



助力从实验室到生产线 银行探路生物制造全周期服务

中经记者 张漫游 北京报道

从2024年《政府工作报告》首次提及生物制造,将其定位为“新增长引擎”;到2025年《政府工作报告》首次明确提出“培育

融资难的症结所在

生物制造企业融资难的症结,一是资产结构不匹配,二是资金期限不匹配,三是信息结构不匹配。

当前,生物制造正处于从技术突破向产业化加速转化的重要阶段。一批企业已经走出实验室,开始进入中试验证、产能建设和市场拓展阶段,融资需求由相对分散的研发投入,逐步转向研发、中试、设备、厂房和流动资金并存的综合需求。

一位跟踪生物制造领域的某银行投行部人士告诉《中国经营报》记者:“很多早期项目技术很漂亮,但从中试到量产之间有一个巨大的鸿沟,这个阶段既没有稳定的收入,又需要大量资金投入,VC的

重构价值评价体系

让产品能够识别企业的科技价值,并与企业实际资金用途和还款来源相匹配。

针对产业融资痛点,国有大行率先布局产业金融新赛道。以邮储银行为例,该行正在探索将“技术流”评价与传统财务分析、信用评价有机结合。所谓“技术流”,并不是简单以专利数量替代财务指标,而是围绕企业研发投入、核心团队、知识产权质量、技术先进性、成果转化进度、资本认可度和应用场景等进行多维评价,以期更加准确地识别企业的技术含量和成长潜力。

基于生物制造企业“研发—中试—量产”的全生命周期成长规律,该行实行分层分类、精准适配的金融服务策略。

在技术攻关和初创阶段,企业通常收入规模较小、研发投入较高。邮储银行重点关注核心团队、研发投入、知识产权、技术先进性和股权融资情况,通过“技术流”“看未来”评价,结合科创贷、初创贷等产品前移金融服务,并可结合地方贴息、风险补偿和担保增信政策降低成本。

进入中试阶段后,评价重点会逐步转向工艺稳定性、放大验证数据、样品测试结果、应用端反馈和未

来产能安排。邮储银行方面指出,针对企业中试线建设、设备购置和工艺改进需求,综合运用研发贷款、固定资产贷款等工具。同时,支持专业园区、公共技术平台和中试基地建设,帮助中小企业降低验证和生产成本。

在规模化生产阶段,资金需求更多体现为生产线建设、原材料采购、订单交付和产业链协同。邮储银行方面认为,银行可以进一步提供项目贷款、流动资金贷款、供应链金融、贸易融资和现金管理等服务,支持企业扩大产能、稳定经营。

不过,邮储银行方面也坦言,全链条衔接仍需持续完善。尤其在研发早期和中试阶段,并非所有资金需求都适合通过债权融资解决,需要银行与政府基金、产业资本、创业投资机构、保险和担保机构形成接力,避免企业过早承担过重的偿债压力。

邮储银行的产品创新总体遵循三个思路:按照企业成长阶段设计产品,按照产业场景组合服务,按照区域产业特色开展差异化探索。例如,该行天津分行运用“看

资金体量有限,银行又看不懂,经常两头够不着。”

针对生物制造企业融资难的症结,邮储银行(601658.SH)方面在调研后,将其归结为三个层面的结构性错配:

一是资产结构不匹配。许多生物制造企业的核心价值体现在研发团队、菌种或细胞系、技术路线和未来应用场景上,厂房、土地等传统抵押物相对有限。这些技术资产的专业性较强,价值又会随着研发进展、产业政策和市场竞争

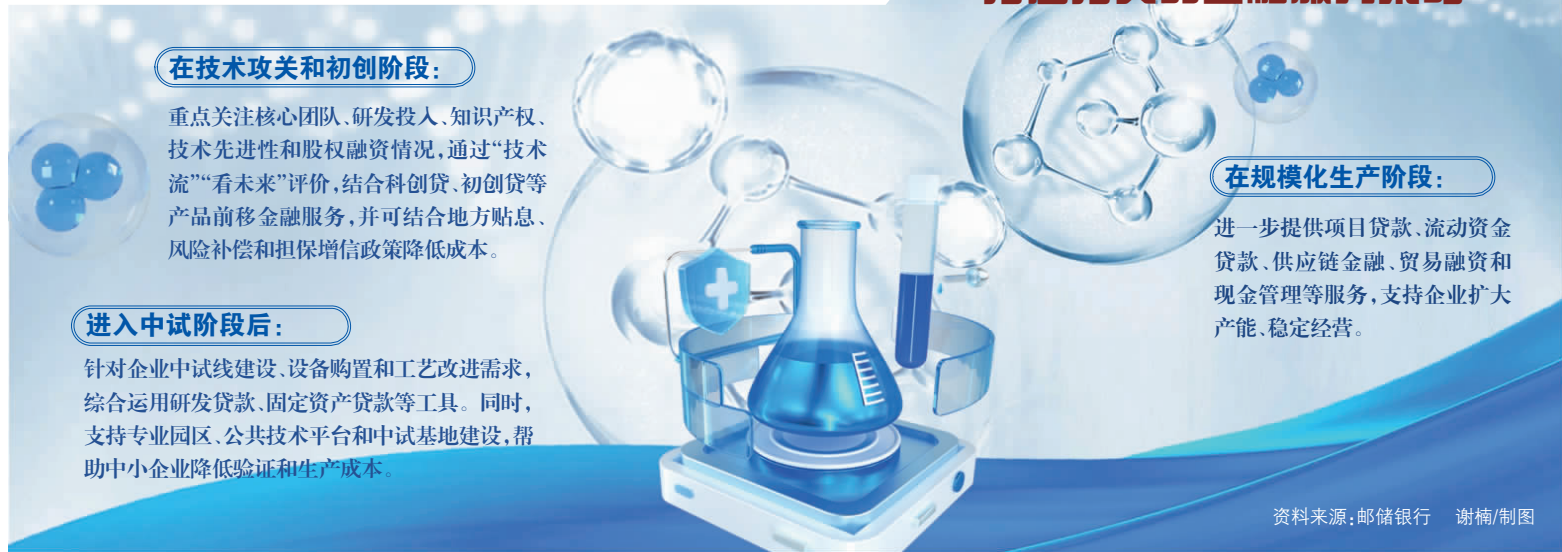
快速变化,银行很难单纯依靠传统财务报表和抵押物作出判断。

二是资金期限不匹配。生物制造企业从实验室研发到中试放大,再到规模化生产,往往需要经历较长周期。特别是中试阶段,企业既要投入设备、原料和工艺验证资金,又可能尚未形成稳定收入,是资金需求集中、技术风险和商业风险交织的阶段,传统短周期流动资金贷款很难完全匹配这种需求。

三是信息结构不匹配。银行不仅要判断其技术是否先进,还要

判断其技术能否放大、成本能否下降、产品能否进入真实应用场景,以及企业能否形成可持续现金流。这需要科研院所、行业专家、政府部门、投资机构和产业链企业共同提供信息,仅靠银行单方面尽调往往不够。

邮储银行方面向记者坦言:“破解融资难题的关键,不是简单提高风险容忍度,而是建立更专业的价值识别机制、更合理的风险分担机制和更有连续性的金融供给体系。”



消费金融公司“半年考”:规模让位 业务优化

中经记者 郑瑜 北京报道

随着上市股东方2026年半年报陆续披露,持牌消费金融公司的上半年“成绩单”开始浮出水面。

头部主动压降 “腰部”有望赶超

作为消费金融公司第一梯队中的一员,截至2026年6月末,招联消费金融股份有限公司(以下简称“招联消费金融”)总资产为1473.56亿元,较2025年年末的1672.38亿元下降11.89%,半年缩减近200亿元;上半年实现营业收入66.88亿元,净利润13.81亿元。

这一幅度较此前明显加大。公开数据显示,招联消费金融总资产在2024年全年下降7.18%,2025年全年则微增2.13%。

招联消费金融方面表示:“上半年公司主动压降总体规模,持续让利实体经济,主动优化资产结构。同时,公司信用减值损失同比下降18.48%,拨备率远高于行业平均水平。”

苏银凯基消费金融有限公司(以下简称“苏银凯基消费金融”)的总资产也出现回落。其股东江苏银行(600919.SH)2026年半年报显示,截至6月末,苏银凯基消费金融总资产650.17亿元,较年初下降2.05%,但较去年同期仍增长3.14%。江苏银行在报告中表示,苏银凯基消费金融顺应监管政策导向,进一步调整和优化资产结构,稳步提升直贷业务占比。

截至发稿,已有6家持牌消费金融公司的经营数据对外披露。从中可以看到,在头部机构总资产大幅压降的同时,有部分机构出现营业收入下降而净利润上行的“减收

增利”情况。

多位业内人士对《中国经营报》记者表示,规模已不再是消费金融公司的第一目标,对于业绩质量的改善成为其关注焦点。

品。目前,公司自营业务占比近90%,且自更名以来,自营业务年化利率始终保持在20%以内。”

素喜智研高级研究员苏筱芮认为,头部机构压降规模、部分“腰部”机构增长,表明上半年消费金融行业的分化已从业绩数据延伸至资产规模层面。一方面,头部机构从规模优先转向质量优先;另一方面,部分城商行系机构依托母行资源协同以及自营能力的积累,构筑起竞争“护城河”。在她看来,短中期内头部机构的规模体量仍有较大优势,地位相对稳固,但“腰部”座次可能面临较大变动与洗牌。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博则持相对审慎的看法。他认为,不会出现行业格局的彻底重构,头部机构在资金成本、股东资源、客户基数上仍具备明显优势,规模收缩更多属于主动的风险控制行为。“腰部”机构可以抓住市场空隙实现规模提升,但整体上限会受制于资金获取能力、风控体系和获客渠道。

“行业会从过去单纯比拼规模、速度,转向分化发展。”他表示,头部机构做精细化经营,部分“腰部”机构抢占细分市场,尾部机构生存压力持续加大。

部分机构利润改善

陆家嘴(600663.SH)2026年半年度报告披露,中银消费金融有限公司(以下简称“中银消费金融”)上半年实现营业收入34.05亿元,同比下降7.49%;净利润2.99亿元,同比增长99.69%,已超过其2025年全年2.15亿元的水平。截至6月末,中银消费金融资产合计768.91亿元,与2025年年末的772.68亿元基本持平。

对于这种“减收增利”的情况,苏筱芮分析认为可能有两方面原因:一是机构主动缩表,压降业务规模、优化业务质量;二是机构大规模转让不良资产,拨备冲回后带动会计层面的利润释放。

王蓬博的解释指向同一方向。他表示,部分机构主动收缩高收益高风险资产,整体营收规模随之回落。同时,存量高风险业务逐步出清,信用减值计提的金额得到控制,叠加机构持续优化资金成本、压缩渠道佣金,风险成本下降幅度超过营收下滑带来的影响,最终形成营收下行但净利润抬升的结果。

行业层面的不良处置确实在提速。银行业信贷资产登记流转中心数据显示,2026年上半年共有24家持牌消费金融公司挂牌转让不良贷款资产包122个,未偿本息合计532.02亿元,同比增长74.5%;参与机构占全

国31家持牌机构的近八成,而去年同期为15家、304.81亿元。同时,处置结构也在变化,逾期300天以内的短账龄资产包占比提升至三分之一以上。

南银法巴消费金融方面表示:“2026年上半年公司结合自身经营管理需要,审慎筛选入池资产进行有序转让,以提升资金使用效率、优化资产结构。同时,个人不良贷款转让试点政策已于2025年年底延期至2026年12月31日,政策红利持续释放。截至目前,公司不良率维持在行业低位,拨备覆盖率高于行业平均水平。”

苏筱芮预计,短中期内消费金融行业不良资产转让或呈现两个特征:一是转让规模保持高位运行,但增速可能放缓;二是“短账龄化”趋势深化,“早转快出”成为行业共识。

与此同时,政策环境的影响仍在继续。2025年10月1日起施行的助贷新规要求借款人单笔贷款综合融资成本不超过年化24%;《个人贷款业务明示综合融资成本规定》已于2026年8月1日施行,《金融产品网络营销管理办法》则将于2026年9月30日施行。

对此,多家机构已在推进相关准备。招联消费金融方面表示,已于8月1日正式上线综合融资成本明示表功能;南银

需防范概念化融资

不能因为技术概念先进就将技术先进性等同于商业可行性,需防范脱离实际应用和现金流基础的概念化融资。

邮储银行方面认为,生物制造产业的风险不能简单概括为“高风险”,更准确地说,是不确定性较高、企业分化明显,而且风险会随着企业成长阶段不断迁移。“在研发阶段,主要风险是技术路线能否实现预期目标;进入中试阶段后,风险更多体现在实验室成果能否稳定放大,以及生产成本是否具有竞争力;进入规模化生产阶段后,则需要重点关注市场需求、产能消化、产品价格、供应链稳定性和现金流。”邮储银行方面称。

不同细分领域还面临差异化风险。例如,生物医药企业需要关注临床、注册和监管进展,生物材料和生物化工企业则重点判断成本曲线、替代空间、环保安全和下游应用情况。

该行提出支持“真科技、真研发、真场景”,但同时强调,不能因为技术概念先进就将技术先进性等同于商业可行性,需防范脱离实际应用和现金流基础的概念化融资。

具体来看,一方面要加强细分行业研究,建立覆盖技术、团队、知识产权、资本、产业链和市场应用的立体化企业画像,并借助科研院所、行业专家、投资机构和政府部门的信息进行交叉验证。另一方面,要按照企业发展阶段合理确定

融资金额、期限和还款安排,通过风险补偿、担保、保险和银团等方式分散风险,不能简单依赖抵押物,也不能单纯依靠提高利率覆盖风险。特别是在贷后管理中,该行持续跟踪研发和项目建设进度、资金用途、核心团队稳定性、订单和市场验证情况,及时识别技术风险向经营风险、财务风险转化的迹象。

在降低信息不对称方面,邮储银行天津分行还与天津市科技局、人保财险天津分公司、南开大学、天津大学、国家合成生物技术创新中心共同建设,成立了天津“生物制造科技金融联合实验室”。

邮储银行方面表示,这一模式首先建立了技术语言与金融语言之间的转换机制:高校和科研机构帮助金融机构理解技术路线和产业化前景,银行则将技术判断转化为授信评价、产品设计和风险管理方案。其次,科技主管部门可提供产业政策、创新平台和重点项目信息,保险机构可探索技术研发、中试和生产经营的风险保障,共同完善风险分担机制。更重要的是,联合实验室还承担行业研究、技术评价标准建设、产品创新、人才培训和产融对接功能,推动金融机构从被动等待企业申请,转向主动融入地方产业创新体系。