计，人身险公司保费或将受到保险产品预定利率下调的显著影响，而财产险公司可能延续非车险保费增速高于车险保费增速的局面。

（人民网）

跨境资金延续净流入
上半年外汇市场显韧性

企业、个人等非银行部门跨境资金净流入1273亿美元，延续去年下半年以来的净流入态势；来华证券投资净流入约330亿美元，逆转了去年下半年净流出态势……国家外汇管理局近日发布的一系列上半年外汇收支数据，尽管今年以来外汇形势复杂多变，风险挑战明显增加，但我国外汇市场平稳运行，展现出较强的韧性和活力，表现好于市场预期。

据了解，今年上半年，企业、个人等非银行部门跨境资金净流入1273亿美元，延续了去年下半年以来的净流入态势，其中二季度跨境资金净流入环比增长46%。从多个项目看，上半年货物贸易项下净流入保持高位，外资总体净增持境内股票和债券，服务贸易、外资企业利润汇出平稳有序。

（新华网）

为企业追讨海外客户145万美元货款

工行无锡分行
获赠大红锦旗

日前，工行无锡分行收到了本市某企业送来的一封感谢信和一面大红锦旗，感谢该分行国际业务团队用专业、耐心与行动力，帮助其追回埃塞俄比亚客户的145万美元货款。

2024年，这家企业与埃塞俄比亚客户签订了一笔总金额约156万美元的合作订单，双方约定一年后再通过远期信用证付款。然而，当信用证承兑日期到期后，埃塞俄比亚开证行并没有按承诺支付145万美元的款项。

“当时公司正处于新业务布局的关键期，这145万美元若无法收回，将直接影响资金周转效率，甚至可能打乱整体发展计划。”该企业相关负责人对此忧心忡忡。更让企业负责人焦急的是，尽管工行无锡分行多次通过报文联系埃塞俄比亚开证行催促付款，但对方始终处于“失联”状态，跨境追款陷入僵局。

面对这种情况，工行无锡分行一方面继续通过工行总行单证中心报文催收，另一方面发挥工行全球化网络布局优势，积极寻求海外分行协助，通过海外渠道多方协调沟通。最终，在工行非洲代表处和南非标准银行的支持下，成功与埃塞俄比亚开证行建立有效联系，并推动其在一周内将145万美元全额汇至该企业账户，及时为企业解了燃眉之急。为此，该企业特地制作了一面大红锦旗，派人送到工行无锡分行表示衷心感谢。

（工宣）

优化资源配置

多家券商调整
分支机构布局

进入7月，国内方正证券、德邦证券、野村东方国际证券等多家券商宣布撤销旗下营业部、分公司等分支机构。据初步统计，今年以来，券商优化分支机构布局消息不断，目前已有近20家券商对旗下分支机构进行了撤销或调整，涉及营业部或分公司数量近60家。从原因来看，涉及经营要求、优化网点布局、实施业务转型等多方面。

对此，多位业内人士表示，目前，国内券商正由“通道模式”转向“客户需求驱动”的财富管理，这是因为高附加值投顾、机构理财等业务需要更集约、更贴近高净值客群的新型网点，提前“做减法”可避免后续整合中的资源内耗，也符合监管扶优去劣的导向。

（新华网）