

商业银行缓解科技型中小企业融资困境的路径研究

随着全球百年未有之大变局的持续推进，各国科技革命和产业变革加速融合，在此背景下，我国把加快培育新质生产力作为赢得未来发展主动权、构筑战略竞争优势的核心工作来抓。在培育新质生产力的过程中，科技型中小企业发挥着重要作用：它们既是技术创新最富活力的源头，也是科技成果走向市场的重要桥梁，更是驱动产业升级不可或缺的微观力量。科技型中小企业成长质量和创新能力，对我国整体创新体系的运行效率与韧性有重要影响。

科技型中小企业尽管潜力巨大，但是长期受困于融资约束。主要原因在于商业银行的传统信贷逻辑高度依赖有形资产抵押和历史财务表现，而科技型中小企业普遍具有“轻资产、重智力、高风险、高成长”的特征，二者之间存在结构性错配。这种错配既抑制了企业的创新潜能释放，也削弱了金融资源对国家战略的有效支撑。要缓解这一难题，需要商业银行打破传统信贷思维定式，摸索契合科技型中小企业生命周期特征与发展规律的赋能路径。这既是深化金融供给侧结构性改革的题中应有之义，也是金融体系服务国家科技自立自强战略的现实抓手。

一、科技型中小企业的战略价值与金融需求特征

与大型企业相比，科技型中小企业具有组织结构扁平、决策环节少、市场反应快等优势，捕捉技术迭代机遇与市场需求变化的速度快，是培育未来主导产业与战略性新兴产业的“核心苗圃”。科技型中小企业因其独特的经营属性，常被概括为具有“三高一轻”的典型特征——即高技术含量、高成长潜力、高风险性与轻资产结构。这一结构性特质不仅塑造了其区别于传统企业的价值逻辑，也深刻影响了其在不同发展阶段对金融资源的需求模式。一旦关键技术取得突破或产品成功通过市场验证，企业便可能迅速实现规模扩张和价值跃升，展现出显著的高成长性；然而，这种增长前景通常伴随着高度不确定的未来现金流，使其财务表现远比成熟企业波动剧烈。但在发展过程中需同时应对技术研发失败、市场需求不及预期、关键人才流失以及知识产权争议等多重风险，整体生存环境较为严苛，失败率居高不下。上述特征决定了其金融需求并非静态不变，而是随着企业生命周期演进而呈现出明显的阶段性差异。初创阶段对银行贷款等债权融资的需求相对有限。成长阶段需大量资金用于扩大生产、市场推广与团队建设，虽已产生部分销售收入与现金流，但难以覆盖全部成本，对债权融资需求急剧上升，且风险仍处于较高水平。在成熟阶段对银行贷款、并购贷款、供应链金融等多元化金融服务需求全面释放，同时具备对接资本市场的基础条件。这种以未来价值为导向、

动态演化的金融需求，与商业银行偏好稳定、可预测、有抵押的传统信贷逻辑形成天然分歧，构成了融资难问题的核心症结。

二、商业银行缓解科技型中小企业融资困境面临的问题

(一) 传统信用评估体系与科创企业特质的错配

商业银行既有的信贷审批逻辑，很大程度上仍围绕着“三品三表”等反映历史经营状况和固定资产规模的指标构建。这种模式与科技型中小企业“轻资产、高成长、核心价值在于未来潜力”的特征难以契合。这类企业的核心资产多体现为知识产权、技术诀窍 (Know-how) 和人力资源等无形资产，其价值评估需要专业判断，而银行客户经理往往缺乏相应的技术背景与评估工具。面对具有较高专业门槛的技术方案或专利组合，信贷人员往往难以以精准判断其市场前景与技术风险而倾向于谨慎决策，导致审批过程或退回到依赖抵押、担保等传统增信手段，或因评估依据不足而最终拒贷，未能真正触及企业核心价值的融资需求。即便部分机构开始探索以企业创新能力为核心指标的评估体系，或尝试构建涵盖科技人才、科研能力等创新要素的专属信用评价模型，但其应用广度和深度仍有待提升。

(二) 风险收益结构失衡与内部激励约束机制不完善

要满足处于早期阶段的科技型中小企业的融资需求，意味着更高的尽调成本、更高的风险容忍度要求和更长的投资回报周期。但目前商业银行内部的绩效考核与风险管理机制仍追求短期的资产质量、利润

贡献和规模增长。这种导向下，基层机构和客户经理投入大量精力后，带来的利息收入并未显著高于传统业务，一旦发生风险，却要面临严格的问责。这种“风险—收益”的不匹配难免会抑制一线人员拓展此类业务的积极性。

(三) 金融产品和服务与企业全生命周期需求存在断层

目前，面对科技型企业的融资模式创新方面，虽然已有知识产权质押贷款、供应链融资等产品，但整体上仍显单一，且多集中于成长后期或成熟期企业。对于初创期、种子期企业的金融产品尤为不足。现有产品在额度、期限、审批效率等方面也往往灵活性不够，未能有效结合企业技术成果的市场潜力、未来订单或政府专项支持等多元因素进行动态定价和增信设计。更重要的是，服务模式尚未能有效贯通企业的整个发展周期，缺乏将“债权融资”与“股权融资”、“银行贷款”与“资本市场服务”进行高效衔接和组合的综合性解决方案。

(四) 信息不对称问题突出

科技型中小企业通常分布广泛，其经营信息尤其是核心技术与研发进展的非标准化特征明显，这导致银行在获取并甄别其真实运营状况、技术实力和市场前景时面临较高成本。尽管各地已推动建立科技型企业信息库、知识产权质押信息平台等基础设施，但部门间、地区间的“数据孤岛”现象依然存在，银行难以高效整合工商、税务、社保、知识产权等多维数据以构建精准的企业画像。同时，部分科技型中小企业自身可能存在财务管理不规范、对披露关键技术信息心存顾虑等问题，进一步加剧了信息不对称。

三、商业银行赋能科技型中小企业的路径创新

(一) 构建以“技术流”为核心的信用评价体系

信用评估体系的革新是赋能科技型中小企业的基础前提。商业银行需突破传统“现金流”导向的评估逻辑，建立科学量化的“技术流”评价模型：

1. 构建多维评价指标：涵盖技术创新能力（专利质量与数量、研发投入占比、核心技术壁垒）、技术市场前景（目标市场规模、竞争格局、商业化路径）、技术团队实力（核心人员背景、稳定性、产学研合作深度）及技术合规性（知识产权权属清晰度、侵权风险）等

维度。

2. 整合内外部数据资源：内部打通企业开户、结算、纳税、社保等行为数据，外部接入国家知识产权局、科技部火炬中心、第三方专利数据库、行业研究报告等权威数据源，通过大数据技术实现企业全景式画像。

3. 建立专家辅助决策机制：组建由内部行业研究员与外部技术专家（高校教授、科研院所专家、创投机构合伙人）构成的顾问团队，在关键项目评审中提供专业意见，弥补银行人员技术判断短板。

(二) 创新多元化全周期金融产品矩阵

1. 深化投贷联动模式：加强与股权投资机构 (VC/PE) 的协同，对早期高风险项目，由风投先行投资，银行基于风投背书与投后管理成果，提供“贷款+期权”的认股权贷款服务，通过期权收益覆盖信贷风险，实现风险与收益平衡。

2. 拓展知识产权金融创新：突破传统质押融资模式，探索知识产权证券化 (ABS)、知识产权保险、交易保证保险等产品形态，基于企业未来专利许可费收入设计融资方案，或与保险公司合作开发侵权损失保险，提升知识产权增信效力。

3. 发展场景化供应链金融：深度嵌入科技型中小企业所在产业链，针对为大型科技企业提供核心零部件的上游企业，基于真实贸易背景与核心企业信用，提供反向保理、存货融资等服务，实现信用传导与风险缓释。

4. 提供“商行+投行”综合服务：为成熟期企业提供 IPO 辅导、并购重组顾问、债券承销等资本市场服务，助力企业对接多层次资本市场，实现价值跃升。

(三) 打造全生命周期服务生态

1. 设立专业化服务机构：在总分行层面设立科技金融事业部或专营支行，配备既懂金融又懂科技的复合型人才，实行单独的信贷规模、风险容忍度、考核激励与授信审批机制。

2. 搭建开放式赋能平台：联合政府、产业园区、高校、科研院所、创投机构等主体，打造集“融资、融智、融商、融技”于一体的科技金融服务生态平台，提供政策解读、技术路演、人才招聘、法律咨询、市场对接等增值服务，提升企业经营稳定性与还款能力。

3. 建立差异化风险管控机制：根据“技术流”评价结果实施差异化利率定价，对优质企业给予利率优惠；同时建立科技金融专项不良贷款考核与尽职免责制度，设置合理试错空间，激发一线人员展业动力。

(四) 深化“政银担”多方协同风险共担机制

1. 强化政府引导基金联动：政府引导基金以 LP 身份出资，撬动社会资本投向科技型中小企业，银行对基金已投资企业优先提供信贷支持，借助专业投资机构的项目筛选能力降低风险。

2. 完善融资担保体系：推动国家融资担保基金与地方政府性担保机构聚焦科技型中小企业，降低担保费率，建立“国担基金—省担保—银行”的比例风险分担机制。

3. 用好财政激励政策：对接地方政府科技信贷风险补偿资金池，对符合条件的贷款损失获得一定比例补偿，有效缓释信贷风险。

(五) 以数字化转型提升服务效能

1. 建设智能风控平台：运用人工智能、机器学习技术，对海量异构数据进行实时分析，自动识别潜在优质客户，生成风险评估报告，提升尽调效率与决策准确性。

2. 打造线上化服务门户：开发专属科技金融 App 或网银模块，实现贷款申请、智能预审、电子签约、放款支付全流程线上化，简化业务流程，提升客户体验。

3. 探索区块链技术应用：利用区块链不可篡改、可追溯的特性，构建知识产权登记、交易与质押平台，破解知识产权确权难、估值难、处置难等问题，提升无形资产融资效率。

四、结论

赋能科技型中小企业，既是商业银行履行社会责任、服务国家战略的必然要求，也是其开辟业务新蓝海、实现高质量发展的战略机遇。面对科技型中小企业的独特发展特征，商业银行必须打破传统路径依赖，完成从“信用中介”向“价值发现者”与“生态构建者”的转型。这一转型不仅需要顶层设计上给予科技金融业务足够的战略重视，更需要在组织架构、人才队伍、风险管理等方面进行系统性革新，构建与科技型中小企业高风险、高成长性相匹配的业务体系。

(作者：李林聪 单位：浙江民泰商业银行)