

见证历史，北交所开市

特刊

申万宏源证券总裁杨玉成：

加大战略投入 全面构建中小企业服务产业链

● 本报记者 徐昭 林倩

首家代办原STAO和NET交易系统挂牌公司股份转让、首家代办退市公司股份转让、首家代办老三板转新三板挂牌、首家招聘专精特新分析师、业内首家发布专精特新战略……无论是对新三板业务的坚守，还是对北交所开市的响应，申万宏源证券都一直走在行业前列。

北交所开市在即，申万宏源证券总裁杨玉成近日在接受中国证券报记者专访时表示，申万宏源将加大战略投入，整合资源、深化协同，全面构建“研究+投行+投资+基金+做市+财富管理+衍生品”的中小企业服务全产业链。

专精特新企业迎发展良机

科技创新是社会发展的不竭源泉，而中小企业在科技创新过程中承担着至关重要的作用。但一直以来，中小企业融资难的问题难以有效解决，亟需资本市场的助力。北交所应运而生。

杨玉成认为，北交所设立的目的就是支持中小企业创新发展，打造服务创新型中小企业主阵地。专精特新中小企业迎来了前所未有的发展机会，特别是电子、新材料、医疗器械、计算机设备等制造业企业。制造业是全要素生产率提升的关键领域，是实体经济之基，强国命脉，也是科技创新的主战场，需要依靠广大的专精特新企业发挥其补链强链的重要作用。

在他看来，无论是供给侧还是需求侧，都有着最佳的成长空间，叠加政策推动，专精特新中小企业已然站在风口之上。

“如果说科创板是中国资本市场培育支持硬科技企业发展的先河，那么北交所的设立是中国资本市场培育支持专精特新企业发展的里程碑。”杨玉成直言，北交所的设立解决了



当前新三板成熟企业最后上市的问题，能够充分发挥纽带作用，强化资本市场互联互通，为中小企业尤其是专精特新企业打开了成长的空间，提供了新的舞台；对完善多层次资本市场体系、促进科技与资本融合具有重要的意义，为进一步健全资本市场对中小企业的金融支持体系指明方向。

各项指标保持行业领先地位

在资本市场的不断改革发展中，申万宏源证券与新三板改革、北交所设立存在着历史的必然性。杨玉成指出，申万宏源作为长期坚守服务中小企业的证券公司，深感责任和使命。

“申万宏源始终坚持以服务国家战略为己任，满怀金融报国、金融强国的理想情怀，积极

建设‘有信仰、敢担当’的国有一流金融机构。申万宏源是新三板市场的开拓者、坚守者、创新者，曾创下诸多市场‘第一’，各项指标保持行业领先地位。”杨玉成表示，深化新三板改革、设立北交所，正是长期坚守服务中小微企业、履行金融担当的申万宏源证券竞争力全面提升过程中的新机遇。

服务中小企业，申万宏源义不容辞。杨玉成介绍，多年来公司持续强化中小企业服务战略布局，组建普惠金融总部，加强业务协同，完善新三板产业链服务机制，形成了覆盖挂牌、督导、发行、研究、投资及做市的企业全生命周期服务体系。

申万宏源证券是目前头部券商中拥有成建制的新三板业务团队的先行者，已累计服务3000余家中小企业，目前督导新三板公司600余家。

不积跬步，无以至千里。多年的深厚积累，让申万宏源在北交所的东风中乘势而起。2021年10月15日，申万宏源在北京召开了申万宏源专精特新大会，发布了专精特新战略。

券商竞争格局将发生变化

北交所开市后，我国资本市场将形成三大交易所错位竞争的态势，即北交所精选层服务专精特新中小企业、上交所科创板服务重点科技型企业、深交所创业板服务创新性企业。杨玉成直言：“对于券商而言，北京交易所的设立，是一个新的赛场，竞争格局充满着变化，在一定程度上将影响目前券商的排名格局。”

具体到业务层面，北交所的开市影响到了券商的方方面面。杨玉成指出，对于投行而言，增加了一个培育企业的全产业链的机会，同时也会对经纪和财富管理业务条线目前的竞争格局造成一定冲击。未来哪个券商在培育企业

这个产业链中处于领先地位，对于经纪和财富管理条线来讲，未来中小企业客户从银行理财客户转化为经纪及财富管理的企业客户转化率越大，财富管理增量也越大。

机会只留给有准备的人。北交所开市在即，专精特新企业发展迎来重大机遇。作为重要的参与者，申万宏源全公司、多业务均做好了充分的部署和准备。

根据专精特新战略，申万宏源将加大战略投入，利用大投行近千人的专业队伍和遍布海内外的近400家分支机构，整合资源、深化协同，全面构建“研究+投行+投资+基金+做市+财富管理+衍生品”的中小企业服务全产业链。

在投行端，申万宏源通过加大对行业团队和区域团队的战略投入，提供专业化的投行服务，全力支持专精特新企业进入北交所上市；在投资端，拟设立规模为100亿元的专精特新一级股权投资基金，加大投资力度，着力解决中小企业融资难、融资贵的问题；在做市端，发挥好做市商的专业价值，为中小企业客户提供专业化的流动性支持，量身定制指数化、衍生品产品服务；在产品端，积极创设规模为100亿元的二级市场资管、公募等普惠金融产品，加大对中小上市公司的投资和流动性支持力度；在研究端，深耕专精特新产业研究、公司研究，增强市场对中小上市公司的价值发现能力，研究编制专精特新行业指数等。

展望未来，杨玉成强调，北交所开市，对资本市场而言，预示着一个新的起点，中小企业迎来了重要的发展机遇。申万宏源将坚持不懈为实体经济提供好专业服务，继续把服务中小企业全生命周期发展、服务国家专精特新战略要求作为重要使命，在证监会、北交所的指导下，与社会各方共同为服务专精特新企业赋能蓄力，合力书写中国资本市场发展的新篇章。

资料链接

申万宏源证券是新三板市场的开拓者、坚守者、创新者，曾创下诸多市场“第一”，各项指标保持行业领先地位。深化新三板改革、设立北交所，正是长期坚守服务中小微企业、履行金融担当的申万宏源证券竞争力全面提升过程中的新机遇。

多年来公司始终坚守服务中小企业的发展战略定位，坚持不计成本的投入，持续强化中小企业服务战略布局。组建普惠金融总部，加强业务协同，完善新三板产业链服务机制，形成了覆盖挂牌、督导、发行、研究、投资及做市的企业全生命周期服务体系，是目前头部券商中拥有成建制的新三板业务团队的先行者，已累计服务3000余家中小企业，目前督导新三板公司600余家。

自2020年新三板精选层开市以来，申万宏源证券完成6单精选层企业挂牌及发行，募集资金13.42亿元，在审项目和储备项目均位居行业前列。

资料链接

长江证券在2011年2月即成立一级部门负责开展新三板业务，至今已逾十年，各项业务指标多年稳居市场前列。

截至2021年10月底，长江证券已承销保荐三家企业精选层挂牌，分别为泰祥股份、万通液压和华阳变速，这三家精选层挂牌企业在北交所开市后将转为北交所首批上市公司。其中，泰祥股份是新三板精选层首批挂牌企业，万通液压则是新三板精选层第一批采用“绿鞋机制”的企业。

长江证券坚持企业培育，增加储备基数。北交所上市公司由创新层公司产生，构建了新三板基础层、创新层与北交所层层递进的市场结构，挂牌新三板是北交所上市的前置程序。长江证券中小企业金融部坚持开发、培育具备发展潜力的企业客户，陪伴企业成长，实现投行业务服务价值。

视觉中国图片
制图/韩景丰

长江证券董事长李新华：

抢抓“弯道超车”机遇 全力支持北交所发展

● 本报记者 徐昭 林倩

长江证券股份有限公司（简称“长江证券”）党委书记、董事长李新华近日在接受中国证券报记者专访时表示，在我国从制造业大国向制造业强国转型的过程中，越来越多专精特新先进制造业和现代服务业领域的中小企业有望成为北交所上市主力军。北交所将为中小企业发展提供更高层次的融资平台，成为推进多层次资本市场发展的新引擎。

长江证券将全面落实新三板深化改革系列举措，全力支持北交所发展，积极参与多层次资本市场全方位建设，助力中小企业通过资本市场成长发展。

中小券商业务发展提速

相比于大型券商，中小券商的客户与市场更加下沉，更偏向于规模较小的创新性、成长型企业。北交所定位于专精特新企业，更有利于中小券商业务发展，有望为中小券商提供“弯道超车”的机会。

“长期以来，受自身规模、盈利能力等因素的限制，以上述两类企业为代表的中小企业融资难、融资贵的问题始终存在。”李新华表示，在注册制实施后，北交所的设立进一步帮助其降低直接融资门槛，让中小企业能够将更多精力放在提升业务水平而不是解决资金问题上。

除了利好中小企业，北交所开市对券商大投行业务也将产生深远且积极的影响。北交所设立以后，新三板市场吸引力明显增强，中小

企业在新三板挂牌热情上升，北交所开市将进一步推动券商新三板推荐业务回暖，也有利于盘活券商新三板存量客户，带来更多业务需求。预计未来北交所上市企业家数将快速增加，直接利好券商拓宽承销保荐业务空间，提高保荐机构的业务规模和盈利能力。

在李新华看来，北交所的转板机制将促使新三板基础层及创新层成为未来创业板、科创板的企业培育基地，巩固券商优质IPO项目储备基础。北交所的设立增加了保荐机构服务客户的广度，有利于券商更前端地服务好创新型中小企业，同时也为券商的核心客户提供针对这些创新型中小企业的股权投资机会，有利于券商全行业投资和资产管理业务的发展。

十年新三板业务沉淀

十年磨一剑，长江证券对新三板业务沉淀已久，在2011年2月即成立一级部门负责开展新三板业务，至今已逾十年，各项业务指标多年稳居市场前列。

“多家北交所拟申报企业相关工作正在有序推进中，另有一批意向企业正在跟踪洽谈。在项目承做经验、业务储备及业务品牌方面，公司积累了一定的先发优势。”李新华表示，在北交所设立的哨声响起之时，长江证券也对现有的新三板业务进行了调整和准备。

首先，吃透业务规则，保障各项衔接工作。深刻理解国家多层次资本市场体系的建设，向企业客户清晰地阐释沪深主板、科创板、创业板以及北交所的业务定位。子公司长江保荐紧跟最新制度，在学懂、吃透相关规则和政策文件的基础上，逐步制订、落实北交所业务相关制度、流程与举措，并积极宣传、合理引导合格投资者，做好投资者教育工作。同时积极培育和拓展投资者网络，在销售方面



做好提前布局。

其次，挖掘、引导、服务好北交所客户。对于公司服务的精选层挂牌企业，协助其充分利用资本市场的融资和并购功能，逐步做大做强；对于尚在前期服务和尽调阶段的中小企业客户，筛选、跟进在沪深交易所上市门槛边缘且符合北交所定位的企业，引导其中的优质企业转向北交所上市；另外，梳理国家工业和信息化部认定发布的专精特新“小巨人”企业名单，按照行业、区域等维度，深入挖掘符合北交所标准的非上市企业，后续将发动各地分支机构拜访所在区域的优质中小企业，协助共同开拓北交所业务。

长江证券坚持企业培育，增加储备基数。长江证券中小企业金融部坚持开发、培育具备发展潜力的企业客户，陪伴企业成长，实现投行业务服务价值。

积极开展相关业务重点布局

北交所开市，券商业务机遇与挑战并存。李新华直言：“长江证券在新三板业务领域深耕多年，具备一定的先发优势。未来，我们将充分利用这些优势稳步推进现有业务，积极开展相关业务重点布局。”

公司将继续坚持和加强新三板推荐业务，鼓励有条件的分支机构积极参与新三板推荐挂牌和转督导业务的项目储备，促进新三板挂牌与北交所上市业务协同发展、有序递进。

此外，长江证券还将加大对全国范围内专精特新企业的开发和培育力度。保荐业务是北交所设立以及后续开市、扩容的关键业务，长江证券将努力扩大服务覆盖范围，除中心城市以外，进一步下沉服务区域，服务更多地区的中小企业，进一步加大资源投入，鼓励开发和承做北交所业务。

北交所业务对保荐承销机构的投资研究、定价能力提出了新的要求。需要加强对具备相关领域经验和技术的专业人才、团队的招聘和补充，在公司内部建立专门针对北交所业务的团队。为应对北交所未来可能会推出的做市业务，还需要在交易人员、报价软件、标的选择等方面进行适当布局和投入。

针对北交所投资者适当性要求，长江证券将组织加大对新增合格投资者开户业务的宣传、考核等工作，提升合格投资者客户数量；发挥公司研究业务优势，拓展布局对三板挂牌公司和北交所上市公司的研究业务。

期待未来北交所能够成长为一个具有高包容性、高成长性、多元化、国际化的股票市场，在注册制改革的大背景下吸引更多专精特新“小巨人”企业。