

研究报告

2016 年第 128 期

2016.12.30

执笔：尚妍

yan.shang@icbc.com.cn

商业银行拓展新兴产业的几点思考

要点

- 在我国产业结构转型升级的大背景下，涌现出了一批市场化、产业化发展的新兴产业。新兴产业由于其独特的属性，与传统产业相比，具有“两高一轻”、区域分布特征明显、私募股权投资机构参与度高、市场化资本运作灵活、金融服务需求多元化、个性化等区别性特征。
- 商业银行拓展新兴产业具有重要意义：一是挖掘新的信贷增长极，开拓新的利润空间；二是培育未来客户基础，布局未来市场；三是有利于培养专业型、复合型人才；四是激发经营活力和金融创新。
- 新兴市场细分领域众多，商业银行拓展新兴产业的方向：一是沿着政策导向，挖掘既有一定市场规模、又有市场发展前景的新兴领域；二是沿着民生导向，围绕当前经济环境、经济周期的客观情况，挖掘抗周期、亲民生的新行业。
- 商业银行拓展新兴产业的相关建议：一是完善体制机制配套；二是区域落实差异化管理；三是强化营销模式；四是开展投贷联动试点；五是加强新兴产业金融服务团队建设；六是落实专家治贷；七是发挥激励引导作用。

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告不代表研究人员所在机构的观点和意见，不构成对阅读者的任何投资建议。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供内部参阅，未经作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

商业银行拓展新兴产业的几点思考

在我国产业结构转型升级的大背景下，传统产业普遍面临“去产能、去杠杆”的压力，但与此同时，也涌现出了一批市场化、产业化发展的新兴产业。新兴产业由于其初创性、技术密集、人才密集、创新性等属性，具备诸多与传统企业不同的特点，也因此与商业银行传统信贷服务不相匹配，商业银行拓展新兴产业市场存在着体制、人才、激励、授信、审批、准入等多方面的问题或瓶颈。然而，新兴产业作为未来经济结构中的重要组成部分，商业银行拓展新兴产业市场具有重要的意义。本报告基于对新兴产业特点的分析，尝试提出商业银行拓展新兴产业的方向及相关建议。

一、新兴产业的范围与特点

在我国产业结构转型升级的大背景下，我国涌现出了一批市场化、产业化发展的新兴产业。一是由新的科研成果、技术发明或高新技术改造传统产业而形成的新技术产业，如电子、信息技术、生物、人工智能、机器人、新能源汽车、3D打印、新材料、新能源等；二是由居民生活水平提高、消费升级而推动发展的现代服务业，如健康养老、文化旅游、体育健身等；三是由互联网产业发展驱动的新兴商业模式产业，如电商平台、生活服务APP、互联网金融、在线教育等。

新兴产业由于其初创性、技术密集、人才密集、创新性等属性，具备诸多与传统企业不同的特点，商业银行传统的信贷服务模式难以匹配其需求。

一是“两高一轻”的特征，即高人力资本、高科技投入、轻资产的特征。绝大部分的新兴产业的固定资产比重相对较低，科技研发、人力资源、品牌价值、销售渠道等无形资产占比较高。在经营成本方面，人力成本、研发成本、市场拓展成本占经营成本的比重较高。“人脑+电脑”是新兴产业企业的基本资产组合配置。

二是区域分布较为集中，不同产业区域分布有所不同。总体来看，新兴产业区域分布较为集中，产业资源优势主要集中在一线城市和重点二线城市。第一，从人口集聚和迁移来看，我国一线城市和重点二线城市吸引了大量创新人才和高素质劳动力，为新兴产业发展提供了良好的要素储备。第二，从消费能力来看，重点一二线城市居民消费水平较高，为新兴产业的发展提供了良好的市场基础。然而，分产业来看，由于其要素禀赋的不同，不同产业盘踞的区域也有所不同，例如，高端装备制造业由于与传统工业基础的资源禀赋密切相关，主要分布在环渤海、长三角、东北、珠三角、四川、陕西、湖北、湖南等老工业基地；文化产业由于其高科技引领、消费驱动的特征，主要分布在北京、上海、广东、江苏等地区；信息产业主要分布在浙江、北京、广东等地区；新材料、新能源分布特征受其自然资源禀赋因素影响较大，如锂电池产业主要分布在青海省。

三是私募股权投资机构参与度高，市场化资本运作活跃。第一，初创企业



与风险投资机构的天然联系，使得 VC/PE 与新兴产业企业的合作较为密切，新兴产业的发展参与度较高。第二，创业板、新三板助力创新型企业股本融资功能日渐完善，不但成为私募股权机构退出的新方式，更为私募股权投资机构提供了项目资源。从 2016 年初截至 12 月中旬，我国私募股权投资 3043.74 亿元，投资案例 3815 笔。另外，新兴产业并购较为活跃，尤其是横向并购日益增多，与以往“壳”并购不同，着眼于技术、品牌、渠道及产业链整合的并购往往是新兴产业企业并购的一大特征，并且市场化的私募股权投资机构参与度较高，一方面私募股权机构直接与买方结盟进行收购，并购市场已成为其投资重点；另外并购交易已成为私募股权机构退出的一个重要途径。

四是金融服务需求综合化、个性化。一方面，除了传统存贷汇业务以外，新兴产业更需要多层次的金融支持手段，表现为“股权+债权”、“表内+表外”、“境内+境外”、“融资+非融资”、资产证券化等综合化的金融需求。另一方面，新兴产业的服务需求也常常表现个性化特点，如客户渠道推荐需求、交易撮合需求、征信信息合作需求等。

二、商业银行拓展新兴产业具有重要意义

一是挖掘新的信贷增长极，开拓新的利润空间。现阶段传统产业普遍面临“去产能、去杠杆”的压力，传统市场信贷增长乏力，然而，新兴市场发展势头强劲，融资需求、财务顾问、撮合交易、渠道合作等方面需求均较高。因此，银行应调整投融资结构，与产业结构调整方向相适应，从而增加收益并规避风险。稳健拓展新兴产业，不仅可以挖掘新的信贷增长极，还可以拓展更多新的业务合作领域，开拓新的利润空间。

二是培育未来客户基础，布局未来市场。在产业结构调整、经济转型升级的背景下，新兴产业将成为未来经济结构中的重要组成部分，新兴产业客户在未来的市场格局中是否会出现如华为、腾讯、阿里巴巴、百度等巨无霸型企业也尚未可知。因此，现阶段培育新兴产业客户，可以为将来稳固客户关系奠定基础。

三是有利于培养专业型、复合型人才。现有银行从业人员的知识结构普遍缺乏对新技术、新业态、新模式的深刻认知，因专业性太强而对新兴产业望而却步的问题突显，因此，银行只有参与到新兴产业的发展过程中，才有可能培育既懂新兴行业、又懂金融业务的复合型人才，提升银行竞争力。

四是激发经营活力和金融创新。与传统产业相比，新兴产业发展速度快，融资模式、服务需求多样化，通过加强与新兴产业客户的合作，可大幅提升银行经营活力，激发银行的金融创新能力。

三、商业银行拓展新兴产业的方向

新兴市场细分领域众多，商业银行拓展新兴产业应该选择有发展前景、有

市场规模、风险相对可控的子行业和细分领域。一是沿着政策导向，挖掘既有一定市场规模、又有市场发展前景的新兴领域；二是沿着民生导向，针对当前经济环境、经济周期的客观情况，挖掘抗周期、亲民生的新行业。

（一）政策导向：围绕产业结构的升级方向发掘新市场

一是从供给端升级来说，配合供给侧改革，供给端升级的机会会有：1. 农业升级，主要包括现代农业、农业的机械化建设等。2. 制造业升级，主要包括新一代信息行业、高端装备制造业、智能制造业、新材料、生物技术、新能源汽车等，既能立足当下支撑经济结构调整，又能着眼长远引领行业未来发展方向战略性新兴产业。3. 服务业升级，主要包括现代服务业、大数据、云计算、物联网、互联网+、技术外包、专业研发、专科医疗、专业教育等。

二是从需求端升级来说，居民消费和公共需求共同构成了需求端的两大要素。1. 居民消费的升级，紧跟当前“模仿型排浪式消费阶段基本结束，个性化、多样化消费逐渐成为主流”的发展趋势，充分挖掘消费者向品质消费、体验式消费转移，向文体娱等高层次的消费转移，向旅游式养老、观光式医疗等复合型消费转移的机会。未来，居民在医疗（体检）、养老、影视、旅游、体育、游戏、文化等领域的消费需求会继续稳步增长。2. 公众服务需求的升级，随着居民生活水平的提高，对社会公众服务也提出了更高的要求，如食品安全、生态环境、污染治理、公众服务等，主要包括海绵城市、地下管廊、节能环保等领域。

（二）民生导向：围绕亲民生、抗周期方向发掘新市场

中国经济转型已进入攻坚期，传统产能过剩领域的深幅调整刚刚开始，新兴产业虽快速发展但尚未实现动能的全面、有效接续。为有效控制业务风险，应重点选择具有亲民生、抗周期、强需求属性的行业作为先期市场突破的主攻方向。就产业规律来说，现代农业和服务业带有明显的亲民生属性，靠近消费者的先进制造业也具有较强的亲民生属性，受经济周期性波动影响较小，应为商业银行重点介入领域。

一是农业天然具有亲民生属性，大力发展现代农业符合经济发展的客观要求，如有机农业、现代农业机械、现代农用品等。

二是先进制造业中新能源汽车、新一代信息技术制造业（如信息网络基础设施、智能终端等）、高端装备制造业（如轨道交通装备制造、航空装备制造等）、生物制药、机器人（伺服机器人），具有明显的亲民生或抗周期的属性。

三是服务业作为直接对接居民的部门，生产型服务业和生活型服务业都是商业银行信贷投放的重要蓄水池。污染治理等传统上被认为是政府项下的领域，由于居民参与度和关注度的提高，越来越具有亲民生的属性。

四、商业银行拓展新兴产业的建议

（一）完善配套体制机制



完善与新兴产业客户需求相适应的体制和机制，并根据不同的体制机制给予差异化的授权范围、考核体系、信贷审批流程等。建议选取科技创新特点突出的区域开展创新支行试点，结合地区特色、辖内新兴产业资源，每家支行选定一至两个新兴行业作为主要业务领域，做专做深。专业支行应有单独的人员配备、考核办法以及有针对性的授权体系，并可适当提高风险容忍度。

（二）落实区域差异化管理

一是要根据地区经济发展水平、金融环境、优势产业、特色行业、产业集聚等要素综合确定符合当地特征的新兴产业，不同地区应体现差异性。

二是要根据所在分行的整体经营情况，风险把控水平，专业人员配备等情况给予差异化的业务授权和个性化的政策配套。

（三）强化营销模式

与政府、创业园区以及创投、证券、保险等外部机构开展合作，搭建分享经济生态圈，形成多元化的信息渠道，为科创企业提供全方位金融服务。一是与政府合作，积极获取批量推荐业务与新兴产业客户的机会，争取政府贴息、财政补贴、风险池基金、产业引导基金等财政扶持类政策；二是与当地产业园区合作，深入科创型企业集聚地，为园区建设提供融资服务的同时，也可锁定园区内企业各项金融业务机会；三是为科创基金提供“募、投、管、退”四阶段全方位服务，在控制风险的前提下，支持科创企业发展。

（四）开展投贷联动试点

一是跟投跟贷模式。是指商业银行认可的投资机构与企业签订投资协议后，商业银行择优跟进股权投资或发放贷款，同时锁定被投资企业的顾问、咨询、结算等服务。这种模式下，难点在于确定对投资机构的认定。

二是以贷引投模式。投资方为商业银行具有投资功能的子公司或其他合作的股权投资机构，有多种选择方案。直投方案是指，商业银行提供贷款的同时，具有投资功能的子公司向企业认购股权，最大化绑定收益。可认股安排权方案是指，商业银行先期不介入股权，向企业贷款时商定，当企业上市、股权转让或被并购实现股权增值或溢价时，商业银行指定的股权投资机构有优先权以实际资金或贷款本金利息按照一定价格认购企业股权。

（五）加强新兴产业金融服务团队建设

一是组建专业的新兴产业金融服务人才队伍。制定专人、安排专岗从事新兴产业规划和拓展工作，保持对辖内新兴产业的持续关注，研究并制定契合新兴产业需求的金融解决方案。在内部专才培养的同时，可市场化社会化聘请行业专家，充实人才队伍。

二是加强培训推动。有针对性地组织新兴产业拓展的培训工作，提升客户经理在行业分析、客户判断、风险识别、融资方案设计等方面的能力，逐步提升人才队伍素质。

（六）落实专家治贷

一是探索设立专职审批人。专职审批人重点负责新兴产业相关业务的审批

工作，深入研究新兴产业领域企业的经营特点，总结审批规律，有效归纳新兴产业的审批风险控制要点。审批人要更多地考虑企业核心技术、市场潜力、团队能力、商业模式等因素，发掘评估企业潜在价值。

二是建立行业专家评审制度。对技术性很强的企业（项目），可外聘行业专家参与信贷评审，协助商业银行对企业（项目）进行技术分析。专家意见主要针对企业的技术、专利、产业化前景等，业务模式、盈利能力、财务状况等分析仍以商业银行的意见为主，并保证专家意见的独立性。

（七）发挥激励引导作用

一是加大对新兴产业拓展的奖励力度。由于新兴产业客户规模小、风险高、商业银行经验不足，分行拓展新兴产业畏难情绪严重、积极性不高，与商业银行新兴产业拓展工作背道而驰。建议考核应以激励为主、多做加法，在经营绩效考核上对新兴产业拓展业务有所倾斜，在部分指标上适当提高考核权重。

二是对实行体制机制创新的新兴产业专营机构，探索建立一套相对独立的考核体系，设立差异化的考核指标，如在内部考核上降低新兴产业客户的资本回报率要求、将政府财政补贴纳入机构考核收入等，激励机构发展新兴产业业务。