

“专精特新”专板稳步扩容 资本市场助力战略性新兴产业高质量发展

■本报记者 吴晓璐

12月6日,证监会公示第三批区域性股权市场“专精特新”专板(以下简称“专板”)建设方案备案名单,9家区域性股权市场入选,分别是山西股权交易中心、辽宁股权交易中心、中原股权交易中心、广西北部湾股权交易所、陕西股权交易中心、甘肃股权交易中心、深圳前海股权交易中心(以下简称“深圳股交”)、大连股权交易中心、厦门两岸股权交易中心。

2023年6月份和12月份,证监会先后公示了两批17家专板建设方案备案名单,截至目前,全国35家区域性股权市场中,已经有26家专板建设方案备案,占比74.29%。随着专板持续扩容,专精特新中小企业在资本市场的融资渠道将进一步拓宽,创新能力增强,实现高质量发展,完成梯度晋升;同时,也提升了多层次资本市场服务专精特新中小企业的能力,助力战略性新兴产业高质量发展。

打造服务专精特新“主阵地”

工信部最新数据显示,目前,我国已累计培育专精特新“小巨人”企业1.46万家,专精特新中小企业超14万家。而前两批备案的17家区域性股权市场“专精特新”专板,已经吸纳近万家企业。

12月1日,在2024专精特新中小企业发展大会上,第三批区域性股权市场“专精特新”专板名单已经发布,此后,9家区域性股权市场纷纷发声,将按照建设方案高标准、高质量建设专板,将专板打

造为服务专精特新企业的“主阵地”和企业挂牌上市的“蓄水池”。

中原股权交易中心总经理周江华表示,专板筹备工作已准备就绪,下一步将重点推动专板建设工作,持续完善专板的各项服务内容。

大连股权交易中心表示,目前已储备专精特新等拟入板企业179家,包括专精特新“小巨人”企业8家、专精特新中小企业67家及瞪羚企业6家,其余为主营业务突出,具有发展潜力的创新型中小、高新技术等企业。同时,根据中小企业不同发展阶段和需求,构建了分层分类管理模式,初步建立了综合服务体系,为中小企业提供基础培训、综合融资、上市培育服务。下一步,大连股交将高标准、高质量建设专板,不断完善基础培训、综合融资、上市培育服务,通过打造服务联盟、建立金融机构合作机制、加快“新三板”挂牌绿色通道建设等一系列措施,进一步发挥综合服务功能。

深圳股交表示,专板开板后,将根据深圳市规划的专板建设指导意见,以“1板3层3平台5中心9基地”为核心,逐步形成一个政府积极引导、资源汇聚、各方联动、良性循环的深圳区域性股权市场新型生态体系。专板将以提供一站式梯度培育服务为抓手,全方位、多角度地助力企业稳步迈向专精特新“小巨人”和“独角兽”。

精准、高效服务入板企业

公开数据显示,截至2024年10月底,区域性股权市场服务专精特新企业等优质企业超5万家,累



随着区域性股权市场“专精特新”专板持续扩容,专精特新中小企业在资本市场的融资渠道将进一步拓宽,创新能力增强,实现高质量发展,完成梯度晋升

计实现股权、债券等直接融资约1万亿元;服务企业境内外交易所上市163家,转新三板挂牌1038家,被上市公司和新三板并购59家。

为了能让入板企业享受到更加精准、高效和贴心的服务,各地区域性股权市场拿出“看家本领”。深圳股交表示,将推出兼具创新性和实用价值的“分层服务套餐”,涵盖“入板基础服务包”“品牌宣传增值服务包”“企业融资强化增值服务包”“企业上市加速增值服务包”四大类专属服务,旨在满足企业不同阶段、不同领域的发展

需求。

周江华表示,将结合各层级企业特点和需求,综合运用股权、债券、信贷及地方特色金融工具,设计形成差异化的金融产品体系,组织开展融资对接活动。同时充分发挥中原股交券商股东优势,为企业提供一揽子综合金融服务。

广西北部湾股权交易所表示,将进一步以专板建设为核心,充分利用其平台优势,为广西专精特新中小企业提供全方位、多层次、定制化的金融服务。一是积极对接区内各地市专精特新企业主管部

门,根据地方产业布局、企业自身需求,提供全方位、定制化、专业化金融服务,包括综合培训、投融资对接、路演等。二是继续优化“资本市场专家团”服务模式,加强企业走访调研力度,聚焦拟上市企业实际需求,针对性提供问题诊断咨询服务,形成持续发现、培育和扶持企业的优良机制。三是坚持与全国股转系统建立针对专板培育层企业的合作衔接机制,推动符合条件的专板培育层企业通过“绿色通道”程序申报新三板挂牌,走上资本市场的“快车道”。

年内超百家券商营业部被撤并

行业财富管理转型持续深化

■本报记者 周尚仟
见习记者 于 宏

在证券行业数字化转型的大背景下,券商营业部作为直接服务投资者的重要窗口,其裁撤与合并已成为行业提质增效的重要举措。随着财富管理转型的深化,今年以来,至少已有15家券商合计撤销、合并了103家营业部,这一现象不仅体现了行业对效率的追求,也标志着财富管理转型的持续深化。

年内撤并营业部103家

近日,多家券商发布了拟撤销旗下营业部的相关公告。例如,12月5日晚间,太平洋证券发布公告称,为进一步优化营业网点布局,决定撤销武汉京汉大道证券营业部、长沙岳麓大道证券营业部、广州天河路证券营业部。12月3日,华安证券也发布公告称,为提升整体经营效率,决定撤销深圳侨香路

证券营业部,营业部业务将由深圳分公司承接。

据《证券日报》记者不完全统计,今年以来,至少已有15家券商合计撤销、合并了103家营业部。其中,国投证券裁撤45家营业部,数量最多;国信证券、光大证券分别裁撤10家营业部;太平洋证券、国联证券分别裁撤6家、4家营业部。

总体来看,券商裁撤营业部由多重因素共同驱动。眺远咨询CEO高承远在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商裁撤营业部主要受到降本增效、优化网点布局以及顺应数字化转型趋势等多重因素的推动。在市场竞争加剧、经营成本上升,同时互联网拓客和展业效率大幅提升的背景下,券商通过裁撤低效网点,有助于整合资源、提升整体运营效率,体现了证券行业精细化、集约化管理的趋势,同时也反映出券商聚焦主业,强调功能性发挥、推进财富管理转型的决心。”

东北证券表示,公司现阶段正在积极推进营业网点优化布局工作,实体分支机构的撤并整合有利于公司节约成本,进一步满足展业生态需求,裁撤经营情况不佳的营业网点、增设功能性分公司,有利于整合资源以实现特色化经营、高质量发展。西南证券也表示,公司密切关注、分析市场发展变化情况,结合自身实际,持续地适时优化调整网点布局。

集约化经营成趋势

在裁撤的同时,多家券商也根据自身的业务需求新设立了营业部和分公司。例如,今年以来,中信建投新设立了5家分公司及1家营业部,华泰证券新设立了3家营业部,南京证券也新设2家分公司及1家营业部。

值得关注的是,在分支机构的布局方面,券商也不乏长远规划。例如,3月26日,西部证券董事会审

议通过了公司财富业务2024年至2026年营业网点规划方案,未来拟在财富管理需求旺盛的、公司有区位优势、公司网点空白但经济发达等地区增设营业网点,或根据业务需要,将现有营业部升级为分公司;对连续三年亏损且扭亏无望的分支机构或区位优势不合理的分支机构,经过公司根据实际情况综合评估后可进行撤并。

对营业部、分公司等分支机构优化,是券商深化财富管理转型的重要一环。当前,证券业正持续推进财富管理转型,近期,多家券商披露在此方面的最新战略规划。

对于未来进行财富管理转型的思路,中信建投表示,一是转变经营思路,激励机制要与长期价值创造及客户满意度挂钩;二是深度挖掘并服务客户全生命周期的金融需求,积极布局投教和买方服务领域,依托金融科技提升服务效率与精准度;三是深化集约化经营,以客户为中心优化组织架构,建立

高效客户分层体系,实施网点与人员精细化管理,提升资源利用效率与服务精准度。

申万宏源则围绕“渠道力、服务力、产品力、数字力”建设加大布局投入,推进产品和服务创新,加快财富管理业务转型。一方面顺应居民财富配置需要,强化低波稳定、定投、指数化产品布局,完善科学化的产品研究评价、客户分级服务体系;另一方面大力发展公募基金投顾业务,以买方视角重塑财富管理业务模式。

“展望未来,券商营业部应进一步优化自身的功能与定位,向规模轻型化、业务多元化方向发展,进一步向以财富管理为核心的综合服务平台转型,并通过提升投顾专业能力、加强金融科技应用等方式,适应市场环境变化,满足客户日益增长的多样化需求。同时,营业部还应加强与线上渠道的协同,实现线上线下融合发展,提升服务客户的整体效能。”高承远表示。

记者观察

中国飞行汽车 何以“闯出一片天”?

■龚梦泽

2024年,低空经济成为国内经济领域炙手可热的话题之一。其中,飞行汽车更是吸引了诸多目光,商业化空间巨大。

笔者认为,资源保障、技术能力以及旺盛的市场需求,成为我国能做好飞行汽车产业的王牌和底气。

一是资源保障。近年来,财政投资战略性新兴产业成效显著,新能源、人工智能、半导体等新技术领域快速崛起,打造了国内相当成熟的供应链体系和庞大的产能。随着低空经济被写入《政府工作报告》,越来越多的产业基金、财政资金不断涌入。这些“实力派”投资者,不仅为飞行汽车企业引入了资金,更为其长期成长提供资源保障。

二是技术能力。得益于我国在智能电动汽车、无人机和通用航空等领域多年来的技术积累和产业链优势,结合国内新能源汽车的全球竞争力来看,中国飞行汽车企业在电动化、智能化和飞行器核心技术环节,包括态势感知、空中避障、智能驾驶、航路规划等方面,已经建立起研发、制造、应用以及商业化量产的能力。

三是市场需求。在产业链上下游方面,飞行汽车包含舵机、飞控系统、传感器、导航解决方案、电池、动力系统等环节。飞行汽车整条产业链自主化后,全新应用场景有望引发爆炸式需求释放。比如,随着低空经济产业快速发展,飞行平台优势主机厂及核心配套企业、空管系统及运营优势企业的市场需求将会迎来井喷。同时,随着飞行汽车加速普及,将盘活相关制造、维护、娱乐以及飞行培训等业务。

总之,站在新能源汽车、航空工业和人工智能三个产业链交汇点上的低空飞行器和飞行汽车,就像一个通往未来的台阶,在技术路线升维的节点,抢先跨上去就能够占领下一个十年的产业制高点。中国企业正有备而来,必将迎风起飞!

飞行汽车蓄势进入 万亿元空中赛道

(上接A1版)其中,动力电池技术备受关注,飞行汽车对动力电池的能量密度、放电倍率、循环次数和安全性提出了更高要求,国内动力电池企业也在积极研发,寻找更优化的解决方案。

孚能科技(赣州)股份有限公司副总裁、研发学院院长姜蔚然对《证券日报》记者表示,相比一般新能源汽车5C左右的充电倍率,飞行汽车的电池至少需要8C甚至12C。除了起飞升降外,飞行汽车还要巡航、快速补能,甚至如果有紧急事件时还要快速恢复,因而电池生命周期要在循环1万次以上,这对于技术要求非常高。

姜蔚然表示,在能量密度、充电时间、放电倍率、循环寿命、安全性和成本的产品开发六边形中,飞行汽车的动力电池需要更多的平衡化学体系和产品设计,以及极高的量产工艺。目前公司已完成关键技术体系开发,成功交付了第一代高能量密度三元软包动力电池,可实现能量密度285Wh/kg,最高时速320km,单次最长巡航250km,电芯也可实现1万次以上循环,为飞行汽车商业化进程提供强有力的支持。

除电池技术以外,飞行汽车的商业化落地还需克服基础设施和配套政策不足的问题。与地面交通相比,空中交通的管理更加复杂。现有的空中交通管理系统主要是为大型客机、直升机等传统航空器设计的,难以适应飞行汽车这种小型、灵活且数量可能众多的新型交通工具。基础设施方面,现有的机场、起降点等基础设施难以满足未来大量飞行汽车的需求。

另外,全球范围内缺乏统一的飞行汽车操作标准和安全规范也是问题之一。飞行汽车既不同于传统的汽车,也不同于现有的飞机,它的设计、制造、运营等环节需要一套全新的标准来规范。比如,飞行汽车的重量、速度、飞行高度等参数的界定,以及相应的安全要求,都需要明确的法规标准。以上这些因素共同构成了飞行汽车商业化落地的现实障碍。

“作为全新的低空交通载体,eVTOL同样必须遵循航空器研发的规律,且新产品通常需要7年至8年的发展周期,在产品、技术、法规等初期不成熟阶段,需要进行持续的资金投入以推动行业发展。”在零重力飞机工业(合肥)有限公司首席战略官陈炎看来,2026年前,最有可能落地的应用场景,不会是交通业态,而是封闭空域内的低空游览观光。

飞行汽车的梦想照进现实,政策支持和场景驱动同样关键。早在2021年,低空经济这一概念就被写入《国家综合立体交通网规划纲要》,2023年被列为战略性新兴产业,2024年首次写入《政府工作报告》。据赛迪顾问测算,2023年我国低空经济规模突破5000亿元,预计2026年将超过万亿元。相关研究表明,到“十四五”末,我国低空经济对国民经济的综合贡献值将达到3万亿元至5万亿元。

近期,飞行汽车再迎政策利好。11月18日,中国航空运输协会通航业务部、无人机工作委员会主任孙卫国透露,中央空管委即将在六个城市开展eVTOL试点,六个试点城市初步确定为合肥、杭州、深圳、苏州、成都和重庆。

姜蔚然表示,作为面向低空智能交通和未来立体智慧交通的运载工具,飞行汽车集成了新能源、航空、新一代信息技术、新材料等前沿科技,可以说是一个代际更替的综合解决方案,也是能成为战略性新兴产业和新增增长引擎典型代表的原因所在。