

金融深一度

# 股份制银行如何以差异化竞逐科技金融热土

——恒丰银行的开拓与实践

■本报记者 熊 悦

在科创高地深圳,一家银行的科技金融服务如何在竞争激烈的市场中立足并保持优势?不同机构有着不同的解法。恒丰银行深圳分行在当地开业不过4年时间,副行长吴延启及其带领的科技金融推动小组每天都在思考这个问题。

“来了就是深圳人。”这家来自山东的股份制银行,正与深圳极致的科创气质相互碰撞、共同进化,以差异化的经营思路开疆拓土,为当地繁茂的科创“森林”注入一脉金融活水。日前,《证券日报》记者来到广州、深圳两地,一探在科技金融最为活跃的珠三角地区股份制银行尤其是恒丰银行的开拓与实践。

“锚点”与“工具”:  
借力园区拓展服务覆盖面

走进科技园区“粤浦科技·广州增城数创中心”,现代化的办公楼、厂房规划有序。园区地处广州市三个国家级经济技术开发区之一增城区的核心位置,是增城区从纺织、服装等传统产业向半导体、新能源汽车等高端产业转型的缩影。园区内的企业构成也反映出广州小微、民营企业活跃的共性特征,诸多小微科技企业的总部“大脑”,研发中心以及中试转化“站点”聚集于此。园区由此成为当地银行服务科技企业的重要锚点。

主营LED和便携式电源站研发制造的广州玛太电子有限公司(以下简称“玛太电子”)是园区首批入驻企业,在园区内购置厂房时曾一度面临资金障碍。“像我们这类小微企业,抵押物不足、首贷门槛高是融资时面临的主要问题。”玛太电子总经理杨延召坦言。

为满足玛太电子购置厂房的资金需求,恒丰银行广州分行向该公司发放了厂房按揭贷款766万元,贷款期限20年。除了贷款,该行还联动提供代发服务,满足该公司员工薪酬发放需求。

恒丰银行广州分行对玛太电子的贷款支持,是银行、园区搭建科技企业金融服务生态的直观体现。“在为科技企业提供金融服务的过程中,园区可以做到比企业更懂银行,比银行更懂企业。”“粤浦科技·广州增城数创中心”项目负责人赵愈彬如此总结园区所扮演的角色。

伴随着科技园区的精细化发展,其经营模式已不局限于卖房、租赁等,而是要为园区内企业提供产业链生态、政府关系、人才、金融等一系列综合性增值服务。其中,能否为企业找到最为合适的金融



图①玛太电子LED灯产品



图②③大族激光产品展示区

机构,以满足企业融资等金融需求,考验着园区的运营水平。

“银行也需要园区来解决为小微科技企业提供金融服务时所面临的不对称问题,从而更好地了解企业的真实经营状况和未来成长空间,打破‘不敢贷’‘不愿贷’困境。”赵愈彬说。

恒丰银行广州分行相关负责人告诉《证券日报》记者,一方面,园区内集中的大量科技企业主要聚焦研发与生产,可批量对接金融需求,进而大幅提升服务效率、降低服务成本;另一方面,园区对入驻企业的经营状况、技术方向、发展阶段等更为熟悉,银行与园区合作,可借助园区的信息优势,更精准地了解企业,更好地匹配金融产品,让企业更快获得相应的金融服务。

“若企业出现潜在风险迹象,园区会较早感知,并协同银行提前介入风险防范,有效提升风险管控的及时性与协同性。”恒丰银行广州分行相关负责人进一步补充说。

目前,恒丰银行广州分行依托“厂房按揭贷”产品已累计服务园区内24家小微企业,投放贷款超过1亿元。其中,50%的企业通过该行实现首次融资突破。

科技园区已成为恒丰银行广州分行服务科技企业的重要抓手。为深耕科技金融服务,该行从拓展科技园区合作、推出定制化金融产品、打造综合金融服务平台等方面入手,提升科技企业

金融服务质效。

为搭建起园区科技企业金融服务生态圈,除了与银行展开合作,园区在股权融资方面也引入了多方资本。粤浦科技集团金融服务总监梁冠文在接受《证券日报》记者采访时表示,对于园区内处于发展早期的中小微科技企业来说,从早期的厂房购置到设备采购再到产品“出海”,来自银行的债权融资可以满足大部分企业的资金需求。

“除此之外,在股权融资端,集团自身也可以利用自有资金对科技企业进行直投,并借助一手信息为科技企业引进投资机构,对接政府产业基金、股权投资基金等资本,构建面向不同生命周期科技企业的全方位金融服务生态。”梁冠文向记者表示。

“懂行”与“敏捷”:  
革新传统金融服务

将视线南移,在“科创之城”深圳,各类金融机构正以极为敏锐的嗅觉,精准满足当地科创企业丰富多元的金融需求。

“深圳的科创企业迭代速度极快,对金融服务的需求不仅是‘有钱’,更要‘懂行’和‘敏捷’。”吴延启深刻体会到,当地科创企业需要更多个性化、综合化、高效率的金融服务,传统的存贷业务已难以满足这类企业的金融需求。

“就华为、中兴、大疆等高科技领军企业而言,其债权融资需求总

体偏弱。”吴延启表示,但这并不意味着企业不需要金融服务。围绕这类企业的上下游,依然存在广阔的金融需求空间。

瞄准高科技领军企业并以其作为展业切入点,成为“后来者”恒丰银行深圳分行开拓科技金融市场的策略选择。

例如,恒丰银行深圳分行自2021年开始与大族控股集团有限公司开展合作,该公司旗下大族激光科技产业集团股份有限公司(以下简称“大族激光”)核心业务聚焦激光装备、半导体制造等高端制造领域。

“由于资金实力较强,大族激光自身的债权融资需求较弱。但在供应链金融领域,大族激光上游的供应商以及下游的采购商存在票据贴现等多元化金融需求。”大族激光相关负责人告诉记者,恒丰银行深圳分行主要围绕大族激光上下游企业,提供应收账款融资、订单融资等服务,确保企业对大族激光的原材料稳定供应。

恒丰银行深圳分行为中兴通讯股份有限公司(以下简称“中兴通讯”)提供的金融服务则全面覆盖债券融资、供应链金融(票据贴现)、国际结算、现金管理等核心领域。今年以来,该行累计为中兴通讯提供信用证、银行承兑汇票等表外业务20亿元,办理投行业务10亿元。

科技发展日新月异,这也要求金融机构不断进行自我更新,持续

研究技术演进和产业变革,提供专业、高效、综合的科技金融服务。

“行内的科技金融推动小组汇集了来自不同业务部门的专业人员,共同强化科技领域细分行业的研究,真正做到各个业务链条的人员能够看懂技术、看懂产业,进而推动业务开展。”吴延启表示。数据显示,恒丰银行深圳分行自2021年开业以来累计为科创企业投放贷款56亿元。

此外,恒丰银行总行层面也从完善各类保障机制、加强产品与服务创新、升级风险管理体系、强化总分行协同能力等多个维度发力,支持科技企业高质量发展。数据显示,截至11月末,恒丰银行科技金融贷款余额较年初增长约10%。

当地政府则持续为科技金融发展营造优越的政策生态环境,从设置风险补偿机制、推出贴息担保政策、提供平台对接支持等方面给予支持,打造政银企三方协同的科技金融良性生态。

“深圳市推出的科技金融风险补偿资金池项目,即当银行的科技企业贷款发生不良贷款时,政府给予一定比例的风险补偿,这极大增强了银行向科创企业投放信贷的信心。”恒丰银行深圳分行相关负责人表示,政府对于符合条件的科创企业贷款提供利息补贴和担保费用补贴,有效降低了企业的综合融资成本。此外,政府相关部门还会定期组织银企对接会,为银企精准对接搭建高效的沟通桥梁。

## 记者手记



## 沐曦股份上市首日涨超692% 公募基金收益几何?

■本报记者 彭衍荻

12月17日,国产GPU头部企业沐曦集成电路(上海)股份有限公司(以下简称“沐曦股份”)登陆科创板,发行价格为104.66元/股,并以700元/股的上市首日开盘价,居年内A股新股第一位。截至当日收盘,沐曦股份报收于829.90元/股,涨幅为692.95%,以收盘价计算,中一签可赚36.26万元。

公募社保网统计数据显示,共有517.52万户投资者有效申购沐曦股份(也称“打新”),该股网上最终中签率低至0.03348913%,低于摩尔线程,中签难度较高。

作为专业的投资金融机构,公募机构也积极参与沐曦股份的网下配售。公募社保网统计数据显示,共有94家公募机构旗下的3810只产品获得了沐曦股份的网下配售,合计获配数量达1339.23万股,获配总额达14.02亿元。其中,19家公募机构获配金额均超1000万元,这19家公募机构中,有4家获配金额均超1亿元。

具体来看,易方达基金旗下产品合计获配194.09万股,获配金额2.03亿元,居首位;南方基金、工银瑞信基金、富国基金紧随其后,旗下产品分别合计获配185.96万股、170.70万股、124.18万股,获配金额分别达1.95亿元、1.79亿元、1.30亿元。

社保网集团旗下融智投资FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时表示,公募机构积极布局国产GPU赛道,主要基于以下三重驱动因素:一是政策支持,国家在人工智能等领域的战略扶持,为国产GPU提供了明确的政策导向与市场空间;二是市场需求与行业前景广阔,人工智能、云计算、自动驾驶等技术高速发展,对高性能算力需求迫切,拉动国产GPU商业空间持续扩大,随着相关头部企业业绩增长迅速,行业呈现高成长性;三是技术突破与资本回报可期,国内GPU赛道内部分企业在产品迭代与生态建设上已取得进展,吸引基金公司等专业金融机构重点关注。

多位业内人士表示,公募机构在配置时更注重“长期价值”。从获配产品持仓策略看,多数获配基金以“长期配置”为目标,避免短期交易,与沐曦股份技术研发、产能释放的长周期相匹配。

陕西巨丰投资资讯高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,从当前资本市场资金流向的深层逻辑来看,公募基金作为资本市场重要的机构投资者,其持续性的资金净流入态势具有显著的战略意义。这一趋势不仅通过直接融资渠道为国内先进制造领域的优质企业提供稳定的中长期资本补充,也有效缓解了战略性新兴产业在技术研发、产能扩张等关键环节的资金约束,更从金融体系优化层面,通过完善多层次资本市场服务实体经济的功能架构,促进金融资源向科技创新领域精准配置,形成“科技—产业—金融”的良性循环。

陈宇恒进一步表示,公募基金等中长期资金在与产业的深度融合中,系统性提升相关产业全要素生产率,加速推动相关业务从技术突破向规模化应用的进程,为构建现代化产业体系注入持久动能。

## 供需改善资金积极入场 碳酸锂期价走高

■本报记者 王 宁

近日,碳酸锂期价再度迎来强势上涨行情,主力合约2605成功站上10万元/吨重要关口。12月17日,碳酸锂期货2605合约盘中逼近11万元/吨,盘终报收于10.86万元/吨,上涨8020元/吨,全天涨幅达7.61%。

有分析人士向《证券日报》记者表示,本轮碳酸锂期价大幅走高,主要在于供需基本面改善和资金入场意愿积极,当前交易者对碳酸锂产业下游需求持扩大预期,对供应端持收紧预期,在供需两端预期改善下,资金踊跃入场。短期来看,无论是产业等机构交易者,还是个人短线操作等,都应做好仓位管理工作,谨防期价回调风险。

从持仓来看,2605合约连续多日呈现走高态势,例如,12月15日该合约多空持仓分别为42.96万手、51.59万手,12月16日多空持仓分别为43.04万手、52.6万手,12月17日多空持仓则分别为43.85万手、52.08万手。

徽商期货研究所金属研究员陈晓波向记者表示,近日碳酸锂期价走高,主要在于供需格局发生调整,以及资金情绪升温共同作用。“资金锁定碳酸锂产业下游需求或出现爆发式增长,同时,供应端矿山复产存在门槛太高预期,基本面调整令交易资金情绪升温,期价借势突破10万元/吨重要关口。”

“近日,碳酸锂产业供应端出现强烈收缩预期,与下游需求增长形成共振。”中衍期货投资咨询部研究员李琦表示,在供应收紧的强烈预期下,本就处于历史低位的库存持续下降,进一步强化了期现货价格的走高势头。此外,从市场沉淀资金和交易者结构来看,近期呈现出产业资本与投机资金并存的特点,由于目前碳酸锂主力合约期价已经突破10万元/吨关口,吸引了大量投机资金关注,市场交投活跃。

上海文华财经资讯股份有限公司最新数据显示,12月17日,碳酸锂期货沉淀资金量达到257.15亿元,在12个百亿元级商品期货中排名第四,前分别是沪金、沪银和沪铜,全天净流入沉淀资金17.61亿元;值得一提的是,今年年初碳酸锂期货沉淀资金量仅为67亿元,截至目前年内增长超过190亿元。

国元期货有色金属分析师范芮向记者表示,从资金布局来看,交易者对2026年储能需求增长预期较为积极,同时预期国内新能源汽车补贴政策将会延续,在此背景下,以产业机构等为主的长线资金布局更加积极,这对碳酸锂期价走强存在一定支撑,但也需要注意政策调整对行情的影响,例如交易手续费、持仓规定等调整。

# 金融与科技何以共同“进化”

■ 熊 悦

银行如何更好服务科技企业?如何在竞争激烈的科技金融赛道找到属于自己的位置?带着这些疑问,笔者日前来到科技企业集聚的深圳,开启了调研。

在与当地银行工作人员交流时,他们提到,如何与各行各业的科创企业打交道,打造科技金融服务差异化竞争优势,是自己每天都在思考的问题。这样的思考背后,

是真实的深圳科技金融竞争图景。尽管当地金融业竞争已是一片红海,但市场机会依旧存在。一方面,深圳科创力量发展壮大带来市场边界拓展,另一方面,各类科创企业的多元化需求还有待被进一步满足。

伴随着调研进程的深入,笔者意识到,信贷思维浓厚的银行在科技金融市场的展业轨迹,正是观察传统金融机构如何与新兴科技企业相互碰撞、共同进化的

绝佳切入口。

深圳为这样的观察提供了一片极致的土壤。当地科技企业金融需求多元且复杂,金融配套服务敏捷而充分,银行的传统经营机体需要不断进化出科技基因,以融入当地的科技生态。这不仅由硬性的考核指标所驱动,也是市场化的必然选择。

从各家银行的实践来看,为打通服务科创企业的机制“血脉”,总行层面制定科技金融发展方案、成

立科技金融委员会、设置专职负责机制、创新金融服务产品体系、加大各项资源倾斜等成为“标配”。

当银行初步搭建起科技金融展业的框架机制,科技金融服务的“最后一公里”落在一线业务人员的身上。多位银行业务人员表示,做科技金融业务要“懂行”,不懂专业很难与企业沟通。这倒逼业务人员要深入研究技术和产业。

如此一来,银行得以自上而下革新科技金融的展业逻辑,以满足

# 年内私募股票量化多头策略超额收益亮眼

■本报记者 昌校宇

今年以来,A股市场结构性行情明显,私募股票量化多头策略凭借系统化优势持续获得超额收益。私募社保网数据显示,截至11月底,全市场833只股票量化多头产品年内平均超额收益率超17%,其中762只产品实现超额收益,占比高达91.48%,体现出该策略整体有效且收益稳定。

融智投资FOF(基金中的基金)基金经理李春瑜向《证券日报》记者表示,今年以来,A股市场呈现震荡上行态势,AI算力等科技板块与周

期板块轮动频繁。市场日均成交额持续保持高位,为量化交易提供了良好的流动性环境。在此背景下,量化多头策略通过快速交易能够及时把握板块轮动节奏,动态调仓能力得到充分发挥。此外,人工智能的深入应用可以帮助策略高效处理海量信息,多因子模型在分散风险的同时也增强了收益潜力,从而更好地匹配了年内的市场风格。

从管理规模来看,大中型私募机构旗下股票量化多头产品展现出更强的超额收益能力。数据显示,截至11月底,管理规模在20亿元至50亿元区间的私募机构旗下

产品表现最为突出,年内平均超额收益率达20.12%,在各管理规模梯队中位居第一,且93%的产品实现超额收益;百亿元级私募机构紧随其后,旗下产品年内平均超额收益率为19.98%,实现超额收益产品的占比更是高达98.13%,反映出头部私募机构在投研、策略迭代与风控方面的综合实力;管理规模在50亿元至100亿元区间的私募机构同样表现稳健,旗下产品年内平均超额收益率为18.32%。

在李春瑜看来,大中型私募机构在数据积累、算力和团队配置上具备明显优势,能更灵活地适

应市场风格变化,在因子挖掘和策略优化方面更具竞争力,这也是其超额收益领先的主要原因。

相比之下,小型私募机构的整体表现相对较弱。数据显示,截至11月底,管理规模在5亿元以下的私募机构旗下股票量化多头产品,年内平均超额收益率仅为13.85%,在各管理规模梯队中最低;管理规模在5亿元至10亿元区间的私募机构旗下产品,年内平均超额收益率为16.40%。

于策略维度上,截至11月底,其他指增策略产品以20.13%的年内平均超额收益率领跑,实现正超额的产品占比93%;作为主流策略

的量化选股(空气指增)共331只产品,年内平均超额收益率为19.14%。

另从宽基指增策略来看,中小盘指数增强表现更优。截至11月底,中证1000指增策略产品年内平均超额收益率为17.53%,实现超额收益的产品占比96.41%,显著高于中证500指增策略产品的14.14%和沪深300指增策略产品的8.20%。

社保网财富研究总监刘有华向《证券日报》记者表示,这与今年以来中小盘个股交易活跃、市场弹性较强的环境密切相关,量化策略在波动较大、流动性较好的中小盘赛道中更容易捕捉超额收益机会。