

硅谷银行支持科技型 中小企业的做法及其借鉴

■ 娄飞鹏

在服务科技型中小企业方面,硅谷银行的先进经验为全球银行界所关注。本文简要介绍了硅谷银行的发展状况和服务科技型中小企业的现状,着重阐述了硅谷银行服务科技型中小企业的各类做法,并分析了其对我国银行业发展科技金融的借鉴意义。

[关键词] 硅谷银行;科技型中小企业;科技金融

[中图分类号]F273.1

[文献标识码]A

[文章编号]1006-169X(2012)07-0048-03

娄飞鹏(1983-),河南通许人,武汉大学经济学博士,中国邮政储蓄银行总行信贷业务部。

(北京 100808)

2011年10月20日,科技部等八部委联合发布了《关于促进科技和金融结合加快实施自主创新战略的若干意见》,提出要进一步促进科技和金融结合,引导银行业金融机构加大对科技型中小企业的信贷支持。然而,科技型中小企业具有高投资、高风险、高成长、高收益的特征,同时存在规模小、价值波动大、抵押担保不足等问题,直接导致银行支持科技型中小企业存在诸多难题。美国的硅谷银行将科技型中小企业作为服务的重点,摸索出了多种独特的做法,取得了较好的效果,其经验值得我国银行业借鉴。

一、硅谷银行及其支持科技型中小企业概况

(一) 硅谷银行概况

硅谷银行(Silicon Valley Bank,简称“SVB”)成立于1983年,1990年开始将业务向硅谷以外的美国其他地区扩展,目前全球共有34个分支机构,员工1500多人。截至2011年底,硅谷银行总资产为200亿美元,贷款总额为70亿美元,存款总额为350亿美元,进出口银行业务位居美国第一位。福布斯杂志将硅谷银行列为美国最好的银行之一,财富杂志将硅谷银行列为最好的工作单位之一。

(二) 硅谷银行支持科技型中小企业概况

硅谷银行成立后,一直致力于为科技型企业提供金融支持,该行的战略愿景是增加全世界创新型公司成功的概率。在服务科技型企业方面,硅谷银行拥有近30年的经验,其市场份额在美国处于领先地位,全美50%的风险投资、科技和生命科学公司与硅谷银行有业务往来。硅谷银行将其注意力集中在科技、生命科学、清洁技术、风险投资、优质葡萄酒等行业。其客户群体包括初期和成长期的科技型中小企业及成熟期的科技型跨国企业。截至2011年底,硅谷银行对科技型企业贷款总额中的89%投向大型科技型企业,11%投向初期期的科技型中小企业。

二、硅谷银行支持科技型中小企业的做法

(一) 清晰的战略定位,明确重点支持行业

硅谷银行在发展战略定位方面,有着不同于其他银行的做法,突出了其对科技型中小企业的支持。

首先,硅谷银行成立后特别是进入20世纪90年代以后,明确提出要集中精力支持高科技产业,客户明确定位于有风险投资支持但尚未上市的科

技型中小企业。

其次,为了应对硅谷地区银行同业的激烈竞争,硅谷银行进一步明确了客户的目标定位。在高科技行业中集中精力支持新开创的、发展速度较快、被银行同业认为风险较大的中小型科技企业。

第三,为了提高对科技型企业支持的针对性,硅谷银行有选择地支持技术和生命科学领域的科技型中小企业。此举有效提高了银行对于特定行业科技型中小企业的认知水平和服务质量。通过长期服务于特定行业的科技型企业,硅谷银行可以确切掌握这些科技型企业的特点和市场价值,进而有效降低银行与企业之间的信息不对称。

(二)加强与外部机构合作,借力发展科技金融

硅谷银行在对科技型企业提供金融支持时注重与风险投资公司的合作。

一是通过与外部机构合作提高客户甄别的科学性。硅谷银行规定,银行所有的客户必须是有风险投资支持的企业,且必须与客户签订以专利技术、知识产权作为质押的担保协议。换言之,硅谷银行对风险投资机构筛选过的客户进行二次选择,从而在客户准入阶段提高客户质量。

二是通过与外部机构合作获得较低的资金成本。硅谷银行不吸收公众存款,却广泛吸存风险投资者的资金。主要理由是风险投资者对存款利率不敏感,存款中约30%是活期账户,因而其资金成本整体较低。基于科技型中小企业进入市场拓展阶段的高盈利性,硅谷银行给科技型中小企业贷款的利率普遍较高。较高的利差使硅谷银行从中获得较高的收益。

(三)结合科技型企业特点,创新产品和服务模式

硅谷银行清醒地认识到,银行传统的金融服务产品在支持科技型企业方面局限较大,因此,该行也很重视结合科技型企业的特点进行产品和服务模式的创新。

一方面研发推广适合科技型中小企业的知识产权质押贷款产品。科技型中小企业在早期发展阶段缺少固定资产,但是专利技术较多,因此,硅谷银行对科技型中小企业积极开展知识产权质押贷款业务。

另一方面引入科技专家服务团队,提高服务的效率和质量。为了帮助科技型中小企业成长,硅谷

银行专门组建了清洁技术和生命科学两个行业的专家团队。科技专家掌握生命科学领域的相关技术和企业创业知识,可以为企业提供价值评估和咨询服务。

(四)根据科技型企业的成长轨迹,提供差异化的金融服务

在科技型企业成长的不同阶段,需要不同的金融服务。硅谷银行结合这一特点,界定了不同规模科技型企业的定量标准,并为科技型企业量身定制了不同的服务。

首先,初创期的科技型中小企业,硅谷银行为其提供加速器(SVB Accelerator)金融服务,主要包括为企业提供中长期贷款,利用硅谷银行的科技专家团队指导企业创业,以及为企业介绍投资者等。

其次,处于扩张期的科技型中小企业,硅谷银行为其提供增长(SVB Growth)金融服务,主要包括流动资金贷款和资金管理,以及协助企业推进国际化。

再次,进行全球化的科技型企业,硅谷银行为其提供公司理财(SVB Corporate Finance)服务,主要包括全球现金管理、全球财务管理,以及指导企业开展并购等。

(五)结合科技型企业特点,形成独特的风险控制技术

除了通过与风险投资机构合作,借助风险投资机构进行客户筛选,控制信贷风险外,硅谷银行的风险控制技术还有其独到之处。

首先,硅谷银行将债权融资模式调整为股权融资模式。硅谷银行将资金贷给创业阶段的科技型中小企业时,除收取较高的贷款利息外,还与企业协议获得其部分股权。此举的目的不仅在于提高收益,更在于加强对企业的了解和持续跟踪,降低风险。

其次,硅谷银行直接投资或贷款给风险投资公司,通过风险投资公司间接为科技型中小企业提供贷款服务,形成风险缓冲。

三、硅谷银行支持科技型中小企业的借鉴

(一)提高机构的专业化水平

我国科技金融的发展也需要在现有商业银行组织架构下建立专业的机构,并对专业机构进行差别化管理和考核,通过专营的方式增强对科技型中小企业的支持。目前国内部分商业银行通过设立科技支行的方式支持科技型中小企业,取得了一定的

成效,但为了进一步加大对科技型中小企业的支持,需要进一步提高科技支行业务开展的自主性。

(二)加强与外部机构合作

在我国金融业实行分业经营的模式下,需要通过与非银行金融机构合作为科技型企业提供综合性金融服务。首先,建立政府、银行多方参与的信贷风险分担机制,借助政府部门的信息优势降低银行与科技型中小企业之间的信息不对称,完善银行对科技型中小企业贷款的风险补偿机制。其次,银行需要注重与风险投资机构、证券公司、保险公司的合作,建立战略联盟合作关系,形成优质客户互荐机制,通过合作机构的风险把关,甄别和防范风险,形成风险分摊利益共享机制。

(三)建立专业的金融服务团队

支持科技型中小企业需要对行业、企业和技术的发展前景等予以更多的了解,风险识别和控制工作对于专业技术的要求更高。因此,必须建立专业的服务团队,真正了解科技型中小企业的特点及其技术水平,以减少风险。首先,银行可以有针对性地招聘有理工科知识背景的客户经理,并进行专业化培养,提升银行从业人员对科技型中小企业的风险识别能力。其次,通过引入科技专家,在授信审查审批过程中,充分尊重科技专家对于科技型中小企业技术前景的意见,提高信贷决策的科学性。

(四)创新产品和服务模式

为了加大对科技型中小企业的信贷支持,银行必须进一步创新金融服务产品。首先,进一步丰富抵质押物,广泛开展知识产权质押贷款和供应链融资。其次,结合科技型中小企业现金流特点,分析企业的自有资金和现金流情况,合理确定贷款金额、期限和还款方式。再次,成立专门针对科技型中小企业的产品研发机构,保障产品研发的效率和针对性。最后,根据科技型企业的成长规律,为其提供不同类型的金融服务。

[参考文献]

- [1]杜根旺.我国科技支行借鉴硅谷银行的成功做法[J].科技创新与生产力,2012,(1):21-24.
- [2]马良华,阮鑫光.硅谷银行的成功对我国的启示[J].浙江金融,2003,(1):8-9.
- [3]李希义,邓天佐.硅谷银行支持高科技企业发展的成功模式及其原因探秘[J].中国科技产业,2011,(10):31-33.
- [4]李增福.中小企业银行模式的国际比较及其历史经验批判[J].经济经纬,2010,(2):130-133.
- [5]龚飞.美国硅谷银行模式对我国中小科技企业的融资启示[J].商业经济,2010,(1):73-74.
- [6]朱心坤.硅谷银行如何开展科技金融服务?[J].华东科技,2011,(6):28-30.

(上接第61页)要扩大内需,就得让消费者有钱可花,放心消费,舍得花钱。而只有当中、低收入群体消费能力提高且敢于消费,才能扩大消费规模,拉动经济增长。这就要求着力提高中、低收入群体的收入水平,有收入保证才能形成消费能力,消费意愿才能转化为现实的消费需求。要尽快建立合理的工资增长机制,提高城乡居民的经营性收入和财产收入比重;减轻中、低收入者的税负,对生活必需品实施低税率,减少重复征税,降低增值税税率等,提高居民消费能力,提振居民消费信心。

二是要缩小收入差距。缩小行业之间、各个阶层之间居民收入差距,是扩大居民消费的重点和关键。在城市,要打破行业垄断,进一步使收入透明化;在农村,应大力发展农村经济,增加农村居民收入和消费能力。

三是要加速保障性住房建设,降低城镇居民住房支出。要推动以廉租房为主体、经济适用房为补

充的保障性住房体系改革,解决广大中、低收入居民的安居问题,使市场住房供给结构有利于满足不同收入阶层居民的需要,增加居民住房消费的可选择性;引导居民在不同年龄段、不同收入水平选择不同的住房方式,以降低居民的住房支出费用。

四是要加快健全社会保障体系,稳定居民消费预期。要继续加大社保投入,进一步扩大社会保障体系的覆盖范围,在合理确定保障水平的同时实现社会保障的可持续性,加快建立统筹城乡、覆盖广大劳动者的多层次社会保障体系,把养老、医疗、失业、工伤、生育保险等社会保障措施,覆盖到包括流动人口在内的城乡广大劳动者;积极推动城乡分设、地区分割的社会福利体制均等化,提高对城乡特定群体(老年人、非成年人和城乡非就业人员)的社会保障水平,积极推进教育、医疗体系改革,逐渐减轻或消除居民消费的后顾之忧。