不唯抵押物 看重“技术流” 硬科技凭什么被读懂

——招商银行北京分行服务硬科技企业成长一线调研

在北京国际科技创新中心建设提速、京津冀协同创新持续深化的背景下，一批硬科技企业加速突围。这些企业实现产业化突破，离不开金融模式创新。近日，中国证券报记者随招商银行北京分行走进北京共绩科技有限公司、北京恩力动力技术有限公司，实地探寻两家科创企业的成长之路，深入了解在每一次技术破壁与产业落地的背后，该分行如何与企业并肩前行，打造“科技金融找招行”的实践样本。

招商银行北京分行转变传统信贷评判逻辑，不再局限于报表与抵押物的单一标尺，转而聚焦企业“技术流”，依托专属信贷产品、全周期综合金融服务，陪伴固态电池、算力调度等前沿赛道科创企业穿越研发与扩产周期，探索银企共赢的科创金融路径。

● 本报记者 李蕴奇



图为位于北京的国家科技金融创新中心 视觉中国图片

从看报表到看技术

让无人机飞得更远的“恩力天际”系列电芯，为高端电摩提供强劲动力的“恩力磐石”系列产品，面向具身智能兼顾安全和长续航的“恩力灵眸”系列动力解决方案……在恩力动力的产品展厅里，一排排陈列的电芯、电池产品，勾勒出这家深耕固态电池赛道的专精特新“小巨人”企业的商业化图谱。

固态电池技术被公认为下一代动力电池的重要发展方向。相较于成熟的液态锂电池，固态电池以固态电解质替代电解液，能够降低热失控风险，能量密度有望成倍跃升，是低空经济、具身智能等新兴领域高性能应用场景中的“硬通货”。

招商银行北京分行与恩力动力的合作可以追溯到2021年。彼时，固态电池行业仍停留在前沿探索阶段，前路充满未知与挑战。以恩力动力为代表的科创企业虽然手握核心专利，技术路线行业领先，商业化路径清晰，发展前景可期，却因“轻资产、缺抵押”，在产业化攻坚阶段，面临融资难题。

了解到企业的实际需求后，招商银行北京分行没有简单地以财务报表、有形抵押物作为评判标尺，而是选择跳出传统信贷的惯性思维，把研判重心转向企业的“技术流”，以发展的眼光审视科创企业的真实价值。该分行工作人员多次深入企业现场走访调研，全面了解企业市场机遇；审批团队向技术团队认真了解固态电池硫化物技术路线的独特优势，细致核查企业资金使用规划、产能达产预期，综合研判赛道发展空间、核心团队能力与技术壁垒。在京创招金贷产品框架下，该行最终为恩力动力授信5000万元。

从成立之初开始，恩力动力把科研方案一步步做成可跑通、可验证的电芯样品，商业化进展持续推进。如今，恩力动力已成长为专注于高比能固态电池技术研发与产业化的专精特新“小巨人”企业，在固态界面包覆、锂金属负极保护、超离子导体材料等关键技术上实现重要突破。“招行选择相信前沿科技，选择陪伴一支心怀远大理想的科创团队。”招商银行北京分行科技金融部相关负责人表示。

银企共赢实现高质量发展

发展科技金融，既能助力科创企业行稳致远，也为银行高质量发展开辟新空间。招商银行北京分行科技金融部相关负责人表示：“我们看重的是企业的‘技术流’而非单纯的‘资金流’。通过构建‘两个专案+五招产品’的信贷服务体系，以及‘科创人才贷’等创新产品，我们已经服务北京地区近半数科创企业。数据证明，服务高成长科创企业，能够实现银企共赢，助力银行走好高质量发展之路。”

共绩科技是一家致力于解决算力供需错配难题的硬科技企业。“在AI推理时代，算力需求呈现碎片化、弹性化特征。我们提出的‘算电网’理念，就是要像国家电网调度电力一样调度算力，让企业像‘插座用电’一样使用算力。”共绩科技创始人兼首席执行官付智介绍，公司以算力调度为底座，连接多元分布式算力资源，将零散、异构、彼此割裂的算力汇聚为稳定、弹性、绿色、普惠的算力供给，满足大模型训练、模型推理、Agent应用等各类AI应用的用算需求。

正是基于对AI技术的深刻理解，招商银行北京分行精准识别共绩科技在算力调度赛道的成长潜力，以投资视角给予企业关键的金融支持。在企业初创期，招商银行北京分行主动推荐“招金贷”产品，成为共绩科技的第一家贷款银行，并协同办理贴息，切实降低了融资成本。“招商银行不仅是我们的资金提供方，更是我们战略发展的合伙人。”付智说。

在固态电池赛道上，招商银行北京分行同样陪伴企业穿越产业化周期。大兴庞各庄0.3GWh固态电池智造基地落成投产，恩力动力邀请招商银行北京分行代表共同见证固态电池产线落地的重要时刻；安徽凤阳的2GWh固态电池智造基地举办开业典礼，该分行等近200家产业链伙伴受邀到场……“招商银行愿意沉下心读懂我们的技术路线，认可团队长期研发的价值，在我们扩产最紧要的节点送上‘及时雨’，这份信任和支持对处在成长关键期的科创企业尤为珍贵。”恩力动力首席财务官文茜表示。

截至目前，招商银行北京分行服务的科创企业客户已超过2万户，其中专精特新“小巨人”企业服务覆盖率超过80%，专精特新中小企业覆盖率接近60%。

搭建全周期科创生态圈

科创企业具有“轻资产、重技术”的特征，往往面临融资难、融资贵的痛点。招商银行北京分行跳出传统逻辑，围绕不同科创企业的成长轨迹，搭建了一套覆盖全生命周期的服务体系。对于共绩科技和恩力动力来说，招商银行早已不只是一家资金供给方，更是伴随企业集团化、全球化发展的综合金融伙伴。

随着业务版图扩张，企业全国多点布局，多主体、多账户的资金统筹管理压力陡增，招商银行CBS跨银行现金管理系统有效破解了这一痛点，一个操作界面便可完成全国乃至海外主体的资金归集、调拨，极大提升集团资金使用效率。面对企业庞大的研发、生产人员队伍，薪福通平台覆盖入离职、算薪发薪、报税全流程，有效降低企业人事财务运营成本，帮助企业提升财务与人效管理效率。此外，该分行还推出了业内首款附带Token权益的工程师信用卡，助力企业吸引和留住核心科技人才。

当共绩科技启动出海战略时，招商银行北京分行作为北京首批资本项目数字化服务银行，第一时间协助其开立外币账户、办理ODI登记，为企业全球化布局保驾护航。同时，依托“招募圈”线上平台，该分行联动1900余家投资机构，主动为共绩科技、恩力动力等科创企业对接多家知名投资机构，拓宽企业股权融资渠道，从而形成银企之间双向赋能的良性生态。

“硬科技企业成长并非一蹴而就，技术攻关、产能建设每一步都充满不确定性，银行不能只锦上添花，更要成为科创企业产业化路上的同行者。”招商银行北京万达广场支行相关负责人说。

二级资本债赎回岔路口：银行权衡资本账与利率账

● 本报记者 李蕴奇

近日，商业银行二级资本债引发关注。常德农商银行公告称，该行不行使2021年发行的二级资本债券的赎回选择权。而海宁农商银行、吉林银行等银行公告称，拟赎回2021年发行的二级资本债券。

专家分析，从资本补充效率来看，二级资本债采用“5+5”期限结构，在债券存续满五年后，可计入二级资本的金额将按100%、80%、60%、40%、20%逐年减计，旧债的资本补充效果逐年弱化。另外，五年前的债券市场环境与如今相比已发生较大变化，新发与存续债券利率的对比也成为银行的权衡因素之一。

不行使赎回选择权

商业银行二级资本债，是指商业银行发行的、本金的清偿顺序和利息支付顺序均在存款和一般债权之后的债券。一般而言，商业银行二级资本债具有次级条款、减记条款和发行人赎回选择权。

据常德农商银行2021年二级资本债券募集说明书，该债券为10年期固定利率品种，第5年年末附有条件的发行人赎回权，发行人在有关监管机构批准的前提下有权按面值部分或全部赎回该债券。根据债券发行结果公告，该债券票面利率为5.1%。

募集说明书显示，发行人行使赎回权时，除了需要得到监管部门批准以外，还应在收入能力具备可持续性的条件下，使用同等或更高质量的资本工具替换被赎回的资本工具；行使赎回权后的银行资本充足率水平应明显高于监管部门规定的监管资本要求。如果常德农商银行行使赎回权，则该债券的兑付日为2026年12月27日。

近日，常德农商银行公告称，该行不行使2021年发行的二级资本债券赎回选择权。这也是继青海互助农商银行、吉林九台农商银行之后，今年以来第三家对二级资本债不行使赎回选择权的银行。

资本安全垫较薄，可能是常德农商银行此举的现实原因之一。2026年9月末，常德农商银行资本充足率为7.11%，核心一级资本充足率和一级资本充足率均为5.77%。据2024年1月1日起施行的《商业银行资本管理办法》，商业银行核心一级资本充足率不得低于5%，一级资本充足率不得低于6%，资本充足率不得低于8%。

资本管理效率下降

与常德农商银行不同，海宁农商银行、吉林银行等多家银行近期公告称，拟行使二级资本债券赎回选择权。

标普信评表示，商业银行在首个赎回日赎回二级资本债通常有助于提升资本管理效率并优化融资结构。二级资本债进入距最终到期日较近的阶段后，其可计入监管资本的金额将逐步减少，而银行仍需按照原票面利率支付利息，因此存量债券的资本补充效率会逐渐下降。银行通过在首个赎回日赎回旧债，并视需要发行新的二级资本工具进行置换，可以恢复较高的资本补充效率，降低单位监管资本的融资成本。

《商业银行资本管理办法》明确，商业银行发行的二级资本工具在距到期日前最后五年，可计入二级资本的金额，应按100%、80%、60%、40%、20%的比例逐年减计。

另外，在市场利率下行的背景下，银行还可以赎回票息较高的存量债券，并以较低利率重新发行二级资本债，进一步降低整体融资成本。按照市场预期行使赎回选择权，也有助于维护银行在资本市场上的融资声誉和投资者信心，为后续资本工具发行及定价创造更有利的条件。

关注主体信用状况

记者根据Wind数据统计，截至11月16日，银行存续的二级资本债共有512只，债券余额5.27万亿元。2017年以来，陆续有银行不行使二级资本债的赎回选择权。

中金公司研报分析，不行使二级资本债的赎回选择权的银行主要是城农商行，原因可总结为资本充足率承压、城农商行整合化险、资产质量偏低等。

财通证券研报认为，中小金融机构整体不存在系统性风险，监管与地方政府正通过多元举措稳步推进风险出清。当前，中小金融机构风险化解越来越强调压实地方责任，央地协同的风险管控框架愈发清晰，不同区域之间的信用定价可能会持续分化，投资者需对商业银行二级资本债的发行主体及所在区域进行优选，把握中长期配置机遇。

“把‘明年一季度’打在‘今年11月’” 银行旺季营销哨声提前吹响

● 本报记者 张佳琳

“不以寒冬论收场，更向春天要开局！”距离2027年元旦尚有一个多月，商业银行一年一度的“开门红”哨声已然吹响。中国证券报记者近期调研发现，多家银行密集动员抢抓年末企业集中结算、资金归集流转的窗口，备战时点从往年的12月提前至11月上旬，甚至更早。

与备战时点前移同步发生的是考核标尺的重构：时点规模权重被弱化，日均负债、客户留存率等指标受到重视。在净息差持续承压背景下，低成本活期结算资金成为银行争夺的重点。不少银行在“开门红”动员会上表示，前置客户储备的同时，要抓实息差管理和风险防控。

客户储备要前置

年末收官调度与来年旺季营销启动会一体化部署，正成为不少银行的新选择。瑞丰银行便是其中之一。在该行董事长吴智晖看来，最后两个月既是年度收官的决胜关口，也是来年“开门红”的起跑线。

“要抢先手，遵循抓早、抓准、抓巧，把‘明年一季度’打在‘今年11月’。机会不等人。”吴智晖在11月月度工作会上表示，全行要结合“十五五”战略规划落实，校准考核指挥棒，坚守风险与息差两条红线。

瑞丰银行行长陈钢梁则从业务层面提出，统筹预算编制与劳动竞赛安排，把先手棋落到存贷主业上，持续深耕客群，搭建业务场景，同步抓实息差管理和风险防控，推动规模、质量、效益协同。

也有银行悄然换了提法，将传统“开门红”更名为“春季行动”“旺季营销”等，名称有变，但抢抓岁末资金窗口的目标并未淡化。在嘉兴银行2027年春季行动誓师大会上，董事长王芳对于提前启动春季行动给出清晰解释：银行业已进入深度存量博弈阶段，此次誓师动员提前部署是前置作战策略的深化升级，既是市场竞争形势下的必然选择，更是全行主动应战的策略抉择。

前置客户储备成为不少银行在“开门红”动员会上的共识。11月上旬，响水农商银行召开2027年“开门红”客户储备工作启动会。“客户储备是2027年‘开门红’的先手棋、主动仗。抓住岁末年初契机，抢时间、抢客户、抢市场，牢牢把握来年业务发展主动权。”响水农商银行行长王卓说。

从时点最大到日均最优

备战时间前移只是表层变化，真正重塑银行经营行为的，是考核指挥棒转向。记者调研获悉，多家银行重新调整考核分值结构，下调时点存款规模权重，提升日均负债、存款稳定性指标权重，首贷户、客户留存率、综合贡献度等指标，由附加加分项变为核心考核项。

“以前每到月末、季末、年末，全员盯着时点数字，短期冲量、高息揽存、资金搬家等问题随之而来。息差压力之下，这套模式越来越行不通。”一位国有大行广东分行人士告诉记者，新的考核框架下，银行主要锚定三个方向：低成本负债沉淀能力、优质资产获取能力、客户全生命周期综合贡献度。

一位工商银行宁波地区支行行长向记者介绍，该支行近期召开岁末年初客户服务推进会，思路不再是等到年末集中冲存款。“抢抓年末企业集中结算、资金归集流转窗口，对公端持续走访，摸清企业年终资金安排，提前谋划留存方案，重点培育对公日均存款；零售端盯住代发、社保卡、商户收单、三方存管回流四大客群，分层维护、挖掘需求，做好存量深耕和增量拓展，持续优化负债结构。”

响水农商银行副行长洪震林表示，客户储备纳入“开门红”考核是必须完成的硬任务。要聚焦对公首贷户、科创、涉农等重点客群，做好客户摸排建档；深挖产业链资源，分层维护客户；要用好考核激励，按储备完成率、投放率、预授信转化率实施奖惩，充分调动全员营销积极性。

不再是阶段性突击

多位银行客户经理向记者反映，银行的旺季营销早已不是一次性突击的“开门红”，而是要追求“季季红、月月红、周周红”，客户经营变成常态化工作，而不是阶段性任务。

不过，新考核体系落地仍面临不少现实难题。银行时点冲量的惯性很难在短期内消除，临近考核节点，记者发现仍有资金中介在小红书等社交平台发帖兜售“资金搬家”服务，评论区有银行人士咨询对接渠道。

监管层面同步强化对银行内控的约束。今年10月，南靖县农村信用合作联社因违规设立存款考核指标等问题，被漳州金融监管分局罚款160万元，相关责任人被警告。今年9月，富滇银行股份有限公司德宏分行因对非营销部门下达存款考核指标等行为，被德宏金融监管分局罚款60万元，相关责任人被警告。

考核转向的底层动因来自银行业持续承压的净息差。在息差收窄的背景下，高息定期存款会持续挤压利润空间，低成本活期结算资金成为银行争夺的重点。