

深圳企业跻身北交所首发，特区争创小巨人孵化之都

2021年11月15日，北交所正式开市，81家上市公司中有3家来自深圳，分别为首日上市新股广道高新，精选层平移公司贝特瑞和美之高。“专精特新”中小企业是中小企业群体中的佼佼者，也是制造强国、科技强国战略的重要参与者和践行者。今年9月2日，国家主席习近平在2021年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上发表视频致辞中强调，要继续支持中小企业创新发展，深化新三板改革，设立北京证券交易所，打造服务创新型中小企业主阵地。时隔不到3个月，北交所已完成了工商注册，公布了三项基本业务规则——《上市规则》、《交易规则》、《会员管理规则》，并向社会公开征求意见，10月30日发布。如此高规格的官宣，以及快马加鞭的推进，突显出设立北交所意义重大。深圳经济特区“专精特新”中小企业数量众多，将把握此次资本市场改革带来的机遇，打造大湾区小巨人孵化中心。主要关注点如下。

第一，北交所设立对深圳中小实体企业发展是巨大机遇。深圳是全国创业密度最大的城市，也是中小微企业最活跃的城市，在365万户商事主体中，中小企业的占比高达63%。科技企业汇聚、创新活力旺盛的深圳，不仅有华为、腾讯、比亚迪这样的龙头科技企业，还有一大批术业有专攻、极富创造力，并能在细分领域呼风唤雨的“隐形冠军”，它们正是中小企业中的小巨人，当中不乏专注于细分市场、市场占有率高、掌握关键核心技术又质量效益优的排头兵企业。目前深圳共有“专精特新”小巨人企业169家，在国内城市中排名第四，全省排名第一。所有企业成立时间均超过4年，有123家企业专注某一领域超过10年，其中主营业务收入占营业收入

比重都在 90%以上。22 家企业已经上市，包括 21 家在 A 股上市，1 家在香港上市。此外，深圳新三板挂牌企业也已达 36 家，数量位居全国第三位，总市值 2184 亿元。庞大的拟上市企业储备，加上北交所的政策红利，为深圳创新发展带来巨大机遇。今年以来，深圳持续优化政策环境，也在积极引导金融资源向“专精特新”企业倾斜。在上半年发布的《“专精特新”企业服务实施方案》中，深圳提出“力争到 2025 年，全市市级“专精特新”企业达到 10000 家以上，省级“专精特新”企业 2000 家以上，国家“专精特新”小巨人企业 600 家以上。”

第二，北交所设立进一步激活深圳创业投资市场。与沪深交易所定位有所区别，北交所面向规模更小的企业进行服务。设立后会更好发挥出多层次资本市场体系中承上启下的作用，不仅与沪深交易所互联互通，与新三板紧密联动，还将发挥对创业资本的引导作用，真正为中小企业发展服务。深圳“专精特新”企业亮点纷呈，新三板挂牌企业也领先全国，但去年创投市场发展却略显落后，整体出现趋势性下滑，与北京、上海的差距拉大。2020 年深圳创业投资案例总数为 970 例，创业投资金额为 934 亿元。同期北京为 1597 例，投资金额为 2313.78 亿元；上海为 1328 例，投资金额为 1684.40 亿元。作为中国创业创新最有活力的城市，深圳的今天离不开各类资金的大力支持，创投机构正是这股活力之水的“源头”之一。诚然，深圳创投业在“募投管退”等方面遭遇压力，苦练内功的同时，急需政府从政策、资金等方面加大对行业的扶持力度，留住和吸引更多的创投机构扎根深圳，以期突破当前困境，再立行业潮头。此次北交所设立为深圳创投市场转型升级提供了有利的契机，今年以来也取得了比较显著的增长。截至 2021 年 9 月底，深圳市共有 2337 家私募股权、创投机构，其中，691 家开展创业投资业务，存续创投类私募基金产品 1972 只，创投基金净资产总规模达到 2514 亿元，分别较 2020 年同期增长 43.21%、40.16%。此外，据网上媒体报道，深圳前海股权交易中心拟推出“专精特新培育板”，旨在通过整合专业服务机构、商业银行、交易所专家等多元化资源，结合深圳股交培育中小企业所积累的经验与专业能力，助力优质企业逐步成长为省市级、国家级“专精

特新”企业，并计划从中遴选重点培育对象，助推其走向北交所、沪深交易所等更高层次的资本市场。

第三，北交所设立推动深圳银行业金融服务创新。北交所的开市为银行业提供了强化与资本市场联动支持创新型中小企业发展的宝贵机遇。一是银行通过与证券、私募股权等第三方机构联动，与新三板、北交所合作，关注、储备、推荐更多优质科创中小企业客户登陆资本市场。二是配合北交所做好投资者教育，相比其他两板，北交所的上市公司特点对投资者的专业素养有着更高的要求，银行服务渠道多、受众广，客户经理和理财经理均具有一定的知识水平，更便于广泛的开展投资者教育，同时为银行获得投资客户的金融服务机会。三是为核心企业提供产业链融资服务，在充分分析“专精特新”企业经营特点以上下游客户的基础上，制定包括债权融资、股权融资、战略咨询、科技赋能的综合性、覆盖全生命周期的金融服务方案，充分满足企业成长过程中不同阶段的多元化融资需求。四是针对中小企业开发特色产品套餐，在线上贷、成长贷、投联贷、开户贷、银税贷、跨境贷等领域，为企业设计低成本、免担保、快捷便利的服务产品。四是加强与政府部门的沟通，吃透当地政策，为中小企业争取更多地方贴息、贴息贷款优惠。五是银行也可以借助服务科技企业的机会，不断完善“专精特新”型企业的授信管理体系，优化对创新、科创属性客户的评级模型，创新知识产权质押、数据质押等融资产品。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/reportId=1_29799

