

分层管理梯度培育“专精特新”专板合力服务中小企业

本报记者 任威 夏欣 上海报道

“专精特新”企业是我国经济高质量发展的重要驱动力，资本市场支持对于“专精特新”企业成长发挥着重要的推动作用。

近日，证监会和工信部联合发布了《关于高质量建设区域性股权市场“专精特新”专板的指导意见》（以下简称《指导意见》）。

《指导意见》明确专板建设目标为支持中小企业“专精特新”发展，共分为二十三个具体小项，包括推进高标准建设、推动高质量运行、提供高水平服务、加强市场有机联系、完善市场生态以及加强组织保障等。

“北交所是服务于‘专精特新’企业上市的主阵地，但‘专精特新’企业作为一个庞大群体，其类型多种多样，所处的生命周期也各不相同。对于更加小型、更加早期的企业而言，其获得资本市场的支持力度明显不足。”国金证券投行部人士对《中国经营报》记者表示，设立专板是补足资本市场服务“专精特新”企业的重要拼图，将资本市场的支持覆盖至“专精特新”企业的全生命周期，对于强化我国创新驱动发展战略具有重要意义。

北交所董事长周贵华在2022金融街论坛年会上也强调，北交所将着力发挥北交所和新三板的纽带功能，加强与其他市场的衔接配合，畅通中小企业资本市场服务链条，形成协同服务中小企业的合力。同时，深化与各地区域性股权市场的合作对接，支持“专精特新”专板建设，建立挂牌审查绿色通道，探索开展“公示审查”白名单等创新制度安排，做好规则对接、监管对接、技术对接，形成制度化、常态化、体系化的合作模式。

对专板企业实施分层管理

为推动“专精特新”专板高质量运行，区域性股权市场对专板企业建立分层管理体系。

当前来看，资本市场支持“专精特新”中小企业的主阵地是北交所和新三板。新三板市场经过多年建设实践，尤其是在2020年推出精选层之后，新三板支持“专精特新”企业的能力大大增强，随着区域性股权市场（俗称“四板市场”）“专精特新”专板的设立，四板市场也将成为服务中小企业的重

格局、实现经济高质量发展提供有力支撑。

为推动“专精特新”专板高质量运行，区域性股权市场对专板企业建立分层管理体系，划分为孵化层、规范层、培育层三层，并为各层企业提供与其特点和需求相适应的基础服务和综合金融服务。

在张可亮看来，监管层提出“专精特新”发展战略，是着眼于推进中小企业高质量发展和助推构建“双循环”新发展格局，国家对广大中小企业发展提出的方向性和指导性的原则，也是我国加强产业链安全和进行产业升级的重要手段，希望中小企业能够向着“专业化、精细化、特色化、新颖化”方向发展。这不仅为我国广大中小企业的发展指明了方向，也为相关部委和地方政府在经济工作中指明了方向。

“‘专精特新’中小企业的培育，需要企业自身努力，也需要外部政策环境的支持和帮助，一方面中央和地方政府陆续出台了很多支持政策，另一方面市场化的支持也更重要。市场化的支持，其中非常重要的一点就是要利用多层次资本市场来为这些‘专精特新’企业提供资金支持。”张可亮指出。

对于区域性股权市场设立条件《指导意见》也予以明确，设立专板的区域性股权市场应安全规范运营，业务、风控等管理制度健全，

近3年内未发生风险事件或风险事件已处置完成，无违法违规行为，且有关监管要求和规范性事项均已落实或整改完毕。运营机构的控股股东或实际控制人无重大违法违规行为和严重失信行为。

具体而言，设立专板的区域性股权市场还应在专板设立后一年内满足下列条件：

其一，区域性股权市场运营机构净资产达到1.5亿元以上。

其二，自行建设专板的服务部门负责人应具有5年以上企业上市辅导、投行或金融服务相关工作经验，专板服务相关部门50%以上员工具有2年以上前述工作经验；与证券公司合建专板的，区域性股权市场和证券公司应明确服务专板的部门和人员，且相关从业人员满足前述工作经验。

其三，自建地方业务链，且满足《区域性股权市场区块链建设要求》《区域性股权市场区块链建设评价要点》关于应用服务和生态建设有关要求。

《指导意见》对于区域性股权市场的服务对象进行了聚焦，优先引导下列企业进入专板进行孵化、规范、培育：一是，省级以上工业和信息化主管部门评价或认定的创新型中小企业、“专精特新”中小企业、“专精特新”“小巨人”企业；二是，政府投资基金所投资的企业，私募股权和创业投资基金投资的

区域性股权市场分层管理体系

培育层

“专精特新”“小巨人”企业；拟上市后备企业；已进入上市辅导期的企业；拟申请IPO的全国股转系统摘牌企业。

规范层

“专精特新”中小企业；获得过B轮以上私募股权融资的专板企业。

孵化层

尚未达到规范层或培育层标准的专板企业。

数据来源：证监会、工业和信息化部《关于高质量建设区域性股权市场“专精特新”专板的指导意见》

中小企业。

另据了解，创新型中小企业、“专精特新”中小企业、“专精特新”“小巨人”企业是优质中小企业培育的三个层次。

根据工信部的规划，创新型中小企业具有较高专业化水平、较强创新能力和发展潜力，是优质中小企业的基础力量，培育目标是100万家左右；“专精特新”中小企业实现专业化、精细化、特色化发展，创新能力，质量效益好，是优质中小企业的中坚力量，培育目标是10万家左右；“专精特新”“小巨人”企业位于产业基础核心领域和产业链关键环节，创新能力突出、掌握

核心技术、细分市场占有率高、质量效益好，是优质中小企业的核心力量，培育目标是1万家左右。

“未来庞大的创新型企业家数与目前新三板及A股合计1万余家的总量相比，存在较大的资本市场服务缺口，‘专精特新’专板较好呼应了这种缺口和需求。”国金证券投行部人士表示，“专精特新”专板将成为一个良好的平台，以该平台的建立为契机，期待建立优质中小企业梯度培育体系，引导各类服务机构加大对优质中小企业的服务帮扶力度，汇聚服务资源，创新服务方式，为中小企业提供全周期、全方位、多层次的服务。

缩已经成为不争的事实。

“新三板市场的建设发展为中小券商的投行业务带来了生机，经过8年的探索实践，现在已经进入了良性发展的轨道。新三板市场量大面广的特点，为券商带来了大量投行业务机会。”张可亮表示。

“此次国家鼓励四板市场‘专精特新’专板建设将进一步为中小券商尤其是区域性的券商，带来大量的投行和投资业务机会，在服务培育‘专精特新’中小企业的过程中，逐步培养壮大自身的投行业务能力，增加投行和投资业务收入，也可以为今后切入新三板、北交所甚至沪深市场创造积极条件。”张可亮如是说。

周贵华表示，北交所在市场准入、分层管理、发行制度、交易机制、差异化监管等方面进行了大量的制度创新，逐步探索形成了资本市场服务中小企业创新发展的可行路径，有效扩大了资本市场直接融资的覆盖面和包容度。截至目前，新三板、北交所累计服务1.3万家企业，帮助超过7000家民营企业和中小企业实现融资近6000亿元。

子公司或普惠服务部门，为专板企业提供规范培育、投融资对接、财务顾问、证券承销、改制辅导等服务，探索形成适合场外市场特点的业务模式以及业务管理、合规风控、绩效考核等管理制度。依法支持证券公司参控股运营机构，联合地方政府、运营机构依法合规发起设立主要投资于专板企业的专项投资基金。

“‘专精特新’专板的建设契合了公司的业务发展实际，公司的投行股权业务客户以中小创新型企业为主体，随着科创板、北交所、创业板注册制下的发展及全面注册制的改革提速，众多客户提出了更为多样化和个性化的服务需求，迫切需要更广阔的资本市场平台进行服务。”国金证券相关人士告诉记者。

对参与“专精特新”专板，国金证券计划采取如下举措：首先是高度关注北京股权交易中心、上海股权托管交易中心、广东股权交易中心、天府（四川）联合股权交易中心等国内主要四板的“专精特新”专板的建设情况，以客户地域属性为基础，梳理客户融资及其他服务需求。

在相关客户与“专精特新”专板之间起到良好的桥梁作用，推荐符合条件的客户在“专精特新”专板挂牌，确保相关客户与“专精特新”专板之间共同成长。

其次，组织现有保荐业务团队深入学习新政策及新规则，进一步拓展为客户提供全周期多层次服务的业务能力。

最后，结合公司现有保荐业务的丰富经验，以更加积极的方式介入到四板业务“专精特新”专板的制度建设中，同时结合业务实际发展情况，探索形成适合场外市场特点的业务模式以及业务管理、合规风控、绩效考核等管理制度。

作为资本市场服务实体经济的主要中介机构，券商主要是通过投行业务来为实体企业的规范发展提供投融资对接、财务顾问、证券承销、改制辅导等服务。

张可亮指出，由于中国资本市场多年以来主要以沪深两市为主体，能够上市融资的企业数量非常少，这在客观上限制了券商投行业务的发展。此外，投行业务的集中度很高，中小券商投行业务不断萎

上接 B2

开户竞争白热化

随着基金代销机构名单出炉，商业银行已积极布局个人养老金账户的设立和宣传推广等工作，连日来多家银行密集宣布“个人养老金”业务开放预约。

上述某股份银行零售业务人士强调，现在最主要的不是产品，而是抢占客户资源，为此同业都推出了一些开户补贴优惠举措，补贴从几十元到上百元不等。

例如，建设银行App显示，在年底前预约成功个人养老金账户后，可获得一次抽奖机会，参与抽奖可获得CC豆（权益积分），中奖几率100%。广发银行官微公告显示，开通个人养老金业务，享受长期投资收益外

可再赚200元福利金。兴业银行App养老金专区上线预约开户功能，开户成功后可领最高88元红包。

国务院发展研究中心金融所研究员王刚表示，与其他机构相比，银行渠道优势明显。根据个人养老金实施办法，商业银行为个人资金账户开立的唯一渠道，且每人仅能开立一个账户，渠道和账户的唯一性决定了当前银行间开户竞争白热化。

吴丹也指出，由于个人养老金账户具有唯一性，即客户只能选择开设唯一的个人养老金账户，因此各家商业银行在争取客户资源上都面临着压力

和挑战。

“如何更好地争取到客户资源是关键考量。线上或线下平台的服务质量，与其他财富金融服务能否有效协同等都是客户衡量取舍的关键。”吴丹如是指出。

王刚强调，对银行而言，既要能够提供有竞争力的系列化产品，也要能提供个性化专业化咨询服务，双轮驱动才能在竞争中获得先机。

在吴丹看来，大型银行更具有资源与平台优势。因此，中小银行要更加注重打造自身的特色优势，精准对接客户的不同需求，满足客户的不同需要，才能实现业务能力的突破。



交银理财有限责任公司
BOCOM Wealth Management Co.,Ltd.

广告



三生有幸
交银理财三周年



关注“交银理财”公众号
服务热线：400-820-9555