风险可分担、收益可共享、资金可循环

科创金融“伙伴工程”破局初创科技企业融资难

一笔300万元的银行授信，加上400万元的科技保险，让一家成立仅两年的初创科技企业彻底放下包袱，下定决心加速新技术转化与新产品研发。

“之前会担心投入大量资金进行新产品研发，一旦失败会让我们陷入困境。现在既有低息贷款支撑，又有科技保险兜底，让我们有了勇往直前的底气。”武汉研诣科技有限公司（以下简称研诣科技）联合创始人张天的这句感慨，道出了一些“0—1”阶段科技企业共同的心声——技术有高度、市场有前景，却迈不过银行信贷的“首贷”门槛。

光谷，成为破题者。在省市区相关政策支持和东湖高新区金融工作局大力指导下，光谷金控集团旗下武汉光谷科技融资担保有限公司（以下简称光谷科技担保），正以科创金融“伙伴工程”为支点，联动银行、保险、投资机构搭建综合评价体系，建立起“种苗发现—多维评价—风险共担”完整闭环，进一步撬动一场面向早期硬科技企业的金融服务变革。今年4月，此创新案例入选中国人民银行《科技金融典型案例汇编》。





↑东湖高新区科创金融“伙伴工程”“种苗企业库”专家评审会。

←光谷科技担保工作人员走访园区企业。

一场“及时雨”：让银行敢贷、愿贷

成立于2024年底的研诣科技，立足智能工业传感器领域，依托自主核心技术，为先进制造业客户提供安全、稳定的智能工业传感器产品。但是，由于没有厂房抵押、没有完整财务报表，银行曾婉拒了公司的贷款申请。

“作为一家初创企业，拥有足够的现金流，我们才敢持续投入资金进行更多新技术和新产品研发，否则，即使有看好的研发方向，也不敢贸然启动。”张天介绍，转机来自光谷科创金融“伙伴工程”，经武汉基金推荐入库后，今年上半年，光谷科技担保协同湖北银行，以“种苗伙伴贷”模式，为企业授信300万元。

今年7月16日，研诣科技还获得“伙伴工程·伙伴保”专属保单。近日，该公司完成首轮融资，本轮融资由湖北省新楚种子投资基金、武创星火种苗基金、武汉光谷人才种子基金、武汉光谷天使基金等省、市、区三级科创基金联动参与。光谷金控集团参与本轮融资，旗下光谷科创投与湖北科创供应链为研诣科技提供资本与技术双重赋能。长期以来，光谷金控集团深耕半导体赛道布局，构建覆盖产业链上中下游的全生命周期投资体系，通过直投与参股产业基金方式，聚力补齐产业链短板。

研诣科技的经历，是“伙伴工程”机制设计的生动注脚。2025年6月，东湖高新区发布科创金融“伙伴工程”，由光谷科技担保负责运营，首期遴选400家“技术有高度、市场有前景、投资有价值”的初创科技企业入库，聚焦“0—1”阶段融资痛点，让金融机构敢贷、愿贷。

这一机制的核心，是一套“分段补偿、收益回补”的闭环：省市区按比例分担风险，区级配套3000万元专项风险补偿资金，对不良率8%—18%区间予以补偿；银行信贷形成的认股权，收益定向回补风险资金池，形成“风险可分担、收益可共享、资金可循环”的可持续模式。

数据印证了机制的撬动力：截至10月底，“伙伴工程”已累计为236家企业提供授信支持，为104家企业投放贷款超1.75亿元，助力一批无财务报表、无抵押物、无信贷记录的早期企业实现首贷。其中，湖北银行净投放达1.6亿元，覆盖近百户种苗企业。“投资初创科技企业风险相对较高，但‘伙伴工程’极大提升了我们的信心。”湖北银行相关负责人表示。

一套“工具箱”：全生命周期精准滴灌

“‘伙伴工程’聚焦投早、投小、投硬科技，其核心是把政府信用、科技信贷、股权投资、科技保险、孵化载体、产业链资源等要素，打包成标准化‘工具箱’，面向早期硬科技项目开放。”光谷科技担保负责人介绍，目前，“伙伴工程”已形成“贷、投、保”一体化服务机制，该机制推动“贷、投、保”从各自单兵供给走向集成联动。

投资方面，构建省市区科创种子基金投资服务体系，联动普朗克、聚华传新等早期市场投资机构，形成分层分类的股权投资服务格局，累计130家入库企业获得股权投资；保险方面，推动人保财险、太平洋产险针对种苗企业开发研发险、知识产权保险等定制化产品，首批100家入库企业获得保险保障并享受全额保费补贴，有效降低了企业创新试错成本。

武汉谦达智能科技有限公司（以下简称谦达智能）也是这套“工具箱”的受益者。这家2023年成立的半导体薄膜沉积高精度温控器企业，创始人王杰是华中科技大学在读博士。作为首批入库企业，谦达智能通过“种苗伙伴贷+认股权”拿到湖北银行首期100万元贷款，今年续贷增至300万元，并以此撬动股权融资，成为“投贷联动”落地的典型样本。

王杰介绍，此次融资主要用于转量产产品的产业化落地，开展产线搭建、生产设备采购与资源配套，支持现金流业务的快速落地；同时投入新产品的市场验证、场景测试、市场拓展以及新一代产品迭代研发。

“伙伴工程”实施以来，围绕企业发现、服务供给、综合培育、战略力量、财政增信等五个方面构建工作机制，在推动金融资源精准投向早期科技企业的同时，同步开展企业综合培育。

如今，企业进入“伙伴工程”平台，即可同步对接信贷、投资、保险资源，近10家入库企业更以首贷记录为信用基础撬动股权融资，数十家企业获得种子基金投资后同步拿到信贷和科技保险支持，“贷、投、保联动”效应逐步显现。

如果说“伙伴工程”是面向“0—1”阶段的尖刀产品，那么光谷科技担保的产品矩阵，则是一套覆盖企业全生命周期的服务链条。

初始期，有“高新首贷担”为信贷白户打开第一扇门，有“创业担保贷款”托举创业者起步；成长期，“光谷瞪羚担”“创新积分贷”精准匹配高成长企业；发展期，“专精特新担”最高2000万元授信，知识产权质押ABS业务为轻资产科技企业提供融资新路；成熟期，“上市苗圃贷”和“1+N”产业链金融担保，助力企业对接资本市场。

一个“生态圈”：从给资金到给订单、给场景

在科创金融“伙伴工程”的实践中，科技金融不止于“给钱”。

“伙伴工程”同步构建企业综合培育机制，东湖高新区金融工作局联合人民银行湖北省分行打造“光谷繁星计划”创始人实训营，首期20家学员企业配备“产业+投资”双导师，由链主企业高管与头部创投合伙人联合辅导，建立“3个月培训、6个月陪跑、1年持续辅导”的“361”跟踪体系。开营3个月，一尧科技、研诣科技分别完成天使轮、A轮融资；扶光科技、谦达智能等进入行业龙头供应链，10余家企业实现标杆订单落地。

“懂技术不懂市场、有产品缺场景”，是早期科技企业的通病。实训营试图破解的，正是这道比融资更难的题。

而在“五个一”战略力量保障机制下，链主企业、孵化器、银行、投资机构、科保中心五类主体各司其职：链主帮企业验证产品、对接供应链，孵化器跟踪研发进展，银行和投资机构提供资金，科保中心分担创新风险。产业力量被引入金融服务，金融力量被嵌入企业培育。

“入库企业未来都可能转化为我们的担保客户。做这件事，短期不直接产生经营收益，但培育的是未来。”光谷科技担保负责人坦言，政府性担保的使命，就是做市场不愿做、但产业需要的事。

如今，该公司已获得AA+主体信用评级，具备公开市场增信能力。“评级意味着我们可以打开科技创新债等资本市场标准化业务的大门。”该负责人透露，湖北省已出台科技创新债相关管理办法，政府性担保机构参与发行有了政策依据，“这为担保机构平衡风险与收益、拓展客群结构打开了新空间”。

从部分企业的“雪中送炭”，到400家种苗企业的系统培育；从“种苗伙伴贷”的单一产品，到覆盖全生命周期的产品矩阵；从传统银担合作，到“贷、投、保”一体化生态，金融活水润物无声地浇灌着每一棵“种苗”——光谷科技担保在光谷这片科创热土上，蹚出了一条政府性融资担保机构服务科技创新的可行路径。

撰文：陈卫东 付婷

武汉科技金融服务中心：从“物理聚合”到“化学反应”

线上线下打造一站式科技金融枢纽

近日，位于光谷高新大道的武汉科技金融服务中心二楼路演大厅，“光谷青苗汇”10月月度决赛在这里举行，来自高端装备、生物医药、核聚变工业、半导体传感器等领域的8个科创项目同台竞技，创业者在台上用10分钟讲述项目与梦想及互动答疑，台下十余家投资机构、银行代表和行业专家凝神聆听、分别提问……就在这个舞台上，一家又一家种苗企业第一次被资本看见。

这座被工作人员称作“小白楼”的中心，由武汉市与东湖高新区联合共建，光谷金控集团旗下湖北省科创投资有限公司（以下简称湖北科创投）为运营主体，通过构建“金融+产业+服务”的闭环生态，精准匹配科技型企业全生命周期所需金融和服务需求。自今年6月27日该中心揭牌正式运营以来，已集聚30余家金融及专业服务机构入驻，线上平台汇聚金融产品1200余款，入驻金融、投资及服务机构300余家。

这里坚持“月月有主题、周周有路演、日日有对接”，常态化开展“光谷青苗汇”“行长有约”等品牌活动，把科创企业的融资需求与金融资源精准撮合，成为名副其实的科技金融服务“线下广交会、线上淘宝网”。

聚焦科技金融与科创服务两大核心业务，充分发挥国有资本引领作用，湖北科创投构建覆盖科技创新全链条服务，公司依托“武汉科技金融服务中心”（以下简称中心）和“光谷企业服务中心”双载体，采取“线上供需归集+线下供需匹配”双轮驱动模式，打造一站式科技金融枢纽，为武汉建设具有全国影响力的科技创新中心提供有力支撑。



“光谷青苗汇”10月月度决赛现场。

为“逐店询价”破题，一座科金枢纽应势而生

科技型企业“轻资产、高投入、长周期”，融资难、融资慢是长期痛点。以往，企业融资如同零散逛街、“逐店询价”，费时费力。而在光谷，聚集着超12万家科技企业，形成了以“光芯屏端网”为核心、生命健康与数字智造为支撑的万亿产业集群，创新需求旺盛而急迫。为此，湖北省委、省政府把科技金融作为培育新质生产力、建设武汉具有全国影响力科技创新中心的关键抓手，提出加速重构覆盖科技型企业“从0到1、从1到2、从2到N”全生命周期融资需求、业态完整的现代科技金融供给体系。

湖北科创投正是破题的关键一环。这家成立于2024年12月的企业，注册资本1亿元，聚焦科技金融与科创服务两大主业，构建“1个平台、2个主体、2个协会”业务支撑体系，锚定产融对接、融资路演、金融顾问、资本市场培训四大功能定位。作为武汉科技金融服务中心运营主体，公司依托光谷金控重磅推出的“科技金融1号”工程，整合投资、贷款、担保、征信、保险、科创服务六位一体资源，联合数十家商业银行、保险机构等金融机构和科创服务机构，严格落实“1+3+7+15”服务响应机制，让服务从机构“物理聚合”走向“化学反应”，探索出一条金融赋能科技创新的新路径。

线上“淘宝网”，线下“广交会”

打开武汉科技金融服务中心“光谷科金荟”线上平台，金融产品、利率、审批时效一目了然。目前平台已集聚银行、保险、投资机构等各类金融服务机构310余家，汇聚金融产品1310余款，累计归集企业融资需求超13亿元；中心实体空间内，30余家金融及专业服务机构入驻，光谷片区32家科技支行环绕布局，北京证券交易所华中基地、生物医药和集成电路方向的保险共保体也在此长期驻点。“光谷青苗汇”“硬核金翼”“行长有约”“小银团”等品牌路演对接活动常态化开展，让每一笔需求都能及时回应。

一笔笔融资，见证着“撮合”的价值。一家绿色储能科技公司曾为流动资金发愁：“在接触‘科技金融1号’工程之前，虽然有平时对接的银行，但一直未能满足我们的实际需求。”中心获知需求后，第一时间协调多家银行组成牵头行、联席行“1+3”服务模式，量身定制信用贷、知识产权抵押贷等产品。很快，4家银行确定授信额度，解了企业燃眉之急。

一家AI辅助办公企业负责人感慨：“不用挨个走访金融机构，平台上产品、利率、审批时效一目了然，提交申请3天就拿到300万元纯信用贷款，还减免了部分利息。”被这里的效率打动，这家企业索性把总部搬到了光谷。

对研发型“雏鹰”企业，服务不止于一笔贷款。专注AI Agent技术的武汉衔光智能科技有限公司，其科研助手为研究者日均节省60%时间成本，深度科研Agent日均活跃用户达8000至1.5万。针对该公司轻资产、高成长的特点，中心一边运用债权服务保障算力与团队投入，一边精准对接光谷科创投等“耐心资本”，为下一轮扩张注入“粮草”。

单靠一个部门研判企业，难免“盲人摸象”。今年8月至9月，东湖高新区创新投融资服务机制：由区金融工作局牵头，联合区属国企、各产业园区、财政、投促等部门和行业外部专家，对八大园区摸排出的84家科创企业开展集中评审。

评审不走过场——企业一家不漏、环节一个不少；拒绝“纸上谈兵”——工作人员走进生产车间、研发现场，带着一手情况上会研讨投票；产业、国资、财务、专业外部视角多维交叉，评审结论更加客观。最终，84家企业中，78家有股权融资需求，6家有债权融资需求，并对有股权需求的企业分类施策、精准分流。目前，已有21家企业获得投资机构实质性对接，多家完成投决交割。第二轮融资需求摸排随即启动，服务覆盖面还将进一步扩大。

不止撮合，更教企业“怎么融资”

在中心工作人员看来，许多项目技术过硬，却困在商业模式设计、路演表达这些“最初一公里”上。市面上做产品宣讲的多，做融资辅导的少，为此，中心重点开展企业融资辅导公益培训：请专家为企业诊断商业模式、设计股权架构，手把手打磨商业计划书，告诉企业“不同投资机构的偏好不同，融资不是见了投资人就要钱”。经过近期的辅导培训，已有十余家企业正在接受一对一深度辅导，且全程免费。

种苗企业库里，首批企业已满员，入库即可优先享受投贷保联动服务，目前已有31家企业受益。中心二楼还设有“种苗驿站”，入驻企业就近参加路演，随时与金融机构面对面。研诣科技入库后，中心围绕其需求一对一辅导、精准对接机构，其在“光谷青苗汇”路演现场获5家机构意向投资、多家银行授信，并先后享受“伙伴保”政策性保险。

把银行和保险“拉到一张桌子上”

撮合之外，中心还在探索让金融产生“化学反应”的创新产品。发现企业购买科技保险可对冲研发失败风险、为信用“增信”后，中心推动银行与保险同台对话，探索“见保即贷”、保单增信——原本只能贷1000万元的企业，因保险分担风险可多贷两成。针对早期“拨转股”基金项目风险高的痛点，中心又携手专业科技保险机构创新开发批量保险产品，保费由基金管理人支付、项目失败则由保险“兜底”，让耐心资本投早投小更有底气。

中心还把服务半径延伸到特殊群体。针对留学生创业企业“技术在手、项目起步，却缺资金、缺渠道”的特点，中心联合武汉市归国华侨联合会、律师事务所、保险和银行机构，近期将举办“法护侨创 金助远航”海归创业法律金融赋能活动，为数十家留学生创业企业送上法律服务、科技保险与跨境金融产品。金融机构在这里找到新客群、开拓新业务，企业在这里获得新服务——平台不止孵化企业，也在“孵化”金融机构。

湖北科创投还通过连接百余家企业服务站点，形成覆盖园区、企业的线下服务网络；打造“企服合伙人”“光谷造”等服务品牌，累计服务企业数千家次；承接政府委托项目超30项，年均处理政策申报事项超1万件、服务企业超10万家次。政策及时送达、申报贴身辅导，科技金融与科创服务双轮驱动，全周期护航企业成长。

截至11月2日，武汉科技金融服务中心已累计举办各类对接和培训活动312场、服务科创企业7000余家次。从一笔笔及时到位的贷款，到一场场精准匹配的路演，再到一个个敢为人先的创新产品，湖北科创投正把国有资本的责任，化作科技金融服务的温度与精度。

面向未来，公司将持续深化“科技金融+科创服务”双轮驱动战略，联动各方资源完善科创生态，让金融活水汩汩流向科创沃土，助力一批又一批科技企业拔节生长，为武汉加快建设全国科技金融中心和具有全国影响力的科技创新中心贡献“光谷力量”。

撰文：陈卫东 卢晓雯 郭秀娟 胡梅沁