

商业银行扶持科技创新企业各出高招

给予专营机制+全周期覆盖的特别支持

证券时报记者 刘筱攸 马传茂

近期,上交所设立科创板并试点注册制的消息引起广泛热议。证券时报记者调查发现,除了券商在通过储备投行项目的方式积极备战外,商业银行也在以专营机制,针对科创企业提供精准信贷支持,并在其各个成长阶段提供不同的增值服务。

来自监管的统计数据也显示,今年银行对上海地区科技型企业的扶持规模正同比大增——截至三季度末,上海辖内科技型企业贷款存量户数数为5811户,较年初增长11.0%,同比增长21.5%;贷款余额2425.7亿元,较年初增长17.1%,同比增长20.3%。

专营机制独立运作

科技企业“轻资产、高成长”的特性和风险特征,是银行将其与其他性质企业客户“区别对待”的核心原因。

证券时报记者调查发现,目前多家商业银行经营科创客户,普遍“专门”对待,其中包括:设立专营组织架构(专营科技支行)、独立经营管理团队、专用风险管理和技术手段、专门的管理信息系统、专项激励考核机制、专属客户信贷标准。

杭州银行某科技支行行长向记者表示,该行在制定信贷标准与门槛时,会借鉴创投机构的做法,弱化担保、收入等传统要素权重,适当增加风险容忍度,最关注企业创始人和管理团队素质及稳定。南京银行则强调管理者素质、企业专利等因素,弱化了企业财务和成立年限等指标。

上海银行和徽商银行高管告诉记者,他们已在内部资金成本核算、不良容忍度、尽职免责等方面建立差异化政策,同时开发适用于科技创新企业的专用评级模型。截至9月末,上海银行科技型企业贷款余额633.32亿元,较上年末增长32.60%。此外,记者了解到,针对科技金融业务,上海辖内科技金融转型重点银行普遍早在去年末便设定了3%的不良容忍度。

“X”是上述几家银行在接受记者采访时说的高频词汇。“X”指代业务流程,“单”指的是独立运作。综合受访银行所述共同点,目前,客户准入机制、授信审批机制、风险定价机制、风险容忍政策、激励约束机制这五项均实现了独立运作。不同之处在于个别考量,比如杭州银行还设立了独立的业务协同政策;徽商银行则从宏观层面上设立了单独的业务发展计划。

全生命周期覆盖

一名受访银行公司金融业务高管告诉记者,科技型企业至少分为四大类,分别是:尚未有大规模盈利产品落地、已经拿到高新技术企业资质认定的企业、拥有科技成果转化项目的企业,以及拥有核心知识产权可以进阶资本市场的企业。银行对它们的总体授信额度,依次递增。我们一开始可能就是针对三板企业和一些高新技术企业做授信或股权质押贷款等标准化服务,但这两年产品越来越多元化,是覆盖企业全生命周期的。”该公司金融业务高管告诉记者。

以上海农商行为例,该行针对初创期科技型企业,单笔最高信用额度为1000万元。具有一定规模、具备较强技术实力的成长期科技企业,该行提供投贷联动等服务,单笔最高信贷额度3000万;大型企业集团、上市公司、行业龙头等成熟期企业,该行提供并购融资方案、跨境金融方案,授信额度另议。

浦发银行针对初创期小微科创企业的信贷额度最高设定在200万元,对企业成立时间无要求;对稍成熟的中小科技企业,则采用政府+银行+保险公司/担保公司的合作机制,按照一定比例各自承担风险,共同扶持;对更为成熟的、获得相关资质认定的企业,提供真正意义上的限额3000万元担保纯信用贷款;对含金量较高的科技企业,则推出投贷联动服务。



杭州银行	信贷政策上,弱化担保、收入等传统要素权重,适当增加风险容忍度,最关注企业创始人和管理团队素质及稳定
南京银行	信贷政策上,强调管理者素质、企业专利等因素,弱化了企业财务和成立年限等指标
上海银行 徽商银行	在内部资金成本核算、不良容忍度、尽职免责等方面建立差异化政策,同时开发适用于科技创新企业的专用评级模型

上海银行、杭州银行、徽商银行均是类似逻辑。其中,杭州银行还创新开发了政府风险缓释类产品。值得一提的是,为了更深入介入科技企业的全生命周期,徽商银行等银行正在争取“投贷联动”试点。记者了解到,虽然目前第二批投贷联动试点资格仍未开闸,但杭州银行、徽商银行等早已实质性开展相关业务。主流模式之一是企业与银行合作的基金签署《入股选择权协议》,获得无抵押的类信用贷款。未来,企业可根据实际发展情况,灵活选择对于期权的处置方式,包括回购、出售或转让。

记者了解到,针对省内大型科技企业,徽商银行设立合肥京东方产业基

金,目前10亿元已全部投放,信实产业投资基金累计投放35亿元。截至9月末,该行科技金融贷款1107户197.8亿元,投贷联动业务75户9.71亿元。其中,入股选择权客户33户,共持有份额2186万股,市值4135.27万元。除了纵向覆盖科技企业的全生命周期,银行还横向囊括了科技企业可能产生的任何金融需求。上海银行、杭州银行、南京银行等在企业融资、支付结算、现金管理、财富管理等一系列基础性金融服务外,提供包括在线会计和报税、在线进销存、订单管理及在线融资等一系列供应链金融服务。上述三家银行还专门针对科技型企业的职工,推出定制个人金融服务。

科创型企业信贷层级大致划分

- 拥有核心知识产权可以进阶资本市场的企业
- 拥有科技成果转化项目的企业
- 已拿到高新技术企业资质认定的企业
- 尚未有大规模盈利产品落地、新型研发企业

银行对他们的总授信额度,依次递增

图虫创意/供图 郑加良/制图

业界积极备战纸浆期货上市

证券时报记者 沈宁

纸浆期货将于11月27日在上海期货交易所正式挂牌上市。对于纸浆期货的发展前景,不少现货企业表示非常看好。为迎接这一新品种,相关行业各方正积极准备。

由上期所主办的最新一期“纸浆期货会员单位巡回培训”日前在青岛举办,百余位期货公司代表和实体企业人士参会。天呈投资有限公司副总经理许琛在会上指出,上期所纸浆期货对纸浆市场意义重大,首先为行业提供了风险对冲工具,其次价格发现功能的发挥能帮助形成纸浆远期人民币价格曲线,同时还能起到规范现货交易的作用。

纸浆产业链上游为森林产业,下游为造纸产业。纸浆期货交易标的为硫酸盐针叶木浆。针叶浆是由针叶树作为原材料制成的纸浆。中国不是针叶林的主要产区,所以国内市场所需的大量漂浆高度依赖进口,进口依存度甚至已接近100%。纸浆期货上市有望给整个纸浆产业链带来重大变革。

产业客户,不论是供应商(国外纸浆厂)、下游纸厂、中间贸易商,对纸浆期货的推出都很关注。”许琛说,上游纸浆厂虽然第一步还无法直接参

与,但他们肯定会关注中国市场形成的价格。下游纸厂也非常关心,贸易商就更关注了,期货工具推出后,可以带来很多新的交易方式,包括我们在内的大多数贸易商都会关注和逐步参与。”

在他看来,纸浆期货上市后,价格信息会透明化,更快速反映市场变化,价格有效性会更高。从纸浆期货合约制定、交割品牌设定、质量指标等方面看,都比较完善,也符合行业惯例,相信会是一个成功的期货品种。

青岛汉唐纸业有限公司邱禹表示,整个产业都非常期待这个品种,现有格局可能会被打破,以后传统做贸易、封闭落后的参与者就会被淘汰。虽然大家对纸浆期货准备工作的进度不完全一致,但都在主动了解,未来肯定会积极参与。”

东证衍生品研究院高级分析师杨泉表示,整体来看,纸浆期货的上市对国内造纸产业意义重大。就整个纸浆行业看,中国是纸品的生产和消费大国,纸浆进出口贸易的逆差异常显著,纸浆期货的上市将有助于市场价格的形成。此外,纸品企业也可利用纸浆期货,管理原材料的价格风险,通过套期保值有效锁定生产成本和利润。贸易商可通过套期保值管理库存以及规避纸浆价格下跌的风险。

10月信托产品发行“量价齐跌”

证券时报记者 王莹

10月,信托产品在发行量、募资额等方面均出现下滑。普益标准数据显示,10月共有61家信托公司发行1180款集合信托产品,发行数量环比减少58款,降幅为4.68%。

其中,发行量前四位的信托公司分别是四川信托(发行100款)、外贸信托(发行91款)、中航信托(发行87款)、民生信托(发行85款)。这四家信托公司发行的信托产品占比为30.76%,环比回落2.36个百分点。

信托产品发行量下滑的拐点出现在8月。普益标准研究员夏雨对证券时报记者表示,从8、9、10三个月的信托产品市场情况看,信托产品热度有所降温,是行业降速增质的转型成效。8月,银保监会下发关于资管新规过渡期内的监管通知,虽然不是信托业的资管新规细则,但也同样有较强的规范作用,部分业务开始收缩,行业正式进入降速期。

从信托发行的资金运用领域看,相较9月,10月变化不小。占比最高的房地产领域环比回落4.78个百分点,工商企业、基础设施及证券市场均小幅提升。值得关注的是,投向金融领域的资金环比上升了5.12个百分点。

不仅发行量下滑,募资金额亦大幅减少。10月共有55家信托公司成立970款集合信托产品,成立数量环比减少230款,降幅为19.17%;募集资金888.17亿元,降幅为11.71%。

产品预期收益率方面,10月投资于房地产、基础设施的信托产品收益率略有上升,而投资于金融机构、工商领域的产品收益率略有下降。业内人士表示,信托机构服务的工商企业基本是民营企业,收益率反映出工商企业的融资成本有所下调。”

双11消费呈现新趋势 分期付款覆盖更多消费领域



东方IC/供图 本版制图:翟超

证券时报记者 段久惠

双11将近,空气中弥漫的消费的气息越来越浓。记者从花呗方面了解到,今年不仅是在数码家电品类,越来越多的消费者在购买美妆、母婴类商品,以及在教育培训、医疗健康领域消费时,都倾向于使用分期付款。花呗不仅被用于吃穿日用,更加成为很多人花明天的钱来

提升自己的一种新方式。

对于商家来说,这也意味着新的空间。有商家推出分期免息优惠后,店铺转化率最高提升22%。

超240万淘宝天猫商家支持花呗分期

花呗分期是由花呗提供的先消

费、后按月分期还款的服务,适用于单笔金额较高的场景如购买数码、电器、教育、旅游等。经过持续的风控、技术检验和经验累积,自去年6月起,花呗分期逐步开放,分期的支付方式渐渐从部分大商家走向更广大的中小商家。

来自花呗数据显示,截至目前,已有超过3000万的线上商家和线下门店支持花呗分期,不断满足消费者大额消费的分

期需求。淘宝天猫商家中,也有超过240万的商家为消费者提供花呗分期服务。

商家们发现,越来越多的消费者倾向于分期付款。荷兰羊奶品牌kabrita的天猫旗舰店接入花呗分期服务一年时间内,使用花呗分期付款的用户数增长了64%,平均每4个用户就有1个选择分期付款。另有国产手机品牌的数据显示,使用花呗分期的月份,用户客单价平均提升41%。

与此同时,消费者提前消费也不仅是满足物质的需求,开始更多向个人成长、自我提升的领域延伸,选择分期付款的商品也在发生着变化。

花呗分期业务负责人介绍,此前消费者选择分期的多是3C数码类,这一年来,美妆、母婴等女性群体消费品增长迅速,在教育培训、医疗健康领域也增势明显。

免息分期释放消费潜力

上海的刘女士在今年双11预售初期,早早选好了给自己的护肤套装和儿子的电动汽车,付款都选了分期的方式,给儿子买的那辆电动车将近1200元,有3期免息优惠,分摊到每个月还不到400元,这样完全没负担了。”

分期免息已经逐渐成为商家重要的营销形式。数据显示,推出花呗分期免

的商家转化率最高可提升22%。

正保远程教育是一家为个人和企业提供职业教育服务的机构。据其电商业务总裁许宏宇介绍,今年双11期间推出财会课程的花呗分期活动,并提供最高6期的免息优惠,截至目前,使用花呗报读的学员数较日常已经翻倍,店铺转化率整体提升8%。”

尝到分期甜头的不仅是正保远程教育。沪江网校的天猫旗舰店提供分期服务和免息优惠后,购买人数较之前提升了20%,东奥教育的新学员则同比增长了32%。东奥教育相关负责人介绍,消费者日益重视教育投资,但对于在校大学生和刚参加工作的意向学员来说,课程和教材都是不小的开支,分期付款降低了入学的门槛,实现了共赢。”

今年8月,银保监会发布的《中国银保监会办公厅关于进一步做好信贷工作提升服务实体经济质效的通知》提出,“支持发展消费信贷,满足人民群众日益增长的美好生活需要,创新金融服务方式,积极满足旅游、教育、文化、健康、养老等升级型消费的金融需求。”

业内人士认为,适度使用消费信贷、分期等金融产品,有利于社会消费能力得到更充分的释放,让消费驱动型经济增长模式迎来更广阔的空间。