

资本市场

让科创“成长摇篮”茁壮成长

□ 李华林

用如

近日,上交所发布《科创板上市公司自律监管指引第5号——科创成长层》等配套业务规则,这意味着我国未盈利优质科技型企业有了量身定制的资本市场“成长摇篮”,意义重大,影响深远。

科创“成长摇篮”的推出,是抢占全球科技竞争制高点的必要之举。当前,新一轮科技革命和产业变革加速演进,各国抢抓人工智能、生物科技、量子技术等前沿技术。而此类科技型企业往往经营业绩不确定性大、盈利周期长,在技术爆发前有一段漫长的烧钱期,能否盈亏平衡,助力“硬科技”幼苗在资本浇灌下成长为参天大树,是实现从“跟跑”到“领跑”的关键一环。

科创“成长摇篮”的落地,是加快发展新质生产力的现实所需。眼下,我国深入实施创新驱动发展战略、培育发展新质生产力,

对加快构建与之相适配的金融服务体系提出新的更高要求。设置科创成长层,针对性地解决科技型企业发行上市痛点难点问题,有助于进一步增强对新质生产力的制度包容性、适应性,引导各类要素资源向创新领域集聚,促进“科技—资本—产业”的良性循环。

正如科技创新是探索未知的过程,既孕育着新动能,也伴随着新风险。科创成长层改革创新也是渐进的过程,既孵化着新希望,也充满不确定性。市场能否理性看待科技型企业的成长曲线,监管能否精准平衡市场风险与创新活力,投资者能否承受技术变现过程中的惊喜与惊险……种种新挑战考验着各方智慧,是科创成长层能否真正成为科技创新“摇篮”的关键修炼。

企业要练好内功与定力。科创成长层向

未盈利科技型企业敞开大门,并不意味着没有门槛,监管部门多次强调将从严审核,强化信息披露和风险揭示,就是要拒绝拼凑技术的伪科技型企业上市圈钱。怀揣上市之梦的未盈利企业还需扪心自问:自身是否属于“技术有较大突破、商业前景广阔、持续研发投入大的优质未盈利科技型企业”?能否实现可持续发展?只有对号入座练好内功,才有可能抓住机遇,乘风而上。

监管需平衡包容与规范。改革难以一劳永逸,越深入推进,问题越容易显山露水。随着科创成长层的落地演进,未盈利企业估值难度大、退市风险高、交易活跃度不足等问题或许也会浮出水面。监管部门需在短期阵痛和长期价值间走好钢丝,在“放”与“管”之间寻求最佳平衡点,守住不让伪科技型企业圈钱、不让普通投资者承担过度风

险的底线,寻得鼓励创新和投资者保护之间的最大公约数,为“硬科技”种子厚植健康成长的土壤。

投资者应坚守价值与理性。高成长往往伴随着高波动,科技变现常常容易因研发成败、行业风向、政策环境而起伏。普通投资者参与其中,不仅需要拥抱新经济的勇气,更需识别风险、敬畏市场、长期坚守的清醒,深入理解企业技术前景与成长逻辑,基于其未来价值的认同进行投资。否则,若仅因概念光环、怀抱一夜暴富的幻想盲目入局,很可能遭遇财产损失。

从“硬科技试验田”科创板的建立到科创“成长摇篮”的落地,我国对科技创新的支持一以贯之、不断加码。随着科创成长层的成熟演进,越来越多领域将迎来激动人心的“DeepSeek时刻”,创新成势、聚势而强。

财金纵横

□ 本报记者 苏瑞淇

统筹发力化解融资难和放贷难

支持小微企业高质量发展,是稳定宏观经济大盘促进就业的现实需要、推进经济转型升级的必然要求和走好中国特色金融发展之路的应有之义。2024年10月,国家金融监督管理总局会同国家发展改革委,牵头建立了支持小微企业融资协调工作机制,从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题。支持小微企业融资协调工作机制在各地落实的情况如何?各地实践中有哪些值得学习的经验做法?近日,记者来到浙江、福建等地进行了调研采访。

资金直达基层

什么是“支持小微企业融资协调工作机制”?国家金融监督管理总局有关负责人在国新办新闻发布会上介绍,这项机制的核心是国家、省、市、区县建立协调工作机制,特别是在区县层面成立工作专班,组织开展企业的走访、需求的摸排和融资的推荐,搭建起银企精准对接的桥梁。在企业端,全面了解辖内小微企业实际经营状况,做到“心中有数”,精准帮扶,切实解决企业的融资困难。在银行端,疏通信息传递和资金传导的堵点与卡点。合规持续经营、有真实的融资需求、信用状况良好、贷款用途合规的小微企业,可以通过这个机制获得发展所需要的资金。而且,这个资金是没有中间环节的,是直达的,融资成本也是合适的。

“自国家部署支持小微企业融资协调工作机制以来,浙江依托良好的小微金融工作基础,全力以赴落实落细融资协调机制。截至6月末,浙江已组织走访企业413万家,纳入推荐清单数量98.2万家,其中96.3万家已获得授信支持,累放贷款金额2.6万亿元。”金融监管总局浙江监管局相关负责人介绍,截至今年5月末,普惠型小微企业贷款总量5.5万亿元,居全国首位,小微活跃经营主体融资覆盖率达到40%,在全国率先推进无还本续贷、率先推广到中型企业、率先打造金融综合服务平台数字化赋能信用融资模式,小微企业名单推送和走访对接也成为部门行业联动常态。

记者从金融监管总局福建监管局了解到,福建建立了全省三级小微企业融资协调工作机制,高效协同推动融资协调工作走深走实,引导信贷资金直达基层、快速便捷、利率适宜。截至2025年6月末,辖区累计走访

各类经营主体超375万户,纳入申报清单和推荐清单43万户;授信45.67万户,5452.93亿元;放款45.57万户,4558.36亿元。其中,累计走访外贸企业1.49万户,放款6013户、363.77亿元。

精准匹配需求

小微企业分布在千行百业,精准匹配需求尤为重要。支持小微企业融资协调工作机制的一大突破点便是从最贴近基层、最了解企业的区县入手,借助区县工作专班“一手牵银行,一手牵企业”,消除小微企业与金融机构之间的信息差。通过开展“千企万户大走访”活动,深入园区、社区、乡村,全面摸排融资需求,形成“两张清单”,把符合条件的小微企业推荐给银行机构,银行机构及时、精准对接,实现信贷资金直达基层、快速便捷、利率适宜,打通金融惠企利民的“最后一公里”。

在福建晋江经济开发区,记者了解到,当地积极响应小微企业融资协调工作机制,组建“网格员+银行信贷员”的走访小分队。对园区内小微企业开展“网格化走访对接、地毯式融资摸排”,了解企业的经营状况、资金需求以及面临的融资难题,按照企业规模、行业类型、融资用途等要素,精准匹配相应的金融产品和服务。

福建省霸克体育用品有限公司是一家集研发、生产、营销于一体的公司,多年来以生产时尚休闲运动鞋服产品为主。通过小微企业融资协调工作机制走访,晋江农商银行了解到企业目前订单情况较好,存在资金需求,但企业所有的抵押物已在他行授信,抵押率已达到上限,无法在他行进行增贷。结合走访中掌握的企业生产经营信息,晋江农商银行采用订单增信融资模式,基于企业此前的订单量作为授信依据,为企业办理贷款500万元,缓解了企业约1200万元的订单资金压力。“小微企业融资协调工作机制对我们的帮助很大,以前是企业四处找政策、跑银行,现在是网格员和银行信贷员组成的专项服务小组上门走访开展服务。作为一家外贸出口企业,我们也是感受到了金融服务的在稳外贸方面带来的帮助,缓解了企业的资金压力。”霸克体育用品有限公司副总经理林振兴在接受记者采访时表示。

浙江省台州市三门县是冲锋衣生产的核

心基地,有着“中国冲锋衣服装名城”的美誉。浙江迅猛户外用品有限公司是当地一家从事冲锋衣生产的企业。在“千企万户大走访”活动中,三门农商银行金融顾问了解到该企业面临资金周转叠加厂房建设难题,急需银行贷款,上报至三门县小微企业融资协调工作机制。在机制协调下,针对县域冲锋衣产业特点,三门农商银行打出“特色产业贷”组合拳,深入企业实地调研,证实该企业产品实力突出、市场前景广阔。基于此,三门农商银行以企业经营状况和创新能力为核心评估要素,为企业提额贷款至350万元。

“我行充分考虑了三门县当地的产业特色,在协调机制的作用下,着力提升金融服务的精准度与适配性,精准对接当地从事冲锋衣制造企业的实际需求,切实解决了企业面临的资金周转、市场拓展等现实难题。”浙江农商银行联合辖内三门农商银行零售金融部总经理叶立表示。“现在有了协调机制,还有政府和银行的通力协作,给了我们小微企业实实在在的帮助,我们企业也能提早迁到新厂房。”迅猛户外用品有限公司负责人赖晓峰说。

支持科技创新

在5月22日的国新办新闻发布会上,国家金融监督管理总局新闻发言人郭武平表示,将推动支持小微企业融资协调工作机制向科技领域倾斜对接帮扶资源,指导银行保险机构在绩效考核、内部资金转移定价等方面给予倾斜,并在尽职免责方面实行差异化监管要求。

福建省霞浦县众源机械有限公司是福建省专精特新中小企业,主营生产石材开采绳锯机。随着市场需求激增,企业计划扩大生产规模。为了购置新设备、扩充生产线,进一步提升产能,抢占市场先机,企业通过福建省小微企业融资服务平台了解到知识产权质押融资服务。企业最终与中国银行工作人员就企业拥有的数十项核心技术专利展开评估,通过小微企业融资协调工作机制专班与银行深入探讨服务模式,银行组建专业评估团队,对企业知识产权进行科学估值,依托中国银行“知惠贷”产品,简化审批流程,仅用20天就完成了从评估到放款的全部流程,为企业提供了640万元贷款。“我们企业一直比较重视技

术,把专利产品视为企业的核心竞争力。通过小微企业融资协调工作机制,对企业知识产权进行估值,我们比较快地取得了贷款,体会到国家对科技型企业的重视。”众源机械有限公司副总经理胡章华表示。

浙江豪联信息科技有限公司是浙江省专精特新中小企业,在数据管理、容灾备份、安全运维等领域深耕多年,目前公司已具有30余项专利与软件著作权。企业高速发展,正是需要资金支持的时候,但是由于科技型企业轻资产的特点,在向银行申请贷款时往往面临融资额度低、利率高等问题。今年3月,中国农业银行在“千企万户大走访”中,了解到该企业近期正在开发新的系统,需要资金支持。中国农业银行温州瓯海支行为企业量身设计了“科创指数贷”授信支持方案,深入分析企业的技术实力、创新能力、经营数据等,结合“科创指数”精准评估浙江豪联信息科技有限公司的科创实力,从申请到放款,仅用3个工作日便成功为企业放款无抵押“科创指数贷”300万元。“我们企业在数据安全领域已深耕多年,积累了多项具有竞争力的专利技术,并且成功转化为实际应用,有着成熟的技术成果应用案例。在协调工作机制的帮助下,银行给予我们资金方面的有力支持,我们能够更好地推动技术创新,拓展业务版图。”浙江豪联信息科技有限公司总经理许永森说。



本版编辑 于泳 王宝会 美编 王子莹

衢州学院机械工程学院

以“三优三通三师”为钥 开启新工科人才锻造之门

在国家制造强国战略和中国制造向中国智造加速转型的时代背景下,衢州学院机械工程学院积极响应时代号召,聚力破解国家创新型科技人才结构性不足、工程技术人才培养生产和创新实践脱节等问题。作为扎根浙西、服务长三角的工科院校,学院立足衢州空气动力装备特色产业,深耕机械类应用型智能制造人才培养,依托全国教育规划课题“新工科背景下省域城际高校教育共同体建设研究”(BIA200211)的研究成果,探索出一条“学科交叉、产业赋能、研创并举”的特色育人之路。

战略引导:构建新工科人才培养体系

学院紧扣“用明天的技术、培养今天的学生、为未来服务”的育人理念,以7项国家和省级教改项目为支撑,系统破解传统人才培养中的核心矛盾,经过4年实践,形成了知识传授从单学科封闭到多学科融合、工程训练从理论仿真到企业真题实践、人才输出从单就业到“就业+创业+升学”多元发展的“三转变”育人

格局。

学科交叉:实施“三优”教学改革

学院坚持“围绕产业优专业、立足专业优课程、抓牢课程优教法”的改革路径,构建适应新工科需求的学科生态,以机械设计制造及其自动化为核心,增设机器人工程、智能制造工程2个新工科专业,形成覆盖高端装备制造全产业链的专业群。目前已获批国家一流专业1个、省级一流专业2个,1个专业通过相关部门工程教育认证。

课程体系重构上,打造“机械+智能+信息”的交叉课程群,增设《人工智能技术及应用》《工业大数据与云计算》等跨学科课程,形成“认知、领悟、融通”的递进式教学链条。学院累计建设43门专业核心课程,其中1门入选国家一流课程、8门获评省级一流课程,主编出版新工科教材6部,为人才培养提供了优质资源支撑。

教学方法创新方面,全面推行“互联网+教

学”模式,所有课程均在超星泛雅平台建课,24门精品课程面向全国上线推广;开发《液压系统故障处理虚拟仿真实践》等11个虚实交互教案,实现复杂工程场景的可视化教学;组建省级课程思政教学团队,推动价值引领与知识传授有机融合。教师团队获省级教学竞赛奖4项、课程教学案例评比奖项5项,教学改革成果显著。

产业赋能:构建“三通”协同机制

依托“平台联通、教学互通、实践贯通”的协同育人模式,学院深度整合校企资源,打造产教融合新高地。

在教学互通方面,投入1200余万元将省级高端装备制造智能制造现代产业学院建在产业集聚区,在校内建成全省空气动力装备智能制造重点实验室,统筹9个省级科产教融合平台纳入本科生实践教学体系,实现校企资源共享,为学生提供优质的实践环境。

在教学互通方面,学院实施“校内导师+产

业导师”双导师制,61名校内导师深入企业开展技术攻关,完成横向项目206项;聘请32名产业导师参与实践教学,合作编写教材10部。通过“百名劳模进校讲学”活动,实现产业技术与社会价值的双重育人。

在实践贯通方面,学院创新采用“真产品、真场景、真实训”模式,在校内建成智能制造生产线,引入企业真实生产案例;开设“红五环卓越工程师班”等特色育人班,累计培养产业人才509人,实现人才培养与企业需求的无缝对接。

研创并举:培育“三师”双创生态

学院以“研创并举”为核心,通过“师研究生随、师师生共创、师生共创”,营造双创教育新生态,着力提升学生创新能力。

在“师研究生随”机制方面,学院依托重点实验室等科技创新载体,将理论和技术难题转化为课题,推动学生参与35个博士站的103项企业横向项目,完成37项成果转化,培养学生解决复杂工程问题的能力。

在“师师生共创”生态培育方面,学院建立“研为基、赛促创、创反哺”的架构,以科研积淀为双创底座,通过学科竞赛验证技术可行性,依托衢州学院省级双创孵化器与“258创客空间”,实施“一生一题、一企一策”培育计划,推动产品迭代,形成研创一体化新生态。

经过4年实践,衢州学院机械工程学院的人才培养成果丰硕,直接受益学生1539人。学科竞赛省级及以上获奖率达54.25%,机器人竞赛指数位居浙江省高校第三,实现了人才的多元发展。未来,学院将积极探索与实践机械类应用型制造人才培养路径,为中国智造的高质量发展贡献更大力量。

(周建强 倪成员)

·广告