

专访浦发银行上海分行副行长张文钰：

## 科创金融的长期价值终会显现

南方财经全媒体记者 吴霜

作为科创企业发展高地，上海在科创金融方面也走在前列。

自 2011 年起，上海在全国率先实施“专精特新”企业培育工程，至今已经 12 年。5 月 17 日，上海市经信委在新闻发布会上表示，目前，上海市累计培育创新型中小企业 10416 家、市级“专精特新”中小企业 7572 家，国家专精特新“小巨人”企业 500 家，数量质量均位居全国前列。

在对科创企业的金融服务上，上海的金融机构由于其历史的沉淀而形成了一定的先发优势，形成了完备的服务体系，精简高效的服务流程。其中，浦发银行自 2009 年开始探索服务科技型企业，经过十多年耕耘，在市场上逐步树立了科技金融业务特色。

近三年，在总行党委的坚强领导下，浦发银行上海分行科技贷款实现快速增长，年均增幅近 40%，上海地区科创板上市企业中浦发银行上海分行客户占比近 90%。截至 5 月末，浦发银行上海分行科技企业贷款在整体对公贷款中占比约 20%。

浦发银行上海分行服务金融企业的模式如何？如何进行风险管控？目前面临着哪些挑战？对此，记者专访了浦发银行上海分行副行长张文钰。

建立针对五大客群的产品体系

《21 世纪》：浦发银行以金融服务科创企业的模式是怎样的，可以为企业提供哪些融资渠道，背后是怎样的逻辑？

张文钰：在金融支持科创企业工作中，浦发银行上海分行根据多年深耕科创金融的经验，针对处于不同发展阶段的五类客群，不断完善贷款产品，目前形成了一套覆盖科创型企业全生命周期的信用贷款产品体系。

针对拟上市企业，于 2020 年推出了“上市贷”产品，聚焦科创板重点领域，对于集成电路、生物医药等重点行业，弱化财务指标要求，贷款期限最长可至三年，充分支持硬科技企业发展。

针对科技小巨人企业，于 2011 年首创了“科技小巨人信用贷”，针对上海市科技小巨人及培育企业，首贷可给予 500 万-1000 万元的信用贷款，续贷额度可逐步放大。目前，小巨人信用贷已升级至 4.0 版本，最高单户授信额度提升至 8000 万元。

针对“专精特新”企业，推出“专精特新企业服务方案”；针对科技型中小企业，与市科委科创合作的“科技履约贷”以及“科创助力贷”；针对初创期的科创企业，有创客贷产品，可以贷给个人，也可以贷给小微企业。

此外，针对科创企业的不同细分行业、不同发展模式，结合企业经营特点和业务需求，浦发银行还可提供债务融资工具、资产证券化、供应链融资、跨境金融、个人金融、增值服务等，为科创企业提供一站式综合金融服务。

《21 世纪》：如何看待科创金融“高风险”“低收益”，性价比不高的问题？

张文钰：对科创企业的贷款，尤其是处于发展初期的中小科创企业的贷款确实短期来看性价比不高，但长远来看，伴随着企业成长发展，其价值会逐渐显现。

以创客贷为例，创客贷的额度不高，大多在 300 万以内。但这类企业有两大属性，一是普惠金融，二是科创金融，所以我们针对科技型企业去做复合金融。并且通过员工考核的激励机制鼓励这类业务。

注册在沪的科创板上市企业与浦发银行的合作率是 90%。而他们愿意合作的原因，就是我们在企业很小的阶段就开始服务，也许开始就是一笔几十万的贷款。当然企业的成长有一定的淘汰率，但其中即便只有几个是成功的，便会和银行形成较为紧密的长期的合作关系。

对于基层员工，除了对普惠金融和科创金融的考核激励外，还有贷后“尽职免责”的规定，免除其后顾之忧。所以长期在人员上、概念上、体制上都已经形成了良性循环。

《21 世纪》：科创企业具有高风险、高成长的发展模式，以及缺抵押、缺担保的融资特点，银行在服务这些企业时要如何把控风险？

张文钰：2023 年 3 月末，我行科技型企业不良贷款率 0.5%。在具体风险控制方面，我行主要采取以下措施：一是持续完善科创企业授信管理体系。围绕科技企业特点，总行开发了科创型企业专属的评级模型，引入企业的科技资质、技术能力、研发创新等科创属性，形成差异化的风险评价体系，更契合科创企业发展特点。

二是有效提升“数字化风控”水平。运用金融科技手段，不断完善贷款资金流向、贷后管理等跟踪监测机制，加强授信客户的结算监控，通过掌握现金流跟踪了解授信客户经营变动情况。

三是不断深化与政府平台之间的数据交互。首批参与了上海大数据平台普惠金融应用，通过引入大数据中心的风控数据作为贷前、贷中、贷后的数据支撑，帮助对科技型中小企业精准画像，完善风控模型。此外，还参与“银税互动”项目，以企业涉税数据为主要授信依据，为科创小微企业提供全流程在线的信用贷款。

科创企业金融需求依旧很大

《21 世纪》：浦发银行在对公业务，尤其是科创金融的组织架构是怎么样的？各部门之间如何配合？

张文钰：浦发银行在总行和分行层面均设立了一级部门科创金融部，牵头推动科技及小微业务；分行部门下设市场企划、产品推进、授信派驻团队。支行层面，设立了一家科技支行（张江科技支行）及两家科技特色支行（创智天地支行、西藏南路支行），配备专门的考核办法，突出业务特色。

在跨部门协作方面，浦发银行上海分行有三大机制促进部门融合：一是成立自己的科创金融工作小组，形成跨条线、跨部门的沟通机制，解决科创企业成长过程中的各类金融需求；二是跨部门建立“科技企业授信业务敏捷响应机制”，聚焦集成电路、生物医药、人工智能等赛道，专人专岗专业化推进授信业务；三是纵向的科创金融快速授信机制，持续扩大各层级授权范围，优化授信上报流程，缩短授信审批流程。三大机制整合起来解决跨条线、跨部门的协作问题。

此外，依托自贸区分行、海外分行以及浦银国际、信托、基金、租赁、理财子等兄弟单位资源，在并购、跨境、债券融资等方面，打造股债贷、离在岸、境内外一体化的综合金融服务模式，满足科创企业各类金融需求。

《21 世纪》：科创金融如何解决获客难问题？

张文钰：我认为目前科创企业金融需求依旧很大，市场广阔，同时竞争也非常激烈。拓展客户对银行来说至关重要，因为好的项目一旦错失，后面很难再切入，银行的快速响应能力很重要。

目前，获取科创企业客户主要依托“政府、园区、投资机构”三个支点。第一个着力点“政府”。通过搭建市科委、市经信委等渠道，加强企业识别和产品创新，有效配合政府的重点产业方向。第二个着力点“园区”。分行围绕各大科创园区，批量式引入科创企业，通过园区集群式开发、筛选、跟踪优质科技企业，提升服务效能。第三个着力点“投资机构”，依托 PE/VC 在筛选早期创业企业时的专业眼光，共同为科技创新提供金融服务，并积极开展投贷联动。

此外，中小科创企业专业属性强，需要前台业务人员提升判断能力，因此科创金融领域的专业人才培养非常重要。2018 年创立了“创想家智库”科技金融俱乐部，组织行内员工进行课题研究、专家培训、企业走访、成果展示等多类型活动，不断提升专业化能力。

《21 世纪》：你认为科创金融的发展面临着哪些挑战？

张文钰：一是风险和收益的冲突。科技企业技术新、专业性强，且科技企业基本都是轻资产经营，很多企业希望银行在早期就能够给予信用贷款支持，但商业银行往往受制于监管的风控管理要求。因此还是希望政府和监管部门能够在容错试错机制、尽职免责、风险补偿、不良容忍等政策方面，能够给予差异化、更大力度的支持政策。

二是传统与创新的碰撞。随着上海科技企业不断发展壮大，上市企业队伍快速扩大，头部科技企业逐步成形。科创企业在发展到一定阶段，普遍都有管理层股权激励的融资需求，而这些业务在传统银行范畴中受到较大限制，需要监管部门出台政策支持银行创新尝试。

三是专业性的差距。虽然近年来商业银行积极探索推出聚焦企业成长性的信贷产品，但商业银行本身仍然缺乏技术方面的专业人才，需要相关主管部门或机构提供专业性支撑。