



建行山东省分行服务的某知名生物医药企业工厂场景

建行山东省分行创新推出科技金融专属服务，精准匹配企业不同发展阶段差异化需求

破解评价、增信、服务瓶颈

# 建行山东省分行：助力科创企业迈过「三道关」

□本报记者 胡羽

金融是助推科技创新的加速器，科创企业破浪前行，离不开金融力量的托举。

截至2025年9月末，建设银行山东省分行（以下简称“建行山东省分行”）的科技企业有贷户已达9500户，数量居全省同业首位。与此同时，该行科技企业贷款余额突破1200亿元，较年初新增260亿元。

这份亮眼成绩的背后，是建行山东省分行助力科创企业破解融资难题的一场“闯关”实践。

标杆

## 九年陪伴，锻钢，亦锻“金”

在伊莱特能源装备股份有限公司的车间里，万吨锻压机正将炽热钢坯塑造成巨型钢环。这些“钢铁巨物”即将奔赴深海工程与四代核电一线，成为支撑国家重大战略的“脊梁”。

“从传统法兰制造到问鼎吉尼斯世界纪录，每个关键节点的产能跃升都离不开金融支撑。”在伊莱特核电深海工程高端装备科创产业园内，公司财务经理牛冬梅向记者讲述了这家村办企业在金融支持下的蜕变之路。

2015年，建行济南章丘支行与伊莱特正式开启账户合作；2018年，伊莱特计划扩大生产规模，引进先进设备，建行济南章丘支行为其精准投放首笔综合授信，以“全周期金融服务商”的角色深度嵌入企业发展进程。

无论是基础结算还是复杂的投融资管理，建行济南分行始终配备专属服务团队，为企业提供涵盖金融咨询、风险管理等在内的全方位解决方案。“特别是建行持续创新的金融产品体系，精准匹配企业不同发展阶段的差异化需求，这种与时俱进的金融服务理念，让我们对深化合作充满信心。”

2024年4月，随着伊莱特整体超大型关键核心锻造零部件项目的启动，建行济南分行的金融服务再次升级。据了解，该项目投资超10亿元，建筑面积达6万平方米，应用伊莱特与国内厂商共同研制的2.2万吨自由锻压机，轧制直径22米、高度5米的全球最大轧环轧筒机，以及21米超大直径重型立车及其他配套设备设施。

如今，那个曾经的铁匠铺已跻身全球高端锻造行列。而在它身后，一套更加系统、精准的科技金融服务网络正在助力更多企业完成从技术突围到产业引领的跨越。



建行山东省分行客户经理到科技创新企业现场讲解“科创桥”产品体系，为科创企业提供全方位金融服务

## 数说

截至2025年9月末

建行山东省分行

科技企业贷款余额 较年初新增

超1200亿元 260亿元

为全省2.3万户科技企业提供综合金融服务

科技企业有贷户

9500户(数量居同业首位)



向新求质  
长风破浪会有时

## 第一关：评价之困

### 从“看砖头”到“看专利”的价值发现

科创企业融资的第一道难关，往往卡在传统评估体系与创新价值特征的错位上。

传统信贷评估更看重厂房、设备、土地等“硬资产”，然而，科技企业最宝贵的“家当”往往沉淀于实验室的专利证书与研发智慧之中。这种“轻资产、高成长”的鲜明特质，使得许多潜力企业在融资第一关便因与“评价标尺”不匹配而折戟。

济南某微电子有限公司就曾深陷这一困境。该公司专注于可编程芯片设计，其产品如同“万能芯片”，客户可根据需要将其配置成不同功能的专用芯片，广泛应用于高性能计算等前沿领域。但在创业初期，企业却因“账上没利润、名下没砖头”，连生产线建设都举步维艰。

转机始于建行山东省分行在一次银企对接会上与企业的接触。了解到企业融资需求

后，建行客户经理多次深入调研，发现若沿用传统信贷“标尺”，这家技术领先的企业几乎无法获得融资。调研中，他们将目光聚焦于企业的创始团队与专利技术，那满墙的专利证书与背后的中科院研发团队，才是企业最宝贵的“隐形资产”，而这些核心价值却未被记录在传统财务报表中。

那么，如何合理评估这些“看不见”的资产？如何构建一套科学的评价体系，准确判断企业的创新能力？建行山东省分行启用了“技术流”评价体系。“我们从多个维度去评估企业知识产权的含金量，包括它的发明专利的占比、专利设立的时间、专利成熟度、专利的市场转化价值等，同时引入负面清单来综合判断。”建行山东省分行科技金融创新中心负责人说。通过系统评定，最终为该公司评定了T5级，属于高创新能力企业和重点支持客户，使

其成功进入信贷快速通道。

如今，这套“技术流”评价体系已深度融入山东的科创土壤，成为价值发现的“新标尺”。辖内超过80%的科技企业在借此获得了专属的“创新身份证”。

建设银行在科创企业评价方面的探索远不止于此。在“技术流”之外，还有专注于风险评价的“星光STAR”模型——从团队实力、技术能力、市场前景、资源支持4个维度为企业精准画像。另外，除了企业自身的技术实力和风险特征，市场资本的投向也成为建行评价科创企业的重要参考。基于这一特点，建行进一步推出“投资流”评价模型，通过分析企业内外源性股权投资情况，自动生成企业E值（Equity score），从资本视角完成对科技企业的立体评估，为价值判断再添一把尺子。

## 第二关：增信之困

### “多重增信”让“知本”变为真金白银

闯过了“价值发现”这一关，如何让这份沉甸甸的“知本”真正转化为企业发展急需的“真金白银”，是科技企业融资面临的第二道关卡，也是科技金融需要破解的“增信之困”。

面对这道关卡，建行山东省分行并未固守传统模式，而是构建了一套多层次、立体化的“增信体系”。

对于像上面提到的微电子公司这样已获“技术流”高评级的企业，建行运用“善科贷”线上产品对其进行了一次“科技体检”。这套模型跳出了传统财务指标的局限，将企业的资质荣誉、知识产权密度、核心科技人才团队等创新要素一并纳入评估视野。最终，结合企业20余项核心专利以及研发团队的价值，系统为企业测算出200万元的授信额度，并将贷款期限延长至3年，以“信

用+期限”的双重呵护缓解了企业资金焦虑。

这并非个例。面向广大初创期科技企业，“善科贷”已成为获取“入门级”信贷支持的快捷通道，而对于那些科创评价等级更高的大中型科技企业，“科创信用贷”则提供了更有力的纯信用贷款支持。这套动态叠加的额度模型，能够伴随企业创新能力的提升而实现“信用扩容”。

优质股权资金的支持是优质科技企业的显著特征，建行山东省分行针对已获得一轮及以上股权投资的科技企业，依托本行的“投资流”评价体系，推出“债投联动贷”。贷款金额根据不同类别投资机构及出资比例综合测算，以流贷代替股权投资，避免客户引进投资时发生股权稀释。目前该模式已累计投放5亿元。

让单个企业的信用在更广阔的产业生态

中得到增强，是建行破解增信难题的又着力点。许多“专精特新”企业虽规模不大，却是产业链条中不可或缺的一环。建行利用供应链金融优势，将万华化学、中国重汽等核心企业的信用，沿着交易脉络“滴灌”至其上下游的科技型企业。无论是“平台出海”还是“整链制”模式，都旨在构建信用流动共享的产业生态圈。同时，针对产业园内的企业，“善普贷”“入园进贷”等产品利用园区的产业聚集功能进行批量服务。

破解增信之困，也需要汇聚多方力量。建行山东省分行积极构建政府、担保、保险共同参与的风险分担体系。依托省科技厅科技成果转化风险补偿政策推出“鲁科贷”产品“科技补偿贷”，备案金额同业最高。

## 第三关：成长之困

### 完善服务生态，覆盖企业全生命周期

解决了“能否贷”和“贷多少”，如何“持续贷、更好贷”成为更深层考量。

建行山东省分行的策略是打造覆盖技术和企业双生命周期的“服务生态圈”，做科技企业身边最懂它的“成长合伙人”。

陪伴，从“第一公里”开始。对于处于萌芽期的初创企业，建行山东省分行不仅提供“善科贷”等信用贷款，更主动走进实验室、孵化器，与15家初创企业签署优先认股权协议，落地济南首笔AIC股权投资基金，在企业最需要的时候“种下希望”。连续多年冠名支持中国创新创业大赛（山东赛区），为上千户参赛企业提供融资支持，助力创新的星火早日燎原。

当企业进入快速成长期，对资金效率提出了更高要求。针对处于成长期的中型企业

快速扩张需求，建行山东省分行推出专属的“科技易贷”，并创新构建“四看”测额模型——看历史、看能力、看需求、看潜力，让5000万元以内的授信需求实现“精准测额、快速响应”。这一服务理念在山东某生物科技公司这儿得到了生动诠释。在企业急需资金扩大研发的关键阶段，建行禹城支行通过该模型精准识别企业潜力，迅速为其发放5000万元纯信用贷款。这笔无需抵押、快速到位的资金，直接推动了企业研发实力提升和生产线扩建，见证了一家科技企业在功能糖领域的加速成长。

面对步入成熟期的大型科技企业，建行山东省分行展现出综合化服务的独特优势。在这里，金融服务不再是单点支持，而是“股贷债保”协同的整体解决方案：

成功落地全国首单以数字人民币实现资金归集的科创公司债券；落地分行辖内大行首笔科技企业并购贷款试点；在人行发布股票回购增持再贷款政策后，该行实现了山东省首批3家公告回购增持科技上市公司全覆盖，成为山东区域内首笔、建行系统内首批业务落地银行。

为精准对接科技企业需求，建行在山东精心构建“1+1+N”科技金融服务体系，成立科技金融业务委员会，组建科技金融创新中心，挂牌多家直营中心和科技特色支行，打造了一支既懂金融又懂产业的“特种部队”。推出“科创桥”专属品牌，涵盖“创融、智融、兴融”三大体系，形成信用、专利、债投、共担、人才五大类产品线，累计投放超120亿元。

记者手记

## 一把丈量未来的“标尺”

过去，一家企业的“身价”，往往是由厂房、机器等“砖头”垒成的。而在建行山东省分行的科技金融实践中，记者清晰地看到，一把全新的“标尺”正在被锻造。

它的刻度，不再止于物理形态的厚重，而是敏锐地伸向实验室里无声的专利和研发成果，为这些“看不见的资产”定价。其丈量的不仅是技术的当下价值，更

是一片创新的未来图景。

正是这把新“标尺”，让那些曾因“账上没利润、名下没砖头”而徘徊在信贷门外的科创企业，终于被看见、被读懂，让众多险些被尘封的创新火种，得以重燃。

而这把标尺的背后，更是一场银行角色的深刻蜕变。当金融机构放下对“过去”的执着，开始真诚地评估一家企业的

“未来”，它便成为了“创新共建者”。由此，金融活水的流向也随之改变。它不再仅仅浇灌既成的沃土，更开始精准滴灌那些孕育着无限可能的“未来之地”。

归根到底，这把标尺，量的不仅是企业的价值，更是一家银行服务实体经济、拥抱新质生产力的决心与远见。