

# 科技企业在初创期如何获得银行支持？

记者 崔玲琳

“创业的过程本身就是个取舍的过程，于我而言，最成功的取舍，一是选择了智能家居行业，二是选择了宁波，宁波不仅是一个理想的居住地，更是创业的佳境，选准行业固然是企业成长的基础，但企业的成长同样离不开优越的金融环境，给力的政策支持……”

5月26日下午，在人力资源产业园区3楼拾间咖啡举行的东南商报第五十七期创业分享会以“科技唤醒城市创新——科创企业如何巧用本土资源脱颖而出”为主题展开，请来了短短在三年内跻身“中国背景音乐十大知名品牌”、中国智能家居三十强的向往智能科技有限公司总经理李远程和一批科创企业代表，也邀请了宁波市科技创新协会人士以及最早在宁波设立科技支行，在相关领域独具优势特色的中国银行专家，共商宁波“科技创新企业创业发展大计”。

## 小领域大空间

相比于一般的创业者，李远程最独特之处，便是清楚的自我认识。无论是在校的他，还是事业有成的他，唯一不变，并且一直在做的就是他的智能音响梦。

正如他所说的，“我的人生目标并不是搞科研。”而实际上从大四起，他就已经开始了兑现梦想的步伐。毕业后，虽然做的是弱电工程，其实却与他心心念念的智能家居息息相关，并且期间，从未间断对智能家居的研发和技术投入。所以一直到目前，他始终坚信自己对产品的理解在同业是处于领先水平的。

除此之外，李远程在行业的选择上给了科创企业创业者最中肯的意见。他说，“身边很多创业者在创业之初都胸怀大抱负，有要做U盘的、做充电宝、做MP3的，但是后来，他们都失败了，为什么？科技创新毕竟不是一件易事，对于创业者而言，或许反而在一些细分行业中有机可寻，当然，我所指的这个细分行业得有较大的想象空间，比如，我们做的智能音响系统，其实是个非常小的行业，它可以往音响的方向去靠，可音响并不具备智能化功能，而对于专业做音响的企业而言，让他们投入技术进行智能化改造又不是他们所擅长的，这便有了我们的生产时间和空间，等到我们做到1亿、2亿元的销售额以后，新成立的企业又很难再与我们竞争，毕竟，任何科创企业都是由一定门槛的。”

他以自己的企业为例，令现场创业者醍醐灌顶。

## 各项扶持政策多

2015年5月1日，李远程带着老婆、孩子来到宁波旅游，仅仅几天时间，就爱上了这座城市。两个月后，李远程将他的企业和



家人全体带到了宁波扎根。

“事实证明我的抉择没有错，就企业而言，宁波的扶持政策还真是多”，李远程笑言：“在这里，不用讲关系，‘双创中心’会把经信局、科技局的一些政策汇总起来，方便我们创业者拿到各项补贴。算一算，到今年为止，不计税收的话，我们已经拿了150万元左右的补贴了。”

“从层级上看，科技型中小企业分为市级创新型初创企业、省级科技型中小企业和国家级科技型中小企业，目前对于市级创新型初创企业市级科技政策优先扶持，除可以领取10万元创新券还可以申报智团创业计划，最高50万；对于省级科技型中小企业中的示范企业，有5万元资助；一般的科技型企业均可申请诸如专利资助、科技成果转化、研发费资助等在内的常态化科技政策支持”，市科技创新协会副秘书长周燕不忘在分享会上为本土科技型企业支招。

说到知识产权这一“痛点”，周燕表示，科技型中小企业对于知识产权往往是既喜又怕，喜的是有了知识产权，企业很多项目都可以做，利于企业加速发展，提高竞争力；怕的是投入太大，最后产出却不大，耗损人力、财力，同时也怕侵权。她认为，利用专利，主要是利用现有的公开的专利技术、专利信息，通过对现有专利技术信息的分析和筛选，让公开的技术唯我所用，在现有技术的基础上进一步的创新，同时可以寻找行业的产业缺陷，进一步的改进，形成自己的知识产权，这样既能减少前期的投入，又让企业不失竞争优势是谓“上上之策”。

同时，她提醒企业，切不可盲目投研发、上产品，务必要利用好公开的专利信息，在研发前做检索查询，避免研发投入失败，在新品上市前，做侵权风险查询，减少成为被告的风险。

## 如何获得银行青睐？

2019年，科创板话题一度刷爆“资本圈”，科技型企业由于其高投入、高成长、高风险等特质，在创业初期或创业过程中的金融支持不可或缺，有了“金融翅膀”，企业才能得以在更广阔的天空翱翔。那么，究竟怎样的企业才得以让银行慷慨解囊呢？

中国银行宁波市分行普惠金融事业部副总经理胡宇罡在分享会上透了底。他说，“对于一家科技型企业而言，无论在哪个阶段，都是值得我们服务的，事实上，陪伴一家企业从小到大，最终上市、估值不断扩大的过程，本身也是非常美妙的，同时，我们还能分享到企业高成长过程中的很多共赢点。”

胡宇罡表示，银行锁定授信的关键因素，首先必定是企业的创始人是否专业专注，团队是否稳定；其次，从企业端角度看，要看企业定位是否清晰、目标是否明确，是否坚持在做主营业务；另外，对于一家科技型企业，是否具有专利，专利的价值和竞争力以及产品的市场接受度也是很重要的参考依据。除此之外，我们会格外关注企业现金流状况。

“不少科创型企业都是轻资产的，对于这样的企业，我们未必过多苛求于抵押物，但是我们对企业的现金流和运作模式有更多了解，企业在不同阶段，结合企业定位和目标平衡好现金流，合理配比研发和市场推广的开支，这些都很重要”，胡宇罡说。