交通银行湖北省分行

科技金融陪跑科技创新

一套医院信息系统，承载的是什么？在武汉盛博汇信息技术有限公司（以下简称盛博汇）的答卷里，是武汉同济医院、顺德健共体、浦东新区一体化智慧医院等顶级医疗机构和医共体平稳运转的核心系统，是“平台化、智能化、一体化”技术路线下的全院信息一体化部署，也是医疗信息化领域深耕十余年的深厚底气。

盛博汇成立于2017年，创业团队组建于2013年，核心成员均拥有丰富的医疗信息化企业及大型医院信息系统建设经验。区别于传统软件厂商的模块化堆叠，公司以统一数据平台为底座，推出基于微服务架构的新一代医院信息系统整体解决方案。近三年，公司营业收入实现持续增长态势，巩固了在全国医疗信息化行业的技术领先地位。

盛博汇的成长之路，是交通银行湖北省分行深耕科技金融的一个缩影。2026年6月，湖北省政府办公厅印发《深入实施“科技金融+”行动 加快推进科技创新和产业创新深度融合发展的实施方案》。方案落地以来，该行以“技术流”替代“资金流”作为评价锚点，用耐心资本陪伴企业穿越周期。截至2026年9月末，该行科技贷款增速14.7%，贷款客户数增速24.5%；科技贷款新增110.5亿元，贷款客户新增1003户。



康尔斯特服务福建农林大学建立Krios 5冷冻电镜实验室。

破抵押之困 让“知产”成为融资“通行证”

对轻资产科创企业而言，融资的第一道门槛是抵押物。传统信贷看“三张表”的老办法，读不懂这类企业的真实价值。

标尺重构，破题有道。该行依托总行自主研发的“1+N”科技型企业评价模型，把人力资本、科研创新、行业地位、社会认可、经营成效五大维度摆上授信桌面，通过两阶段复合评估叠加“强含科量”与“软含科量”数据，为企业创新能力画出一幅全景画像。动作更早一步，该行率先接入省科技厅“智慧大脑”知识价值评价体系，上线知识价值信用贷款专属线上产品“科创楚易贷（信用版）”，以线上信用贷款打破抵押担保依赖，让人才、技术、专利等“知产”直接成为融资“通行证”。

武汉康尔斯特电磁屏蔽技术有限公司的获得感最为直接。这家企业为电子显微镜等精密仪器营造科学严谨的实验室环境，是赛默飞世尔、蔡司等世界知名厂商在该领域的合作伙伴，服务华中科技大学、武汉大学、复旦大学、中国科学院及比亚迪等50余家高校科研院所与知名企业。2025年，企业实现营业收入3897.94万元。随着业务增长，采购安装材料及设备的资金压力随之而来。交通银行武汉洪山支行主动上门宣讲“知识价值信用贷”政策，获得企业实控人认可后，该行迅速批复643.2万元额度，审批仅用时3个工作日，解了企业的燃眉之急。

评价标尺一旦对准“技术流”，“轻资产”便不再是融资路上的减分项。

破周期之困 让“耐心”陪伴企业成长

科创企业的第二道关口是周期。研发投入大、见效慢，现金流常年承压，习惯了短周期的债权资金往往等不起。

盛博汇获得的3000万元授信，正是耐心资本的注脚。对于这家轻资产、高研发的企业，交通银行武汉东湖支行打破传统授信思维，综合评估企业未来发展潜力与技术能力，为其提供3000万元短期流动资金贷款授信额度，目前已投放2000万元，是该企业获得的单笔最高融资，有效保障了其持续研发投入和市场拓展。

比信贷更长情的，是股权。2024年9月，AIC股权投资试点扩大至武汉等18个城市，该行率先行动，在湖北成功备案全省首只AIC基金交融武创新动能投资基金，总规模10亿元，聚焦集成电路、人工智能等关键核心技术领域。截至2026年9月末，该行联动交银投资落地纯股权投资2笔、金额8000万元，落地AIC债转股权投资2笔、金额8亿元，落地股权项目数量居省内同业第一。围绕企业从初创到成熟的不同阶段，该行还搭建起接力式产品矩阵：面向初创期企业，以“科技人才贷”叠加投贷联动引入耐心资本；面向成长期企业，以“科创积分贷”“知识价值信用贷”让技术积分转化为信用；面向成熟期企业，则组合供应链融资、科创债等工具。通过这一矩阵，该行正为科技型企业提供覆盖“股债贷租托”的一揽子服务，实现从单纯放贷到持股相伴的身份转变。

破链条之困 让“信用”沿链穿透

科创企业的第三道关口在链条。产业集群的根基是供应链，上游中小微企业却普遍规模小、账期长、抵押物缺失。

以某光电子龙头企业为例，该行将服务这家企业作为支点，深入分析其产业链图谱，把金融服务延伸至上下游24家关键配套企业，提供综合授信超60亿元，形成“服务一点、贯通一线、带动一片”的集群效应。2025年，该行还与工信部火炬中心联合开展“五个一”专项行动，全年举办银企对接活动超60场，覆盖全省所有国家级高新区，让政策、资本与企业高效对接。

在新能源与智能网联汽车领域，该行联合东风集团旗下供应链金融平台，运用区块链技术搭建可信交易生态，把采购、物流、结算等环节的数据实时记录上链，确保真实可信、全程可溯。上游供应商无需抵押，凭链上确权凭证即可当天申请、当天放款。截至目前，该模式已为岚图汽车上游10余家中小微供应商提供融资支持，累计投放5000万元。

链条的畅通，还离不开服务网络的下沉与审批流程的重构。2025年10月，该行在光谷腹地设立科技金融审批中心，推行“专职审批、联合尽调”，让审批人员走出写字楼，走进科创大走廊的实验室和生产车间。截至2026年9月末，该中心已审批121户、金额882.37亿元。该行还在光谷及襄阳、宜昌高新区布局科技支行与科技特色支行，配套细化科技金融贷款不良容忍度和尽职免责要求，让一线人员放下包袱、敢贷愿贷。

一套系统点亮一家医院，一项专利打开一扇门，一条链条激活一个集群。抵押之困、周期之困、链条之困，一道道融资壁垒被打破的背后，是一家银行读懂了技术的价值。

未来，该行将持续完善覆盖科创企业全成长周期的金融服务路径，让更多“金种子”破土成林，为湖北加快建成中部地区崛起重要战略支点贡献交行力量。

兴业银行武汉分行

为科创企业铺就成长快车道

从实验室里的技术突破，到生产线上的成果转化，再到创新产业的发展壮大，科技创新的每一步成长都离不开金融“活水”的滋养。截至9月末，兴业银行武汉分行服务的科技金融客户已达1.8万户，贷款余额近476亿元，今年新增超81亿元，这串逐年提升的数字，是该行用金融“活水”精准滴灌科技创新的生动注脚。



武汉科林化工集团有限公司的实验室内，工作人员在调试催化剂。



中美华世通生物医药科技（武汉）股份有限公司药品研发室内，工作人员在进行数据监测。

从400万元到5000万元，陪伴“小巨人”跨越成长门槛

汤逊湖畔的武汉华工科技园创新基地，武汉科林化工集团有限公司（以下简称科林化工）从这里起步，经过24年的持续发展，企业规模已从最初的单体办公楼扩展至拥有两大催化剂生产基地，年总产值突破5亿元，跻身国家高新技术企业和“专精特新”重点小巨人企业行列。

科林化工与兴业银行武汉分行的结缘始于2011年。彼时，在“众星云集”的武汉市，科林化工并不耀眼。兴业银行武汉洪山支行客户经理何维从一份武汉“专精特新”小巨人企业名单里，发现了这颗未来之星。“兴业银行武汉分行是第一家和我们公司合作的银行。”科林化工财务总监张琴介绍，那时公司正准备投建生产基地，急需流动资金补充，没想到兴业银行员工主动上门“问需求”。

经过近一个月的沟通了解、贷款方案设计，最终科林化工获得了该行400万元授信支持。“科林化工掌握着独特的核心专利技术，而环保产业作为未来发展的重点领域，成为该企业能够迅速获得审批的关键因素之一。”何维在回忆当年的审批缘由时，如此表示。此后，双方的合作愈发密切，涵盖员工工资代发、理财服务、企业承兑汇票、保函业务等，其间还两次上调授信额度至5000万元。

如今的科林化工，作为行业翘楚，已成功研发并生产出涵盖脱硫剂、脱氯剂、加氢催化剂、变换催化剂、预硫化催化剂等百余种环保新材料产品，为工业气体净化及尾气综合治理等领域提供全方位解决方案。公司拥有近百项发明专利，深度参与多项国家行业标准的制定工作，已成为国内焦化、石化、钢铁等行业气体净化与加氢催化领域的核心服务商。一路走来，兴业银行武汉分行已成为科林化工最优质的银行合作伙伴，并见证这家“隐形冠军”企业不断壮大。

在兴业银行武汉分行服务的众多科创企业中，科林化工这样的“老朋友”不在少数。该行对科技金融的布局，从来不是被动的跟进，而是对区域发展大势的深刻洞察，做出的主动选择。多年前，该行便敏锐意识到，湖北作为科教大省，坐拥百余所高校和大量国家级科研平台，光电子信息、半导体、高端装备制造等科创赛道的发展潜力不可估量，科技金融必将成为未来银行服务实体经济、实现自身高质量发展的核心赛道。为了把科技金融的战略蓝图落到实处，该行在科创资源密集的武汉光谷设立了专属科技支行，由业务骨干组建科技金融专业队伍，常态化深入高校实验室、科技园区、孵化基地，把金融服务送到科技创新的第一线。

今年以来，该行同步推进“555”工程与“亮剑行动”，建立起覆盖全省科技企业的目标客户沙盘，由分行领导带队，全员参与开展常态化走访，逐户摸排企业的发展阶段、技术优势和融资痛点。针对核心客群，由客户经理、产品经理、风险人员一同拜访，现场直接敲定授信合作方案，大大提高了授信速度。截至目前，首期沙盘内的2003家科技企业已经实现全覆盖对接，新增客户212户，越来越多过去“藏在深闺人未识”的科创中小微企业，获得了精准适配的金融服务。

从“投联贷”到主办银行，为创新药企注入金融动能

轻资产、无抵押、回报周期长，这是科创企业的共同特点，也让许多处于初创期的科创企业在融资时面临一道难关。针对这一问题，兴业银行武汉分行秉持“投早、投小”的理念，在行业内率先创新推出“技术流”评级体系，为破解企业融资难题提供了全新解决方案。

所谓“技术流”评级，就是跳出传统财务报表的局限，将企业的专利数量、研发投入强度、核心团队资质、行业赛道前景等科创属性指标作为核心评价维度，穿透企业的有形资产，洞见其背后技术、人才、专利等无形资产的真实价值。这套体系就像一把精准的“科创标尺”，让拥有硬核技术实力的初创企业获得银行授信。

在光谷生物城，中美华世通生物医药科技（武汉）股份有限公司就是“技术流”评价体系的受益者。这家由海归博士团队创办的生物医药企业，专攻高分子代谢类创新药研发，累计申请专利310余项，大量发明专利布局于中美欧日加等主要医药市场，知识产权壁垒扎实。

企业创始人张发明表示，创新药的研发进程通常需要耗时十余年，且需要巨额资金投入。他透露，公司正在研发的创新药WS016干混悬剂（用于治疗高钾血症）已取得重要进展——该药物已顺利完成国内Ⅲ期临床试验，并获得美国FDA批准，可以直接开展国际多中心Ⅲ期注册临床研究。目前，这款新药距离规模化投产仅一步之遥，需要稳定的金融支撑护航。

2023年，兴业银行武汉分行通过“投联贷”产品介入中美华世通，后续又通过项目贷、员工持股并购贷等多种产品开展深度合作，围绕企业高分子医药CDMO、仿制药及创新药多业务线经营需求，为集团项下多家主体提供综合授信支持。截至今年8月14日，兴业银行累计为中美华世通集团授信合计1.58亿元，在企业合作银行中授信份额位居前列，成为集团核心主办银行，在企业爬坡成长的关键阶段，真正做到“先人半步、靠前服务”，助力科技型企业成长壮大。今年，该行还充分利用外部政策，协助企业落实贷款财政贴息150BP，进一步赋能企业科技创新与提质增效。

除了解决了企业贷款准入门槛，兴业银行武汉分行还根据企业不同成长阶段，构建了全生命周期综合金融服务：创设适配初创期的高科技人才创业贷款、研发贷、股权直投，以及适配成长期、成熟期的投贷联动贷款、认股选择权贷款、员工持股计划融资等特色产品，为科创企业提供从初创期到成熟期的全生命周期解决方案。

生态共建：打造“五链融合”的科创雨林生态

兴业银行武汉分行对科技金融的诠释，早已超越了单纯“资金输血”的浅层次理解，而是着眼于构建一个由“产业、科技、金融、人才、政策”相互赋能的“五链融合”科创金融生态系统。这一系统旨在为处于不同成长阶段、深耕于不同领域的科技企业提供精准匹配的资源支持。

在资金支持之外，该行积极携手政府部门、高校院所及头部投资机构，搭建起多个科创资源对接平台。通过定期举办的“科创企业投融资对接会”“产学研成果转化专场活动”等品牌活动，成功实现了实验室科研团队与产业资源的精准对接，助力成长期科创企业获取股权资本，推动政府产业扶持政策落地生根。许多曾经“沉睡”在实验室的科研成果，借助这一生态平台找到了产业化发展的“启动资金”。

在科技金融发展进程中，风险防控既是不可逾越的底线，也是关乎业务持续健康发展的生命线。兴业银行武汉分行在坚持创新突破的同时，始终保持风险防控意识的警醒。针对上市公司、股权链关联企业、专精特新及高新技术企业等核心客户群体，该行创新性地组建“客户经理+产品经理+风险人员”柔性敏捷服务团队，实施联合走访机制。通过风险管理部门提前介入、量身定制授信方案，以信贷业务的实际落地为突破口，真正实现“开拓一户、成功一户、稳定一户”的良性循环。

展望未来，兴业银行武汉分行将继续深化科技金融改革创新，扎实推动“555”工程和“亮剑行动”落地见效，持续擦亮“科技金融”特色名片，为湖北加快建成中部地区崛起的重要战略支点、武汉加快建设全国科技金融中心贡献更多兴业动能。

撰文：陈小敏 张文星