

财经眼

科技金融“双向奔赴” 激发创新澎湃动能

习近平总书记强调：“要聚焦金融服务科技创新的短板弱项，完善金融支持创新体系，推动金融体系更好适应新时代科技创新需求。”

科技日新月异，催动金融加快赋能。随着政策红利逐步释放，金融与科技将加快“双向奔赴”，进一步夯实助力科技自立自强的金融根基。近日，我们采访了一些地方的创新实践，共同探讨如何持续增强科技金融对创新发展的推动力。——编者

一笔专利质押贷款

本报记者 李维俊 葛孟超

5月26日，记者走进位于广西柳州的广西易德科技有限责任公司生产车间，流水线上，一台台新能源汽车电池散热器、汽车空调散热器正在接受质量检测。今年的广交会上，易德科技展台人气很旺，一队中东客户当场敲定了200套应用最新技术的智能冷链机组订单。

易德科技专注于液态热管系统研发，产品主要应用于新能源汽车动力热管理、严苛环境冷藏控温冷链等领域，拥有多项国家级专利。这些年，新能源汽车市场火热，公司的核心产品迎来大量订单。“公司能把得住这些发展机会，离不开科技金融服务的大力支持。”易德科技董事长王光意感慨。

2022年，公司产能扩张面临压力。“订单一个接一个，新设备必须尽快到位。”王光意说，当时公司自有资产无法满足抵押贷款要求，流动资金短缺。

转机来自中国农业银行广西柳州柳北支行的主动服务。得知企业的资金需求后，农行柳北支行立即组织团队调研企业的经营情况、技术实力和产品市场前景。

“我们发现，易德科技研发投入占比高、专利价值突出，技术已形成稳定的产业化应用。”农行柳北支行副行长梁福成说，帮助科技型企业凭“技”融资是农行努力的方向，他们委托第三方公司对易德科技两项核心专利的价值进行评估，“这两项实用新型专利均已广泛应用于新能源汽车电池热管理系统，占企业主营业务收入较大比重。”

“我们采用专利权质押作为核心担保方式，打破传统依赖固定资产抵押的局限，精准

对接科技企业‘高科技、重智产’特性，破解科技型企业融资瓶颈。”梁福成说，在制度设计得当的条件下，技术专利完全能够成为比厂房设备更具价值的“硬通货”。

2022年12月，农行柳北支行仅用5个工作日便完成了这笔专利质押贷款的审批与投放。“贷款到位后，我们立即将资金投入到新设备采购中，如果晚一点，可能就赶不上产品交付进度了，没想到专利也能变成资金、变成生产力。”王光意说。

首笔专利质押贷款落地后，农行柳北支行又陆续向易德科技投放了多笔贷款。值得一提的是，2024年1月，基于易德科技技术优势，农行柳北支行向企业发放了“小巨人”专项贷款185万元。“这个专项贷款是信用贷款，利率有较大优惠，企业可随借随还，灵活用款。”梁福成说。

“近年来，我们已服务科技型企业160多家，累计贷款超过99亿元，下一步还将完善差异化科技金融服务体系，推广‘火炬积分贷’‘科捷贷’等新产品，利用金融科技手段简化贷款审批环节，提高审批效率。”梁福成说。

“金融机构不只看资产负债表，而是关注企业的成长性和技术含量，对我们这样的科技型企业来说，无疑是一个好消息。”王光意说，正是在这样的金融创新环境下，易德科技得以从资金困境中走出，迈入发展的快车道，“今年以来，银行工作人员多次上门做贷后服务，5月底他们来厂里调研，同意为我们新增授信，很快就有一笔新的贷款发放，满足企业下半年的资金周转需求。”

一张中试保险“首单”

本报记者 屈信明

随着人们生活水平和健康意识提升，控制体重、远离“三高”越发受到重视。结合高血脂人群治疗需求，南京方生和医药科技有限公司研发了一款还原酶抑制剂和选择性胆固醇吸收抑制剂联用的复方制剂。

“两种作用机制互补，有望进一步提升降血脂作用。同时，单片复方制剂可以减少患者服药频次和数量，带来更好的治疗体验。”方生和医药相关负责人说，企业研发新药，实验室“毕业”只是第一步，在中试阶段，他们曾面临“一箩筐”的头疼事。

“中试就是指产品在大规模量产前的较小规模试验，以验证并优化研发成果，确保生产安全性、经济性以及产品稳定性。这是科研成果从实验室走向实际应用的关键步骤。”方生和医药相关负责人说，对中小药企而言，中试环节风险高、资金压力大，一旦失败，试验投入、前期研发支出可能“打水漂”。同时，中试环节资金投入不小，企业推进项目时往往顾虑重重。

通过该项目的研发合作平台，人保财险当地分支机构工作人员了解到方生和医药情况，为企业创新定制中试综合保险服务。

“该保险责任包括企业因中试未能达到预期效果而损失的研发和成果转化投入，因研发成果存在缺陷需承担的经济赔偿责任等，并能因为销售中试产品而产生的产品责任和专利侵权纠纷提供综合风险保障。”人保财险南京市中心营业部副经理荆军说。

“有了保险兜底保障，我们能更加安心地投入人力物力，加快中试工作。”方生和医药相

关负责人说，目前，该项目已顺利通过中试环节，完成了关键的生物等效性评价，成功申请3项发明专利，向有关部门提交了药品注册申请。

据了解，这是当地中试保险“首单”，从全国范围看，也是相关领域的积极探索。

创新中试保险难点在哪，如何“破题”？“企业技术创新往往是行业前沿成果，专业性很高，又缺乏历史数据参照，保险设计过程中，风险识别定价便是头号难题。对此，我们在承保前通过专家库和第三方机构对研发项目提供风险预估，提升风险定价精度。在承保过程中，我们实时关注研发动态，并通过风险减量服务降低风险水平。”荆军说。

近年来，围绕经营主体创新活动的多样化风险保障需求，各地各保险机构产品服务创新日益丰富。重庆金融监管局推动落地低空航空器机载检测设备损失补偿保险，助力国家机器人质量检验检测中心（重庆）提升检测效能；海南三亚落地科研仪器开放共享损失补偿保险，为40种开放共享科研仪器设备提供约436万元风险保障；安徽积极引导保险资金投向制造业科技创新和技术改造升级等领域……

近期印发的《加快构建科技金融体制有力支撑高水平科技自立自强的若干政策举措》提出，“推动科技保险产品和服务创新”“健全覆盖科技型企业全生命周期的保险产品和服务体系”。中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠认为，保险业应结合科技活动立项、研发、中试、量产、市场推广等不同阶段的风险状况，构建多层次产品体系，更好支持科技型企业特别是初创企业创新发展。同时，应不断完善风险分散机制，更好实现科技保险持续稳健经营。



②



一个量身定制的融资方案

本报记者 胡婧怡 王 观

最近，鹏城微纳技术（沈阳）有限公司副总经理吴煦格外忙碌：拓展市场、对接需求、验收项目，马不停蹄。“多亏担保贷款及时到位，在关键时刻推了我们一把，今年市场全面打开，预计产值能突破3000万元。”吴煦信心满满。

鹏城微纳成立于2022年，是一家专注于微纳技术和高端精密制造的初期科技型企业，产品主要应用于半导体领域。依托哈尔滨工业大学的研究团队，成立短短3年，企业就拥有技术专利20余项，并在化学气相淀积金刚石制备工艺与装备、多源大尺寸分子束外延设备等领域打破国外垄断，填补多项国内空白。

创业并不容易。吴煦回忆，企业成立初期所能获得的外部资金支持甚少，由于属于技术密集型领域，研发投入、供应链采购成本很高，但市场尚未打开，销售收入有限，加大了企业的资金压力。如何有效管理资金、怎样获得政府财政资金支持等问题，让技术出身的企业管理层无从下手。

去年初，在辽宁省沈阳市大东区组织的一场银企对接会上，吴煦倾诉了苦恼。

“缺乏足够的财务历史记录和稳定的现金流，没有厂房等固定资产作抵押，一些意向合约还没有形成订单，银行往往会对这类企业的贷款申请持保留态度，但我们看重的是企业的科技属性和在地区产业发展中的作用。”沈阳市科技融资担保公司项目经理唐昕阳说。

沈阳市科技融资担保公司由辽宁省融资担保集团和沈阳市财政局按1:1比例出

资成立，主要为中小微科技企业提供政策性科技融资担保服务。为了支持鹏城微纳获得银行贷款，沈阳市科技融资担保公司一方面对接多家银行资源，联合走访调研，对企业的“人、事、势”进行综合研判；一方面积极发挥政府性融资担保体系作用，落实多级分险机制，逾期未偿还风险由银行、国家融资担保基金、省级再担保风险补偿资金和沈阳市科技融资担保公司分别承担20%、20%、40%、20%。

最终，沈阳市科技融资担保公司为鹏城微纳量身定制了融资方案，并帮助其申请政府补贴，不仅提供了400万元担保，还让企业享受到保费减半政策，由阜新新银行为企业进行贷款。

“4月对接，到6月中旬，400万元资金全部到位。”吴煦说，这不仅是一次资金支持，更是一份信任和鼓励，让企业更加坚定信心突破更多“卡脖子”难题。

摆脱资金困境，获得政策护航，鹏城微纳迈入新的发展阶段：多项关键的采购合同签订，市场份额不断扩大，良好的发展态势吸引了多家银行主动登门。“目前，我们正着手扩建厂房生产线，完成后产能将翻一倍。”吴煦说。

目前，针对装备制造、信息技术、新材料、生物医药等不同类型科技企业客群，沈阳市科技融资担保公司推出“园区集合贷”“高新成长贷”“速保贷”等多款产品，截至今年4月末，累计完成融资担保118亿元，自去年7月科技创新专项担保计划出台以来，累计放款2亿元。

一场供需对接的“及时雨”

本报记者 潘俊强

估值翻倍。

新产品被市场接受才有生命力。商业化是机器人产业的堵点之一。“对于被投的机器人企业，技术不是问题，但在如何快速切入场景、拿到订单等方面还存在堵点。”首程资本合伙人李青阳坦言，首程资本旗下运营的产业社群平台“参加CANPLUS”，链接了大量企业，可以为机器人企业提供丰富的应用场景和合作资源；同时还搭建了由知名企业家、投资人、专家学者组成的师资库，为新创业者提升业务经营、战略管理等功能，目前已服务企业、创业者超过1600人次。

“对机器人的应用不是‘拿来即用’，需要针对场景进行优化调试与场景适配。”李青阳说，企业间特别是与初创企业的合作往往是在技术交流、产品调试过程中产生的“化学反应”。一家生产柔性机械臂的初创机器人企业在打开市场的关键阶

一家制造企业的首次公开募股

本报记者 吴 君

票发行注册制总体实施方案》。“上市过程中，深交所对平安电工的公司治理、财务内控以及信息披露等方面进行了多轮审核问询，根据监管新规，如果存在问题或回复不清晰，可能会影响其上市进程。”廖咏絮说。

直面问题，把上市的压力转化为“蝶变”的动力，平安电工为此进行了多轮改革。

加强管理和成本控制，提升盈利能力。平安电工实施优化产品结构、开展产业链协同降本增效、提高产品附加值等举措，经营业绩实现稳定增长。

积极争取外力支持。“咸宁市帮我们牵线搭桥，引荐金融服务机构和中介机构与我们对接，开展资本市场知识培训、政策宣讲及企业现场调研。”湖北平安电工科技股份有限公司董事、党委书记邓炳南说，有了专业指导，公司成功进行了股份公司改制与业务整合，优化了股权结构，进一步满足

推出债券市场“科技板”，支持科技型企业加大科技创新领域的研发投入、项目建设力度；进一步扩大金融资产投资公司股权投资试点，吸引带动更多社会资金；开展适度放宽科技企业并购贷款政策试点，支持科技企业特别是“链主”企业加快产业整合，畅通资本循环……今年以来，一系列政策举措接连出台、持续发力，引导金融资源更好支持科技创新。

对金融行业来说，做好科技金融这篇大文章，既是大有可为的重要赛道，也是助力经济高质量发展的必答题。近年来，在政策引导支持下，金融机构拿出“十八般武艺”：银行既看“砖头”也看专利，不少企业拿到“科创贷”“积分贷”，解决资金难题；首台（套）、首批次保险，中试险等为企业提供更全面的风险保障，增强企业走创新发展路子的底气。一家家科技型企业享受到金融服务支持的故事，成为做好科技金融大文章的生动注脚。

更好推动科技金融创新发展，既需要金融机构主动作为，还离不开相关政策举措破除“卡点”“堵点”。比方说，近年来，专利成为不少科技型企业的融资“敲门砖”。“十四五”以来，银行业金融机构累计发放知识产权质押贷款超6500亿元。一些地方不断加强知识产权保护工作，持续完善知识产权评估、流转体系，着力破解质押登记、评估、处置等“老大难”问题，提升了银行开展专利质押融资服务的能力和意愿。相关部门可结合金融机构在开展科技金融服务中的难题、顾虑，拿出更多破题实招、妙招。

促进金融机构持续稳健开展科技金融服务，完善风险分散机制也十分重要。为了更好引导低风险偏好资金投向创新领域，需要用好用足贷款贴息、风险补偿等工具。支持股权投资机构等在“科技板”发行长期限债券融资，相关部门创设的科技创新债券风险分担工具有的放矢，将引导更多社会资本进入科技创新领域。对集成电路等重点领域，保险业以共保体方式提供保险风险保障，取得积极成效，未来，要持续探索以共保体方式开展重点领域科技保险风险保障，并建立完善重大技术攻关、中试、网络安全等风险分散机制。

金融既是科技创新的推动力，也是新技术的受益者。利用大数据、人工智能等技术，金融机构对科技型企业精准画像、高效服务的能力不断提升。下一步，金融机构应进一步加大科技应用力度，积极发展金融科技，并通过多方合作，在确保数据安全前提下加强数据共享，更好服务“潜力股”“硬科技”。

图①：松延动力研发的机器人在奔跑。 首程控股供图
图②：方生和医药工作人员在配制溶出介质。 方生和医药供图

本版责编：屈信明 版式设计：汪哲平

段，李青阳为其对接了一家生产新能源电子元器件的上市企业，帮助这家初创机器人企业最终成功接入新能源赛道。

万勋科技的自动充电机器人在停车场进行实时测试；松延动力的仿生服务机器人现身首钢园的商业综合体与观众实现情感交互……依托公司所拥有的庞大停车场资源、超过100万平方米的产业园区等实体场景资源，首程控股为机器人企业提供真实世界的应用试验场。

为了推动机器人产业化，北京首程机器人科技产业有限公司于今年2月成立，通过融资租赁、销售代理、行业咨询、供应链管理等多元化服务，推动优质机器人企业和产品的应用落地。

叶芊如此定义公司的机器人布局——“基金投资、技术卡位、场景落地、服务闭环”的多层次结构，不同层级相互支撑，如基金为技术层输血，场景层为技术层提供验证，更通过场景数据反哺产品优化、加速技术迭代，服务闭环助力提升估值，推动资本增值与产业升级的双向赋能。

了注册制之后的上市要求。2024年3月28日，平安电工成功在深圳证券交易所主板上市。

上市之后，平安电工首次公开募股实际募集了7.27亿元资金。资本市场助力，公司“上新”底气倍增。

“募资成功后，我们持续推进技术创新，布局‘多层级热失控阻断’技术，通过电芯级、模组级、系统级三级防护，实现‘不起火’目标，形成了新能源车热失控防护完整解决方案，走向集成化发展。秉承‘生产一代、试制一代、预研一代、构思一代’的产品发展理念，公司已开发出拥有自主知识产权的8大系列1000多种规格的产品。”邓炳南介绍。

“以往，我们的营收中，70%来自耐高温云母绝缘材料，如今，我们大力发展‘云母+’系列产品，打造第二增长曲线。”邓炳南说。

2024年，平安电工实现营业收入10.57亿元，同比增长14.04%，其中新能源安全防护复合材料收入2.2亿元，同比增长81.41%。同时，研发投入4544.44万元，同比增长13.64%。