

中小企业高质量发展洞察

“专精特新”企业发展研究报告

©2022.9 iResearch Inc.



前言

研究背景：

中小企业作为国民经济和社会发展的生力军，是建设现代化经济体系、推动经济实现高质量发展的重要基础。为进一步支持中小企业高质量发展，中央及地方进一步加强“专精特新”企业培育力度，持续优化“专精特新”企业梯队培育，倡导多元市场主体共同服务中小企业“专精特新”发展。

在此背景下，艾瑞发布《“专精特新”企业发展研究报告》，深入探讨不同区域“专精特新”企业发展规律，总结梳理典型区域“专精特新”企业培育有效经验，挖掘剖析典型“专精特新”企业和服务厂商代表，展现“专精特新”企业发展重点与未来趋势。希望通过本报告，为读者呈现现阶段“专精特新”企业发展的要点，提供区域培育“专精特新”企业的建议启发。当然，限于研究周期与行业理解水平，报告仍有不足之处，敬请各界读者指正。

研究对象：

根据工信部《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》优质中小企业可分为创新型中小企业、“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业三大类。本篇报告研究范围确定在“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业，为便于表述在文中统称为“专精特新”企业。

研究方法：

本报告通过业内资深的专家访谈、桌面研究、案例实证研究、行业对比研究、投融资数据统计输出相应研究成果。

报告撰写

艾瑞咨询
产业数字化研究部



- “专精特新”企业具有专业化、精细化、特色化、新颖化特征，其概念自2011年提出以来，经历十余年发展至今上升至国家战略层面，我国明确提出**到2025年培育一万家专精特新“小巨人”企业、十万家“专精特新”中小企业**的目标。
- 截至目前，工信部已公示9279家专精特新“小巨人”企业，其中**超六成专精特新“小巨人”企业分布于制造业**，但分批次来看制造业占总数比重逐批下降，体现出我国专精特新“小巨人”企业重点培育行业方向正逐渐**从制造业向高技术服务业转移，特别是科学研究和技术服务业及信息传输、软件和信息技术服务业行业“专精特新”企业发展趋势如日方升。**
- 专精特新“小巨人”企业地区分布**东强西弱、阶梯递减**的特征明显。东部地区凭借区域经济发展优势及创新资源集聚优势始终是我国“小巨人”企业培育的引领核，中部地区“小巨人”企业培育保持良好态势，西部地区虽“小巨人”企业基础较弱但保持平稳发展，而东北地区“小巨人”企业培育势头放缓。



- 国家层面支持政策瞄准**资金支持、创新协同、人才支持、品牌市场、企业转型、精准对接服务等6大方向**。地方政府在国家政策指引下，协同科研院所、金融机构、行业内龙头企业及专业化服务商等多元市场主体共同参与协助“专精特新”企业发展，营造“专精特新”企业服务生态。市场化服务商是各地政府培育“专精特新”企业重要的合作伙伴。以**大型平台型企业、区域性科技服务机构、龙头型“专精特新”企业**为代表的市场化服务商，通过政企合作的方式，服务于“专精特新”企业。



- **各地区在产业转移大势下，根据区域经济优势及产业转移所处位势调整“专精特新”企业培育方向。**东部地区保持领先优势的关键点在于坚持技术创新引领；中部地区赶超机会在于积极承接与布局技术密集型制造业及新兴产业；东北地区重点推动传统制造业升级；西部地区则发挥资源禀赋以新能源与新兴产业的发展补强基础。
- “专精特新”企业在**资金支持、数字化、创新协同、市场拓展**方面仍有较为急迫的诉求未能得到满足。各地方在培育“专精特新”企业时也面临**政策体系覆盖面较窄、落地性较弱、匹配度不高**等问题。为解决上述问题，各地可从**企业调研、整体设计、培育库建设、服务平台建设、生态营造**等环节入手，挖掘本地中小企业现状特征、发展潜力、发展诉求，有针对性的进行整体发展思路与政策设计、完善梯度培育机制，并匹配要素供给所需公共服务平台，营造良好氛围。

中小企业之 “专精特新”

1

“专精特新” 培育生态

2

“专精特新” 典型服务商

3

“专精特新” 趋势洞察

4

“专精特新” 概念界定

“专精特新” 企业是我国中小企业高质量发展生力军

为提升中小企业创新能力和专业化水平，促进中小企业高质量发展，助力实现产业基础高级化和产业链现代化，工信部于2022年6月印发《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，明确优质中小企业是指在产品、技术、管理、模式等方面创新能力强、专注细分市场、成长性好的中小企业，提出构建包含创新型中小企业、“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业3个层次的优质中小企业梯度培育体系。

优质中小企业梯度培育体系



来源：《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

“专精特新” 认定标准

设置专业化、精细化、特色化、新颖化4类评价指标

优质中小企业的评价标准指标可归类为专业化、精细化、特色化、新颖化4个方向。其中，专业化指标重点衡量企业主营业务的专业化程度、成长性及市场地位；精细化指标重点衡量企业的资产运营、质量管理及数字化水平；特色化指标重点衡量企业产品的独特性、独有性；新颖化指标通过对企业创新投入与产出情况的衡量评价其创新能力。

不同层级优质中小企业评价指标体系构成示意图

	创新型中小企业	“专精特新” 中小企业		专精特新“小巨人” 企业	
专业化		特定细分市场从业时间*		特定细分市场从业时间	
	主营业务占比与增长率	主营业务占比与增长率		主营业务占比与增长率	
	主导产品所属领域情况	主导产品所属领域情况		主导产品所属领域情况	
精细化	资产负债率	资产负债率	数字化水平	资产负债率	数字化水平
		质量管理体系认证	净利润率	质量管理体系认证	
特色化		由省级中小企业主管部门结合本地产业状况和中小企业发展实际自主设定		主导产品在全国细分市场占有率先&拥有直接面向市场并具有竞争优势的自主品牌	
新颖化	获国家级、省级科技奖励情况	获国家级、省级科技奖励情况		获国家级科技奖励情况	
	有效知识产权数 研发机构建设情况	有效知识产权数	研发机构建设情况	有效知识产权数	研发机构建设情况
	新增股权融资情况	新增股权融资情况*		新增股权融资情况*	
	研发费用/占比	研发费用/占比*	研发人员占比	研发费用/占比	研发人员占比
	高新技术企业等荣誉获评情况	“创客中国” 获奖情况		“创客中国” 获奖情况	
图例	指标 评分指标	指标 必须指标	指标* 既是必须指标也是评分指标	指标 创新直通指标	指标* 既是创新直通指标也是必须指标

注释：1评分指标，指相关指标得分加总后满足一定分数要求方符合认定条件的指标；2必须指标，指必须满足全部指标要求方符合认定条件的指标；3创新直通指标，指一旦满足其中1个指标要求即可无需满足评分指标要求的指标；

来源：《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

“专精特新” 独特内涵

以创新能力建设为基础，强调专业化、精细化、特色化发展

一直以来我国高度重视培育壮大中小企业，发改委、工信部、科技部、财政部等多部门协作，推出“专精特新”中小企业、专精特新“小巨人”企业、创新型中小企业、高新技术企业、科技型中小企业等中小企业培育专项。不同类型中小企业培育专项，均强调创新能力建设与专业化发展。但和其他中小企业培育专项相比，“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业更加注重对于产品特色化程度、管理现代化水平以及领域专业化程度的考察，体现出该专项旨在培育以创新驱动为前提、专注于细分市场、市场占有率高、质量效益优的中小企业佼佼者。

不同类型中小企业认定标准对比

考察方向	专精特新 “小巨人”企业	“专精特新” 中小企业	高新技术企业	创新型中小企业	科技型中小企业
产品 特色化程度					
管理 现代化水平					
领域 专业化程度					
技术 创新能力					

注释：色阶颜色由浅至深表示标准要求由低到高，仅有灰色底纹表示该培育专项在对应考察方向未做明确要求。

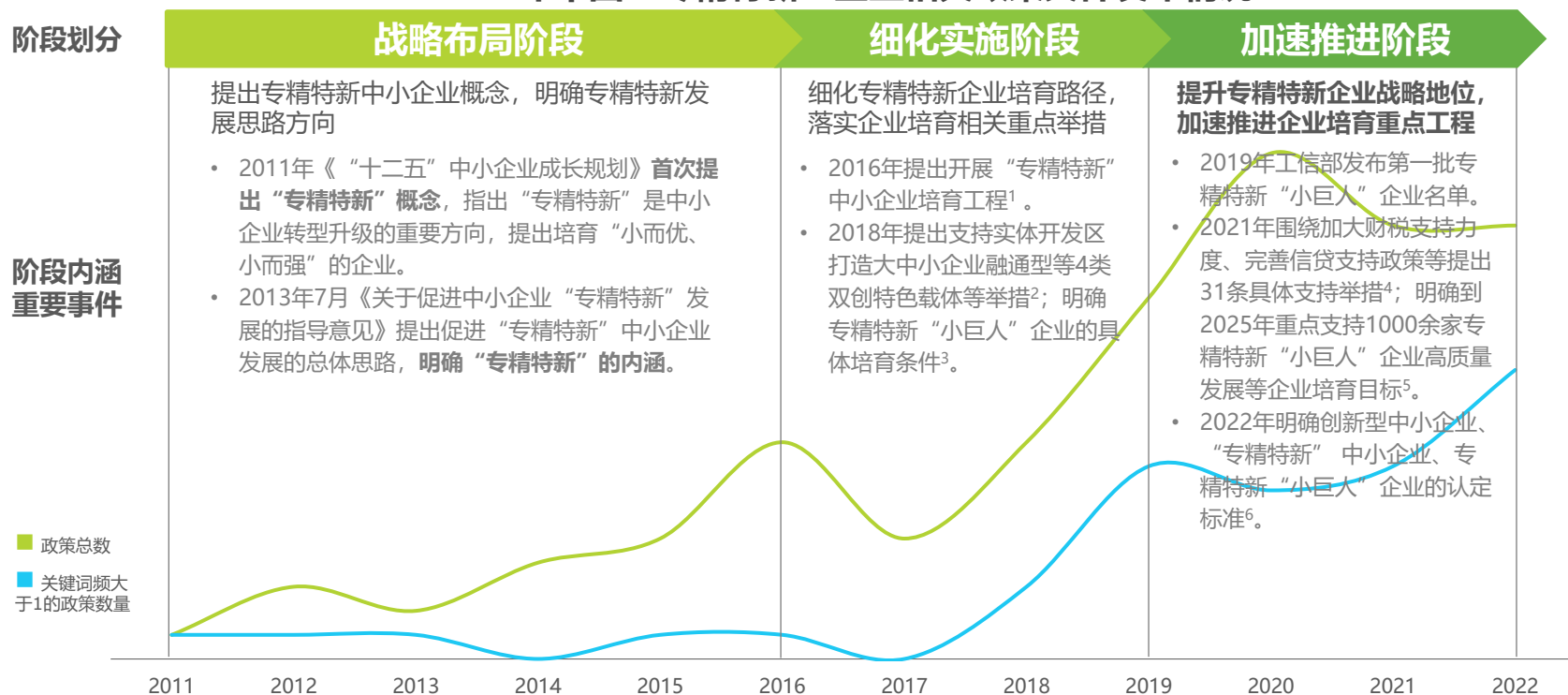
来源：《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》、《科技型中小企业评价办法》、《高新技术企业认定管理办法》等公开文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

“专精特新” 培育历程

始于2011年，经历战略布局、细化实施、加速推进三大阶段

随着我国经济发展方式由要素驱动向创新驱动转型，我国企业发展重点也从注重规模化发展向注重创新能力培育转变，并于2011年孕育出“专精特新”中小企业这一概念。随着对于“专精特新”企业培育的必要性与实施路径等认知的理解逐渐深入，我国适时调整“专精特新”企业发展支持政策的推进力度，大致可分为总体布局、细化实施、加速推进3大阶段。

2011-2022年中国“专精特新”企业相关政策文件发布情况



注释：1 《促进中小企业发展规划（2016 - 2020年）》，2 《关于支持打造特色载体推动中小企业创新创业升级的实施方案》，3 《关于开展专精特新“小巨人”企业培育工作的通知》，4 《为“专精特新”中小企业办实事清单》，5 《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》，6 《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》。

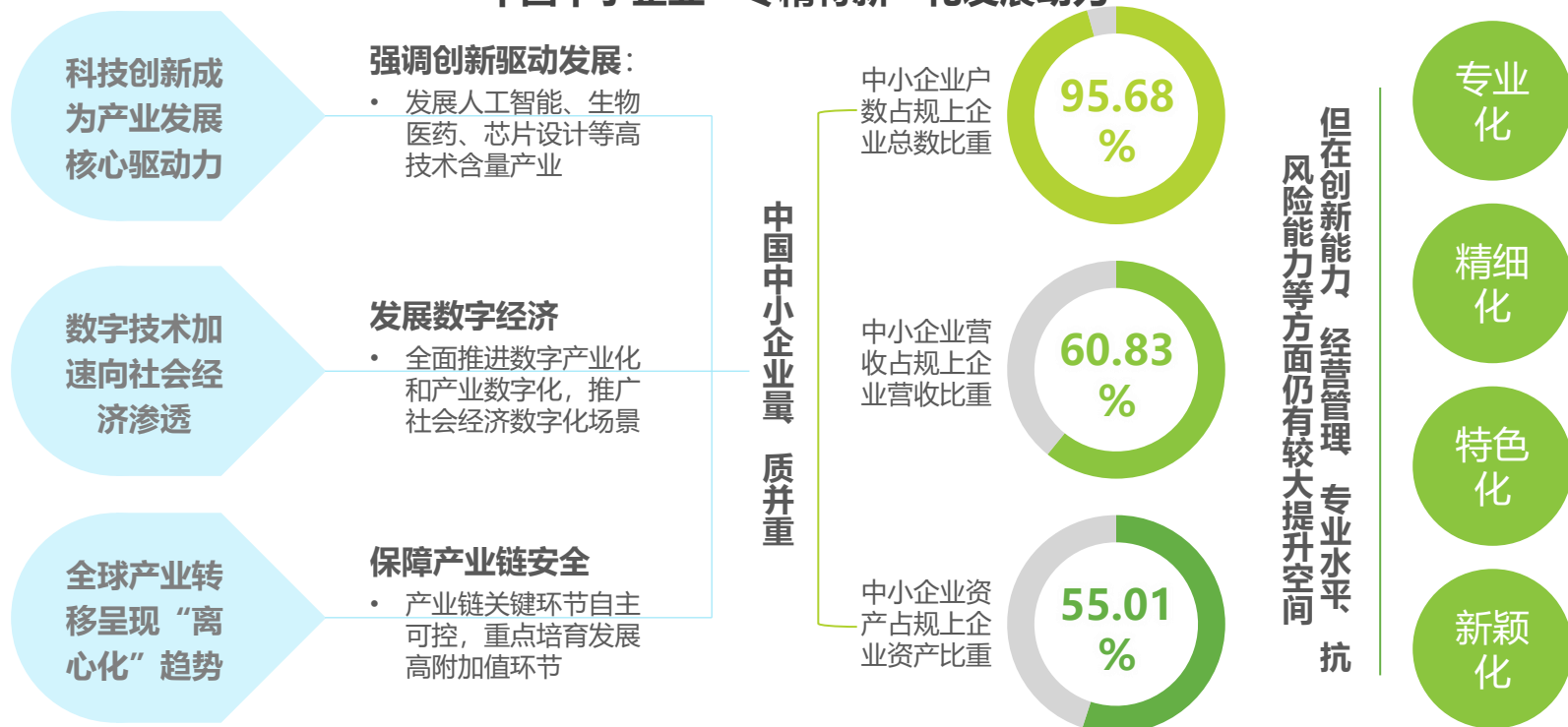
来源：国务院官网、工信部官网、公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

“专精特新” 发展动力

新时期，我国中小企业“专精特新”化发展是大势所趋

新时期，世界正经历百年未有之大变局，全球产业分工和转移呈现新趋势，科技创新日益成为产业发展核心驱动力，社会经济数字化转型日益深化。我国经济由高速增长阶段转向高质量发展新阶段，中小企业作为国民经济和社会发展的生力军，具有企业规模数量大、产业发展贡献突出的特点。但仍面临创新能力不足、抗风险能力较低、经营管理水平和专业化水平有待提升，亟待进一步专业化、精细化、特色化、新颖化发展。

中国中小企业“专精特新”化发展动力



注释：中小企业的户数、营收、资产总额为规上中小企业数据，占规上企业户数、营收、资产比重数据均为2020年底数据。
来源：公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

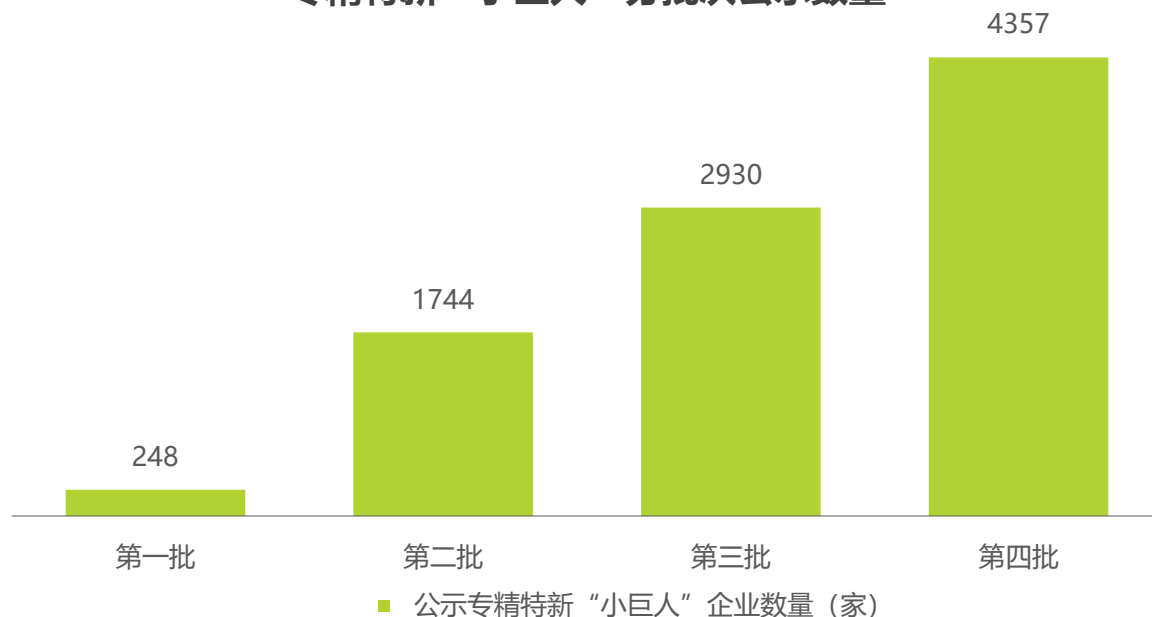
“专精特新” 现状概况

我国已分四批公示9279家专精特新“小巨人”企业

在2022年6月《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》出台之前，各地对于“专精特新”中小企业的起始评选时间及评选标准不一，因此在“专精特新”企业数据比较方面并不能很好的体现出各地“专精特新”企业培育的全貌。而专精特新“小巨人”企业标准明确、全国统一，在数据比较方面能更好的代表各地“专精特新”企业培育进程，因此各地不同批次公示的专精特新“小巨人”企业数量，能更好体现各地专精特新企业总体培育水平。

自2019年以来，工信部共分四批次公示了9279家专精特新“小巨人”企业，已近达成2025年培育1万家专精特新“小巨人”企业的目标。

专精特新“小巨人”分批次公示数量



注释：各地国家级专精特新“小巨人”企业数量来自工信部及各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团中小企业主管部门公示名单数据，包含第二批未通过公示期的160家企业，统计时间截至2022年9月。

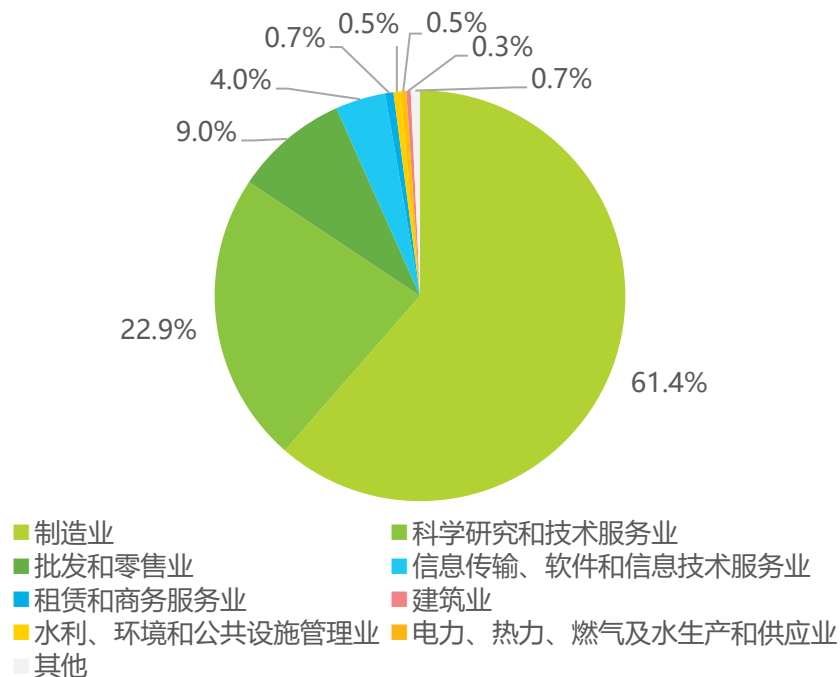
来源：工信部官网、各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团中小企业主管部门官网，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

“小巨人” 企业产业领域

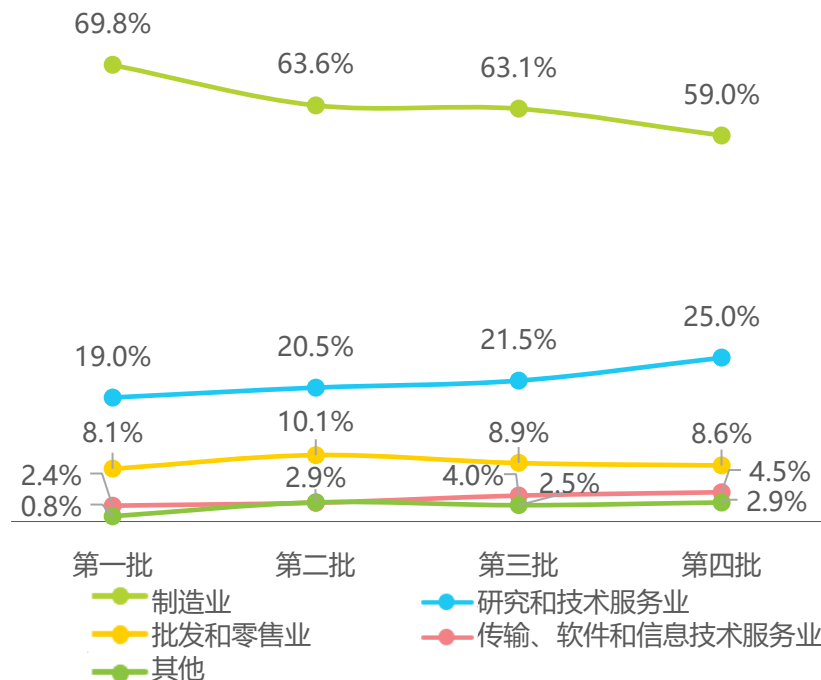
始终集中在制造业，但制造业企业数量占比呈现下降趋势

我国专精特新“小巨人”重点培育行业方向正逐渐从制造业向高技术服务业转移，特别是科学研究和技术服务业及信息传输、软件和信息技术服务业等行业发展态势如日方升。从行业领域来看，已公示的专精特新“小巨人”企业集中分布于制造业，占公示专精特新“小巨人”企业总数超六成。然而分批次来看，制造业专精特新“小巨人”企业数量呈现明显下降趋势，从第一批占比近70%下降至第四批占比不到60%。相比之下，科学研究和技术服务业及信息传输、软件和信息技术服务业虽目前占比较少仅为23%和4%，但分批次看则呈现出明显的上升趋势。

“小巨人”企业产业领域分布情况



各批次“小巨人”企业产业领域分布情况



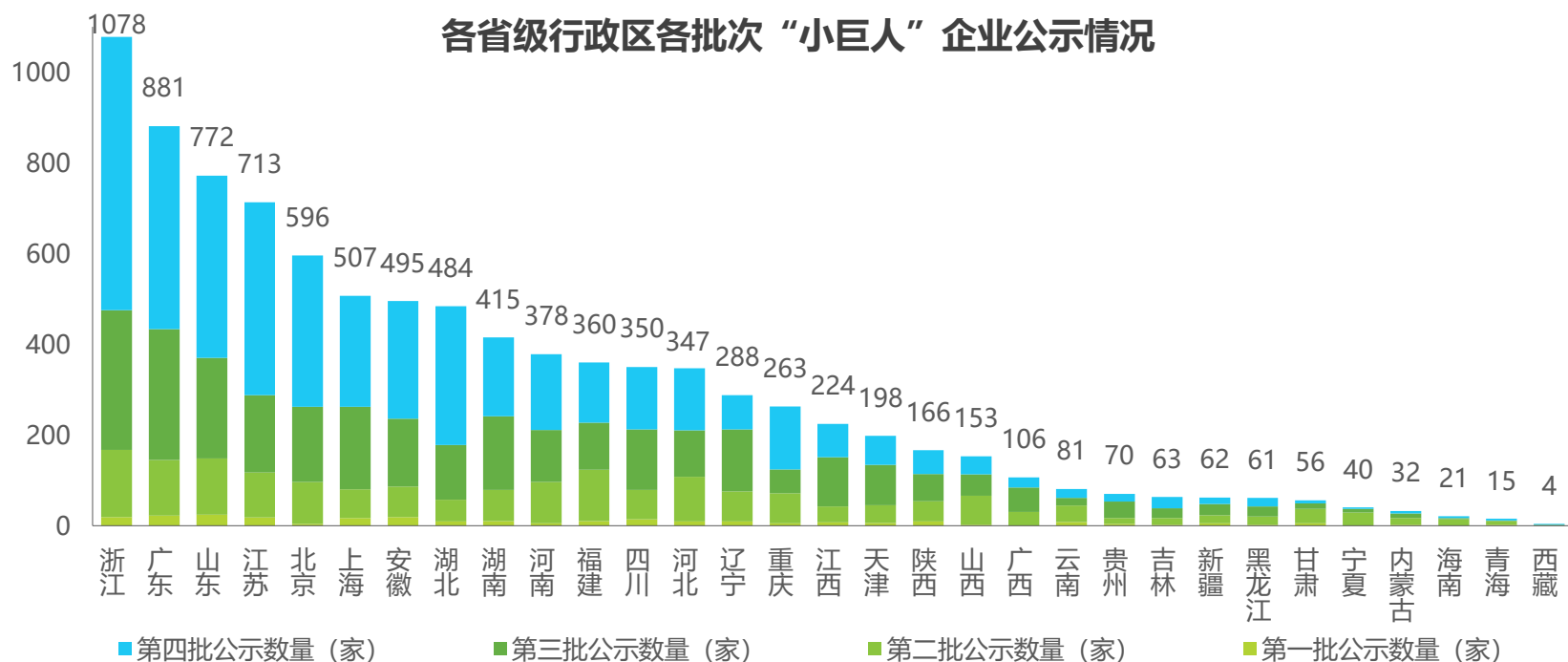
来源：工信部官网、企查查等行业公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

来源：工信部官网、企查查等行业公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

“小巨人”企业区域分布

“小巨人”企业区域分布呈现东强西弱、阶梯递减特征

专精特新“小巨人”企业区域分布东强西弱、阶梯递减态势明显。从已公示专精特新“小巨人”企业在各省级行政区的分布来看，拥有超500家专精特新“小巨人”企业的地区均位于东部地区，分别为浙江、广东、江苏、山东、北京、上海等6地，展现出东部地区作为我国经济持续增长的核心区，在“专精特新”企业培育方面的领先优势与雄厚实力。已公示专精特新“小巨人”企业累计数量位于100-499区间的地区中近半数位于中部地区，而“小巨人”企业累计数量低于100家的地区则集中于西部及东北地区。



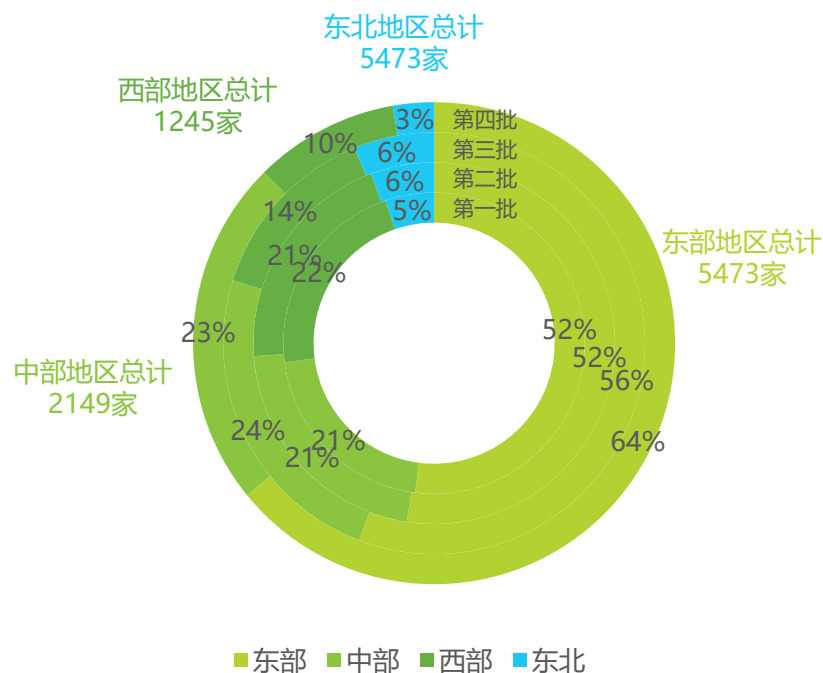
来源：工信部官网、企查查等行业公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

分批次分地区“小巨人”企业公示情况 iResearch 艾瑞咨询

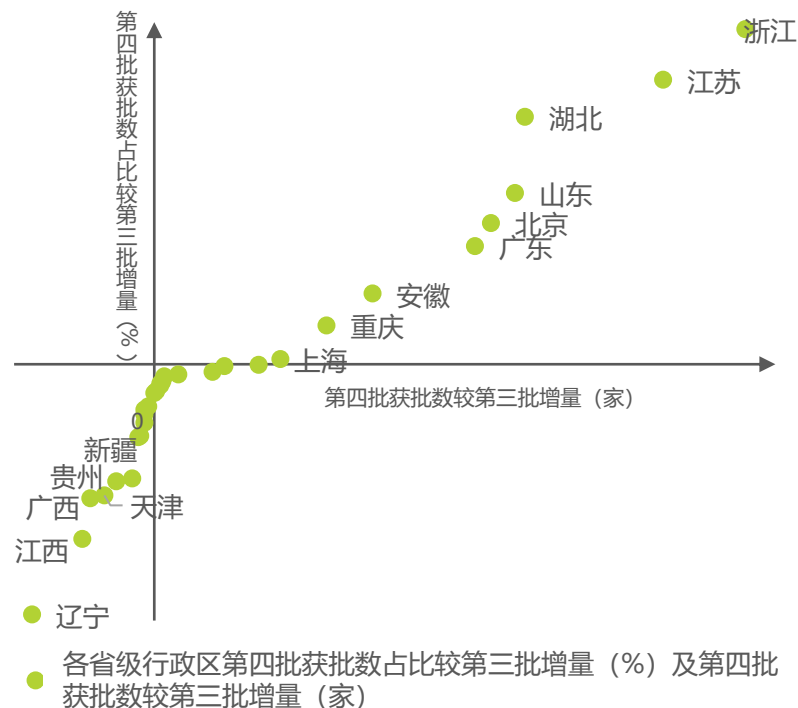
东部地区始终为小巨人培育引领核，中部地区保持良好态势

分批次从已公示专精特新“小巨人”企业在各省级行政区的分布来看，东部地区仍是专精特新“小巨人”企业培育的动力核，以浙江、江苏、北京为引领，在获批数量及占比上均领跑全国。中部地区专精特新“小巨人”企业培育态势在湖北、重庆等地区的带动下呈现出强劲势头。相较之下，东北地区虽然是我国老工业基地，但专精特新“小巨人”企业公示数量却呈现出下降态势，并未发挥出制造业基础雄厚的优势，新旧动能转换方面仍有较大提升空间。

四大经济区各批次小巨人公示数量占比情况



省级行政区第三、四批小巨人公示情况对比



来源：工信部官网、各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团中小企业主管部门官网、企查查等行业公开信息，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中小企业之 “专精特新”

1

“专精特新” 培育生态

2

“专精特新” 典型服务商

3

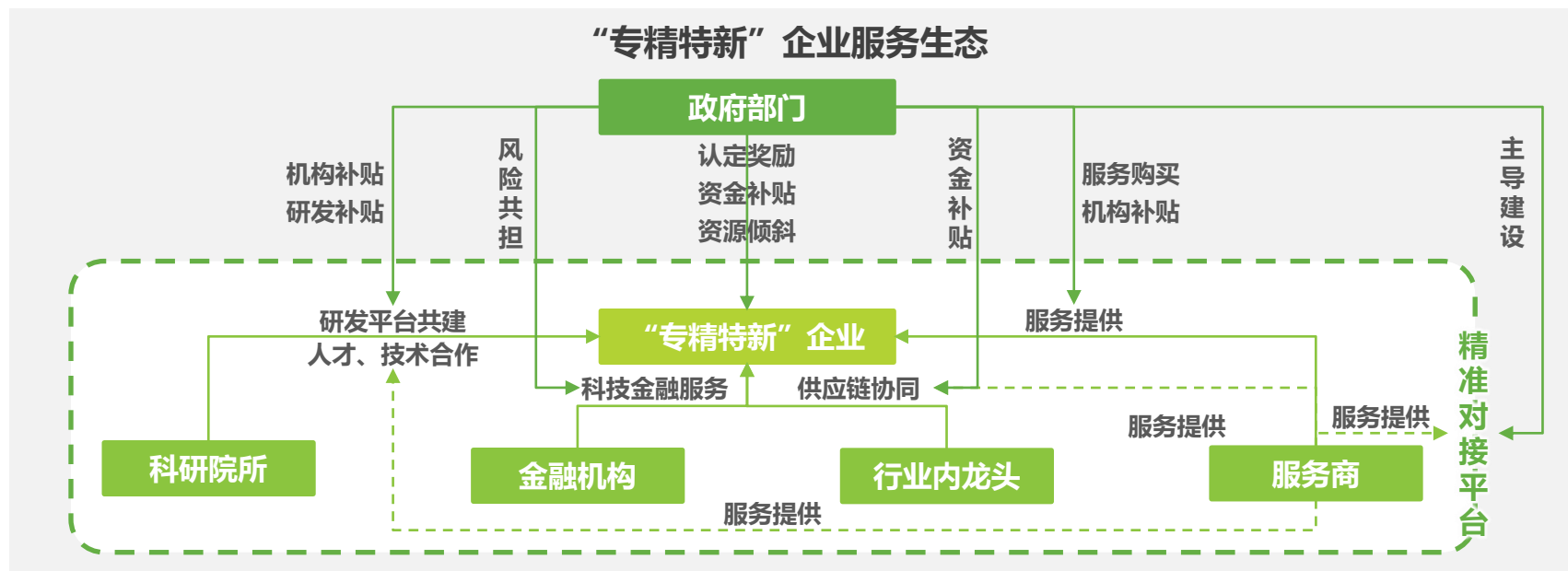
“专精特新” 趋势洞察

4

“专精特新”企业服务生态

政府主导联合多元主体共同构建“专精特新”企业服务生态

在“专精特新”企业发展过程中，政府部门、科研院所、金融机构、行业内龙头企业及专业化服务商共同构建了多元化的企业服务生态。其中，政府侧一方面以认定奖励、资金补贴、资源倾斜等方式直接支持“专精特新”企业发展；另一方面，通过政策引导、建设精准对接服务平台并以提供机构补贴、研发补贴、购买服务、风险共担等形式，鼓励各类机构为“专精特新”企业提供人才、技术、资金、市场及其他专业化服务。科研院所多在人才、技术等领域以项目合作、平台共建等形式与“专精特新”企业合作。金融机构为“专精特新”企业成长的不同阶段提供相匹配的科技金融服务。行业龙头多以工业互联网平台建设等形式与“专精特新”企业形成供应链协同。专业化服务商则一方面直接为“专精特新”企业提供数字化、绿色化、创新创业等服务，一方面通过参与、支持科研院所、行业龙头与“专精特新”企业的合作构建服务生态。



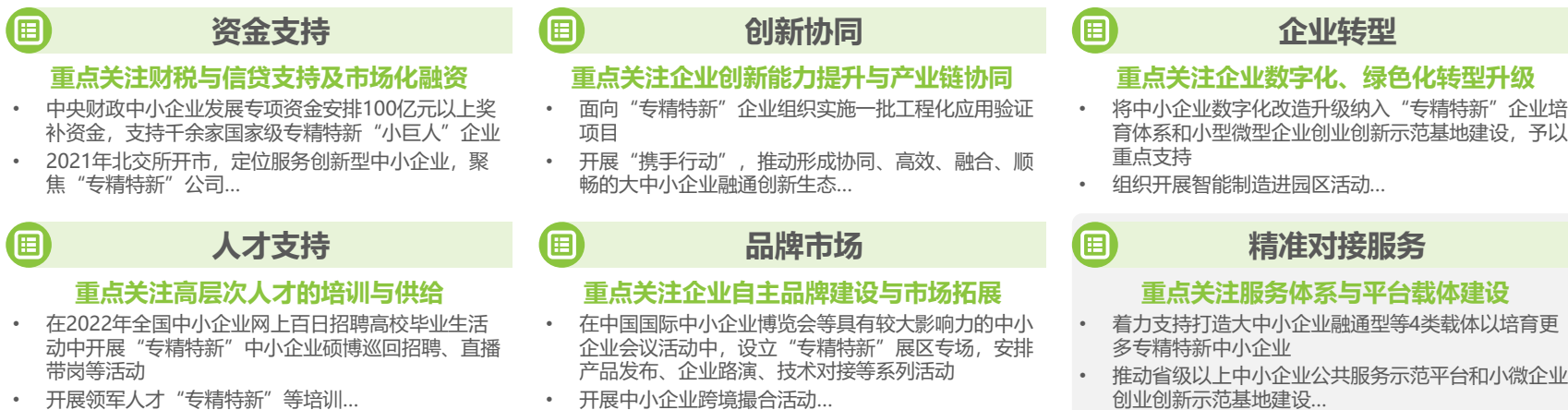
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中央引导构建“专精特新”服务体系

重点强化资金支持、创新协同、企业转型等政策举措

我国提出“十四五”期间，努力推动培育一百万家创新型中小企业、十万家“专精特新”中小企业、一万家专精特新“小巨人”企业的目标。国家层面密集推出多项与加强“专精特新”企业培育相关的举措，重点关注资金支持、人才支持、创新协同、品牌市场、企业转型、精准对接服务等6大方面。重点围绕专精特新中小企业全生命周期需求，引导各类市场化服务机构参与建设专属“专精特新”企业的服务体系。

“专精特新”系列举措瞄准6大靶点



建设专属“专精特新”企业的市场化、专业化服务体系



各地出台专项培育政策

各地区出台多项政策支持“专精特新”企业发展

各地区为扶持“专精特新”企业发展纷纷出台各类专项支持政策。从支持方向来看，已公开的“专精特新”企业专项扶持政策多集中于资金支持、人才支撑、精准对接等领域。创新协同、企业转型、品牌市场等方向单独面向“专精特新”企业的扶持政策较少，支持对象多为制造业企业、科技型企业等更广泛的企业主体。

各省级行政区对“专精特新”中小企业及专精特新“小巨人”企业的政策支持情况

地区	资金支持	人才支持	创新协同	企业转型	品牌市场	精准对接	地区	资金支持	人才支持	创新协同	企业转型	品牌市场	精准对接
北京							湖北						
天津							湖南						
河北							广东						
山西							广西						
内蒙古							海南						
辽宁							重庆						
吉林							四川						
黑龙江							贵州						
上海							云南						
江苏							西藏						
浙江							陕西						
安徽							甘肃						
福建							青海						
江西							宁夏						
山东							新疆						
河南													

图例 表示至少1部文件中涉及相关方面，但未出台专项政策 表示出台1部专项政策 表示出台至少2部专项政策

来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

地方提供专项资金支持

各地均对“专精特新”企业提供认定奖补以激励企业申报

根据公开政策文件，目前全国超80%的省及直辖市推出“专精特新”企业认定奖补措施，以激励符合条件的中小企业积极申报“专精特新”中小企业及专精特新“小巨人”企业，并引导有潜力的中小企业加快“专精特新”化发展步伐。从奖励金额来看，大部分地区对于“专精特新”中小企业的认定奖补金额在50万以内、对专精特新“小巨人”的认定奖补金额在50万至100万的区间。

部分地区对“专精特新”中小企业及专精特新“小巨人”企业的认定奖补标准

地区	自治区/省/市级专精特新中小企业认定奖补	国家级专精特新“小巨人”企业认定奖补	地区	自治区/省/市级专精特新中小企业认定奖补	国家级专精特新“小巨人”企业认定奖补
北京市	10万-50万	30万-100万	福建省	不超过50万	100万
天津市	最高50万	——	河南省	——	5-50万
河北省	20万	——	湖北省	——	50万
山西省	30万	——	湖南省	——	最高100万
内蒙古自治区	50万	100万	广东省	——	50万
辽宁省	不超过100万	不超过100万	广西壮族自治区	30万	60万
吉林省	20万	50万	重庆市	不超过30万	不超过60万
黑龙江省	——	100万	四川省	——	20万
上海市	5万-20万	20-60万	陕西省	20万	50万
江苏省	——	不超过50万	甘肃省	30万	50万
浙江省	——	50-100万	青海省	50万	100万
安徽省	50万/80万	100万	宁夏回族自治区	30万	100万

注释：1北京市、上海市对于专精特新中小企业及专精特新“小巨人”企业认定奖励为区级，根据各区政策不同奖励金额不同，列示为区间金额；2安徽省对省级专精特新企业、省级专精特新冠军企业认定奖励金额分别为50万、80万

来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

培育举措维度1：资金支持（1/2）

政府支持与金融机构产品创新共同助力企业拓宽融资渠道

各地加强对“专精特新”企业资金支持的主体主要包括政府部门与金融机构两类。其中，政府部门支持方式多以设立发展基金、提供融资政策支持、加强供需对接与政策引导金融产品创新为主；金融机构则以推出专属信贷、保险产品及增值服务的形式提供支持。

各地方加强对“专精特新”企业资金支持的主要模式



来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

培育举措维度1：资金支持（2/2）

成立北交所，为“专精特新”企业构建多层次金融市场

如何拓展“专精特新”企业融资渠道以满足“专精特新”企业高质量发展的资金需求，始终是地方政府关注的重点。截至2022年7月，我国共398家专精特新“小巨人”企业在A股上市，占比尚不足专精特新“小巨人”企业总量的10%。北交所于2021年9月3日注册成立，由于成立时间较晚，目前仅有17家专精特新“小巨人”企业在北交所上市。但相较于沪深两市，“专精特新”企业在北交所上市具有企业锁定期较短、转版上市制度完备等优势，为各地方政府引导“专精特新”企业上市提供了新的机遇。山东、江苏等地区均通过共建“在地化”服务平台等方式积极与北交所建立合作关系。

北京证券交易所上市优势

Section1 更为宽松的锁定期

科创板

上市公司控股股东、实际控制人减持本公司首发前股份的，自公司股票上市之日起**36个月**内，不得转让或者委托他人管理其直接和间接持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分股份。

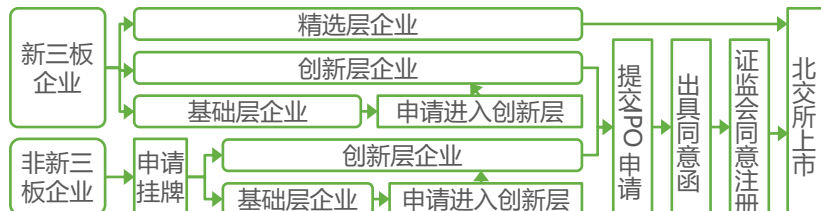
创业板

上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人减持本公司首发前股份的，自公司股票上市之日起**36个月**内，不得转让或者委托他人管理其直接和间接持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分股份。

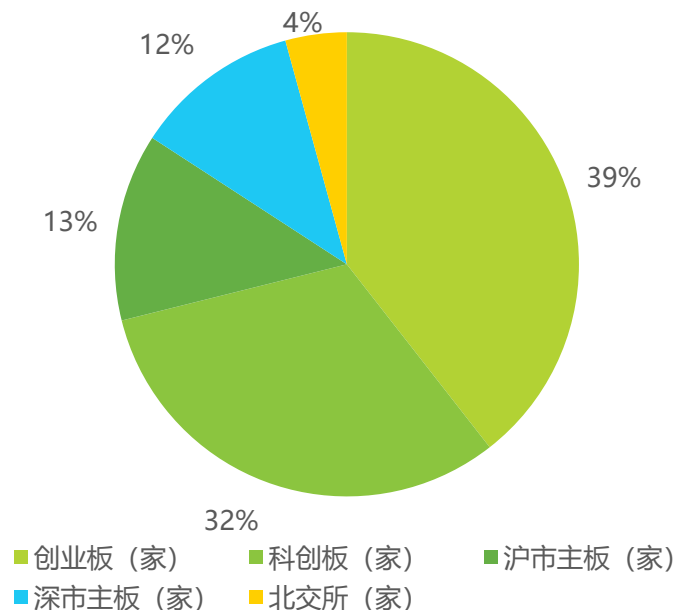
北交所

上市公司控股股东、实际控制人及其亲属，以及上市前直接持有10%以上股份的股东或虽未直接持有但可实际支配10%以上股份表决权的相关主体，持有或控制的本公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，自公开发行并上市之日起**12个月**内不得转让或委托他人代为管理。

Section2 完善的转板上市流程



专精特新“小巨人”企业A股各版块上市情况



培育举措维度2：协同创新（1/2）

政府引导中小企业、大型企业、科研院所等主体协同创新

在加强“专精特新”企业协同创新方面，各地区多以政府引导为主，从加强中小企业自身创新能力、企业间协同合作、产学研合作3个方面，推动产业链与创新链融合发展。同时，引入专业化知识产权等科技服务机构为中小企业、大型企业、科研院所等创新主体提供专业化服务。

各地方引导“专精特新”企业加强协同创新的主要模式

加强中小企业自身创新能力



支持企业加大研发投入，在国家政策基础上提升研发费用加计扣除标准。



支持企业建设研发平台，按建设/研发投入的一定比例予以奖补。

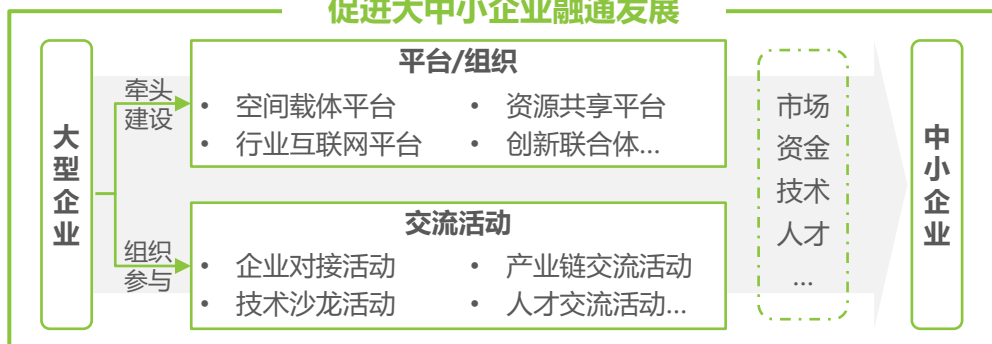


在地方重大科技专项中，设置面向专精特新中小企业的专题板块。



支持企业建立研发准备金制度，按研发投入新增部分的一定比例予以奖补。

促进大中小企业融通发展



加强产学研融通合作



建立市场化服务体系



知识产权

- 新建或在原有平台扩建“专精特新”企业知识产权专属服务平台，引驻市场化知识产权服务机构。
- 提供知识产权预警、专利创造、布局导航、公共存证等服务...



成果转化

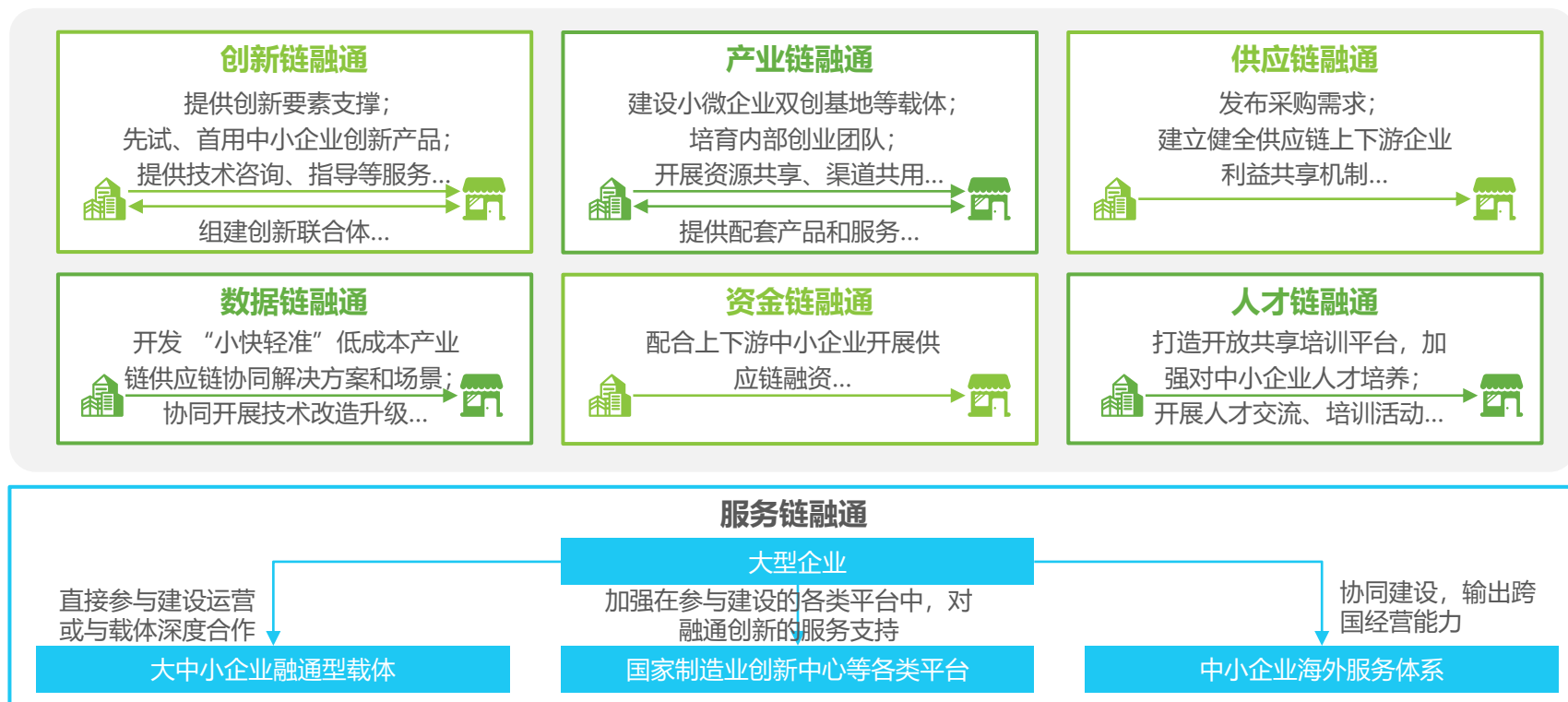
- 建设技术转移转化公共服务平台，引入市场化科技中介机构。
- 培育服务于中小企业的技术经理人...

培育举措维度2：协同创新（2/2）

建设大中小企业融通生态，促进优质资源向中小企业流动

大中小企业融通发展是发挥大企业示范带动作用，促进中小企业“专精特新”发展的重要手段。大企业与“专精特新”企业可从创新链、产业链、供应链、数据链、资金链、人才链、服务链入手，实现全面融通发展，构建相互依存、相互促进的大中小企业发展生态。

大中小企业融通发展主要模式



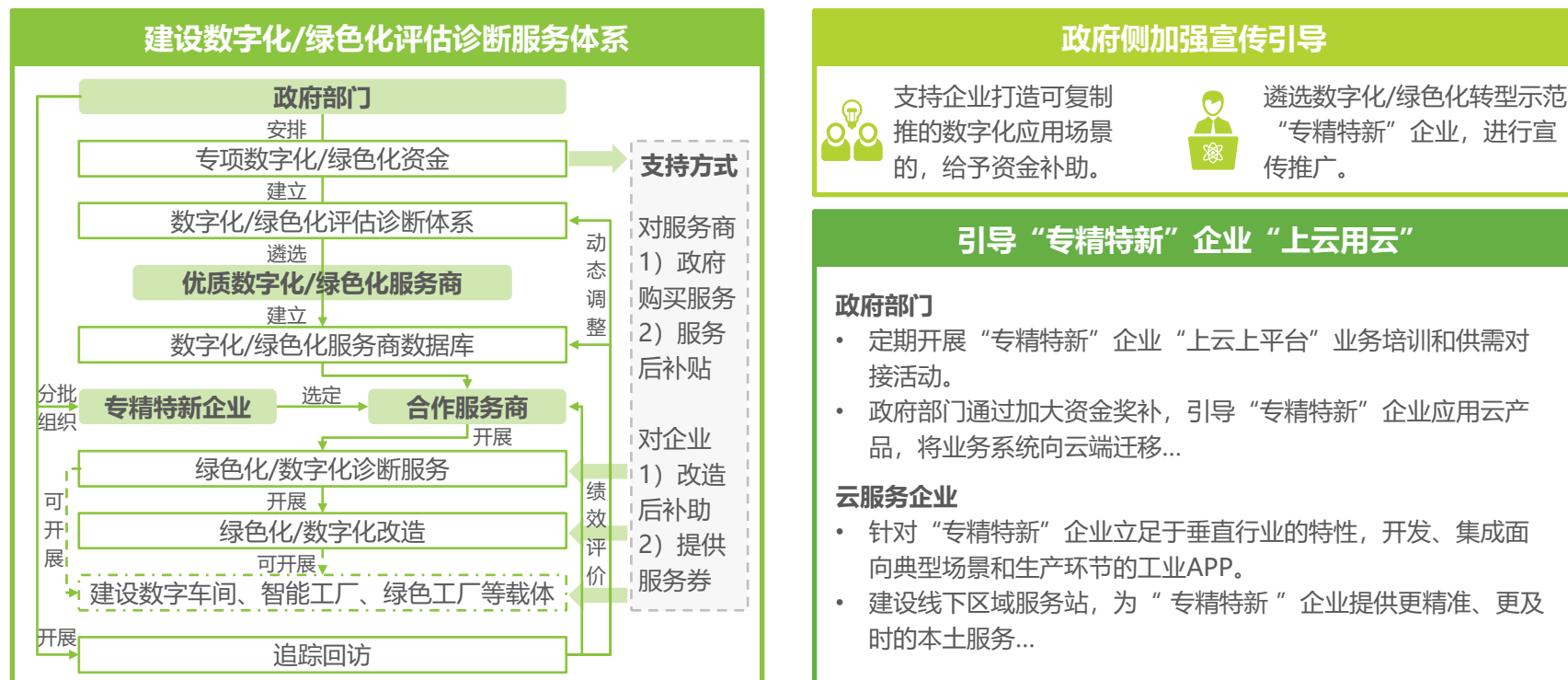
注释：“小快轻准”指小型化、快速化、轻量化、精准化。
来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

培育举措维度3：企业转型

政府部门联合市场化服务商共同促进“专精特新”企业数字化、绿色化转型升级

“专精特新”企业数字化、绿色化转型过程中，政府部门与市场化服务商均扮演着重要角色，政府部门以政策宣贯、资金支持等方式提升“专精特新”企业转型意愿、减轻转型成本负担，市场化服务商则通过提供专业化服务协助企业更好、更快完成转型过程。

各地方推动“专精特新”企业数字化、绿色化转型的主要模式



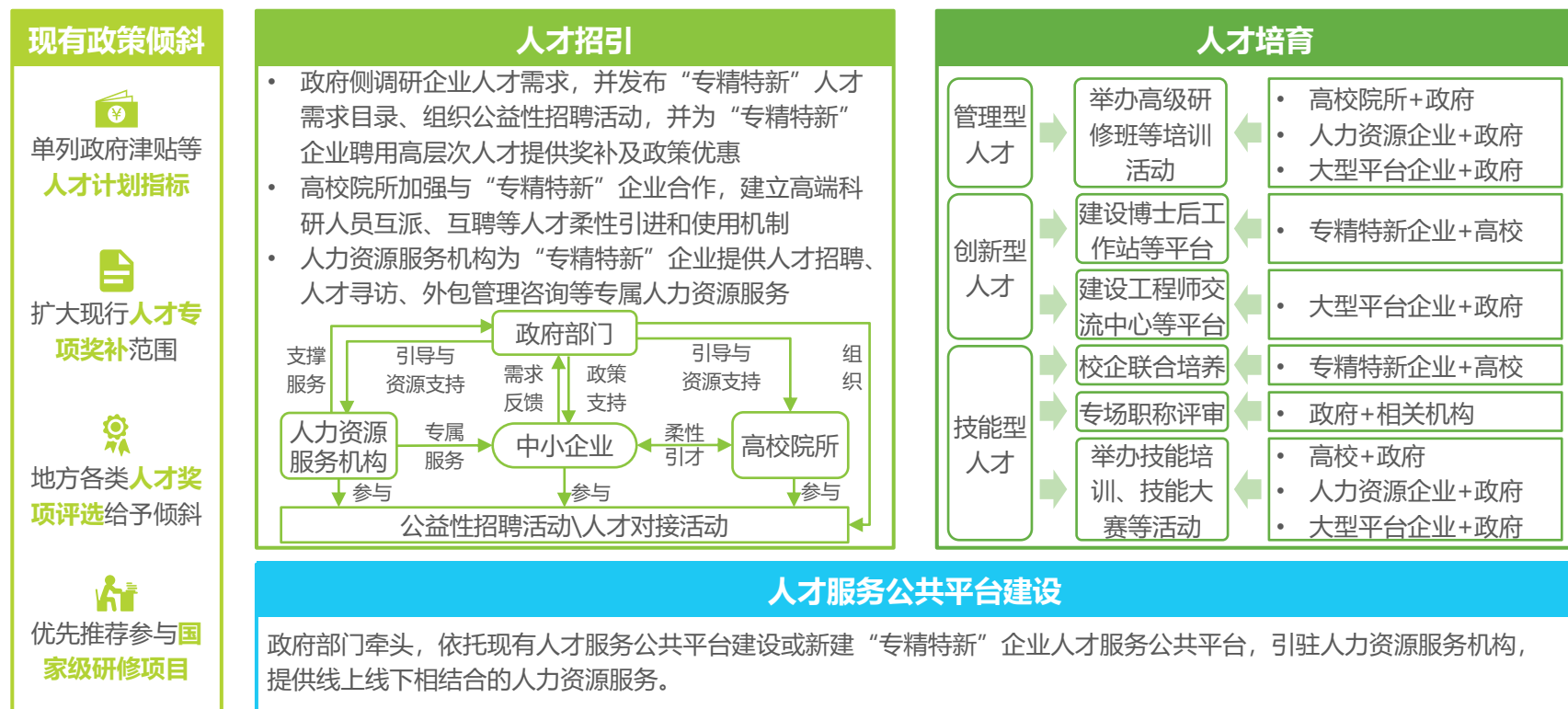
来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

培育举措维度4： 人才培育

从人才招引与培育两方面入手，夯实人才智力基础

“专精特新”企业人才支持主要包括人才招引与培育两部分，相关工作推进过程中，在政府引导下，高校院所、人力资源服务机构、大型平台企业等主体均可参与其中，通过提供教师资源、学生资源、实习实训资源、专业服务、市场渠道等，为“专精特新”企业招才引智提供帮助。

各地方加强“专精特新”企业人才支持的主要模式



培育举措维度5：品牌市场

通过加强政府采购、市场宣传等路径，助力企业拓展市场

各地政府助力“专精特新”企业拓展品牌市场的方式主要包括两类，一是直接加强政府采购力度，扩大企业G端市场，二是通过举办展会展览、制定产品推荐目录等形式，加强对“专精特新”企业创新产品及服务宣传，从而助力企业拓展B端、C端市场。在市场宣传方面，政府部门通常会与大型企业、市场推广领域专业机构合作，以达到更好的宣传效果。

各地方协助“专精特新”企业品牌市场拓展的主要模式

加强政府采购力度



- 预留部分采购项目预算总额专门面向中小微企业采购。
- 顶格执行小微企业享受的政府采购评审价格扣除比例。



- 在符合政府采购要求前提下，率先购买“专精特新”企业首次投放市场的创新产品、服务，不以商业业绩为由予以限制。



- 建立完善民参军“专精特新”企业技术产品目录，推动符合条件的“专精特新”企业参与国防科工配套协作。



- 提高预付款比例，加快资金支付。
- 引导金融机构提高政采贷授信额度，提供利率优惠和绿色通道。

帮助“专精特新”企业拓展海内外市场



支持企业参加具有较大影响力的中小企业会议活动

- 在地区主题展区设置“专精特新”专区，预留标准展位。
- 安排财政资金对“专精特新”企业参展的展位费、布展费、展品运输费等费用中的部分费用给予补贴。



在地场所展示“专精特新”产品及服务

- 在地标性场所设置“专精特新宣传专区”免费展示“专精特新”企业的产品和服务。
- 重点场所：机场、火车站、高速沿线等。



定期举办“专精特新”新品展示会及大企业对接会

- 与市场化机构合作定期举办“专精特新”新品发布会。
- 与相关行业大型企业开展“专精特新”企业供需对接会。



制定“专精特新”企业创新产品/服务目录

- 制定并发布“专精特新”企业创新产品推荐目录。
- 将“专精特新”企业创新产品及服务纳入已有各类地方性产品示范推荐目录进行推广。



与媒体合作，以“打包”形式开展集中宣传

- 由地方政府部门牵头，组织“专精特新”企业与媒体洽谈合作，以“打包”方式开展“专精特新”示范企业专题宣传推介活动。

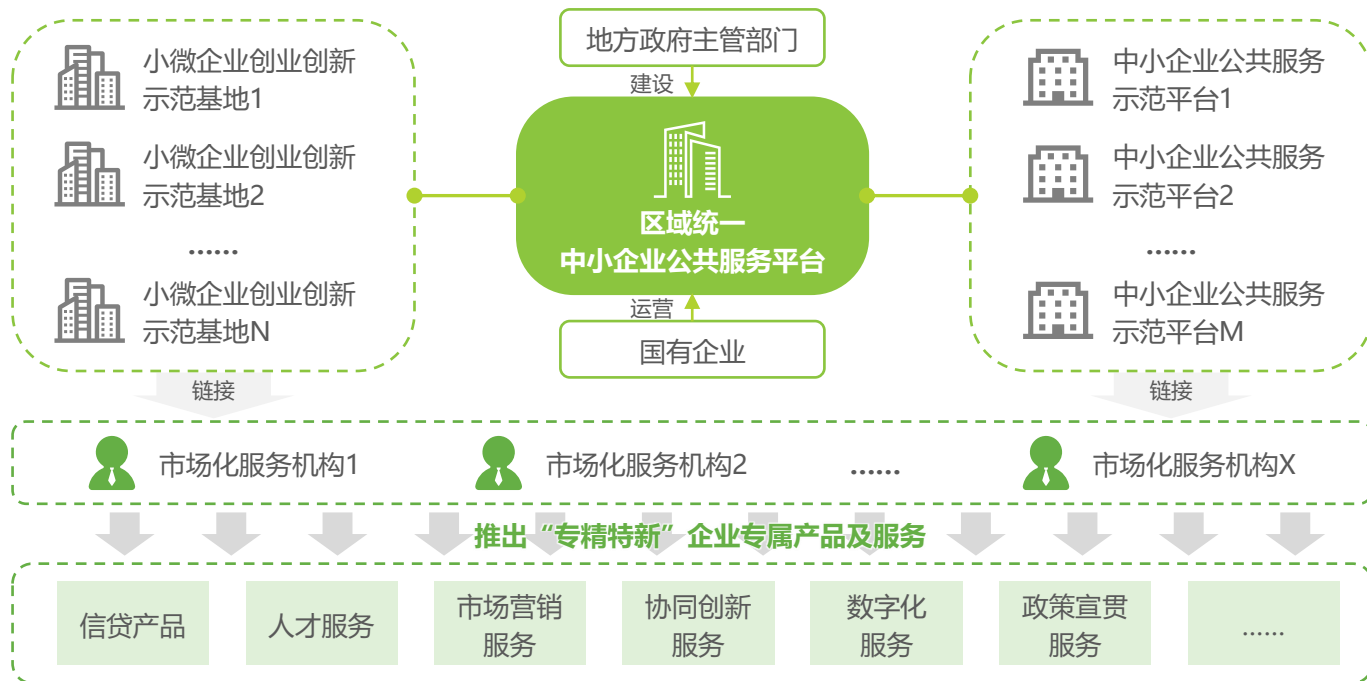
培育举措维度6：精准服务

以公共服务平台建设等方式提升政策精准度与服务便捷度

各地政府为“专精特新”企业提供精准对接服务主要途径包括3类：

- **“专精特新”企业宣传**：通过举办论坛、开通直播等形式，宣传“专精特新”企业典型案例。
- **建立“专精特新”企业档案**：“一户一档”为“专精特新”企业建立企业档案，以提供一对一服务。
- **中小企业公共服务平台建设**：建设地区统一的中小企业公共服务平台，链接区域范围内各小微双创基地及中小企业公共服务示范平台，通过政府购买服务等形式，引导市场化服务机构通过平台提供“专精特新”企业专属产品/服务。

地方中小企业公共服务平台建设模式



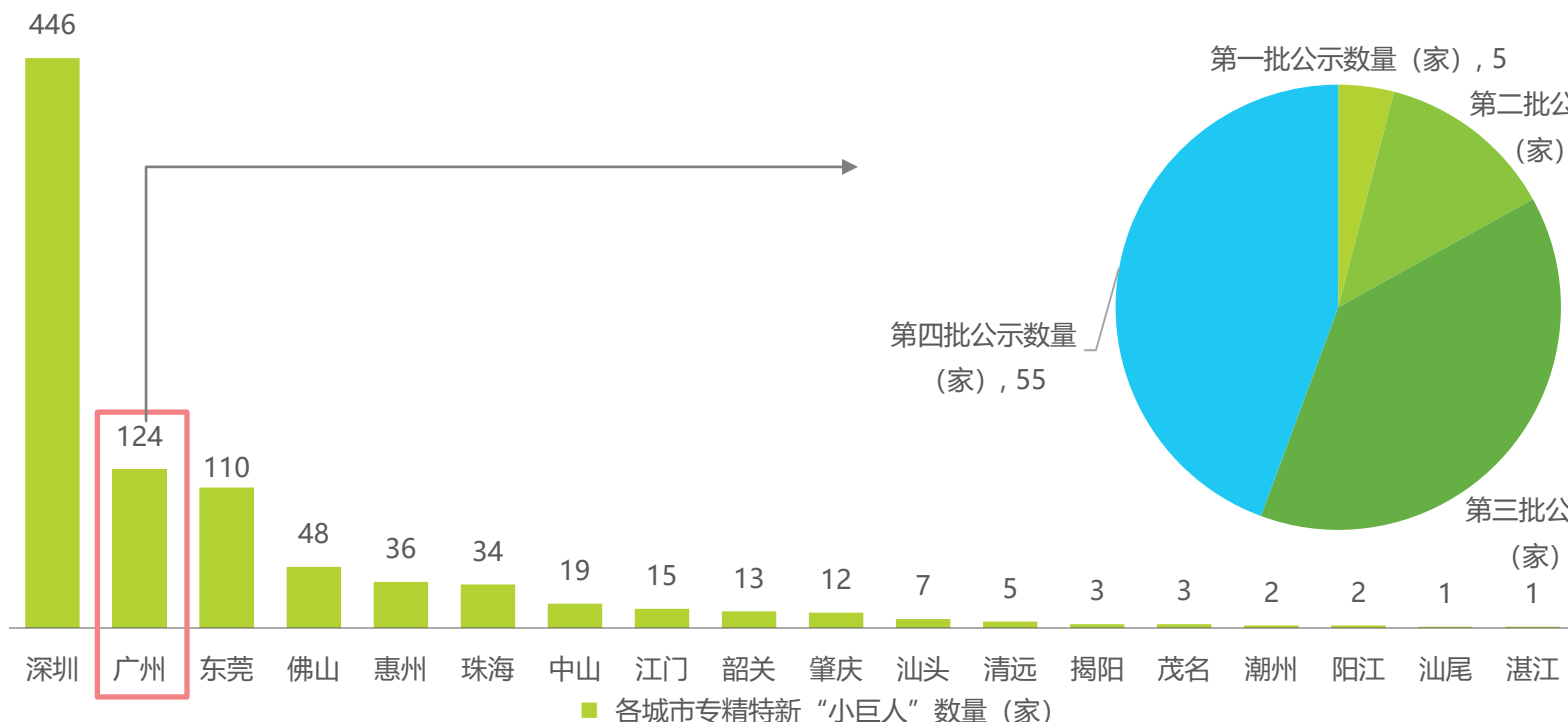
来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型区域案例：广州（1/4）

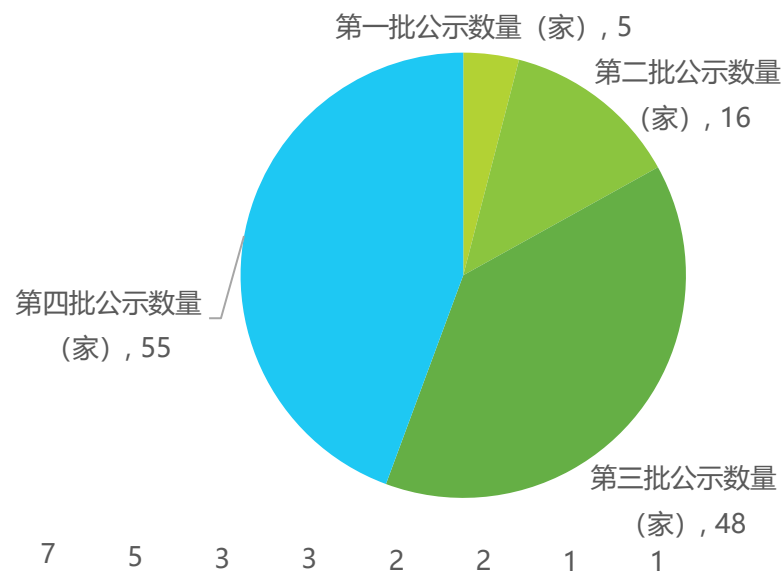
已培育百余家专精特新“小巨人”企业

广东省是我国专精特新“小巨人”企业数量排名第二的省份，而广州市是广东省内培育专精特新“小巨人”企业数排名第二位的城市，仅次于计划单列市深圳。截至2022年，广州市已培育专精特新“小巨人”企业124家，并提出到2024年培育250家国家级专精特新“小巨人”企业的目标。

广东省内专精特新“小巨人”企业城市分布



广州市各批次公示专精特新“小巨人”数量



来源：广东省专精特新中小企业网、公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

来源：广东省专精特新中小企业网、公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型区域案例：广州（2/4）

政府侧支持方式包括一次性奖励、按比例补助、资源保障等

截至2022年7月，广州市已累计培育69家国家级专精特新“小巨人”企业、366家省级“专精特新”中小企业，出台《广州市“专精特新”中小企业培育三年行动方案（2022—2024）》等多部政策文件，通过一次性奖励、按比例补助、保障关键资源等方面入手，促进“专精特新”中小企业及后备企业高质量发展。

广州市扶持“专精特新”企业发展典型举措

Section 1：一次性奖励

- 企业“免申即享”一次性奖励资金。
- 引入省级及以上“专精特新”中小企业落户的提质增效试点产业园区运营主体，可获单个项目一次性奖励。

100万元

新认定/市外迁入国家级
专精特新“小巨人”企业

20万元

新认定省级
“专精特新”中小企业

Section 2：按比例补助

- 对企业上市、技术改造以及数字化转型按比例予以资金支持。
- 对市级及以上“专精特新”中小企业的贷款利息费用、担保费予以补助。

50%

市级及以上
上市计划产生费用
不超过300万元

30%

省级及以上
数字化转型费用
不超过300万元

一定比例

纳入省级项目库
技改资金
不超过500万元

Section 3：保障关键资源

- 用地：**优先考虑省级以上“专精特新”中小企业的用地需求，探索实行“带方案”招拍挂供应。
- 用房：**政府建设的“产业保障房”优先租赁给“专精特新”中小企业。工业物业产权分割转让给专精特新企业时，可不受“须为业主企业产业链合作伙伴”的限制。
- 交通：**对符合要求的“专精特新”中小企业允许单个企业每年2辆中小客车免除“开四停四”限制。

注释：1以上举措为不完全列举，选取的举措为广州市具备代表性的举措；2“免申即享”指企业一旦获得相关资格认定，无需另行申报，认定奖励资金直接拨付到位。

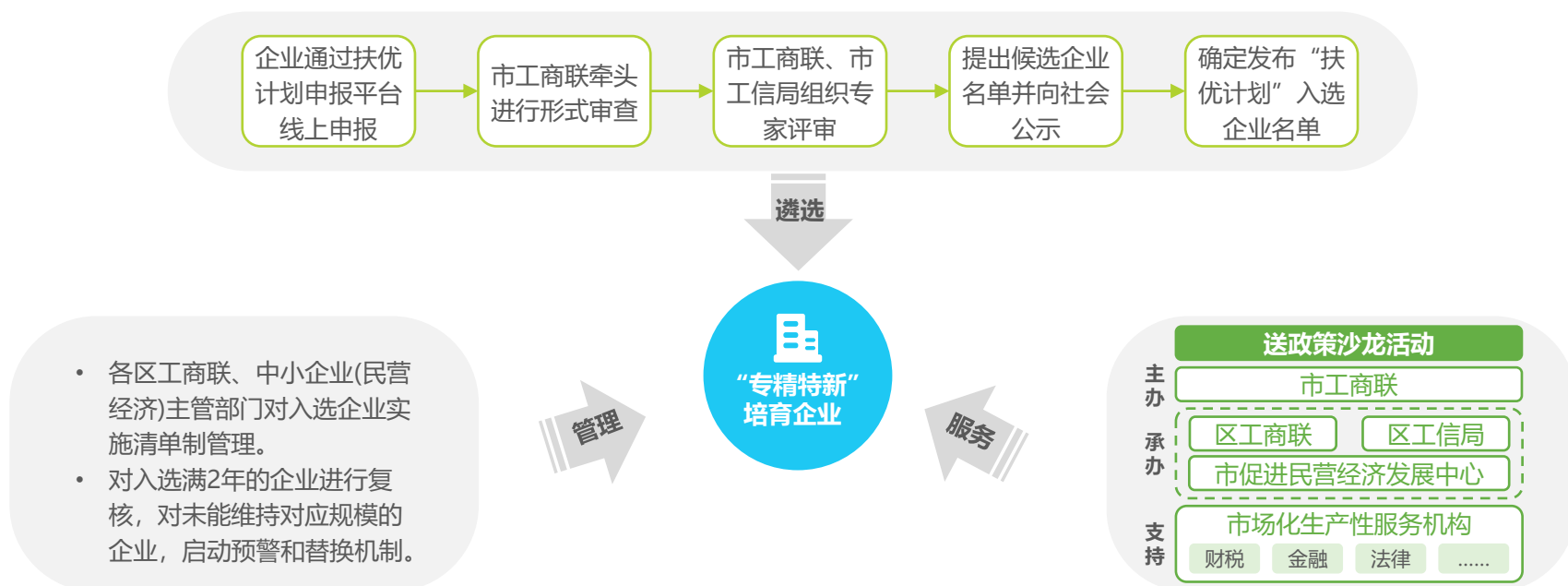
来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型区域案例：广州（3/4）

开展“专精特新”扶优计划，强化后备民营中小企业力量

2021年广州市工商业联合会、广州市工业和信息化局《关于开展“专精特新”民营企业扶优计划的通知》，选取具有一定规模实力、具有“专精特新”性质的创新型、成长型民营企业进行重点扶持和培育，计划分批次遴选总计1000家民营企业进行重点培育。市工商联与市工信局面向入选企业开展常态化涉企政策辅导，构建政府与企业常态化营商环境研讨机制，并在金融、法律、财税等领域遴选一批高水平的生产性服务机构帮助“专精特新”培育企业实现高质量发展，助力其申报“专精特新”中小企业及专精特新“小巨人”企业。

广州市“专精特新”扶优计划企业申报流程及政府服务模式



来源：公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型区域案例：广州（4/4）

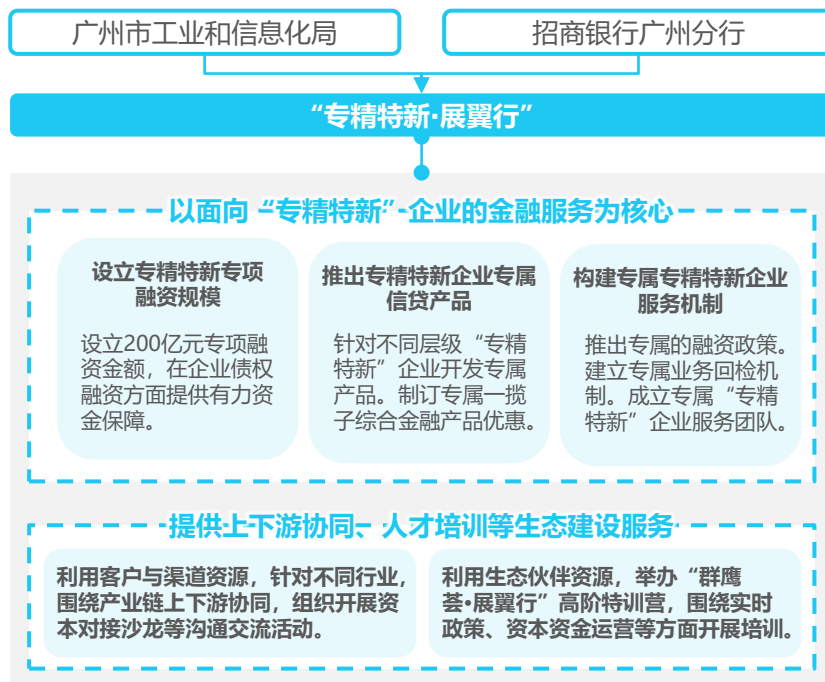
政企合作搭建服务平台，提供多元化、专业化服务

除政策支持外，广州市为给当地“专精特新”企业提供更加多元化、专业化的服务，充分发挥政府引导作用，吸收和指引大型企业、区域性科技服务机构等市场化主体针对“专精特新”企业的需要提供量身定制的产品与服务。服务提供方式主要包括2类：1) 以广州中小企业综合服务平台为核心，广纳各类企业服务机构，为“专精特新”企业提供一站式服务；2) 以大型企业为核心，围绕金融服务、数字化服务等某一主题进行深入合作的同时，围绕人才培养等多方面展开生态合作。

模式一：以广州中小企业综合服务平台为核心



模式二：以大型企业为核心（以招商银行为例）



来源：广州中小企业综合服务平台、公开政策文件，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中小企业之 “专精特新”

1

“专精特新” 培育生态

2

“专精特新” 典型服务商

3

“专精特新” 趋势洞察

4

市场化服务商是区域培育“专精特新”企业重要的合作伙伴

在“专精特新”企业服务生态中，除了各地政府在“专精特新”企业培育过程中发挥重要的主导作用，各种市场化服务商也发挥了重要的作用，并通常通过政企合作的方式，服务于“专精特新”企业。服务于“专精特新”企业的市场化主体根据商业化模式的不同，大致可以分为三类，包括：大型平台型企业、区域性科技服务机构、龙头型“专精特新”企业。其中，大型平台型企业由于掌握更多产业及创新资源，往往除主营业务外还可为当地政府和“专精特新”企业提供多项生态营造类服务；区域性科技服务机构通常深耕某特定城市或城市群，凭借自身对区域产业需求的深入了解，聚焦创业孵化等某一特定科技服务领域，提供具有区域特色的产品及服务；龙头型“专精特新”企业则往往借助自身在特定细分领域的专业化、特色化服务，帮助企业“专精特新”发展。

三类市场化服务商业务模式对比

	大型平台型企业	区域性科技服务机构	龙头型“专精特新”企业
服务范围	全国范围	单个城市或城市群	全国范围
服务对象	“专精特新”企业&地方政府	“专精特新”企业&地方政府	“专精特新”企业
服务领域	1项主题服务+N项生态营造服务	1项主题服务	1项特色化服务
服务模式	以战略合作伙伴形式，通过政府购买服务、政府和社会资本合作(PPP)等多种方式提供服务。	以政府购买服务为主要模式提供服务，部分区域性科技服务机构本身由政府与社会资本、高校院所等主体共建。	多以企业间直接合作为主，部分“专精特新”企业产品通过纳入政府侧印发的产品推荐目录等形式获得扶持。
服务优势	拥有雄厚的技术与项目积累与丰富的生态伙伴资源，在主营业务领域可提供更为成熟的产品及服务，并提供配套生态服务。	长期聚焦同一地区的某一类科技服务（如企业孵化等），更了解所在区域“专精特新”企业发展的差异化、特色化需求。	在特定细分领域内，更加了解“专精特新”企业这一群体在不同阶段的发展需求，且专业化程度极高。

来源：艾瑞研究院结合桌研情况、专家访谈自主研究绘制。

以数字化为核心，为“专精特新”企业定制六大赋能服务

数字化是中小企业寻求“专精特新”发展的重要驱动力之一，阿里云作为我国领先的云服务厂商，基于领先的技术优势及中小企业数字化服务方面的雄厚项目经验，深挖“专精特新”企业数字化需求，与产学研各界合作伙伴共同打造开放服务生态，为“专精特新”企业量身打造六大赋能服务。

阿里云：面向“专精特新”企业提供六大赋能服务

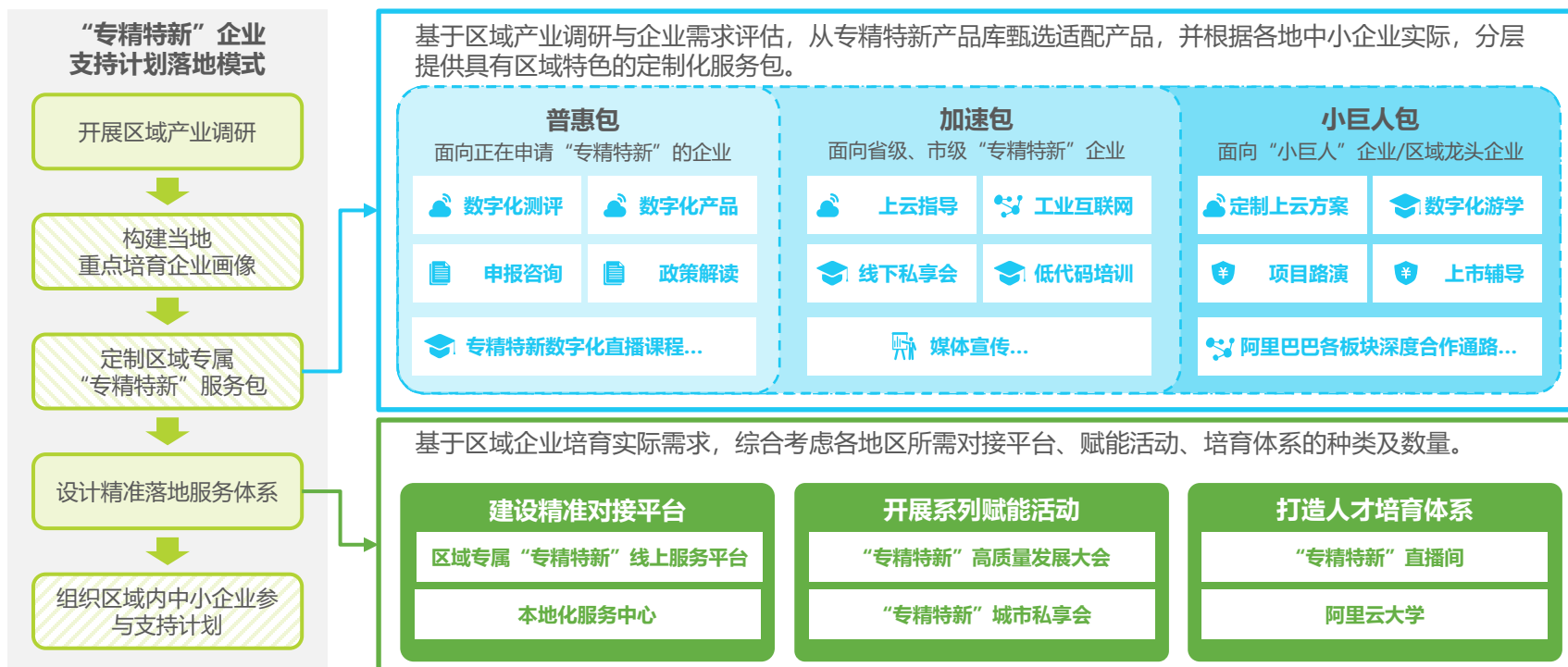


来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

与地方政府合作，共同赋能区域内企业“专精特新”发展

2021年底，阿里云启动“百城万企”专精特新企业支持计划，深入地方赋能中小企业“专精特新”发展。围绕企业发展不同阶段，面向拟申请、省市级、国家级的“专精特新”企业分层提供“普惠包”“加速包”“小巨人包”三类定制化服务包，提供超120款产品及服务。目前，阿里云已先后与福建省、四川省、江西省、上海市等工信部门展开合作，落地“专精特新”企业支持计划，累计服务超2万家“专精特新”领域企业上云数字化。

阿里云：政企合作“专精特新”企业支持计划产品及服务体系

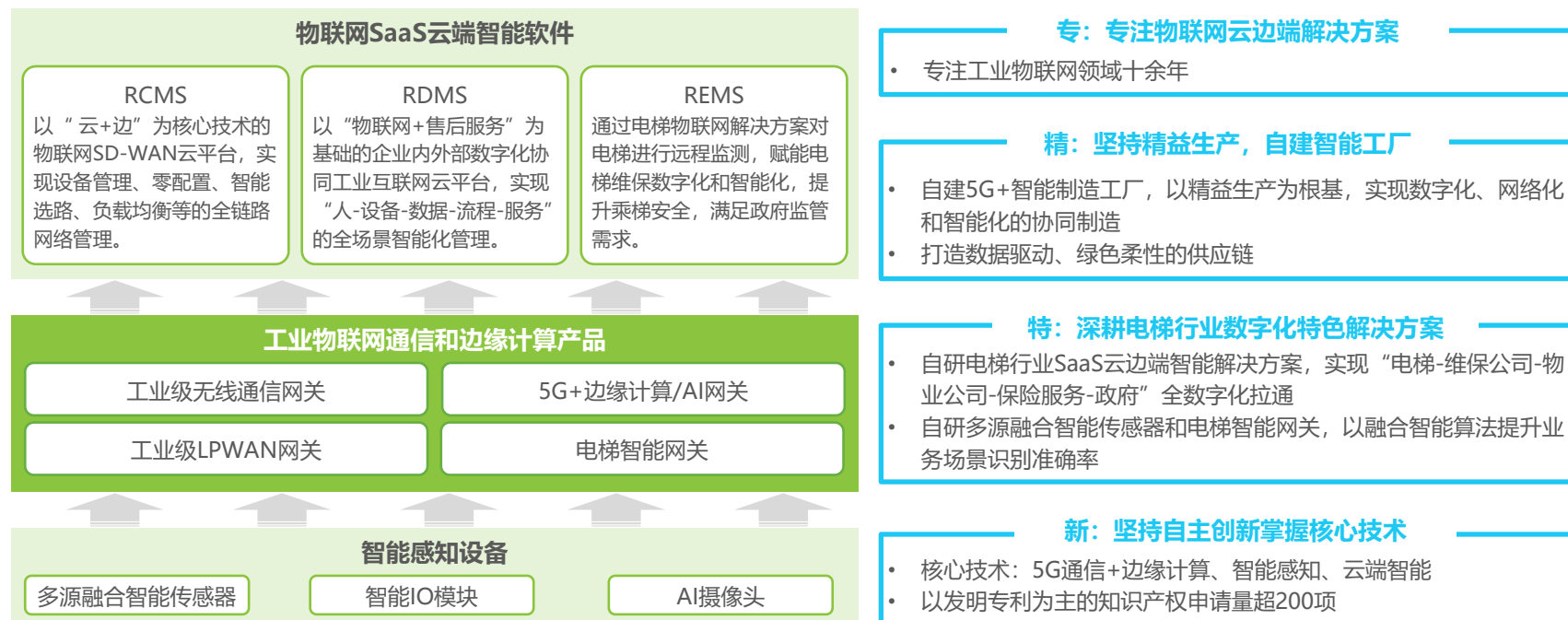


注释：1 “专精特新”企业支持计划落地模式为一般标准模式，执行时各模块会根据项目实际情况进行调整；2 “专精特新”企业支持计划落地模式中各模块纯色填充为政企共同推进、右下斜底纹为阿里云主导、左下斜底纹为政府部门主导。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

发挥专精特新优势，提供5G+AIoT云边端一体化解决方案

广州鲁邦通物联网科技股份有限公司（简称“鲁邦通”）成立于2010年，专注于为行业客户提供5G+AIoT云边端一体化解决方案，凭借拥有的“5G通信+边缘计算、智能感知、云端智能”三大核心技术，推动技术与场景融合和行业数字化发展，帮助用户构建数字化商业模式的同时实现降本增效和智能化决策。主营产品有工业物联网通信和边缘计算产品，电梯物联网产品和云边端数字化整体解决方案，5G + AIoT物联网行业解决方案。产品已销往全球100+国家，公司是工信部专精特新小巨人、国家高新技术企业、广东省5G+工业物联网（鲁邦通）工程技术研究中心、广东省知识产权示范企业。

鲁邦通：5G+AIoT产品与解决方案能力介绍

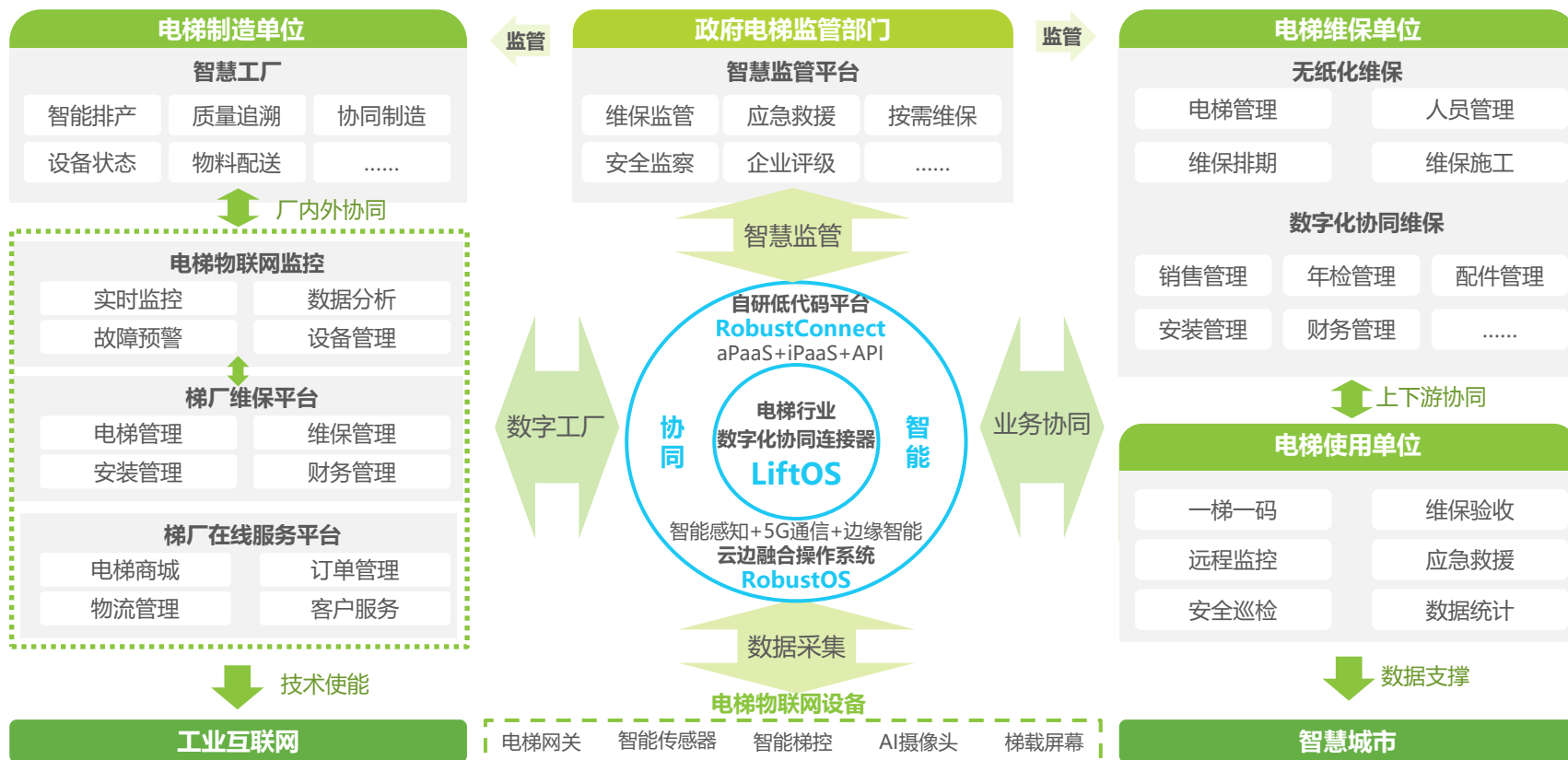


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

推动电梯行业数字化升级，助力电梯企业高质量精细化发展

鲁邦通长期以来深耕电梯行业的数字化，依托在工业物联网领域“AloT+数字化”的核心技术能力，结合自身作为专精特新“小巨人”企业对于电梯产业高质量和安全发展的理解，构建电梯行业的工业互联网平台，实现电梯智能制造、电梯智慧监管、电梯维保服务上云的全产业链、全场景、全流程数字化协同，助力电梯行业中小企业实现高质量、精细化发展。

鲁邦通LiftOS：电梯行业数字化协同解决方案及典型应用场景

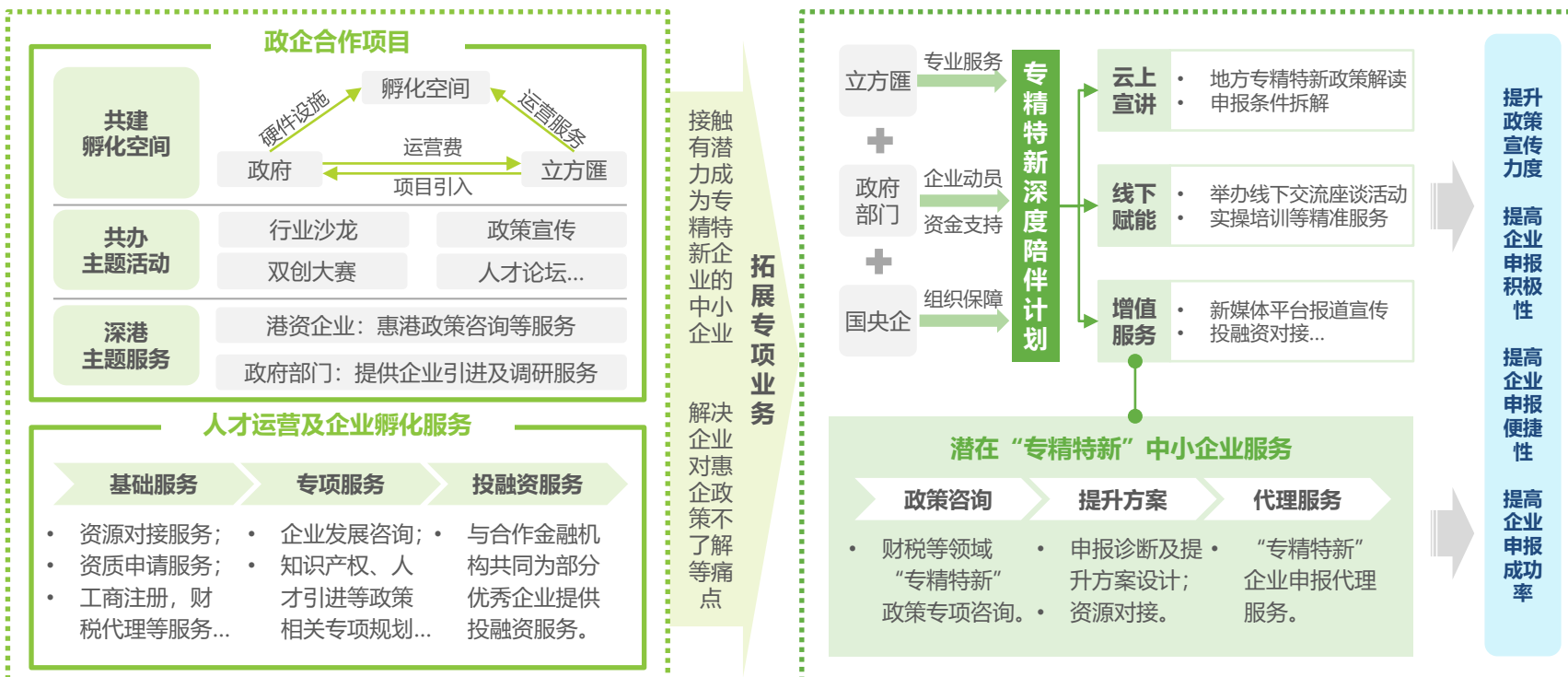


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

依托人才运营经验，提供专精特新政策解读与申报指导服务

立方匯成立于2009年，立足粤港澳大湾区为海外人才和湾区青年提供一站式创新创业服务，通过“引-服-融-留-研”全链条打造“人才+企业+政府”生态服务体系，助力城市参与全球科技创新生态体系构建。依托人才运营及企业孵化服务经验的积累，接触有“专精特新”发展潜力的中小企业，并与相关政府部门及国央企合作，提供“专精特新”政策解读与申报指导服务。

立方匯：政府侧及企业侧“专精特新”服务业务介绍



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中小企业之 “专精特新”

1

“专精特新” 培育生态

2

“专精特新” 典型服务商

3

“专精特新” 趋势洞察

4

区域“专精特新”产业培育方向趋势

各地区在产业转移大势下，根据比较优势调整企业培育方向

当前，新冠疫情常态化发展、全球产业链供应链加速重构，我国加快推动产业在国内有序转移，以进一步提升区域发展的平衡性协调性、优化生产力空间布局、维护产业链供应链安全稳定。各地发挥比较优势承接产业转移，制造业整体向中西部下沉已成必然趋势。此背景下，各地区应聚焦不同产业发展路径培育“专精特新”企业，东部地区以强化关键核心技术创新为重点方向，中部地区以承接新兴产业布局和转移为重点方向，东北地区以加快传统优势产业改造升级为重点方向，西部地区以有序承接东部地区新能源产业转移为重点方向。

区域“专精特新”企业培育产业方向趋势

东部地区

在制造业整体向中西部及东北地区转移的背景下，东部地区发挥创新资源集聚这一得天独厚的优势，**以关键核心技术创新为引领，以网络强国相关领域为重点**培育“专精特新”企业，将成为保持领先优势的关键所在。

坚持技术创新引领

中部地区

中部地区专精特新“小巨人”企业数量占全国比重虽不足30%，但保持持续上升态势。未来，中部地区**积极布局新兴产业，加强技术密集型制造业承接能力**，将成为保持“专精特新”企业平稳增长态势的基础。

承接与布局新兴产业

西部地区

西部地区专精特新“小巨人”企业数量占全国比重虽始终仅有20%左右，但在我国“双碳”工作深入推进的大背景下，其在**新能源领域制造业产业资源的承接及川渝新经济圈的快速崛起**或成为“专精特新”企业成长的重要推力。

新能源与
新经济崛起

东北地区

东北地区是我国传统工业重镇，然而在以制造业为重点领域的“专精特新”企业培育中并未占得优势。下一阶段，东北地区**加快高端装备、航空航天等传统优势制造业的改造升级**，或成为促进企业“专精特新”发展的重要契机。

加快传统制造业升级

“专精特新”企业发展诉求

资金、数字化、创新、市场等方面诉求更为急迫

“专精特新”企业专业化、新颖化、特色化是其发展最大的特色亮点，但也为企业带来了资金、数字化、创新、市场等方面的问题需要政府侧支持。资金方面，由于“专精特新”企业专业化、新颖化的特征，导致不受传统融资渠道青睐，融资难、融资贵的问题相较一般中小企业更加突出。数字化方面，由于“专精特新”企业行业垂直度高、专业性强，泛化的数字化解决方案往往不能满足其转型升级需求，需要了解细分领域的数字化厂商提供更加符合垂直行业特征的定制化解决方案。创新协同与市场拓展方面，由于“专精特新”企业在具有中小企业特性的同时，需要比一般中小企业更强的创新资源供给与更丰富的市场拓展机会，才可满足新颖化与精细化发展的要求，因此也面临更为严峻的创新协同与市场拓展难题。

“专精特新”企业发展主要诉求



来源：专家访谈及公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

区域“专精特新”企业培育挑战

各省市培育“专精特新”企业时仍面临诸多挑战

我国国家层面已经围绕资金支持、人才支持、创新协同、品牌市场、企业转型、精准对接服务等方面提出相应支持举措，各地方也纷纷出台政策文件支持企业“专精特新”发展。然而各地在培育“专精特新”企业时，仍面临政策体系覆盖面较窄、落地性较弱、匹配度不高等问题，导致中小企业在“专精特新”发展过程中无法快速、便捷的获取所需要素支持。

区域培育“专精特新”企业面临的主要挑战

目前多数政策服务对象为已被认定的“专精特新”企业，导致部分有潜力的中小微企业仍在迈入“专精特新”门槛前的关键阶段为维持企业生存而苦苦挣扎，无法享受政策优惠。

如何更加精准、快速地寻找、评价潜在“专精特新”企业并给予发展支持？

目前“专精特新”扶持政策虽对企业在资金、人才、创新、市场、数字化等方面存在共性需求给出支持，但由于企业往往处在垂直度较高的领域，部分差异化需求尚无法得到较好的满足。

如何挖掘垂直领域“专精特新”企业需求，做到根据本地企业特色化需求精准施策？



虽然促进企业“专精特新”发展在政府侧是主推工作，但在广泛的中小微企业群体中宣传的深度与广度尚有待进一步提高，导致目前仍存在大量企业对政策及申报路径并不了解。

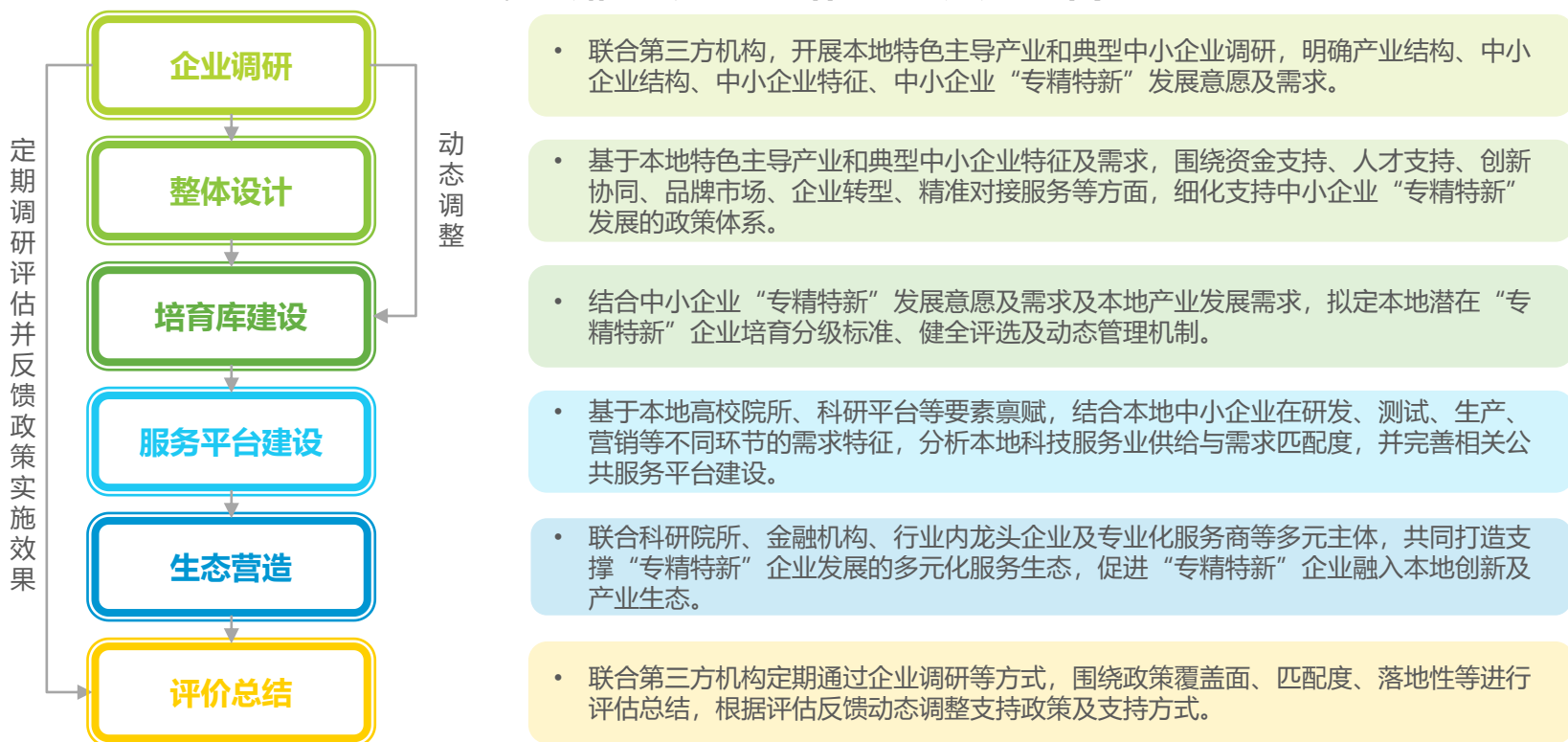
如何加强政策宣传力度、简化政策申报流程，使中小企业切实享受到政策优惠？

区域“专精特新”企业培育举措建议

建议各地可分步骤、多举措、体系化培育“专精特新”企业

在“专精特新”企业培育方面，各地可从企业调研、整体设计、培育库建设、服务平台建设、生态营造、评价总结等环节入手，挖掘本地中小企业现状特征、发展潜力、发展诉求，有针对性的进行整体发展思路设计、完善梯度培育机制，并匹配要素供给所需公共服务平台，营造良好产业氛围。

区域“专精特新”企业培育可重点关注环节



艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市 场 进 入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞 争 策 略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞



艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

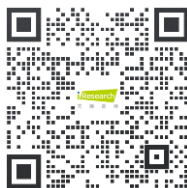
联系我们 Contact Us



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

