

## 科技金融，当好创新的“加油站”

湖南日报全媒体记者 黄炜倩



湖南银行相关项目小组讨论客户经理移动工作平台建设方案。

通讯员 摄

今年4月，央行设立5000亿元科技创新和技术改造再贷款，推动信贷结构持续优化。截至4月末，全省高技术制造业中长期贷款同比增长24.8%，高于全省各项贷款增速15.2个百分点。

放眼三湘大地，作为金融“五篇大文章”之首，科技金融正成为创新场域的“加油站”。

## 科技金融拓展更大市场

“将‘不可能’变成‘可能’是我们科技工作者的事。而将这些关键技术推而广之，变成企业在市场上的核心竞争力，金融机构的鼎力支持不可或缺。”说起科技金融，奋战在新材料研发领域的科学家范景莲赞叹不已。

2014年，范景莲带领团队成立了长沙微纳坤宸新材料有限公司。经过多年努力，范景莲原创发明的超高温轻质难熔金属基抗烧蚀复合材料，为中国航空研制出“黑科技战衣”。同时，公司研发的百余类产品成功应用于航空航天等领域，实现了我国在这些高精尖材料领域的自主研发和升级迭代。企业不断发展

壮大，对科研经费、扩大生产经营的资金需求也愈发旺盛。

建行湖南省分行了解到微纳坤宸的需求后，量身定制服务方案，仅用两周时间就为企业授信4亿元。范景莲介绍，随着公司生产项目建设的推进，目前已投放2.5亿元。“依托建行的鼎力支持，我们将持续加大研发投入，不断解决尖端技术领域特种材料与结构的关键技术问题，实现年产值过10亿元。”

在科技金融助力下，科技成果正以更快速度完成从“书架”到“货架”的转变。

今年以来，我省金融机构加大了对科技创新型企业等重点领域的信贷投放力度，科技型中小企业贷款、高新技术企业贷款占比均有所提升。今年一季度，全省高技术制造业增加值同比增长14.7%，比去年同期快17.5个百分点。

## 业务创新“浇灌”科技型企业

如果把科技型企业比作树苗，金融机构的业务创新就好比是帮助树苗生长的营养液。以业务创新为抓手，做好科技金融这篇“大文章”，省内金融机构“八仙

过海，各显神通”。

去年12月，工商银行湖南省分行在全省成立首个科技金融中心。分行科技金融中心负责人介绍，有了牵头部门，银行服务科技型企业更聚焦。根据科技企业不同周期的需求，工行突出打造相适应的特色产品，覆盖科技企业从初创到成长再走向成熟的全生命周期。

作为省内科技金融起步较早的银行，建行湖南省分行目前服务科技型企业1.7万余户。相关负责人介绍，在助力科技企业创新方面，建行开发“善科贷”等各类产品、创新“星光STAR”专属评价工具、“投资流”评价体系等，不断增强供应链产品、知识产权质押、技术交易合同在融资中的运用。

面向科创企业，中信银行长沙分行突破历史业绩和担保条件为放款标准的传统思维，实现全新的“积分卡审批模式”，将技术水平、团队实力作为重要的得分指标，开创了不以“企业抵押”“财务指标”为首要衡量授信额度的先河。中信银行长沙分行相关负责人介绍，目前该行已制定《中信银行长沙分行科创金融三年行动方案》，推动科创金融体系化建设。

长沙加快打造全球研发中心城市，长沙银行全力支持企业科技创新，重点支持新材料、新技术、新能源、先进计算、人工智能、生命健康、北斗规模应用、数字化技术运用等科技创新领域众多中小微企业。

## 双向奔赴撬动一片蓝海

科技金融既是践行科技强国战略、推动产业升级、培育新质生产力的关键支撑，也是银行等金融机构转型升级、建设金融强国的题中之义。

实现科技与金融的相互成就、互融互促，仍需不断提高科技型企业需求与金融机构供给的精准度、匹配度。省内银行业人士分析，银行作为金融系统的“压舱石”，对风险把控有严格要求，而“轻资产”的科技型企业，研发周期较长，市场开拓具有不确定性。做好科技金融这篇文章，对银行提出了更高要求，需要“一双慧眼”识别有成长性的科技型企业。同时，也需要政府引导建立风险分担机制。

“我们既需要日常的信贷额度以备不时之需，也需要中长期的耐心资本陪伴成长。”湖南三友环保科技有限公司副总经理、董事会秘书杨博智介绍，今年，长沙银行、建设银行等金融机构给予公司超2亿元信贷额度，为公司的科技研发、日常运营等提供了巨大的资金支持。他希望，银行有更多可供选择的科技信贷产品，在中小企业贷款利率方面给予更多优惠。同时，也希望吸引优质的产业基金加入，支持企业做大做强。

“直接融资是科技型企业的刚需，也是科技金融的重要环节。”业内人士建议，除了做好信贷与企业、基金与项目等对接，推出科创票据、科创公司债等也是科技金融的有益探索。比如，将知识产权证券化等方式，可以进一步拓宽科技型企业直接融资渠道。

展望未来，随着科技创新活动越来越多元、技术迭代周期越来越短、竞争越来越激烈，如何让科技金融更好支持科技创新活动，有待金融机构与科技创新企业在双向奔赴中共同作答。

## 打造金融宣传主阵地 推动金融高质量发展

省委金融办与湖南日报社联合主办“金融”专版

湖南日报5月23日讯(全媒体记者 黄利飞)为深入学习贯彻习近平总书记关于金融工作的重要论述，全面落实中央金融工作会议精神，更好引导全省金融机构坚持服务实体经济、做好金融“五篇大文章”，省委金融办与湖南日报社联合主办《湖南日报》“金融”专版，并在新湖南客户端搭建相关专题，着力打造湖南金融宣传主阵地，推动湖南金融高质量发展。

近年来，我省金融主要指标保持持续增长，金融服务实体经济质效持续提升。2023年，全省金融供给总量稳步扩大，银行业保险业总资

产规模突破10万亿元，同比增长10.52%。其中银行业资产9.75万亿元，保险业资产4681.65亿元，均同比增长超过10%。

聚焦金融高质量发展，“金融”专版拟通过深度报道、访谈、评论等形式，对湖南金融系统深入学习贯彻中央金融工作会议精神，健全现代金融体系，以及湖南金融供给侧结构性改革、金融队伍的纯洁性、专业性、战斗力，全面加强监管、防范化解风险等主要内容展开宣传，为不断开创新时代湖南金融工作新局面，加快建设金融强省营造良好的舆论氛围。

## 推动科技-产业-金融 良性循环

黄利飞



科技是第一生产力，金融是国民经济的血脉。二者深度融合，将赋予科技创新、科技成果转化澎湃动力。

“五篇大文章”，以科技金融为首，其重要意义可见一斑。

过去，科技企业尤其是初创型科技企业，融不到资、融不够资是普遍现象。因为这些企业普遍具有轻资产、无抵押、高投入、长周期的特点，银行传统信贷难以及时有效抵达，企业资金需求之渴难解。

发展科技金融，首先需要供给侧打破固有思维范式和体制机制束缚，创新路径和模式，提供与科技企业特点相吻合的产品和服务。

这一点上，不少在湘金融机构已作出有益尝试，并取得良好效果。

科技创新很难一蹴而就，必须脚踏实地、持之以恒。与此相应的是，科技金融服务科技创新，应形成以价值投资、长期投资和负责任投资理念的“耐心资本”，着力推动科技-产业-金融良性循环。

这样一种新金融模式，提供的是全方位、多元化、全生命周期的金融服务供给。服务的对象，不仅是科技企业，还包括各类型的科技活动。供应的产品，既要创新信贷产品，更要加大力度探索支付结算、风险管理等金融工具。在融资方式上，通过信贷、债券、股权、保险等多种方式，满足不同发展阶段的科技企业和项目的融资需求，从而降低其融资成本和风险成本，提高其收益预期和创新动力。

## 爱尔眼科董事长陈邦——

## 高质量发展就是不断突破“天花板”

黄利飞 张琪文

5月21日，爱尔眼科医院集团股份有限公司2023年年度股东大会如期而至。一如往年，爱尔眼科高管团队称，这是爱尔“家人们”相聚的美好时刻。

过去一年，爱尔眼科经营业绩稳步增长，门诊量突破1510.64万人次，营业收入达203.67亿元；与此同时，外部挑战和不确定风险不减反增，眼科

医疗行业在“内卷”中积极寻求“破局”。爱尔眼科董事长陈邦说：外部环境越是多变，爱尔越要踏实稳健。

年度股东大会上，投资者关心理业绩增长的持续性，也关心主业竞争、商誉、国际化等问题。两个多小时的会议时间，现场气氛融洽，投资者提问踊跃，公司管理层坦诚细致、有问必答。

## ▶ 瞄准当下 内生为主，外延为辅

从2020年营收突破100亿到跨过200亿元大关，爱尔眼科只用了3年。我国民营眼科服务呈现“一超多强”的格局，爱尔眼科在营收、利润体量上处于“排头兵”。

此次股东大会，陈邦再次表明公司的增长逻辑：内生增长为主，外延并购为辅。

内生增长依赖技术进步、精细管理等。一直以来，爱尔眼科始终紧跟世界眼科医疗前沿，技术和产品与国际领先同步，填补了多项国内技术空白。

如，在屈光领域，公司积极引入新技术，成为全球首批屈光新技术“全光塑”应用医疗机构，通过采集患者全眼重要光学系统数据，基于全眼数据和AI智能算法实现“定制

化”矫正方案，实现更佳术后矫正视力。

先进技术加持，爱尔眼科屈光手术量遥遥领先，并积累起丰富的临床经验和系统的科研能力。这也使得爱尔在这一领域，市场需求降速时，具有很强的韧性；市场需求高增时，具有很强的弹性。

并购是企业抓住机遇加快布局、做大做强的重要手段，产生商誉是正常现象。爱尔眼科国内外收购，始终围绕战略和主业，收购前进行严格的尽职调查，收购后进行全面的赋能整合，总体上保障了项目发展符合预期。公司每年末都会对商誉资产进行谨慎的减值测试，存在减值迹象的计提减值准备。财务专业人士指出，商誉是否减值背后的核心是收购之后的整合和驾驭问题。

“被计提商誉减值的医院，其实是减值那年没有达到收购时的预期，并不代表未来发展不好，医院仍在正常开诊，集团会对这些医院进行重点支持和赋能，使之更好地发展。”爱尔眼科管理层表示。

## ▶ 走向世界 既积极又谨慎

立足本土，面向世界。爱尔眼科的全球化进程已进行多年。自2015年以来，已在中国香港、欧洲、东南亚、美国均有布局。目前，公司海外业务收入占公司总收入10-15%。

不少投资者很关心公司未来如何推进国际化战略。陈邦说，从始至终，爱尔在海外布局既积极又谨慎，本着宁缺毋滥、去粗取精的原则，追求高质量发展，不作粗放式扩张。

在陈邦看来，目前海外市场仍有巨大潜在空间，但海外市场情况也更加复杂，并非仅有资金就能解决，无论是政治、经济、文化还是风俗习惯，都需要公司因地制宜地一步步探索。

如何选择并购标的？并购标的的管理团队，是爱尔收购时重点考

察的因素之一，包括能力、品德、业绩等要素。

管理海外机构，公司已积累了丰富的国际化管理经验，通过董事会主导决策，国内外共享管理经验，推进融合创新。“公司始终本着相互尊重、学习、包容的态度，因地制宜地管理海外机构。”陈邦说。

正因如此，截至目前，爱尔的国际化步伐比较稳健，没有出现“水土不服”的情况。爱尔眼科总裁李力介绍，爱尔的经营理念、文化体系，在国际上的接受度和信任度很高，这让爱尔能够在国际上享有较高的知名度。

接下来，公司将紧跟国家“一带一路”建设，进一步夯实现有海外布局，同时把握时机进军其他地区。



爱尔眼科医院集团股份有限公司2023年年度股东大会。

(本文图片均由爱尔眼科提供)



爱尔大厦。

## ▶ 着眼未来 谋百年，争朝夕

眼下，长沙市正全力建设全球研发中心城市，爱尔眼科当如何作为？

陈邦在股东会上说，长沙爱尔未来一定要成为世界级的眼科中心。为了实现这一目标，已经做了很多部署和安排。

今年1月，爱尔眼科长沙医学中心获批成立，下辖长沙爱尔眼科研究所、长沙爱尔数字眼科研究所、长沙爱尔国际临床培训中心等。长沙爱尔作为爱尔眼科打造的旗舰医院，集合临床教育、科学研究、产业转化、人才培养等为一体，已经迈入高质量发展的“快车道”。“高质量发展没有天花板，没

有完成时，我们立足于谋百年，落实于争朝夕，步步为营，努力奋进。”陈邦认为，高质量发展并不是毕其功于一役，而是围绕长期和目标，一步一步踏踏实实地去实现；他希望通过“1+8+N”战略打造世界级、国家级旗舰医院，同时带动所有医疗机构发展，每一家医院未来都能够成为当地的一个“地标”。

“我们对未来发展充满信心。”爱尔眼科管理层一致认为，眼病诊疗需求具有刚需特点，无论经济环境如何变化，人民对于健康生活的追求是始终如一的，并会随着国家经济发展出现不同层次需求，高品质医疗需求也将不断提升，眼科市场空间也将持续扩大。