

雪中送炭者少 锦上添花者多

## 科创金融供需不均待破局

记者 黄坤

“雪中送炭者少，锦上添花者多。”近日，川渝地区多家科创企业高管直言，科创企业融资难的问题依然存在，在最困难的时候急需银行及时介入。

近期，上海证券报记者调研走访部分科创企业了解到，虽然当前银行业针对科创企业高技术、高风险、轻资产的特点，不断强化科创金融供给取得一定成效，但和实际金融需求相比，仍存在金融资源供需结构不平衡、银企对接精准度不足等问题，有待银行打开思路、协同解决。

不少银行信贷人士表示，由于初创型企业风险高不确定性强，不敢介入，因此各家银行都在激烈竞争“专精特新”客户。目前，行业亟须改变供需不平衡、风险和收益不匹配的局面。

现状：金融服务供需不平衡

目前，上规模、有特色的科创企业是银行业的“香饽饽”。

“最近，我走访了一家‘专精特新’企业。由于前去拜访的银行太多，企业负责人直接把名片叠成‘扇子’，让大家一人抽一张。”一家股份制银行的信贷经理向记者表示，确定性强的优质科创企业，银行竞争激烈，而那些风险高不确定性强的初创科创企业，则乏人问津。

一边是优质科创企业备受银行追捧。“主动来找我们合作的银行确实很多。”中创新航高级副总裁耿言安向记者表示，他们选择银行合作：一是要综合考虑银行本身规模体量和其提供的金融与服务的性价比；二是看银行的响应速度是否足够“快”、对企业是否足够重视。这种“追捧”在数据上也得到了充分体现。数据显示，2022 年，全国“专精特新”企业贷款余额同比增长 24%，比各项贷款增速高 12.9 个百分点。

而另一边是不确定性强的初创型科创企业，急需“雪中炭”。“科创金融服务‘雪中送炭者少，锦上添花者多’，希望银行信贷政策能进一步优化，在企业最需要资金的时候能给予支持。”一家初创型科创企业负责人对记者表示。

“银行做的是‘从 1 到 N’的事，而非‘从 0 到 1’的事。”一家股份制银行地方分行副行长向记者直言支持力度不足的原因：尚在种子期、初创期的科创企业不确定性强，经营失败概率更高，不符合银行风险偏好，银行更愿意为有一定实力的企业提供融资服务。

求解：平衡收益与风险

“工厂的草比人高，一片萧条。”通威股份财务总监周斌谈及 2013 年的收购案——通威股份经过 218 轮举牌，最终以 8.7 亿元的价格成功拍下赛维合肥工厂，并承接了近 30 亿元的债务时，感慨不已。

“那个时候通威上市公司的市值只有几十亿元，收入和利润和现在相比都还较低，从外部环境来看通威入局光伏电池领域具有高度的不确定性。”周斌坦言，当时浦发银行率先同意债务展期，也带动了其他债权行跟进，对稳定其债务水平起到了很大作用，正是此次援手，公司与银行建立起了长期信任关系。

谈及初创或困难时期科创企业融资难的原因，不少业内人士将其归结于科创企业“两高一轻”的特点和银行风险偏好存在错位，故其不受银行青睐。但记者在调研中发现，如今一些手握行业龙头客户的银行，都是因为科创企业初创或困难之际送上“雪中炭”，方才建立起理解和信任，有了后面的长期合作。

对此，华南一家银行信贷人士告诉记者，并非是不知“雪中送炭情谊深”，而是银行通过初创科技企业贷款业务能取得的利息收入“微薄”，收益与所承担的风险严重不匹配，导致金融服务支持意愿不足。

平衡好风险和收益的关系，银行正在求解。“前期，由于在科研成果转化和开拓市场之间存在时间差，我们存在资金缺口，银行针对性的贷款支持至关重要。”艾缇亚（上海）制药有限公司（下称“艾缇亚”）董事长顾铭称。

“通过投贷联动，既可以打造生态圈，也是控制风险的一种方式。”工商银行上海市分行科创企业金融服务中心（上海）总经理方奇告诉记者。银行早期通过信贷支持艾缇亚之类的企业；之后到某一阶段以股权投资的形式进来，等到后续股权升值之后，可以弥补早期扶持企业可能承担的风险；再往后打通资源帮助企业拓展市场和成长。

探索：告别传统信贷逻辑

日前召开的国务院常务会议审议通过了《加大力度支持科技型企业融资行动方案》，会议强调要引导金融机构根据不同发展阶段的科技型企业的不同需求，进一步优化产品、市场和服务体系，为科技型企业提供全生命周期的多元化接力式金融服务。

会议要求，要把支持初创期科技型企业作为重中之重，加快形成以股权投资为主、“股贷债保”联动的金融服务支撑体系。要加强科技创新评价标准、知识产权交易、信用信息系统等基础设施建设。要统筹做好融资支持与风险防范，有效维护金融稳定。这有望解决初期科创企业主体信用不足，金融服务供给不平衡等问题。

记者在调研中发现，越来越多的银行人士正逐步打开思路，看到了服务初创科创企业的机会，提升专业性识别早期“硬核”科创企业，甘做“雪中送炭”之事，更注重长期利益的实现。

“在初创阶段，较考验银行对半导体设计企业尤其是其上下游产业链的理解，以精准判断一家企业的竞争力。”格科微董事会秘书、财务总监郭修贇向记者表示，公司成立20年来，农行上海分行和公司一起走过早期、中期、后期阶段，目前公司在临港建设晶圆厂，银行提供了大型基建类中长期贷款。

一方面，打造一支专业化的人才团队，打造一套客户的评价准入和产品体系，尤为重要。“让银行更懂科技、更懂客户，尽量缩小错位。”中国农业银行董事长谷澍近日在陆家嘴论坛上表示，最核心的要推动客户评价和信贷准入的方式，更多从技术进步、商业前景等维度衡量客户价值。

另一方面，银行须打破传统信贷逻辑，引入风险投资思维。南京大学长三角经济社会发展研究中心主任范从来表示，风险投资及其投资逻辑是科创金融发展的主体，银行对科创企业的支持必须引入这样的投资逻辑，不能制定不切实际的银行科创信贷政策。

科创金融体系建设持续完善，各方应加强协同打造“生态圈”。“银行业只是一个方面，还需要各方一起努力形成合力。比如，在知识产权价值评估、科创数据的共享等方面，都有很多工作需要做，亟需非银行专业机构、部门和银行业一起合作，共同打造服务科技创新的良好生态。”谷澍说。