

聚焦关键核心技术攻坚 金融赋能制造业“强筋健骨”

力挺制造业升级 银行加强外部合作

本报记者 王柯瑾
北京报道

制造业是国之重器，是经济发展的根基和压舱石。

近期，自全国新型工业化推进大会召开之后，“新型工业化”“加快建设制造强国”再次成为关注焦点。

金融作为实体经济的血脉，今年以来在攻坚“卡脖子”技术难题、推动先进制造业发展等方面取得显著成效。

10月21日，中国人民银行行长潘功胜在第十四届全国人民代表大会常务委员第六次会议上作国务院关于金融工作情况的报告时介绍，截至9月末，制造业中长期贷款余额12.09万亿元，同比增长38.2%；科技型中小企业贷款余额2.42万亿元，同比增长22.6%。

《中国经营报》记者了解到，今年以来，多家银行围绕关键核心技术攻关，从顶层架构设计到具体业务创新再到构建多方协作生态等方面综合发力，进一步助推我国制造业加速发展。

今年以来，人民银行多次释放鼓励金融支持制造业发展的信号。

党的二十大报告提出，建设现代化产业体系。坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平认为，支持建设制造强国需多方合力。“围绕强化关键核心技术攻关，政府应从‘科技是第一生产力，人才是第一资源，创新是第一动力’的高度，从实施创新驱动战略的角度出发，做好顶层设计和统筹谋划，着力提升科研体系、创新体系的效率，进一步改善科创企业成长生态。改进科研成果和科技人才的评价体系，优化国家科研经费配置方式，强化产学研用协调贯通，利用新型举国体制优势，推进重点攻关。为企业成为研发主力军、创新发源地提供政策支持，督促现有研发投入税收优惠政策落地，探索更大力度鼓励企业增加研发投入的政策。围绕科创企业成长，持续优化股权投资环境，鼓励包括银行在内的金融机构将资源向科创领域倾斜，落实创业投资税收优惠政策。”

构建综合金融生态 破解“卡脖子”技术

商业银行助力企业解决“卡脖子”问题，重点在于通过科创金融帮助企业在发展中集聚研发资源，提升研发实力。

关键核心技术是制造业发展的重中之重。然而，对于大部分国家而言，“卡脖子”技术成为其在实现科技自主创新过程中的难题，我国亦是如此。

说起“卡脖子”技术，很多人会想到芯片。实际上，“卡脖子”的关键技术远不止这些。2018年《科技日报》曾推出系列文章报道，列出了包括光刻机、芯片、操作系统、激光雷达、核心算法、航空设计软件等在内的制约中国工业发展的35项“卡脖子”技术。

有业内专家分析认为，目前我国已经在攻克部分领域的关键技术，但尚未实现规模性应用，距离完全自主可控仍有一定差距。从某种

程度上来说，未完全攻克的“卡脖子”技术将是我国未来产业升级的重点领域。

鉴于攻关“卡脖子”技术的重要性，金融加大创新投入力度。“2018年1月，我们准备并购安世半导体，希望通过并购填补我国汽车半导体在IDM领域的空白。”闻泰科技相关负责人表示，“在兴业银行的金融支持下，闻泰科技实现了中国产业史上最大的半导体并购案落地，成为国内唯一的IDM企业。”

半导体是先进制造的代表性行业，也是我国解决“卡脖子”问题的关键领域。记者从兴业银行了解到，2023年上半年，该行对半导体行业

银行保险机构建立与科技型企业相适应的组织架构、内部管理制度和产品体系，加大科技保险运用的深度和广度、推动知识产权质押融资提质增效，支持辖区科技型企业借助多层次资本市场发展壮大，充分发挥政策引领作用，加强银企对接、做好政策宣传解读等五方面20条举措。

针对下一步工作考虑，潘功胜亦在作前述国务院关于金融工作情况的报告时表示，要加大对高水平科技自立自强支持力度，持续增加先进制造业、战略性新兴产业、科技型等重点领域金融供给，支持培育战略性新兴产业，推动数字经济与先进制造业、现代服务业深度融合，加快建设现代化产业体系。

从金融机构的实践看，加强与部委、企业、高校等合作是当前推动科创金融发展的突破口之一。

以工商银行为例，近年来，该行

一直持续加强对制造强国战略的金融服务，包括加大对新能源汽车、新一代信息技术产业、高端工业母机和机器人等重点领域的支持，积极助力先进制造业集群发展，推动制造业加快转型升级等。

今年9月，工商银行与工业和信息化部在第23届中国国际工业博览会开幕式上共同启动金融支持先进制造业集群发展的专项计划。双方将进一步深化部行战略合作，发挥产业政策与金融资源合力，引导金融资源支持国家先进制造业集群加快发展，推动集群内“产业—科技—金融”良性循环。根据专项计划安排，该行计划在3年内向国家先进制造业集群新增不低于3000亿元的意向性融资，其中中长期贷款比例不低于30%，服务国家先进制造业集群高质量发展。

10月24日，工商银行与中国科学技术大学在合肥签署全面战略合

作协议，双方将加强在科技+金融、科研成果转化、人才合作等领域的合作，构建优势互补的战略合作伙伴关系。

此外，记者了解到，建设银行制定了《支持高水平科技自立自强金融行动方案》，明确将大力发展科技金融服务作为该行重要战略之一，并从集团层面进行顶层战略规划，加强与外部机构业务合作、完善支持保障机制、加强业务风险防控等四大类18个具体方面提出发展要求。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华分析认为，“金融是实体经济的血脉，科创企业发展离不开金融支持，金融可以为科创发展注入动力。同时，我国经济发展逐步转向创新驱动，科创企业具有广阔发展空间和市场价格成长空间，亦可以为金融业带来新的盈利和利润增长空间。”

一线调研

财务公司支持制造业：“雪中送炭”布局产业链

本报记者 杨井鑫 四川报道

“晴天送伞、雨天收伞”一直是以来业界对金融机构的刻板印象，但是事实并非如此，尤其是对企业集团财务公司而言，对实体经济

不离不弃

谁能为一家没有营业收入的初创企业贷款？谁能为一家连续亏损多年的企业授信？谁能帮一家资金链断裂的企业“起死回生”？对于长虹财务副总经理古晓彤来说，这是财务公司对实体经济“雪中送炭”的真实一幕幕场景。

据古晓彤介绍，长虹财务扶植起了一批高技术产业公司，助力解决了中国制造“卡脖子”技术问题。如今这些企业风光无限，但是它们起步初期之艰难却鲜为人知。

“2017年成立的某无线模块业务企业，由于初创期营业收入较少，经营业务也比较高端难懂，融资比较波折。毫不夸张地说，当时没有一家银行给贷款。”古晓彤表示，这个难题最后摆到了财务公司的面前。

古晓彤告诉记者，在长虹集团发展战略上，对该企业的布局十分重要，产品也很有市场。同时企业需要的资金是用于进行原材料采购生产。“财务公司在充分尽调后给了这家公司3000万元的授信，也是企业的第一笔贷款，扶持企业能够顺利成长。”

古晓彤表示，经过多年发展，这家企业不断扩产，年销售额已经达到了十几亿元。从一家贷款无人问津的企业成长为银行争相贷款的“香饽饽”。

2023年7月，该企业被认定为国家级专精特新“小巨人”企业，业务领域覆盖智能家居、智慧城市、工业物联网、智慧零售、智慧医疗、车联网等细分领域的应用，公司已申请授权专利及软件著作权达100余项。

长虹财务对从事连接器研发制造的某科技公司的支持更可谓

“雪中送炭”产生的价值远超过“锦上添花”。

作为企业集团“内部银行”，财务公司在支持实体经济中到底能够发挥怎样的作用？与银行金融机构支持企业的方式又有哪些不同？《中

“不离不弃”。古晓彤介绍称，该科技公司此前是一家破产企业，于2010年被长虹集团收购。当时企业有2000多退休职工和2000多的正式职工，企业年销售额仅4亿~5亿元，经营艰难。

在得到财务公司支持前，这家科技公司已有外部银行贷款1000多万元，以固定资产作为抵押。“这家科技公司是做连接器的，在很多领域都有应用。为了维系企业经营，长虹财务在2013年给予了公司3500万元的授信，解决了其燃眉之急。”古晓彤说，“该科技公司在后续的经营中连续亏损多年，而财务公司在8年中一直没有放弃企业，仍然在资金上给予了大力支持。”

该科技公司在2013年后慢慢发展，直到2018年才迎来了转折。古晓彤称，2018年这家科技公司加速转型，将部分老的产品进行了淘汰。长虹集团对其投了2亿元资金进行产品研发。2019年，该公司产品研发成功，而当时恰逢美国对中国的高频连接器管制，禁止了相关产品出口，成为中国“卡脖子”的技术。

“由于华为在高速背板连接器方面受制于人，而全国生产该类产品企业寥寥，该公司产品的国产替代不仅让该公司进入了华为的供应链体系，也迎来了产品销售的爆发期。”古晓彤表示，2021年该公司产品成功进入华为产业链，产品销售端供不应求，生产线不断扩产，也逐步有外部融资进入到公司。

古晓彤表示，长虹财务“陪伴”该科技公司“长跑”了多年，而在合作之初没有谁会相信它能走到今天。

除了上述两家企业之外，长虹财

务还通过信贷帮助了一家锂电池回收企业“起死回生”。2018年，长虹集团在贵州收购了一家新材料企业，该公司主营业务以回收锂电池为主。

“当时这家公司在2018年花了2000万元建厂，但是2020年时资金链已经断裂。尽管外部有银行可以申请贷款，但是年化利率都在10%以上，并要求实际控制人做连带责任担保。”古晓彤认为，公司每年的利润还不够贷款利息，已经处于濒危状态。

据了解，长虹集团2020年收购了该公司70%股权。但是企业生产停止了，也不适合从外部拿高息的资金。

“长虹财务当时第一笔贷款投放了2000万元，利率远低于银行。资金用于企业的生产线改造和原材料购买，逐步让企业的生产回归到正常轨道。长虹集团收购后第二年，该公司已经能够实现每年100万~200万元的利润。”古晓彤表示。

2022年恰好是锂电池风口。这家公司把握住契机，全年销售额达到了2.66亿元，实现利润3000余万元。

“对于一家企业来说，经营状态好的企业不缺钱，而缺钱的企业往往更需要金融扶持。财务公司相比银行更了解企业，知道哪些企业需要资金，知道企业的痛点在哪儿，也能够更加精准地为企业提供金融服务。”古晓彤认为，财务公司的一个重要功能就是调节集团企业的内部资金，将资金投向最需要的地方。

数据显示，目前长虹财务服务的成员单位有180家。今年前三季度已经累计为重点装备制造等领域的成员单位累计提供融资超20亿元。

金融产业“桥梁”

作为全球最大的能源装备制造企业集团之一，东方电气集团的产融结合是金融服务实体经济的关键一步，而东方财务则在其中充分发挥了桥梁作用，为企业的业务扩张提供资金保障。

“东方电气集团始终牢记习近平总书记殷殷嘱托，不忘产业报国初心，牢记制造强国使命，以‘绿色动力、驱动未来’为己任，坚持科技自立自强，完整、准确、全面贯彻新发展理念，瞄准碳达峰、碳中和目标，加快推进‘绿色智造’转型，形成了包括风电、太阳能、水电、核电、燃机、煤电在内的‘六电并举’和包括高耗能石化装备产业、节能环保产业、工程与国际贸易产业、现代制造服务业、电力电子与控制产业、新兴产业在内的‘六业协同’的产业格局。”东方财务公司总经理王成密表示，在维护国家能源安全战略和制造强国战略中，东方财务一直高度重视金融服务集团产业布局发展。

对于财务公司支持实体经济方面，王成密表示，首先是积极服务集团并购投资项目和产业布局，组建专门并购服务团队，提前介入、全程跟进集团并购投资项目，做好并购贷款项目信息收集、分析、筛选，并提供专业化融资方案，助力集团外延式发展顺利推进。其次，不断加大对产业链上下游企业的金融支持力度。在新的《企业集团财务公司管理办法》出台前，上游产业链通过票据贴现、应收账款保理等金融工具，帮助成员企业稳固供应链强链，解决上游中小微企业供应商客户的融资难、融资贵难题，新的《企业集团财务公司管理办法》生效后，虽不直接向供应商提供金融支持，仍积极协调战略合作银行提供订单融资、保



图为东方电机大型清洁能源装备重型制造数字化车间应用场景。 本报资料室/图

理等金融支持；产业链下游通过买方信贷、买方付息贴现等金融工具，助力集团企业订单获取、产品销售和货款回收，推进产融结合，强化与集团企业在产品销售、客户服务上的战略协同。此外，他认为，财务公司可以在协助集团降低外部融资成本方面发挥价值创造功能，这包括在集团发债过程中负责合格投资者和承销商选择、与监管机构沟通、发行窗口选择等工作。另外，为成员企业优化设计个性化信贷产品与融资方案，积极解决企业融资需求，降低间接融资成本。

随着集团企业快速发展，东方财务近年也在加大融资支持、创新金融产品。王成密表示，财务公司主要通过提供综合信贷产品、引进社会资金、帮助拓展直接融资渠道等方式来实现。作为一家金融机构，财务公司能够通过并购融资、项目融资、研发科技贷、基建技改贷等信贷产品，直接解决企业采购、生产、技术研发、投资并购等融资需求。同时，也能联合商业银行、基金公司、租赁公司等金融机构，搭建多元化共享协作平台，整合各自优势资源，引进社会资金，帮助集团企业拓展融资渠道。

王成密举例称：“集团下属子公司在投资并购上游关联企业过程中，资金缺口较大。不仅自身并购投资需要资金支持，另

一大项目履约也需要融资，同时并购标的企业扩大产能也需要资金支持。”

“财务公司向集团子公司提供并购贷款，解决企业的并购投资需求。又与其他商业银行以银团贷款的方式，为其项目融资提供贷款资金支持。对于并购标的企业扩大产能所需资金，财务公司则通过订单融资等方式匹配相应的贷款资金。”王成密表示，财务公司在金融和产业之间发挥的桥梁作用意义重大，能够更好地协调企业与外部银行的关系。

“一直以来，东方财务持续深化财银合作关系，重点选取经营管理规范、资金实力雄厚、服务质量好、盈利能力强的国有银行或全国性商业银行作为合作对象，充分发挥‘1+1>2’的战略协同作用。”王成密称，财务公司与银行的合作，既有金融同业间的财银合作，也有共同支持企业产业布局、科技研发等方面的紧密合作，还有共同支持集团发展战略、投资并购方面的密切合作，合作范围包括资金归集、收支结算、集团整体授信、银团贷款、联合保理、保函加保、结售汇、集团债券发行等。

王成密认为，财务公司要发挥金融特长，创造财务公司的独特价值，而东方财务的发展愿景则是“打造具有金融特色的专精特新一流财务公司”。