

金融深一度

金融活水精准浇灌专精特新企业 北京银行打造特色服务新样本

■本报记者 熊悦

“现在的专精特新中小企业有可能是未来的著名公司，甚至成为500强企业，这样说一点也不夸张。在产业园区建设当中要把培育和壮大专精特新企业作为一项重要内容。”工业和信息化部产业政策司原巡视员、中国中小企业协会特邀副会长辛仁周在一场公开会议中如此表示。

专精特新企业是推动制造业转型升级最具潜力和韧性的后备力量，但是，融资难、融资贵也是这类企业成长过程中面临的突出问题。对于不愿意稀释股权融资的专精特新企业而言，银行机构的金融活水就显得尤为重要。

《证券日报》记者在调研走访南昌、长沙两地多家专精特新企业了解到，企业在不同发展阶段对银行的需求持续存在，且不同阶段对金融工具的需求也不尽相同。这反过来也对当地银行的市场服务策略和能力提出了考验。

在南昌、长沙两地，北京银行是如何疏通专精特新企业的融资堵点并为其提供全生命周期的金融产品服务的？北京银行又是如何在两地打造服务专精特新企业的特色化优势？记者通过采访北京银行南昌分行、长沙分行多位高管人员及客户经理，追寻问题的答案。

融资堵点在哪？

汽车在南昌市青山湖区高新技术开发区的大道上飞驰，道路两侧是林立的科技园区。这里是江西省科技创新和产业聚集高地，针纺服装、电子信息、食品医药、数字经济等“家底”雄厚的产业集群密布。

与此同时，代表先进科技风向标的专精特新企业不断破土而出，成为这片红色土壤上一股生机勃勃的力量。这些专精特新企业向下扎根、向上生长，离不开当地银行机构金融活水的精准浇灌。

不过，“缺水”问题在现实中也有存在。记者在调研南昌当地的两家科技创新型企业了解到，企业经过较长时间的研发投入，进入到产线建设、投产或量产等需要大量资金投入的环节。但因缺乏传统信贷抵押物，或经营仍处于亏损状态，往往难以拿到当地银行的授信。

“对于科技创新型企业，很多商业银行的业务思维较为传统，授信方面较为保守，比如需要企业有抵押物。”江西联创光电科技

股份有限公司总裁伍锐说。

“我们公司专注高性能碳化硅等关键材料的研发，项目投产前从银行融资十分受限。”江西信达航科新材料科技有限公司（以下简称“信达航科”）董事长吴宝林坦言。信达航科为江西省级专精特新企业，位于南昌市安义县。2020年7月份，该公司高性能碳化硅新材料前驱体产业化项目正处于投入期，急需资金进行项目建设。

专精特新企业多涉及前沿科技领域，其核心技术或工艺的复杂程度高、专业壁垒强，而商业银行对这类企业的相关技术及其应用场景、商业前景、产业发展等认知和判断能力往往不足，进而限制向这类企业的金融产品和服务模式创新，并由此加剧专精特新企业的融资困境。受调研的企业中，就有企业高层向记者表达过银企双方在技术层面上沟通不畅而最终未能达成合作。

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者分析，当前，专精特新企业主要面临以下融资困境：一是这类企业在经营过程中可能面临营收不稳定、抵押物不足等问题，金融机构在审慎原则下，往往会对这类企业采取更为谨慎的贷款政策，客观上加大这类企业的融资难度；其次，这类企业为了获得融资，可能需要付出较高成本，这使得企业在获得融资后，面临较大的还款压力，进一步制约企业的发展；三是金融机构对这类企业提供的贷款往往期限较短，这对于需要长期稳定资金支持专精特新企业来说，可能导致资金周转不畅，影响企业项目的推进和可持续发展。最后，专精特新企业往往在细分领域具有较高的技术水平和创新能力，但是针对知识产权评估的精准性仍有待提升，金融机构较难对企业的创新能力做出准确评价，从而影响融资效果。

如何破解融资难？

专精特新企业面临的融资难问题，需要商业银行创新金融产品、做深金融服务来推动解决。



图1：北京银行大厦

图2：北京银行客户经理向客户介绍面向专精特新企业的信用贷款产品

崔建岐/制图

北京银行供图

当前，各大国有行和股份行都在争相布局专精特新客户，作为支持区域经济发展重要力量的城商行，在服务当地专精特新企业金融需求的过程中也十分活跃。北京银行“对症下药”推出了一套服务科创企业的金融“组合拳”，逐个破解融资堵点，将金融活水引入科技金融领域，浇灌企业助其开花结果。

“像玩游戏一样！”人员在楼宇办公点通过智能驾驶舱，远程操控数公里之外的挖掘机进行作业，希迪智驾（也称“长沙智能驾驶研究院”）的相关负责人引导记者体验该公司开发的无人驾驶产品时如是说。作为一家年轻的科技创新公司，希迪智驾将无人驾驶在矿区落地应用变成现实，背后离不开金融活水的支持。

据了解，该公司最近几年处于亏损状态，银行融资较为困难。北京银行长沙宁乡支行使用了该行针对创投机构投资企业而设计的“联创e贷”产品，解决了公司融资难的问题。

实际上，针对专精特新企业面临的抵押物难题，北京银行于2023年3月份推出了无需担保抵押、资金随借随还的信用贷款产品“领航e贷”。授信额度最高可以达到2000万元，期限延长至3年，且可以实现全流程线上办理。对于符合条件的相关企业，能有效缓解资金之“渴”。

“现在做信贷，对于科技属性较强的企业，更看重成长性。”北京

银行南昌分行普惠金融部相关负责人告诉记者。目前，北京银行已相继推出知识产权质押、股权质押、股债联动等多元金融产品和服务，以服务于不同需求的科技创新型企业。

信达航科于2020年与北京银行达成了首次合作，后者为其提供了1000万元的纯信用贷款。“正是北京银行南昌分行提供的贷款，让公司高性能碳化硅新材料前驱体产业化项目顺利投产，这也给双方后续合作奠定了牢固的信任基础。”信达航科董事长吴宝林谈及；北京银行首笔授信时表示，北京银行产品的科创属性，团队人员的专业性，以及各项服务的及时与周到最终促成双方的合作。尤其是对于公司技术、产品及商业模式的理解，北京银行相关业务团队展现出较强的专业性。

在打造“专精特新第一行”的目标之下，服务科创企业正逐步成为北京银行一张鲜明的名片。截至2023年末，北京银行长沙分行科创金融贷款规模近100亿元，较年初增长超90%；科创金融贷款户数突破710户，较年初增长三倍；贷款余额较年初增长近两倍。

如何打出差异化？

当前，专精特新“小巨人”企业已成为各大商业银行争夺的对象，面向专精特新企业的特色金融产品还在不断增多。在这种情况下，

北京银行南昌分行、长沙分行又是如何立足于当地来构建自身差异化竞争优势的呢？

北京银行南昌分行普惠金融部相关负责人坦言，北京银行一是组织机制活，二是产品迭代效率高。记者在调研中了解到，北京银行的业务及管理团队对服务专精特新中小企业的理解也在逐步深化。

“面向专精特新企业的金融服务是长期性的，一方面需要根据不同企业所处的不同发展阶段，来匹配或定制契合度更高的金融产品；另一方面对单个企业客户的服务，不是做完一笔业务与客户之间的联系就结束，而是将金融服务贯穿企业发展的各个阶段，不断陪伴客户发展壮大。”北京银行长沙分行的一位管理人员在对记者分享业务思路转变时如此说。

杜阳认为，商业银行为优化对专精特新企业的金融服务，可以从以下几个方面进行改进：一是加强金融创新，研发更多针对性强的金融产品和服务，满足专精特新企业多样化的融资需求；二是提高对新担保方式的接受度，如知识产权质押、合作担保等，降低企业融资的担保难度；三是加强银行间信息共享，提高对企业信用信息的掌握程度，降低信息不对称问题；四是拓展综合性金融服务，为企业提供一站式、全方位的金融支持；五是加强与政府、监管机构、资本市场各方合作，共同为专精特新企业创造良好的金融环境。

四年间券结基金规模增长超10倍 券结模式延长券商公募业务链

■本报记者 周尚仟
见习记者 于宏

在监管层鼓励以及公募市场快速发展的双重助推下，2020年初至今，券结基金（通过证券公司进行资金结算的基金）存量规模从652.92亿元增长至7300亿元，四年多的时间内，规模增长超10倍。

“券结基金规模不断扩大，主要是政策面因素积极推动。”上海国家会计学院金融系主任叶小杰在接受《证券日报》记者采访时表示，2023年，监管层支持券结模式的举措不断。例如，助推老产品转换为券商结算业务模式，也助推新产品采用券商结算业务模式，从而享受豁免佣金分配比例上限的政策优惠，为券结基金注入利好。

分佣模式改变 撑开券结底层人口

所谓券结模式，是指基金公司委托券商开设资金账户，完成基金产品的交易与清算，券商作为结算交易主体全程参与基金的交易、托管及清算过程。券结模式下，券商不再只担任通道角色，而是成为结算交易的主体，可全程参与基金的交易、托管及清算，延长业务链。

2017年券结模式启动试点，2019年初由试点转为常规业务，近年来，券结基金发行不断增多。Wind数据显示，2023年全年共有257只券结模式公募基金成立，发行规模合计达1400亿元。

政策的完善进一步推动券结模式发展，券结模式下，券商可豁免佣金分仓比例的限额，单家券商可获得100%的交易佣金。2023年12月8日，证监会发布的《关于加强公募基金证券投资证券交易管理的规定（征求意见稿）》中提到，一家基金管理人通过一家证券公司进行证券交易的年交易佣金总额，不得超过其当年所有基金证券交易佣金总额的15%。股票型、混合型基金管理规模合计未达到10亿元人民币的基金管理人，不受前款比例限制，但通过一家证券公司进行证券交易的年交易佣金总额，不得超过其当年所有基金证券交易佣金总额的30%。基金管理人管理的采用券商交易模式的基金，原则上不适用上述规定。

此后，券结模式的市场关注度进一步提升。国泰君安基金首席分析师孙雨表示：“上述规定改变了分佣模式，撑开了券结底层人口，在有限的渠道资源下，开展券结业务模式的重要性大幅提升，券结模式有望迎来业务发展的黄金期。”

当前，采用券结模式的基金公司逐步增多。近期，鹏华基金、诺德基金、诺安基金等多家基金宣布旗下基金产品由托管人结算模式转换为券结模式。方正证券首席策略分析师曹柳龙表示：“近年来，券商渠道影响力持续提升，券结基金逐步扩容。随着券结模式优化及券商渠道影响力继续强化，更多基金公司产品有望转向券结模式。”

从存量情况来看，2020年初时，券结基金的数量与规模分别为117只、652.92亿元。截至2024年1月10日，券结基金的数量与规模分别为947只和7300亿元，占据全部公募基金规模的比重约2.6%。也就是说，四年多的时间里券结基金规模增幅超10倍。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示：“券结模式对基金管理人和券商均可带来一定积极影响。对于券商而言，券结模式不受佣金分配比例的限制；对于基金管理人而言，券结模式下，券商与基金深度绑定，券商代销积极性提高，有利于做大基金产品规模。”

券结模式下 券商、公募实现“双赢”

“券结模式有利于基金公司更加深度地绑定券商，而且在这种模式下，券商会加大对于券结产品的布局和资源投入，有利于提升产品的规模。对于中小型基金公司而言，券结模式相对于银行渠道更有优势，是一个更具可行性的选择。此外，对于基金公司来说，券结模式的资金占用成本较低，具备费用上的优势，因此基金公司也有加大布局力度的动力。”叶小杰表示。

目前，布局券结基金的基金管理人以中小型机构为主，同时部分大型机构也开始有所行动。对此，易观千帆分析师夏雨向《证券日报》记者表示：“券结模式让券商更多参与公募基金交易的流程，得到的佣金也更高。对基金公司而言，这一模式提供了新的合作思路和更多产品销售的渠道。对于中小规模的基金与券商而言，券结模式能够更好地绑定合作关系，有利于产品的销售、管理、售后、运营；但对于大型券商、基金而言，这一模式目前还只能作为选项，要成为主流选择，还需政策和市场的进一步推动。”

中金公司非银及金融科技团队认为，基金公司层面，通过券结产品绑定重点渠道，有利于资源的有效投放、产品的长期保有和规模增长，能够更有针对性地服务与维系渠道客户；券商层面，既可通过提升基金销量并持续做大保有规模来获取佣金收入，亦可在券商财富管理转型背景下，通过同优质公募机构的深度合作来应对日益激烈的渠道竞争。

不过，现阶段券结模式的发展还面临诸多挑战。孙雨认为，首先，目前头部基金管理人参与度仍较低，贡献交易佣金尚有限；其次，券结产品在优选环节存在不足；另外，券结模式对券商一站式服务和资源协同提出了更高的要求，券商买方投顾的培育力度还有待进一步提升。

2024年公募基金发行新动向： 指数型基金花样翻新策略多元

■本报记者 王思文
见习记者 彭衍菀

2024年伊始，公募基金发行市场的结构变化与布局计划是市场十分关注的话题。近日，《证券日报》记者发现，有别于其他年份，今年以来截至1月10日，全市场新成立的基金种类“画风突变”，指数型基金占比达90.91%。

这一现象是否是2024年公募基金发行市场变化的开端？记者采访多位业内人士后了解到，2024年，部分头部公募基金已将指数基金业务作为主要发力点之一，计划不断拓展和完善指数业务产品线，在处理好数量与质量关系的同时，加强产品创新和差异化布局，以进一步满足投资者多元化需求。

指数型基金密集成立

Wind资讯数据显示，今年以来截至1月10日，基金发行市场已成立新基金11只，募集规模合计9.94

亿元。其中，10只为指数型基金，占比达90.91%，成为2024年开年公募基金发行市场的“主力军”，包括9只被动指数型基金，1只指数增强型基金；另1只为偏债混合型基金。

从跟踪指数的类型来看，今年以来成立的10只指数型基金中，包含2只宽基指数产品，如招商中证2000指数增强型证券投资基金、易方达中证100交易型开放式指数证券投资基金发起式联接基金；2只行业主题指数产品，如易方达国证信息技术创新主题联接基金、易方达中证石化产业交易型开放式指数证券投资基金发起式联接基金；1只策略型指数产品为易方达上证科创板成长交易型开放式指数证券投资基金发起式联接基金。

与此同时，从市场需求角度出发，越来越多投资者选择在不同市场分散化投资来构建自己的组合，境内外市场差异化表现使相关指数产品备受关注。为满足这一市场需求，基金公司纷纷加大布局，产品线

从境外重点市场的主流指数扩展到更加细分的赛道。

例如，今年刚刚成立的易方达中证沪港深500交易型开放式指数证券投资基金发起式联接基金、易方达中证沪港深300交易型开放式指数证券投资基金发起式联接基金等5只产品，均为境外指数类产品。

进入2024年，指数型基金密集成立，这一发行现象是否预示着未来的市场趋势？

记者采访多位业内人士后了解到，今年基金公司的确更为重视指数基金产品线的布局，尤其是头部公司。

上海地区一家头部基金公司相关负责人向《证券日报》记者透露：“除了原有的权益基金业务优势外，今年将会对指数基金业务加大布局。”

记者从景顺长城基金了解到，其ETF（交易型开放式指数基金）业务持续在特色化、国际化路线上发力，涉及宽基、行业主题、跨境等产

品，通过提供各种不同的底层资产和投资策略，满足投资者多样化投资需求。

指数型基金成热议话题

回溯2020年和2021年，在新成立的基金中，权益基金（股票型和混合型基金）分别占据了超过64.40%、69.77%的份额，展现出其强大的发行市场影响力。而在2022年和2023年，债券型基金的占比依次达到了66.72%和71.06%，成为发行市场的新主力。

随着我国指数基金业务持续发展，管理规模及市场占比逐步提升，指数基金的发行成为公募基金市场热议的话题。

对于新年公募基金发行市场的变化，中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前基金公司偏爱布局ETF赛道，是因为ETF产品在境内外市场都有着较高的需求，且具有较好的发展潜力。与此同时，保

证产品质量是至关重要的，基金公司应注重产品创新和差异化，以满足投资者多样化的需求。加强基金管理团队的建设，进行深入的市场调研和精心设计产品规划，是推出具有竞争优势的ETF基金的关键。同时，基金公司还必须加强对ETF基金流动性风险、信用风险等方面的管理，以确保基金的稳健运营。”

在ETF赛道稳步发展的背景下，市场正在经历着一场持续优化的发展过程。2023年，共有42只ETF产品清盘，今年以来，也有个别ETF产品面临清盘，主要原因是“基金资产净值低于合同限制”。据记者不完全统计，今年以来，已有14只ETF发布提示性公告，因资产净值多日持续低于5000万元情形面临清盘风险。

在余丰慧看来，这是市场优胜劣汰的结果。对于市场来说，ETF产品清盘有利于净化市场环境，符合优胜劣汰的要求，这是一个积极的变化。