

## 中国银行业科技专家选聘系统对接成功的八个典型案例

中国银行业协会联合国家科技部于 2012 年 1 月 5 日正式启动了“中国银行业科技专家库”。运行一年多，目前库内专家已达到 2695 人，中国银行、农业银行、交通银行、北京银行、江苏银行等八家金融机构的下属科技支行已经向系统内专家发起了多项咨询，咨询领域涉及电子信息、新材料、生物医药、清洁能源、仪器仪表等众多领域。系统内科研型专家和产业型专家皆从自身领域给出了专业性意见，辅助信贷人员进一步了解技术的先进性，目前市场状况，未来成果转化情况，以及可能存在的风险要素，得到了信贷人员的肯定和好评。对接成功的八个典型案例如下：

案例一：交通银行苏州科技支行就苏州芯禾电子科技有限公司关于自动化软件设计和射频技术两个项目的研发融资需求，通过科技专家选聘系统提供的服务，分别向中国科学院微电子研究所研究员张海英、中国振华（集团）科技股份有限公司总工程师马建华、北京华虹集成电路设计有限公司总工程师李云岗发起了咨询，三位专家从技术背景、市场成熟度、竞争程度、生产成本和公司股东在业界知名度等几个方面，给予了专业意见，并提出知识产权防范的风险重点。

案例二：农业银行无锡科技支行就无锡市 S 公司“超疏水涂料”和“三防整理增效剂”两大产品的产业化融资需求向中国科学院宁波材料技术与工程研究所乌学东主任发起咨询，乌学东就产品耐久性、自洁概念、未来推广可能遇到的问题、产品数据支持等多个方面提出了

质疑，从风险防控角度认为企业尚处于科研实验室研发阶段，其产品的可行性有待论证，建议银行持谨慎态度。

案例三：北京银行双秀科技支行就北京边华电化学仪器有限公司关于“仪器仪表”研发和市场拓展融资需求分别向科技部火炬高技术产业开发中心王仰东副处长和北京博飞仪器股份有限公司骆东森教授发起了咨询，两位专家从公司经营状况、自身该产业的理解、企业的阶段性定位和企业产品在未来发展趋势等方面提出了意见，并建议公司在监测仪器的灵敏度和准确性，以及远程数据传输易受干扰等方面继续完善，保持公司的技术领先优势。

案例四：交通银行苏州科技支行就苏州开拓药业有限公司的产品研发融资需求分别向山东大学医学院韩博教授和山东省医学科学院基础医学研究所张维东主任发起了咨询，两位专家分别评定了公司的临床抗前列腺癌药物和治疗乳腺癌、肺癌和肝癌的 PI3K/mTOR 激酶靶向抑制剂的两大产品，结合目前及未来市场和国外相关产品，给予了正向积极的意见。并建议银行要求药业公司提供更详细的临床试验数据和安全性报告，便于更好的防控风险。

案例五：江苏银行无锡科技支行就无锡市顺业科技有限公司关于公司产品产业化提出了融资需求，公司在未来发展和宣传推广方面给予了非常有吸引力的设想，江苏银行信贷员仅从提供的材料无法了解公司真实的技术含量。故向系统内沈阳化工大学陈尔凡教授和厦门产业技术研究院林志坚总工程师发起了咨询。两位专家从国内外同类产品对比，就公司提供材料的技术成熟度和用户体验等方面提出质疑。由于公司技术成果尚停留在科研实验室研发阶段，对于未来市场定位

与开拓方案不准确，且材料中没有详尽的数据和论据支持，专家建议银行慎重处理。

案例六：农业银行无锡科技支行就无锡 B 科技公司产业化需求向武汉锐科副总经理李成博士发起咨询。由于科技支行信贷人员对激光切割行业缺乏深入研究以及对企业的现有技术水平和竞争优势无法准确判断，希望专家给予意见辅助其进行评判。李成博士客观分析了行业现状、市场前景，促使信贷员能在详细的技术背景下，结合前期了解的公司财务状况进行更准确的决策。

案例七：北京银行中关村科技支行就北京凯尔斯科技开发有限公司市场拓展融资需求向南昌大学信息工程学院自动化系龙伟教授发起咨询，龙伟教授认为该公司在市场与技术中间找到了结合点，利用改变电流、电脉冲、激光和各色光的频率和强度等技术手段，达到保健和一定的治疗作用。公司产品在与相关医学理论相结合方面有独到之处，有较强的市场竞争性，且获得了欧盟 CE 认证，在可靠性和安全性等方面有保障。

案例八：中国银行张江高科技园区支行就 L 能源设备上海有限公司融资需求向山东省科学院能源研究所丁海成副所长发起了咨询。该企业成立不到两年，且有金额不小的亏损，是典型的“轻资产”科技企业。但专家通过分析公司现有自有知识产权，认为公司具有核心技术优势以及良好的市场前景，且经营团队在业内有长时间的行业经验，产品具有较强的进口替代性，建议银行给予支持。