

金融深一度

# 金融机构护航制造业向“新”而行

本报记者 熊悦

江苏,这片位于中国东部、长江下游的富饶之地,不仅有着独特的江南气韵和悠久的历史积淀,更是经济发展和科技创新的前沿阵地。新质生产力蓬勃发展的另一面,是同样活跃的金融力量。当地的金融机构正因地制宜,结合江苏各区域的产业优势努力写好科技金融这篇大文章。

科技型制造企业创新能力强、发展潜力大,存在研发投入高、资金需求大、无传统抵押物等特性,在创业、研发、投产等重要环节长期面临融资需求。

如何解决科技型制造企业融资难题,引导金融“活水”浇灌企业发展壮大?银行机构如何打通信贷资金流向科技领域的堵点?面对为优质科技型企业提供差异化金融服务的同业竞争,股份制银行又如何打造自身竞争优势做大科技金融业务?

围绕上述问题,记者跟随恒丰银行走访南京、扬州、无锡等地的科技型制造企业,近距离了解企业的融资需求和服务科创的“恒丰方案”。

## 金融支持制造业向“新”

在位于南京市江宁区的埃斯顿智能制造体验中心内,一台台如人形手臂般的机器装备正在模拟作业。其中一架臂展2000毫米、用于光伏组件排布的机械臂格外引人注目。据了解,这台光伏专用的高速排版机器人可应对两台光伏焊机,版型切换速度快,且安装调试周期短,极大地提升企业生产效率。

光伏组件高速排版机器人是埃斯顿的诸多机器人产品之一。这家国内工业机器人领域的领军企业,2015年登陆深交所主板时销售额不到5亿元,到2023年,公司销售规模已接近50亿元,产品出货量处于行业头部。

从研发到量产,从零部件的制造到机器人产品、应用场景解决方案的打包输出,埃斯顿围绕工业机器人不断向上下游拓展,资金需求随之而来。

“这个行业一是前期研发投入巨大,二是产品研发出来之后,产量要达到一定规模,否则很难盈利。”埃斯顿副总裁何灵军坦言,机器人行业虽然前景广阔,但短期要实现盈利还比较困难。

像埃斯顿这样科技“家底”厚实的制造业企业要发展壮大,金融机构的支持不可或缺。恒丰银行南京城东支行行长助理朱惠娟告诉《证券日报》记者,在与埃斯顿达成首次合作之前,恒丰银行调研市场了解到,机器人行业的下游需求处于快速攀升期。埃斯顿为抢抓市场机遇扩大占有率,亟需长期、稳定的资金来保障研发投入、原材料和生产设备采购等。

为满足企业的资金需求,恒丰银行南京城东支行利用总行对专精特新“小巨人”企业的特别授权和定价补助政策,联合分行公司金融部、信审部成立工作专班,开辟绿色通道,集中资源对埃斯顿进行重点服务。“短短5个工作日,行内便完成对埃斯顿1亿元



图①传艺科技生产车间 传艺科技/供图

图②埃斯顿智能制造体验中心 熊悦/摄

制造业中长期贷款的发放,及时满足企业对于融资稳定性的需求。”朱惠娟表示。

另外一家位于高邮市的笔记本电脑输入设备研发制造商传艺科技,在开拓钠离子电池业务时,同样遇到资金短缺问题。彼时,传艺科技的钠电项目从研发过渡到量产阶段,正需要银行的信贷支持。

了解到企业项目量产缺少资金后,恒丰银行高邮支行行长对接传艺科技财务及相关负责人,了解企业融资需求;高邮支行客户经理对接企业财务部工作人员,拟定授信方案。

同时,恒丰银行扬州分行方面派一名评审人员联动,同步沟通协调授信方案。在恒丰银行总分行协同联动下,不到两周时间,6500万元的信用贷款发放至传艺科技公司账户,传艺科技的钠离子电池新项目量产如期进行。

无锡帝科电子材料股份有限公司(以下简称“帝科电子”)主营晶硅太阳能电池导电银浆的生产、销售和研发。2023年,公司新建500吨正面银浆搬迁及扩能建设项目投产,为满足企业扩充产能带来的资金需求,恒丰银行仅用一周时间向企业投放1亿元贷款。

## 银行打造差异化优势

像埃斯顿、传艺科技等处于研发或量产阶段的科技型制造企业,往往需要的资金额度大、期限长,对资金成本也较为敏感。由于这类科技型企业的获利和传统制造业企业有着很大的区别,因此,为支持这类科技型制造企业的成长,银行会建立差异化的授信策略。

然而,股份制银行如何凭借差异化竞争优势成功抢占优质客户?记者在

走访过程中了解到,除了价格,金融服务供给的质效水平是形成银行竞争力的重要因素,同时也是银企双方能否达成合作的关键变量。

“当时找过来的银行并不少。”何灵军表示,除了利率,银行贷款审批流程的效率,以及能否提供贷款之外的多元金融服务等,都是公司在寻求银行机构融资时主要考虑的因素。传艺科技财务总监杨锦刚也表示,公司在考虑与银行合作时,一是看价格,二是看服务。“尤其是资金需求比较急的情况下,更考验各家银行的服务效率。”

恒丰银行扬州分行副行长竺捷告诉记者,在总行、分行、支行三级联动下,恒丰银行对传艺科技6500万元的信用贷款仅用9个工作日就获批发放,“较常规周期大大缩短了。”

据恒丰银行相关负责人介绍,该行在为科技型企业提供金融服务时,主要从提升审批效率、给予利率优惠、提供长期限贷款、灵活担保方式等方面发力。

记者在走访企业时了解到,科技型企业对金融服务的需求已不止于常规的信贷,这也反过来对银行拓展金融服务的范畴提出要求。据了解,埃斯顿的相关产品出口海外,由此延伸了出口业务相关的金融需求。包括函证业务、支付结算等。

此外,面对公司的上下游企业,供应链融资等服务也成为恒丰银行拓展的业务方向。“我们介入企业的融资,不是给企业提供贷款就结束,银行还希望能够为企业提供全方位的综合性金融服务。”朱惠娟对记者表示。

恒丰银行与传艺科技合作过程中,传艺科技将公司及两家子公司的结算账户开立在恒丰银行高邮支行。竺捷表示:“考虑到公私联动,下一步想争取企业的代发工资业务以

进一步加深合作。”

## 融入区域发展脉络

江苏省是全国重要的先进制造业和科技创新高地,像埃斯顿、传艺科技、帝科电子这类有着“科技动能”的制造企业还有很多。恒丰银行南京分行作为该行走出山东大本营、在省外开办的第一家分行,正与这座历史文化名城与先进制造业强省“同频共振”,将金融服务融入区域发展脉络。

据了解,恒丰银行南京分行结合江苏省不同区域的产业特征,初步明确智能电网、新材料、氢能储能、船舶海工、化工、高端纺织六大产业集群作为业务转型重点突破方向。

得益于当地活跃的经济,恒丰银行南京分行为该行系统内唯一贷款规模超千亿元的分行,且贷款增速呈现较高的发展动力。截至今年6月份末,恒丰银行南京分行的高新技术企业贷款、科创企业贷款、制造业贷款增速分别达到33%、21%和19%。截至目前,恒丰银行六大产业集群营销清单共1046户,获批授信近17亿元。

除了持续提升服务质效,恒丰银行还从优化考核体系、引入政府数据平台获客、调整产品结构等方面增强自身服务区域新质生产力的能力。比如在考核机制方面,该行将普惠金融在分支行综合绩效考核中的比重提升至10%以上,引导经营单位将信贷资源投放到制造业、科教文卫、绿色金融等重点领域。

为实现批量获客,恒丰银行引入江苏省级、地市级征信公司的大量数据。基于政府数据平台的信贷客户画像生成,银行筛选客户、精准获客的效率得以增强,前端客户风险识别也有一定保障。截至今年6月末,恒丰银行专精特新类企业贷款余额同比增长56.84%,增速显著高于全行对公贷款平均增速。

# 年内公募基金共计净申购 旗下股票型基金超11亿元 自购额大幅领先于其他类型产品

本报记者 彭衍菘

今年以来截至8月6日,公募基金净申购旗下股票型基金金额达11.65亿元,大幅领先于其他类型产品。公募基金净申购旗下FOF(基金中基金)紧随其后,达6.54亿元。同时,公募基金还净申购了旗下债券型基金、QDII(合格境内机构投资者)基金、REITs(不动产投资信托基金)、另类投资基金,净申购额依次为2.22亿元、1.87亿元、0.38亿元和0.3亿元。此外,货币市场型基金、混合型基金遭净赎回。

公募基金自购行为一定程度上反映出公募机构对行业趋势与板块轮动的判断。市场中的板块轮动是常态,公募机构通过自购旗下股票型基金,可以灵活应对板块轮动带来的投资机会和风险。

华林证券资管部董事总经理贾志向《证券日报》记者表示,公募机构在自购时,往往会选择具有成长潜力和估值优势的行业和板块。因此,股票型基金成为自购主力,这可能意味着公募机构对某些行业或板块的看好。他们可以根据市场变化及时调整投资组合,捕捉不同板块的投资机会,这也有助于投资者更好把握行业趋势。

排排网财富管理师姚旭升在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,股票型基金业绩整体表现欠佳,因此投资者对其信心不足,导致股票型基金发行遇阻,同时投资者继续持有股票型基金的信心也出现动摇,在此背景下,公募基金自购旗下股票型基金,有助于增强投资者信心,在减轻股票型基金赎回压力的同时,还能助力新基金发行。

# 券商6月末私募资管规模 增至5.8万亿元 固收类产品为规模增长核心驱动力

本报记者 周尚衍 见习记者 于宏

当前,券商资管业务结构不断优化,展现出强劲的增长势头,尤其是私募资管规模实现了显著提升。8月7日,中国证券投资基金业协会发布的最新数据显示,截至6月末,券商私募资管总规模为5.8万亿元(包含资管子公司、不包含私募基金,下同),较年初增加4931.09亿元,增幅为9.3%,固收类产品成为增长的主要驱动力。

## 固收类产品占比超八成

数据显示,券商资管业务中,以主动管理为代表的集合资产管理计划规模为3051.96亿元,较年初增加4589.45亿元,增幅为17.7%,占券商私募资管业务总规模的比重为52.64%,反映出券商资管业务正在向更加主动、专业的方向转型。此外,单一资产管理计划规模为27459.97亿元,较年初增加341.63亿元,增幅为1.26%,占券商私募资管业务总规模的比重为47.36%。

从私募资管产品的结构来看,固收类产品以其相对稳定的收益特性,成为市场资金的重要配置方向。具体来看,截至6月末,固收类产品规模为47709.82亿元,占比82.29%,较年初增加5015.88亿元,增幅达11.75%;混合类产品规模为5121.23亿元,占比8.83%,较年初减少141.91亿元,降幅为2.7%;权益类产品规模为4804.68亿元,占比8.29%,较年初增加69.29亿元,增幅为1.46%;期货和衍生品类产品规模为341.21亿元,占比0.59%,较年初下降12.16亿元,降幅为3.44%。

对于券商私募资管固收类产品增速较快的现象,东吴证券固收首席分析师李勇在接受《证券日报》记者采访时表示,“固收类资管产品规模增加最重要的原因,是在利率下行和波动的市场环境中,投资者风险偏好下降,资金偏向确定性更强的资产,而债券相对于其他资产的吸引力提升,成为兼顾风险和收益的优选。展望接下来的几个月,预计仍有降息可能性,因此资金倾向于在二季度进行抢先配置,提早对债券市场布局,在利率相对高位时买入,有利于赚取较多的票

从自购金额来看,6家公募机构净申购旗下产品金额均超5亿元。公募排排网统计数据显示,年内共有71家公募机构净申购旗下产品金额为正。其中,46家净申购旗下产品金额少于0.5亿元,20家净申购旗下产品金额不少于1亿元,包括14家净申购旗下产品金额为1亿元至5亿元,6家公募机构净申购旗下产品金额超5亿元。其中,南方基金净申购旗下产品金额达22.95亿元居首,净申购金额主要集中在货币市场型基金,达12.11亿元,净申购金额最大产品为南方天天利A。

从股票型基金净申购金额来看,今年以来,有33家公募基金净申购旗下股票型基金金额为正。其中,15家净申购旗下产品金额低于0.2亿元,10家净申购旗下产品金额超0.5亿元,易方达基金以2.1亿元自购金额居首。

姚旭升表示,从A股估值、破净率、风险溢价等指标来看,当前市场正处于底部区域,此时耐心持有标的可能会是更好的选择。

值得注意的是,两类产品遭遇净赎回,分别是货币市场基金14.75亿元和混合型基金4.1亿元。

对此,巨丰投顾高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,随着无风险利率的持续下行,货币市场型基金的收益率也相应降低,当货币基金的收益率低于投资者的预期或市场其他投资品种的收益率时,投资者可能会选择赎回货币基金,转而寻求更高收益的投资机会;其次,在利率下行环境下,部分投资者可能面临资金流动性需求,如偿还债务、投资其他市场等,因此选择赎回货币基金以满足资金需求。

## 探索资管业务发展新路径

从新成立产品情况来看,上半年,券商共备案了2839只私募资管产品,设立规模合计达1791.52亿元。其中,集合资管计划占备案规模1347.46亿元,占比75.21%;单一资管计划备案规模合计为444.06亿元,占比24.79%。

截至6月底,券商管理私募资管产品平均规模为603.93亿元,管理规模中位数为237.31亿元。从竞争格局来看,分化较为明显。截至6月末,管理规模在2000亿元以上的有8家券商,管理规模在500亿元至2000亿元之间的有19家,规模在200亿元至500亿元之间的有24家,规模在30亿元至200亿元之间的有25家,规模在30亿元以内的有20家。

近年来,在私募资管业务平稳发展的同时,券商积极布局公募赛道,多家券商积极申请设立资管子公司并申请公募牌照。6月28日,首创证券、信达证券申请设立资管子公司收到证监会的反馈意见;3月15日,安信资管申请公募基金管理资格收到证监会反馈意见。同时,广发证券资管、光大证券资管、国金证券资管也在申请公募牌照中。

面对愈发激烈的行业竞争,券商正积极探索资管业务的发展战略。国信证券的资管子公司于今年4月份完成设立,国信证券表示,在资管子公司的未来经营方向方面,一是进一步做好投研体系建设,二是进一步夯实销售渠道,三是进一步加大产品创新力度,挖掘市场机遇。第一创业则表示,公司资管业务坚持以固定收益为特色,以FOF(基金中的基金)为权益及量化投资突破口,做强投研,优化产品创新,完善产品线布局,持续提升主动管理能力和产品创设能力。

中信证券首席经济学家明明预计:“短期内,预计‘存款搬家’现象将继续,券商资管业务有望增长,固收类集合资管产品或成为主要增量。展望未来,固收资管领域面临一定压力,券商资管或将持续提升久期偏好,并依赖主动策略,这对管理人的投研能力提出更高要求。”

# 7月份标品信托成立规模创年内单月新高 债券投资类产品占比超九成

本报记者 张安

8月7日,用益信托发布的资产管理信托月度报告显示,7月份资产管理信托发行、成立规模双双上行,这主要是标品信托规模上涨带动市场的整体上行。7月份,标品信托成立规模288.21亿元,创年内单月新高。其中,债券投资类产品成立规模为268.54亿元,占比超九成。

在经历了6月份的市场回暖后,据不完全统计,7月份,资产管理信托的成立和发行均呈现产品数量减规模增的趋势。

对此,用益信托研究员喻智对《证券日报》记者表示,目前,标品信托业务为行业转型方向,资产管理信托市场未来大概率以标品业务为主。但标品业务的发展与资本市场走势、信托公司的投研能力、历史业绩等因素有较为直接的关联,相关板块发展或将

存在一定波动性。

## 标品信托表现亮眼

7月份,标品信托产品成立规模大幅上涨,创2024年单月成立规模新高。具体来看,7月份,债券投资类标品信托产品成立规模为268.54亿元,环比增长30.39%;股票投资类标品信托产品成立规模为10.33亿元,环比增长236.82%。

整体市场来看,7月份,资产管理信托产品发行2091款,比上月减少280款,环比下降11.82%;发行规模1071.81亿元,比上月增加34.32亿元。同期,资产管理信托产品共计成立2048款,比上月减少102款,环比下降4.75%,成立规模为648.25亿元,比上月增加34.35亿元,环比增长5.59%。

按产品类型来看,7月份,标品信托产品发行数量有所下降,但发行规模相对稳定。其发行数量为1149款,环比下

降12.36%;发行规模为423.65亿元,环比增长0.27%。

7月份,标品信托产品成立数量及规模明显上涨。据公开资料不完全统计,7月份,标品信托产品成立数量1255款,环比增长7.64%,成立规模288.21亿元,环比增长34.59%。

对此,用益信托表示,目前标品信托以固收类为主,资金募集受债市走势影响较大。7月份,债市债牛行情上演,带动债券投资类信托产品成立规模明显上升。华南地区某信托公司从业人士对《证券日报》记者表示,当前阶段债市行情火热,特别是部分固收类下的债券产品表现抢眼,在此背景下,短期内仍看好债市对标品信托业务的刺激作用。

## 非标信托降幅明显

不同于标品信托业务的大幅增长,7月份,非标类信托板块则出现成立规

模、数量双双下滑的情况。

数据显示,7月份,非标类产品成立数量为793款,环比下降19.43%;成立规模为360.04亿元,环比下降9.94%。从投向领域来看,7月份,投向金融、工商企业、基础产业等领域的资金规模均有所下降。

用益信托表示,随着地方化债工作持续推进,削减非标规模,防范化解非标债务风险已是大势所趋。6月份,信托公司城投非标融资业务再度收紧,融资平台名单内的城投公司不得作为融资主体或者担保主体,对政信业务的影响持续发酵。另外,第三方代销被叫停,对政信产品的资金募集造成不利影响。

喻智表示,整体来看,7月份的资产管理信托市场表现基本符合预期。压降非标融资类业务是趋势,目前来看,政信业务仍保持增长态势,但信托公司短期内影响较大,长期影响有限。