

□都亚男

齐鲁大地，科技创新的沃土之上，新动能正蓬勃生长。全省规模以上高新技术产业产值占比超50%，3.5万家高新技术企业、5万家科技型中小企业星罗棋布，6个国家级先进制造业集群与7个国家战略性新兴产业集群构筑起产业高地。

然而，“轻资产、重研发”的科创企业，却屡屡受困于传统信贷“重抵押、看报表”的逻辑，金融供给与企业需求的错配成为其发展路上的“拦路虎”。

作为省内首家设立科技金融中心的金融机构，中国工商银行山东省分行（以下简称“山东工行”）扛起大行担当，先行先试，破局突围。如今，该行科技企业贷款余额近2000亿元，较2025年初净增超500亿元，余额与增量双双稳居同业第一，多次在人民银行科技金融服务评估中获评“优秀”，在工行系统内科技金融中心评价中位列首位。

深耕科技金融，山东工行何以发挥“领军银行”作用，拿下多项同业第一？其领跑之路背后，藏着怎样的金融赋能密码？

数说

山东工行认真写好科技金融大文章，取得积极成效

截至2025年末

- 科技型企业贷款余额近2000亿元，净增超500亿元，继续保持同业双第一；战略性新兴产业贷款余额近2300亿元，净增近500亿元。专精特新“小巨人”覆盖达到63.5%

- 具体工作中，完善业务发展顶层架构，延伸服务触角，增设31家省行级科技支行，实现了对国家级高新区、省级新区的全覆盖；印发《“科创智享贷”特色场景服务方案》等创新方案，锻造智能化批量化决策能力，实现主动授信扩容提质

- 在人行科技金融服务效果评估中多次取得“优秀”等次；在全省金融“五篇文章”“一行一品牌一地一突破”优秀案例评选中获评“十佳案例”；累计8家机构被监管局挂牌为科技金融机构，数量同业最多

短评

以金融之力守护创新

让齐鲁科创被看见被读懂

□都亚男

行走在齐鲁大地，从深耕能源领域的S集团到济宁的科创机械企业，再到驰骋激光夜视赛道的专精特新“小巨人”神戎电子，我真切感受到山东工行以金融之笔，为鲁企勾勒发展图景、助力其成长的那份担当。

在全球化浪潮里，S集团曾被境外分散账户的管理难题绊住脚步，山东工行依托全面金融解决方案，为其打造全球账户管理方案，让百户账户成为“一张网”，全球一体化支付清算体系更实现了“一点接入，全球可视”，用数字化为科技型鲁企出海扫清了资金障碍。而在济宁，银政通贷款的1000万元信用资金，则有力弥补了科创机械企业的发展缺口，银政企合力的金融服务，让资金活水快速流到生产一线。

最打动我的，是神戎电子那份“被读懂”的感动。这家轻资产科创企业，曾因核心资产无法量化陷入融资困境，而山东工行打破“看抵押物、看报表”的传统信贷思维，带着3500万元预授信上门，问技术壁垒、看专利实力、评成长潜力，用大数据模型精准评估企业创新价值。从对接至资金到账的高效，从“无感审批”到全生命周期陪伴，工行给的不仅是资金，更是对科创企业的认可与信心。

从数字化破解企业运营瓶颈，到搭建银政企科创生态圈，再到做懂创新的“金融合伙人”，山东工行通过打造“全面金融解决方案”，让金融活水真正流向鲁企发展的关键处。这份金融服务的温度与专业，正是齐鲁大地实体经济高质量发展的坚实底气。

『全面金融解决方案』精准滴灌科创企业

山东工行：科技金融赛道领军者的担当



ICBC 中国工商银行 山东省分行

工银科创金融

从“看抵押”到“看创新”

创新破解科创企业融资难

在企业初创阶段，往往缺乏足够的固定资产作为抵押物，按照传统信贷标准很难获得贷款。在这个关键时期，是“看砖头”还是“看人”“看技术”？工行枣庄分行给出了答案。

走进位于枣庄高新区的山东义沃包装科技有限公司生产车间，只见工人们不停上料、装货，全自动缠绕膜生产线快速运转。

“工行枣庄分行和当地科技部门获悉我们资金短缺情况后，主动上门宣传科技创新积分政策，并为我们发放500万元‘科创积分贷’，缓解了资金压力。”义沃包装负责人王德宇说。义沃包装是一家专业生产拉伸缠绕膜、牧草膜的高新技术企业，曾面临回款慢、流动资金紧张的困局。

“科创积分贷”通过对企业的科研立项、研发投入、创新成果等指标给予相应积分，绘制企业科技创新“画像”，并以此作为银行贷款的依据。

山东工行的创新举措，有效打破了“重抵押、看报表”的信贷惯性，构建起“不看砖头看专利”的专属评价模型和“主动授信”服务模式，精准破解了科创企业“轻资产、重研发”的融资瓶颈。

从更深层次上看，山东工行真正发挥金融力量，破解商业银行传统信贷逻辑下金融供给与科技企业需求之间的错配难题，支持科技企业发展，培育更多新质生产力。

近年来，山东工行突出“全体系”，打造“五专五全”科技金融服务机制，结合省情行情，开辟出一条符合国家战略导向、彰显大行特色的发展道路。山东工行在省内同业率先破局，成立首家“省级科技金融中心”，建立起层次分明、覆盖完整的“1+2+N”科技金融专营架构，实现服务网络全覆盖，凭借一站式审批、专属风控机制，打造科技金融服务“先锋队”，夯实领军银行的金融服务“硬实力”。截至目前，山东工行服务科技企业近9000户。

从“救急伙伴”到“战略合作伙伴”

全周期为企业保驾护航

创瑞激光主攻高端金属3D打印装备研发、生产，先后获评国家高新技术企业、专精特新“小巨人”企业、省级瞪羚企业。“2023年公司共有70多名员工，60%都是研发人员，研发投入非常大，短短几年便拿下自主知识产权80多项。”创瑞激光负责人介绍，当时公司

研发出新设备，但厂房不够，生产线跟不上，真是干着急。

此时，工行烟台分行及时向创瑞激光抛出“橄榄枝”，解了企业燃眉之急。该行客户经理介绍：“我们一直在关注着全区的重点小巨人企业，很快了解到这一情况，马上上门跟企业一起想办法。”

面对企业至少2亿元的融资需求，工行烟台分行一企一策，积极协调其他行组建银团，以工行为银团贷款牵头行，同时承贷份额5000万元，最终为企业项目成功组建行外银团，帮企业实现2亿元融资。

该客户经理表示：“我行对科创企业的服务是覆盖其全生命周期的。作为一家充满干劲的年轻企业，成长路上不免跌跌撞撞，银行就像其‘专属金融宝箱’，平时静默守护，关键时刻及时出手，为企业保驾护航。”

从“救急”的伙伴，变成与企业共同规划未来的“战略合作伙伴”，一直以来，山东工行“全周期”为科创企业保驾护航，提供“专属产品”。针对小微企业，山东工行推出科创e贷、人才e贷等线上化信用贷款产品，通过科创e贷产品累计为4000户科技型小微企业授信超350亿元，提供融资超150亿元。对于中型企业，通过创新科创股贷等产品，加强商投联动服务，实现省内首笔AIC股权基金项目落地。对于大型企业，加快推进股票回购增持贷款，公告金额同业第一；做好债券协同服务，承销科技创新债34亿元，同业最多，落地全国首批、山东首单“科技创新债券”。

数字化破解企业成长“瓶颈”

护航企业“走出去”行稳致远

在全球化浪潮中扬帆远航的S集团，业务版图横跨装备制造、新能源新材料等关键领域，在全球近20个国家和地区布局近50家海外公司，全球化战略蹄疾步稳。

然而，随着境外业务的持续拓展，其分散的境外账户如同“散沙难聚”，监管难度与资金管控压力与日俱增，成为制约集团高效运营的痛点。

获悉企业需求后，山东工行以科技为刃、以创新为刃，为其量身打造“企业网银+全球账户信息查询”专属解决方案，依托7×24小时不间断的企业网银服务，助力集团将境外超百户对公结算账户纳入集中管理“一张网”，实现账户信息实时可视、资金动态精准掌控，不仅大幅提升了该集团资金监控效率与全球统筹能力，更以坚实的金融科技支撑，为其全球化布局扫清障碍、注入底气。

标杆

□都亚男

奔跑在中国经济的新赛道上，在激光夜视与红外热成像领域占据领先地位的神戎电子，不依赖庞大的厂房和设备，而是以技术和人才为核心资产。

像神戎电子这样的企业还有一个名字——专精特新“小巨人”。这些“小巨人”是未来的塑造者，但其在成长的关键节点，也常常面临一个共同的挑战。

“我们属于典型的‘轻资产、重研发’，核心资产是工程师头脑里的代码、实验室里成千上万的测试数据，我们手中的几十项发明专利。而这些很难被量化，想贷款难度不算小。”神戎电子技术总监告诉笔者，企业从研发到投产需要大量资金支撑，他们正因资金犯愁时，工行送来了及时雨。

面对科创企业“轻资产、重研发”的融资痛点，工行打破传统信贷思维，不拘泥于抵押物和当期财务报表，转而深入评估企业的技术壁垒、研发团队实力和行业成长潜力，真正“读懂”了创新的价值。

不看报表看专利，工行第一次上门拜访企业，就带着3500万元的额度。神戎电子负

从一份“被读懂”的认可 看这家银行如何当好“金融合伙人”

负责人表示：“第一次见面就说有3500万元的预授信，这是我们没有想到的。而且他们没有先问有什么可以抵押，而是问技术壁垒有多高，在产业链中处于什么位置。”

工行济南分行客户经理表示：“我们衡量一家科创企业的真正价值，不能再盯着土地和厂房等传统资产。他们的专利、研发团队，都是驱动未来的硬资产。我们不断推动信贷业务数字化转型，通过大数据模型进行价值评估，并主动匹配授信额度。对神戎电子这样的企业，我们看的不是它今天的财报，而是它明天的成长曲线。”

从接触到第一笔资金到账，速度非常快。企业被感动的不只是速度，还有那份“被读懂”的认可。

对此，神戎电子财务总监很是感慨：“他们是真的研究了我们的技术、看懂了我们的行业。前后两次2000万元到账的资金，不仅解了我们的燃眉之急，更是一份对我们的认可，给了我们很大的信心。”

目前，该企业已经顺利交付了现有订单，还启动了两个新项目。可以说，工行这次服务不是简单地“给钱”，而是为企业发展“加油”，让企业敢于在创新的路上踩下油门。

不止于单点突破，山东工行凭借前瞻布局与硬核研发实力，深度整合境内外系统资源，构建起覆盖44个国家和地区清算体系、支持56个币种直联直通处理的全球一体化支付清算体系。“一点接入，全球可视”的服务模式，让境内外跨时区、跨币种的资金实现“统一视图”管理，为企业全球司库体系建设筑牢数字底座，彰显“领军银行”的全球化服务能力。

面对传统信贷“逐户审批”效率低、体验差的行业痛点，山东工行更以数据赋能打破桎梏。山东工行创新推出主动授信模式，搭建多维度大数据模型，通过行内外数据交叉验证，以工行为企业精准核定授信额度，打通高效触客“快车道”；研发“科技型企业全流程数字化赋能”工具，推动业务模式与管理模式深度重塑，让信贷全流程提质增效，以数字化创新破解供需错配难题，持续激活“领军银行”的核心发展动能。

发挥银政企合力

打造科技金融“生态圈”

机器轰鸣，昼夜不停。在济宁市某机械有限公司的生产车间内，各类大型机械加工设备和自动焊接设备有序排列，工人忙碌操作机器，将原材料加工成一件件精美的机械配件。

作为一家科研、生产、贸易一体化的高新技术型企业，该公司多年来坚持“以科技为先导、以质量为核心”的方针，拥有较强的产品研发和制造能力。近期，随着企业规模扩大，该企业出现资金缺口。工行济宁分行在了解到客户困境后，第一时间上门对接，为其申请办理了银政通贷款1000万元。该笔贷款采用信用担保方式，并引入政府风险补偿基金，有效降低了企业融资风险。

企业负责人胡先生表示：“这笔资金对我们来说真是太重要了！它不仅解决了我们生产经营中的资金难题，更为我们的科技创新和转型升级提供了有力支持。”

金融赋能新质生产力，要实现金融与科技“双向奔赴”，需通过金融资源的有效配置，为科技创新提供有力支持。

近年来，山东工行把支持科技创新摆在重要位置，持续加大对科创领域的支持力度，着眼源头、多点推进、连线成面，银政企合力，搭建科技金融“生态圈”。

在政府端，山东工行与省科技厅、工信厅、工商联签订战略合作协议，开展专项行动，联合举办首届“揭榜挂帅”、“智投齐鲁共赢未来”助力科技创新加速跑合作推进会等各类活动，取得良好效果。

工行济南分行客户经理介绍，评级、授信额度测算这些环节，他们通过后台大数据模型事前完成，企业对此是无感的。企业只需要在使用授信额度的时候，在线补充一些必要的资料。

工商银行山东省分行所践行的“投行引领、投贷联动”立体服务体系，服务的不仅仅是一个个孤立的企业，而是一个个创新的生态，其通过全生命周期的陪伴式服务，更早地发现企业价值，与企业一同分担风险、共享成长。



山东工行成功举办“智投齐鲁 共赢未来”股权投资合作推进会