

汇“巨”江南

无锡“专精特新”洞察报告： 质创驱动新引擎



普华永道



江南大学商学院
School of Business Jiangnan University

目录

一、专精特新战略综述	04
国家高度重视民营经济，大力推动专精特新企业高质量发展	05
无锡持续培养专精特新企业，加速推进产业结构优化升级	06
无锡专精特新宏观数据观察与分析	07
1. 专精特新企业培育成果显著	07
2. 专精特新企业成立年限远高中小企业平均寿命	08
3. 专精特新创新指数高	09
4. 专精特新企业上市空间巨大	10
5. 新三板是专精特新主要上市板块	12
6. 专精特新集中在无锡市战略性产业	12
7. 长期持续发展是专精特新战略重点	13
二、无锡专精特新主题研究	14
调研概况	15
1. 调研企业认定分布比例与无锡市专精特新分布吻合	16
2. 调研企业高速增长，与无锡加速推动专精特新企业发展趋势一致	17
3. 调研企业是细分市场的领军企业，印证专精特新行业领先地位	17
4. 调研企业行业分布与无锡产业发展格局高度一致	18
企业战略	20
1. 持续创新、提升竞争力是企业未来规划重点	20
2. 企业不断进行战略调整以应对市场变革	21
3. 构建专业规范的管理模式是企业发展的关键举措	21
4. 把握国家政策导向，挖掘国内市场潜力	22
研发能力	23
1. 持续投入技术创新与产品研发，彰显创新精神	23
2. 研发人员占比远高于同类企业，体现推动科技发展决心	24
3. 掌握核心科技，已实现技术领先	24
4. 积极参与产学研合作，为企业长期发展注入强劲动力	25
人才培养	26
1. 自有体系培养人才是企业首选模式	26
2. 全面构建股权激励模式，精准激励管理层及核心研发层	27

数字化转型	28
1. 数字化覆盖率高但仍面临转型难题	28
2. 数字化人才是企业数字化转型中的关键角色	29
3. 数字化转型助力企业利润增长	30
供应链管理	31
1. 供应链上游自主化，坚持走国产替代进口道路	31
2. 供应链下游集中国内市场，海外发展未来可期	32
企业出海	33
1. 提升海外市场占有率是未来发展机遇	33
2. 积极拓展海外市场，顺应国际化发展	33
三、政府持续赋能无锡专精特新企业发展	34
惠企工作反馈	35
1. 政府部门与专业服务机构携助力企业理解政策	35
2. 企业热烈响应政府产品服务支持，助力企业成长与发展	36
3. 企业高满意度彰显政府工作实施有效，“专精特新”荣誉推动企业成长	38
普华永道洞察企业发展痛点	39
1. 数字化转型常面临经营管理难题	39
2. 应对陌生的国际市场是企业出海主要挑战	41
3. 企业在多个生产要素上都面临缺少专业人才困境	41
4. 市场监管不完善是阻碍企业高速发展因素之一	42
企业诉求及政策建议	43
1. 支持企业技术创新，强化企业主体作用	45
2. 加强政企沟通合作，落实政策梳理工作	45
3. 支持企业数字化转型，把握数字经济机遇	46
4. 注重人才引进，为企业提供人才支持和智力保障	46
5. 支持企业市场拓展，鼓励企业做大做强	46
6. 完善企业融资制度，增强金融服务能力	47
7. 引入专业服务机构，帮助企业做好管理咨询	47

一、专精特新战略综述



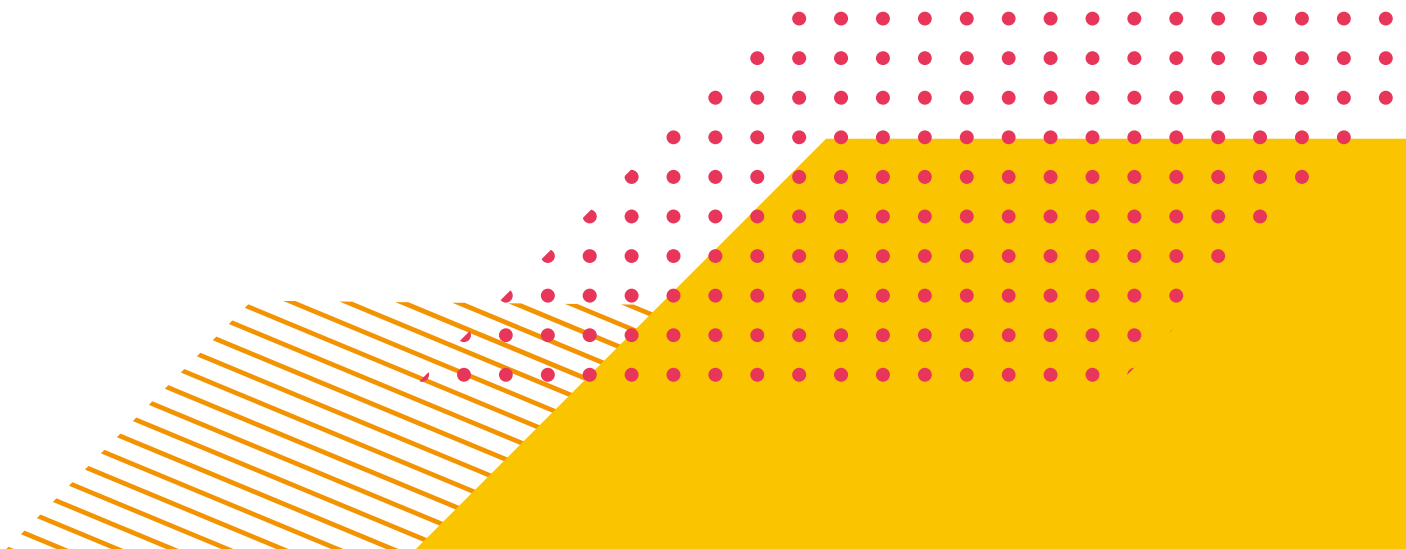
◆ 国家高度重视民营经济， ◆ 大力推动专精特新企业高质量发展

2011年，“专精特新”一词首次在中央政策中提出。2021年7月30日的政治局会议首次将“发展专精特新中小企业”上升至国家层面。随着中央政府对专精特新企业重视程度的加深，越来越多的省市开始积极推动当地中小企业的转型升级，致力于培育具有核心竞争力的专精特新企业。到现在，中国“专精特新”企业发展已经走过了13年的历程。期间国家和各级政府已相继出台了相应的扶持政策，主要从认定奖励、服务补贴、研发补贴、机构补贴、科技金融以及综合服务等方面给予专精特新企业全方位的支持。

我国建立了多方位多层次的创新性企业梯次，形成梯度培育体系，主要分为创新型中小企、专精特新企业、专精特新“小巨人”企业和制造业单项冠军企业。专精特新是指企业具备专业化、精细化、特色化、新颖化的发展特征，这些企业通常在某一特定领域或技术方面拥有独特优势和创新能力，是推动经济高质量发展的重要力量。而专精特新“小巨人”则是“专精特新”企业中的佼佼者，是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业。“专精特新”作为国家层面的战略，旨在鼓励企业加强自主创新，提高核心竞争力，推动产业升级和转型。国家通过制定一系列政策措施，如提供税收优惠、加大资金支持等，鼓励创新型中小企业走专精特新发展之路。同时，国家还设立了专精特新企业认定制度，国家工信局已经连续评选并公示了多批国家级专精特新“小巨人”企业名单，推动形成一批具有全球竞争力的专精特新“小巨人”企业群体。

“二十大”以来，政策高度重视专精特新企业发展，从新一代信息技术、高端装备、汽车零部件等重点行业中遴选一批技术创新前沿、产业特色鲜明的高成长企业进行重点培育，让政策落到实处，在提高技术水平、产品质量以及市场竞争力上下功夫，在资金支持、研发投入及产业数字化与智能化等领域提供全方位支持，使其加速成为细分领域的领军企业。

专精特新企业的主要类型涵盖了民营企业、国有企业、外资企业和港澳台企业等，其中民营企业占据了重要主体地位。这部分民营企业凭借其灵活的市场机制、高效的决策能力和强烈的创新意识，在专精特新领域中表现出色，是科技创新的重要主体，贡献了70%以上的技术创新成果。国家层面也高度重视民营企业的发展，2023年7月，中共中央、国务院发布的《关于促进民营企业发展壮大意见》旗帜鲜明地指出民营经济是推进中国式现代化的主力军，是高质量发展的重要基础，在中国经济中占据重要地位，推动了经济增长、促进就业和技术创新。民营经济和专精特新企业、“小巨人”作为中国经济发展中的关键概念，在促进经济增长和技术创新方面扮演着重要角色。



◆ 无锡持续培养专精特新企业， ◆ 加速推进产业结构优化升级

发展专精特新是实现产业组织结构优化升级的必经之路。无锡更是中国民营经济最发达的城市之一。2023年，无锡市共有26家企业成功入围“2023中国民营企业500强”，入围企业总数位列全省第一。近年来，无锡市政府积极推动中小企业的发展，专精特新中小企业的培育和发展成为了重要的战略方向。工业和信息化部第五批专精特新“小巨人”企业公示结束后，省内占比由12.4%提高至15.7%，全省排名位上升至第二位。无锡高度重视专精特新中小企业对产业链供应链的支撑稳定作用，鼓励和引导全市中小企业通过产学研联合、引进消化吸收国内外先进技术等，提高自主创新能力，推动中小企业走“专精特新”之路。

无锡坚定实施产业强市主导战略，持续推动科技创新、产业转型，注重一二三产业融合发展，锻造产业集群，不断加大对专精特新中小企业的培育力度，深度支持企业创新发展，更加注重从产业链角度推动大中小企业融通发展，打造了一批创新能力强、成长速度快、技术硬、细分市场占有率高的“小而优”的专精特新中小企业，为无锡高质量发展提供了重要支撑。

加快构建“465”现代产业集群，打造“3010”产业链培育体系成为当前无锡产业强市的主篇章。无锡将构建地标产业、优势产业、未来产业梯次发展的产业集群格局，这是无锡顺应全球产业发展新趋势牢牢抓紧未来机遇的现实需要，也是立足无锡自身优势推进产业结构优化升级的必要举措。无锡对专精特新中小企业予以了发展全周期的支撑和保障，同时结合“465”现代产业集群建设，将专精特新培育工作置于“3010”产业链培育体系构建中，同步谋划、一体推进，加快培育形成一批更具国际竞争力、更强产业链韧性、更多本地根植性的中小企业，更好发挥专精特新中小企业补链强链的作用，更好推动无锡市中小企业质量提升。



◆◆ 无锡专精特新宏观数据观察与分析

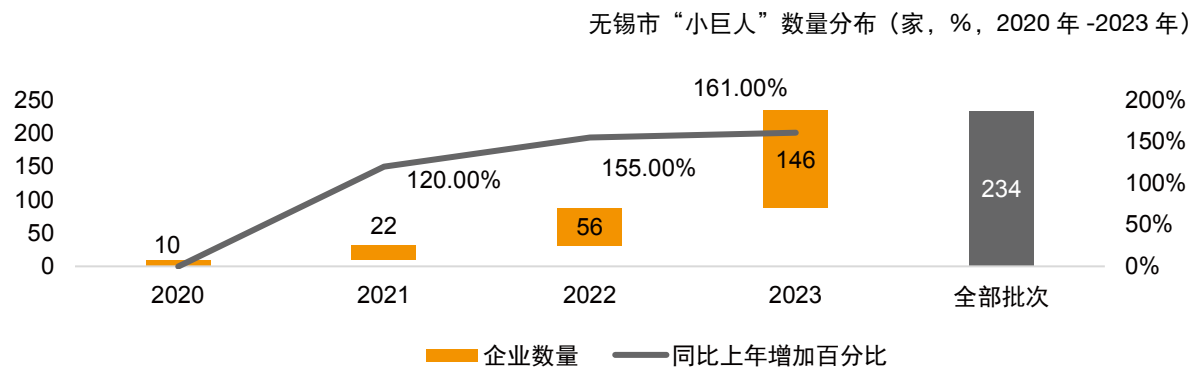
无锡市政府高度重视专精特新中小企业的培育和发展，制定了一系列对应政策和措施，包括财政支持、税收优惠、金融扶持、人才引进等，旨在降低企业的运营成本，提高企业的创新能力，增强企业的市场竞争力，推动企业的快速发展。专精特新和“小巨人”的培育有助于区域制造业的转型升级和科技创新发展，具有极高的战略价值。这些企业在各自的领域中具有较强的技术实力和品牌影响力，成为推动无锡经济发展的重要力量。

截至目前无锡市共有专精特新企业 3000 家（次）。国家级专精特新“小巨人”企业有 232 家^[1]；省级“专精特新”中小企业 1385 家；市级有效期内“专精特新”中小企业 1526 家。根据企业名单，我们从企业细分市场情况、资本市场情况及创新实力等维度对企业基本信息梳理分析。

1. 专精特新企业培育成果显著

自 2020 年以来，无锡市高度重视企业培育工作。2023 年 7 月无锡市新增第五批“小巨人”146 家。无锡市获国家级“小巨人”认定企业数量加速增长，相较于前四批，第五批企业认定数量增幅显著，这也说明无锡市专精特新企业培育工作取得重大成果^[2]。

图 1：无锡市“小巨人”数量分布



数据来源：市工信、Wind、企查查

[1] 有 2 家企业因发展迅速规模扩大，不再符合中小企业要求，专精特新复核未通过，即无锡市有效期内“小巨人”数量为 232 家，累计获得认定企业 234 家。

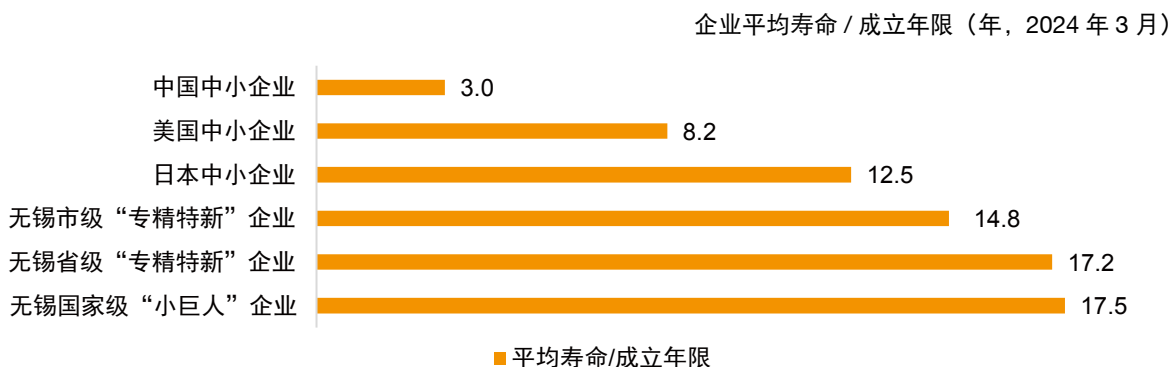
[2] 无锡未参与 2019 第一批国家级“小巨人”认定

2. 专精特新企业成立年限远高中小企业平均寿命

据统计，无锡市“专精特新”企业平均成立年限为16.0年，其中“小巨人”平均成立年限高达17.5年，远超中国中小企业平均寿命，且高于美国、日本。成立时间在5年以上的“专精特新”企业占比超过了九成，最长成立年限为67年，这反映出大部分“专精特新”企业凭借其技术创

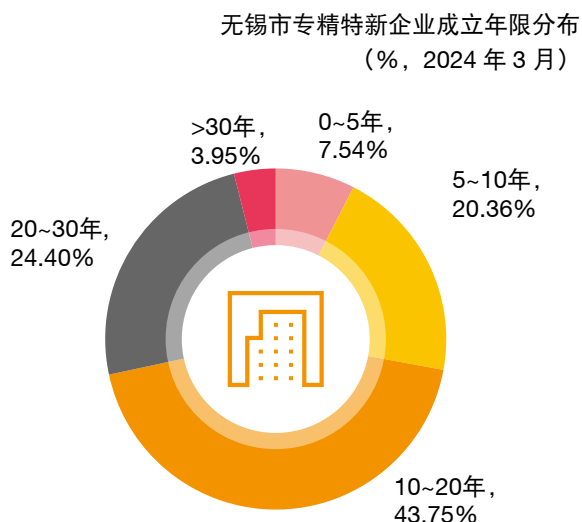
新活力、专业化的产品，和过硬的企业管理能力，已经迈过中小企业生存发展的关键节点，进入较为稳定的发展阶段，同时亦说明成为“专精特新”除了自主创新外，还需要长时间深耕市场所积累的专业能力。

图 2：企业平均寿命 / 成立年限对比

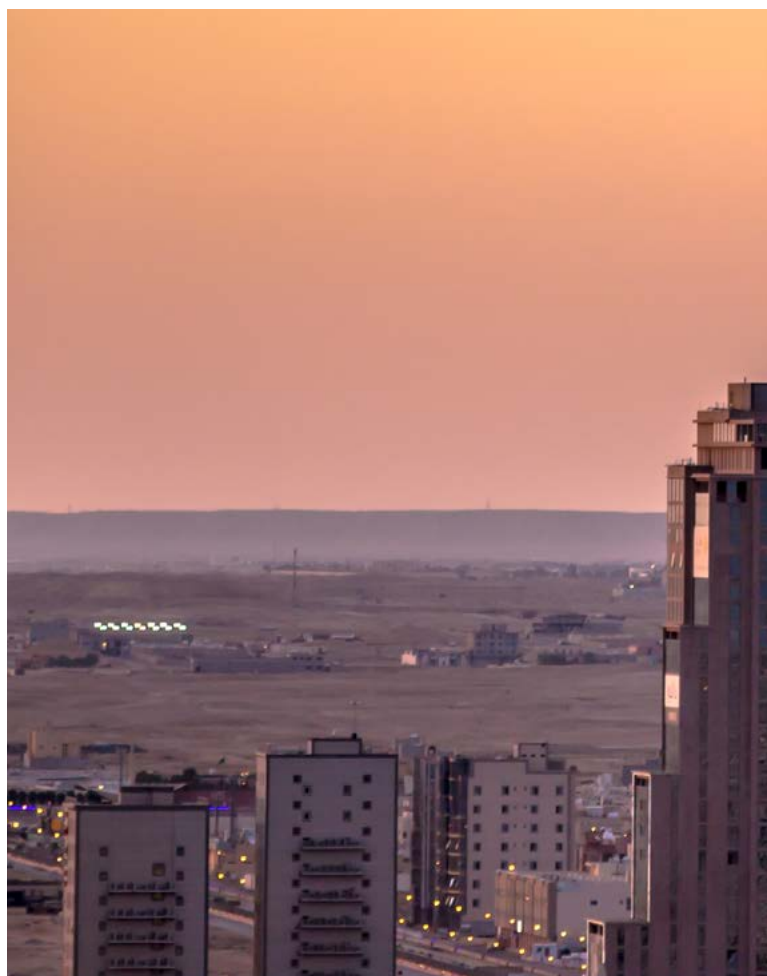


数据来源：市工信、Wind、企查查

图 3：无锡市专精特新企业成立年限分布



数据来源：市工信、Wind、企查查

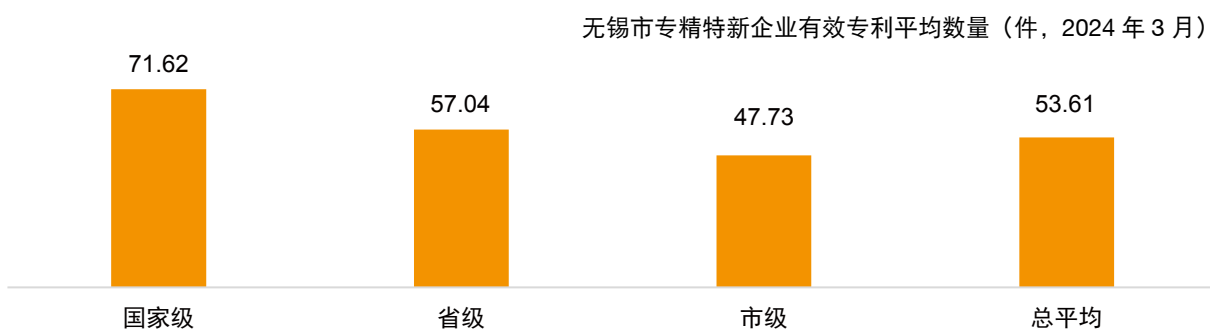


3. 专精特新创新指数高

专利数量无疑是衡量一个领域科技进步水平的重要指标。近年来，在无锡市一系列政策的推动下，专精特新企业取得了突出的知识产权成果。截止2024年3月，无锡市“专精特新”企业有效专利累计168,070件，其中国家级“小巨人”企业有效专利累计16,616件，占比9.89%，专利总数和平均值均高于省级、市级“专精特新”企业，说明“小巨人”创新能力更强，对专业技术要求更高。



图 4：无锡市专精特新企业有效专利平均数量



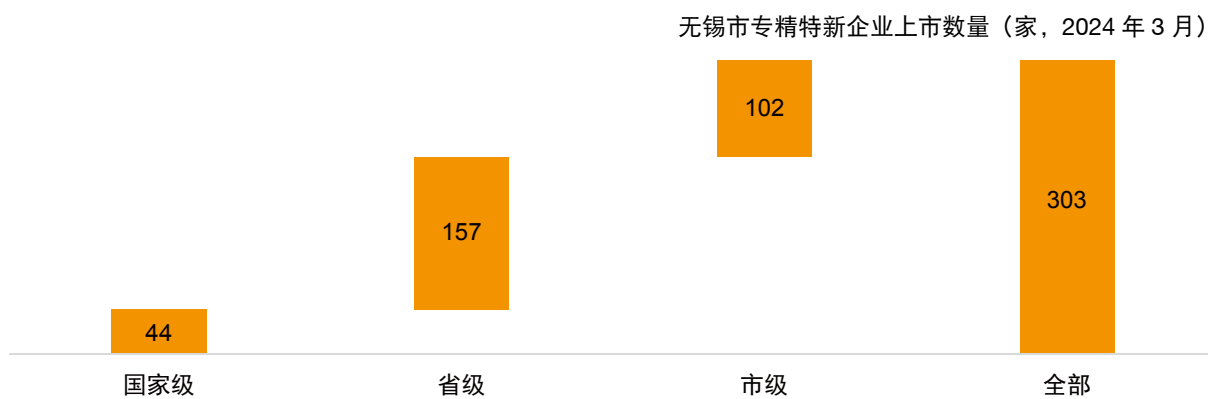
数据来源：市工信、Wind、企查查



4. 专精特新企业上市空间巨大

无锡市专精特新企业中，有 303 家已成功上市（包含新三板），占专精特新企业总数的 10%。此外还有 105 家企业正在接受上市辅导，占比为 3%。在各类专精特新企业中，省级专精特新企业上市数量最多。从占比来看，无锡市的国家级“小巨人”上市比例明显高于省级、市级专精特新企业，但其中仍然有高达 89% 的“小巨人”企业尚未上市，意味着这些企业未来有巨大的上市潜力。据统计发现，未上市企业主要集中在集成电路、汽车零部件、高端装备三大行业。

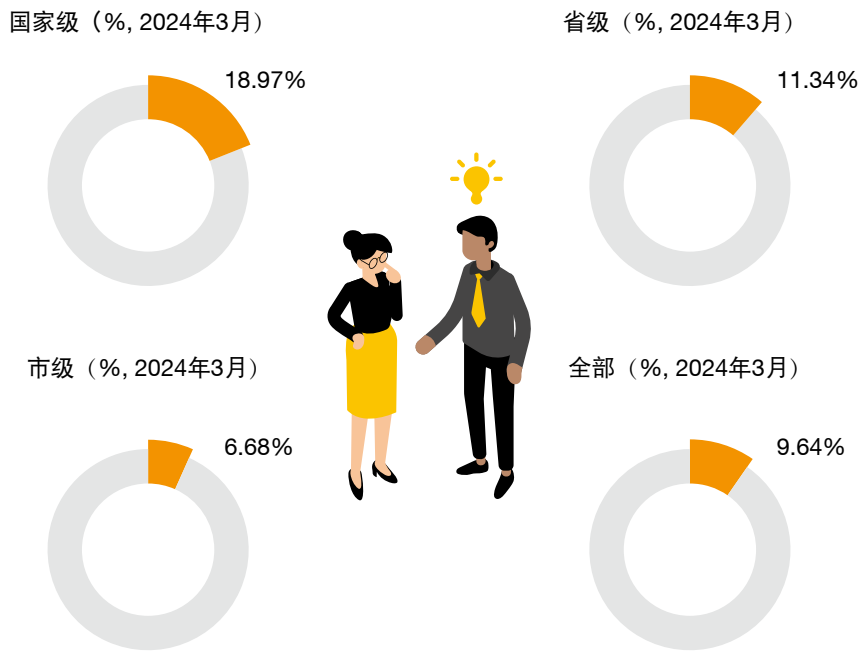
图 5：无锡市专精特新企业上市数量



数据来源：市工信、Wind、企查查

上市企业比重：

图 6：无锡市专精特新企业上市比重



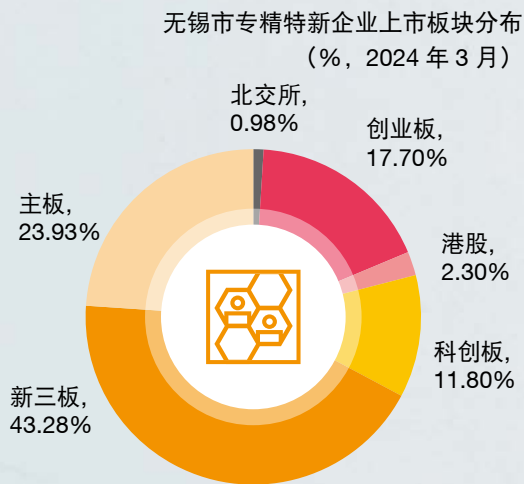
数据来源：市工信、Wind、企查查



5. 新三板是专精特新主要上市板块

专精特新上市企业多为成长性较好的中小市值企业，且多数处于各细分行业的龙头地位。其中132家企业上市板块为新三板，占比近50%，其余主要集中在主板、创业板和科创板。

图 7：无锡市专精特新企业上市板块分布

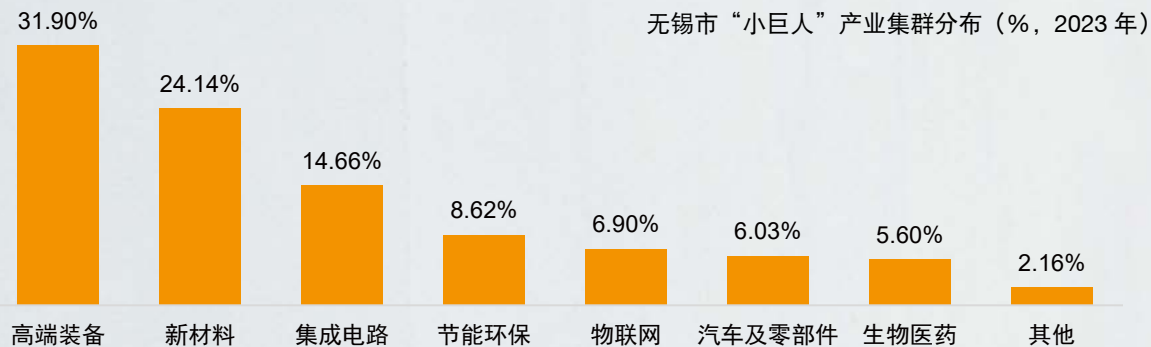


数据来源：市工信、Wind、企查查

6. 专精特新集中在无锡市战略性产业

无锡市专精特新“小巨人”企业目前主要分布在高端装备、新材料、集成电路、节能环保、物联网行业，而这些赛道均为无锡市重要战略性产业，这表明“小巨人”企业已成为无锡市战略性产业集群的重要支撑力量。

图 8：无锡市“小巨人”产业集群分布



数据来源：市工信、Wind、企查查

7. 长期持续发展是专精特新战略重点

无锡专精特新上市企业以长期、持续的发展为目标，通过持续创新、深耕细分市场等方式，引领企业稳健发展方向。

我们在无锡的上市专精特新企业中随机筛选了 30 家，在对这 30 家企业 2022 年报信息进行统计分析后，我们发现“长期”、“持续”是企业年报中最频繁出现的关键词，累计占比超七成。企业普遍以长期持续发展为核心目标，这种注重长期发展的视角有助于企业在资源分配、市场定位和战略调整等方面做出明确的决策，从而为企业发展提供持续动力。我们还注意到“创新”和“核心技术”也在企业年报中被频繁提及，凸显了企业在激烈市场竞争中寻求突破、打造核心竞争力的决心。随着科技的不断进步和市场的快速变化，技术创新已成为企业保持竞争优势的关键，是企业打造核心竞争力的方向之一。企业深知并不断加大研发投入，积极开展技术创新活动，努力掌握核心技术，以提升产品和服务的质量和竞争力，通过持续创新和核心技术积累在市场中立于不败之地。

综合四大关键词，可以看出，专精特新企业在发展过程中不仅平衡了长期目标和短期效益，还通过持续创新来提升企业的核心技术水平，长期深耕细分市场打造企业专业性，以此来构建市场竞争中的护城河，在不断优化自身的运营模式和管理方式中实现企业稳健发展。

图 9：无锡市“专精特新”企业发展重点词云图



数据来源：市工信、Wind、企查查

二、无锡专精特新主题研究



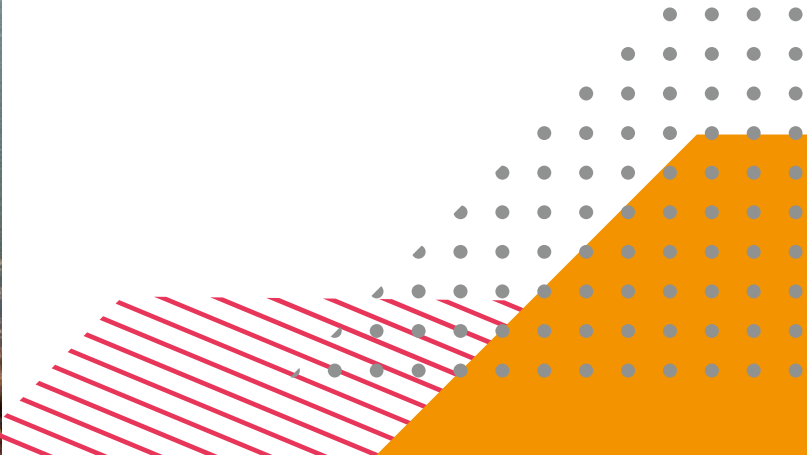


调研概况

在无锡市工信局的大力支持下，我们对无锡不同产业的专精特新中小企业进行了广泛的问卷调查，并对无锡市内不同行业的专精特新企业进行了考察工作。本次调研覆盖集成电路半导体、物联网、汽车及零部件、高端装备、特色新材料和节能环保等行业，重点聚焦集成电路半导体、汽车及零部件、高端装备三个行业，旨在了解无锡市专精特新中小企业在培育发展过程中的现状、挑战、未来发展计划以及行业未来趋势。

本次调研走访过程中还重点考察了企业关于创新研发、人才培养、数字化转型、市场融资、专精特新扶持等方面的情况，通过与公司高层管理人员进行深入交流，听取了企业的诉求和意见，获得了许多宝贵的信息和见解。问卷调查采用在线填写问卷的方式，调研对象为企业负责人或者高级管理人员，问卷内容涵盖企业概况、生产经营状况、技术研发创新情况、可持续发展战略、政策惠企效果等多个方面，样本覆盖无锡全市专精特新中小企业。

在收集到的 253 份问卷的基础上，我们结合实际情况对问卷回答内容进行了详细分析。经过数据清洗和筛选，最终获得了有效问卷 244 份。我们还对部分专精特新中小企业代表进行了实地走访，其中对 20 家企业的创始人、董事长、高管、业务总监等关键高层领导进行了深度访谈与个人采访。



经过对问卷数据与无锡市专精特新企业发展宏观状况及产业布局的对照分析，我们注意到，在认定比例、营业收入规模、行业排名以及产业分布等方面，参与调研的企业与无锡市专精特新企业的发展态势高度吻合，说明此次调研的样本具有较高的代表性和参考性，能够有效反映无锡市专精特新企业的发展现状，可以作为分析无锡市专精特新企业发展的可靠数据支撑。

1. 调研企业认定分布比例与无锡市专精特新分布吻合

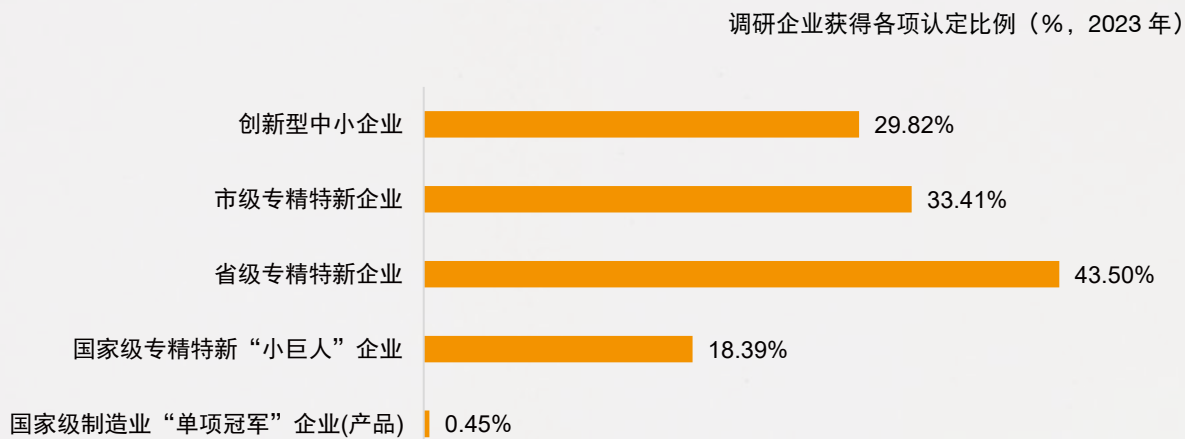
无锡市大力培育专精特新中小企业，发挥行业骨干企业示范引领作用。根据工业和信息化部提出的中小企业梯度培养路径，中小企业将按照创新型中小企业、“专精特新”中小企业、专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军企业的顺序，逐步提升自身实力和竞争力。这种梯度培养路径旨在引导中小企业走专业化、精细化、特色化、新颖化发展之路，提升其技术创新能力、市场竞争优势和企业管理水平，促进企业成长壮大。

在统计调研企业的认定级别时，我们发现“专精特新”中小企业的数量最为庞大，所有调研企业均获得相关认定，而“小巨人”和“单

项冠军”这类行业领导企业的数量则相对较少。这与无锡市宏观层面专精特新企业的认定情况相吻合，即“小巨人”企业的比例较低，“专精特新”中小企业构成主体。调研企业的分布情况与无锡市企业梯度培育的目标数量和发展趋势相符合，表明本次调研样本结果能够真实反映无锡市企业梯度发展的现状。

同时调研发现，高达 90% 的专精特新企业已拥有高新技术企业评定，这表明获评“专精特新”的企业是在高技术、高核心认定标准下，更加注重走专业化道路、特色化发展的优质企业。

图 10：调研企业获得各项认定比例



2. 调研企业高速增长，与无锡加速推动专精特新企业发展趋势一致

专精特新企业营收高速增长，加速推动企业规模能级提升。调研发现，超过60%的企业营收大于1个亿，其中企业营收高于规模以上中小工业企业4亿占比21%。另外，有60%的企业2022年完成营收增长率超过5%，高于国家2022年GDP增长率3%。数据说明专精特新企业已迈入高速发展阶段，成为民营经济发展的重要力量。

3. 调研企业是细分市场的领军企业，印证专精特新行业领先地位

调研结果显示，超过八成的专精特新企业位居全国同行业前10强，这一数据不仅凸显了这些专精特新企业在细分领域的深厚积累和高市场占有率，还侧面证明了他们多年来在科技创新、核心技术攻关方面的硬实力。作为行业的佼佼者，专精特新企业更要载誉前行，勇担行业重担，充分发挥企业示范引领和带动作用，不断激发同行创造积极性，带领行业加速前行。

图 11：调研企业主营业务收入分布

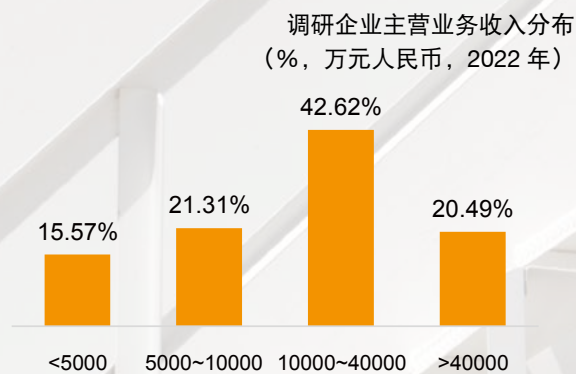
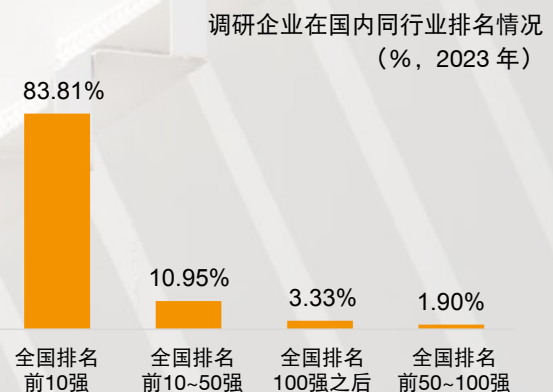


图 12：调研企业在国内同行业排名情况



4. 调研企业行业分布与无锡产业发展格局高度一致

数据显示，调研企业集中分布在三大产业，分别是电子信息（含集成电路、物联网、半导体）、高端装备（含新材料）、汽车零部件（含新能源）。从研究目的出发，调研的样本企业在产业分布上与无锡市的“465”现代产业集群高度吻合，且有75%样本企业属于中国制造规划的“十大重点领域”，这意味着调研企业能够很好地反映无锡市产业的发展状况。同时，调研企业与无锡市专精特新产业分布高度一致，这进一步证明了调研企业作为分析无锡专精特新企业情况的有效性和代表性。



图 13: 调研企业在无锡“465”现代产业集群占比情况

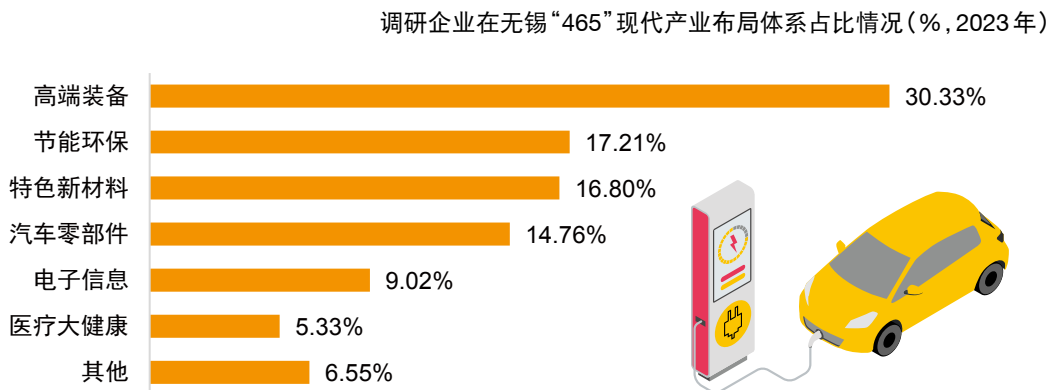
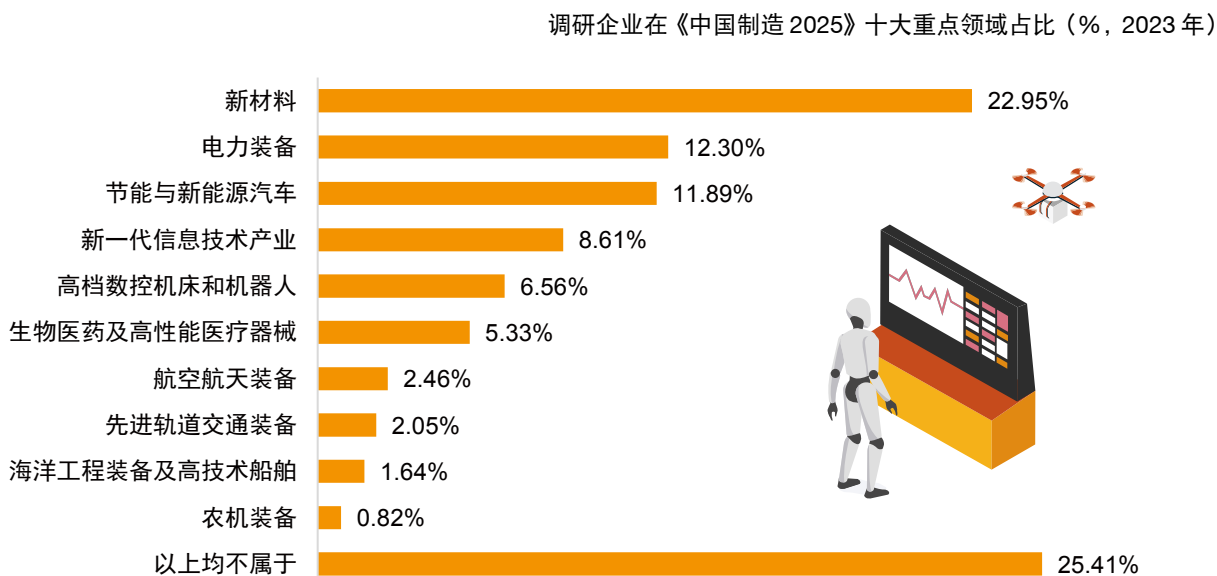


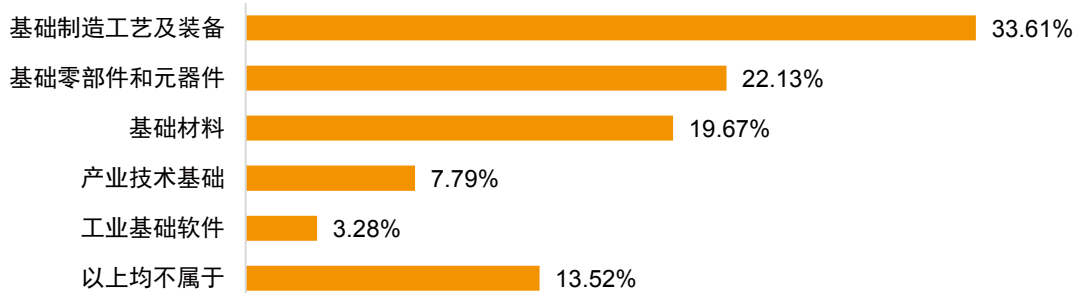
图 14: 调研企业在《中国制造 2025》十大重点领域占比



同时调研也发现，近 90% 专精特新企业的产品技术属于“五基”。而核心基础零部件、软件及材料等“五基”问题正是我国迈向制造强国最大的瓶颈，为解决工业基础薄弱问题，国家正在大力培养一批有核心技术、创新能力强、细分市场占有率高企业。结合问卷结果可以得出，专精特新企业“五基”覆盖面广，是攻破“卡脖子”技术的得力帮手。

图 15：调研企业产品和技术在工业“五基”中占比

调研企业产品和技术在工业“五基”中占比（%，2023 年）



在本次调研中，我们通过问卷调研和实地走访相结合的方式，深入了解了企业的战略、研发、人才、数字化、供应链和出海六大方向的情况。基于这些数据和信息进行全面分析，并得出重要观察结果。企业在这六大方向上的发展状况，不仅关系到企业的竞争力，还深刻影响着整个行业的发展趋势，我们希望通过分享这些观察结果，为相关企业和行业提供有益的参考和启示。

企业战略

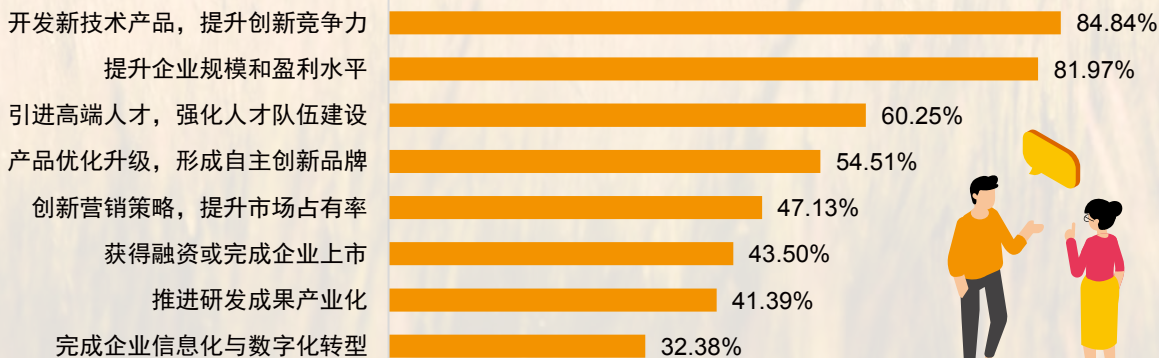
1. 持续创新、提升竞争力是企业未来规划重点

调研结果显示，97% 以上的企业已经制定或正在制定 3-5 年的中期发展规划。企业中长期发展规划中出现比例超过 50% 的内容分别为“开发新技术产品”、“提升企业规模和盈利水平”、“引进高端人才”，和“产品优化升级”。走访过程

中多位受访高层表示，作为专精特新企业，应坚持专业化发展理念，稳固领域行业地位。某发动机零部件供应商坚定地表达了其战略愿景：“我们将专注于关键零部件的制造，致力于在各个业务领域内跻身民营企业前三强。”

图 16：调研企业中期发展规划（3-5 年）

调研企业中期发展规划（3-5 年）（%，2023 年）



2. 企业不断进行战略调整以应对市场变革

本土企业崛起的浪潮使得国内市场竞争愈发激烈和多元化，专精特新企业需要重新审视自身产能和定位，积极调整策略以适应市场的快速变化。在保持生产能力和利润的前提下，更加重视上下游产业链的信息整合，积极开拓新市场，实现多元化经营、产能升级以及产品线的丰富。从多个维度构建综合竞争力，攻破白热化竞争局面是专精特新企业实现稳健发展的重要关键。

市场竞争格局激烈加剧了价格战的频繁发生，专精特新企业需寻找新的突破口。当传统市场的溢价和利润空间受到压缩，企业主动调整产品策略，放弃低附加值的产品，转而匹配高端客户。把主要精力集中在客户需求上，专注于对材料精度有新要求的、产品可靠性较高的高附加值产品，将有助于专精特新企业通过持续创新产品策略，构建独特的核心竞争力。

资金周转率对于专精特新企业的经营和发展至关重要。为了应对现金流周转的挑战，专精特新企业倾向于通过向产业链的中下游业务延伸，实现相关多元化发展。例如，某太阳能光伏技术服务商提出的创新解决方案：通过投资建设具有“造血功能”的固定资产，有效地改善了现金流状况。随着企业声誉的提升，吸引了更多优质合作项目，资产实现良性滚动。企业从供应方转变为采购方，实现了销售渠道资金的快速回笼，既塑造了品牌效应，又为企业的稳定运营提供了坚实保障。

3. 构建专业规范的管理模式是企业发展的关键举措

建立和实施规范化体系是企业管理的核心，有助于企业提高抗风险能力，实现稳健发展。随着专精特新企业规模的不断壮大，企业需要根据自身实际情况，结合管理团队、业务类型、行业特征等要素，合理制定适合企业发展的组织规程和制度化流程，以形成统一、规范和相对稳定的管理体系。

企业规范化、标准化管理是一个持续进行的工作，在专精特新企业发展过程中，经常遇到管理模式老旧、发展规划不清晰等问题。企业在从起步到发展壮大的进程中，管理模式均会经历过多次调整。专精特新企业在早期经营时，对成本控制比较严格，倾向采用全员参与度较高的管理模式。走访过程中发现，随着公司规模的变化，管理者逐渐发现企业内部的跨部门沟通方面出现问题，意识到了团队间高效协作沟通的重要性，以及管理模式需根据企业实际经营情况随时调整的必要性。例如，某生态监测解决方案服务商在走访中提到：“随着公司业务模式不断变化、规模逐渐扩大，过往的管理模式无法保障沟通效果，跨部门协同阻力增大，逐步形成部门墙，因此企业及时调整了管理模式，注重团队之间的高效协同。”

企业对管理模式的专业化、规范化也给予了高度重视。部分企业投入了大量资金以聘请高层管理人员和采购专业咨询机构的服务，经多家企业高层领导反馈，由专业服务机构提供的针对性解决方案已有效推进了企业在生产管理等方面的专业化和精细化进程。例如，某电池导体材料研发制造商表示：“几个月前，某专业机构的咨询团队对我们公司进行了为期三天的生产管理诊断评估。评估结果指出，我们在自动化与精细化管理方面与行业领先企业存在差距，并出具了一份专业的调研分析报告，针对生产线布局、潜在安全隐患以及生产细节等问题，提出了一系列精细化的改进建议，在企业后续升级改造车间时起到了很大作用。”众多专精特新企业长期聘请专业咨询机构出具全面方案并进行长期驻场指导，这一现象在企业发展到较大规模的时候尤为突出，且并不仅限于开拓新产品新市场的情景，不同行业的企业都可全方位受益。由此可见，公司的管理体系建设需紧跟公司发展的脚步，此时应合理利用外部专业机构的专业知识，参考公司自身发展情况、行业特点、历史沉淀等设计管理方法，制定包含企业文化、经营生产、企业管控体系建设等方面的公司专属培训课程、解决方案并推动落地实施，为管理层和员工提供从思想到实践的成长路径，实现共同进步。

4.把握国家政策导向，挖掘国内市场潜力

问卷调研结果显示，90%以上的企业对所处行业的发展预期持乐观态度，背后的主要原因在于国家的高度重视、有力的政策扶持力，行业技术领先地位以及庞大的市场需求大。走访过程中，也有多数企业表示他们深信国内市场潜力巨大，并期待通过拉动内需进一步推动国内经济发展。某软件监测企业的负责人在谈及行业的未来发展时指出：“推动行业高速发展，专精特新企业需要在国家政策的基础上提前做好布局，挖掘更多市场机会，更好的打造企业竞争优势。”

随着“一带一路”倡议和“中国制造2025”战略的深入推进，基础设施、新能源和新一代信息技术等行业正迎来前所未有的发展机遇。这些国家发展战略不仅促进了国内市场的繁荣，也为企业提供了广阔的国际市场空间。在这样的背景下，专精特新企业积极响应国家政策，坚定地走自主创新和国产替代的发展道路，实现科学技术价值最大化。

图 17：调研企业对所处行业发展预期看法

调研企业对所处行业发展预期看法（%，2023年）



研发能力

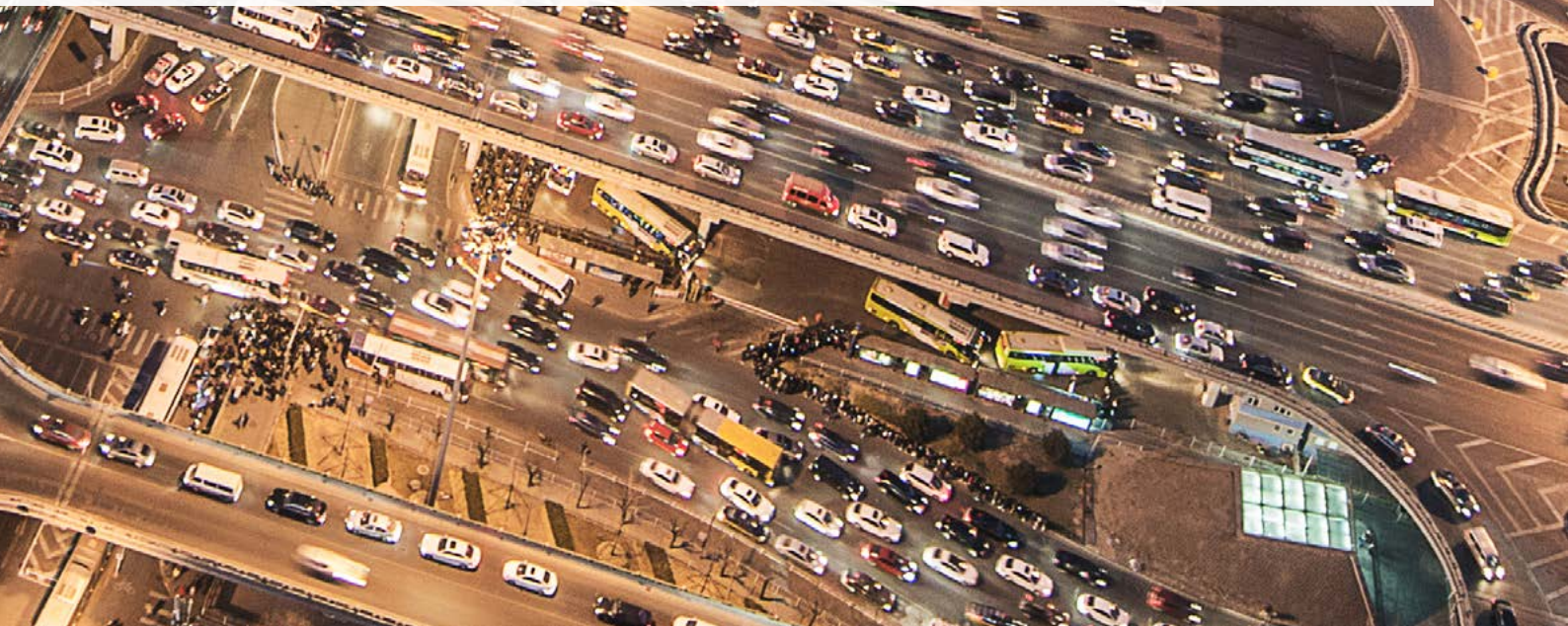
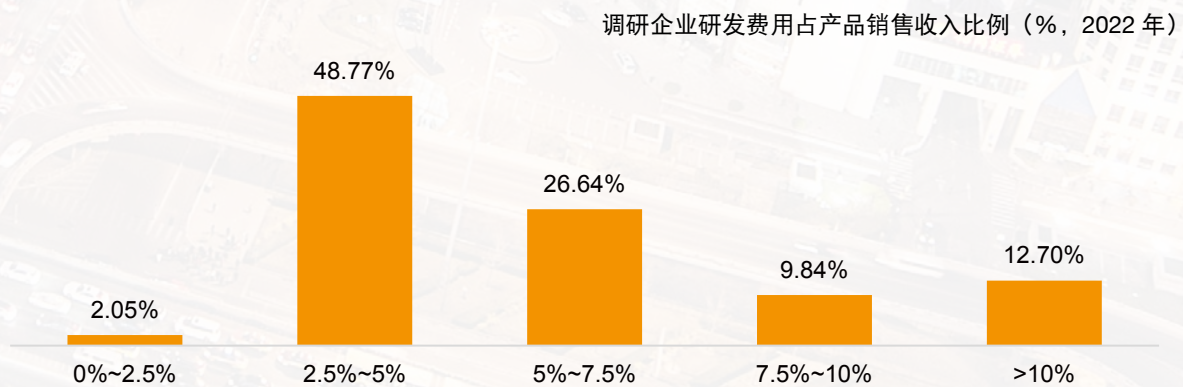
1. 持续投入技术创新与产品研发，彰显创新精神

研发费用投入是保证企业技术创新的关键资金来源，也是提高企业产品核心竞争力的重要保障。调研数据显示，近一半的企业研发费用占销售收入比例高超过5%，其中12.7%的企业研发费用占比更是超过了10%，充分证明了专精特新企业对技术创新和产品研发的坚定信念和巨大投入。

科学技术是推动社会进步的第一生产力，而持续的研发投入则是科技发展的基石。对于专精特新企业而言，强大的研发能力直接决定了公司所掌

握核心技术的数量和品质。在实地走访中，某锻件加工企业明确表达了其对技术研发的重视：“公司当前资金充裕，将重点投资先进设备，用来提高加工精度和加工产能。我们愿意长期持续投入研发，以成果为导向。”可以看出，专精特新企业在研发投入上更加注重设备、基础研究的研发投入，从客户需求出发，以实现成果转化为目的进行研发创新。

图 18：调研企业研发费用占产品销售收入比例

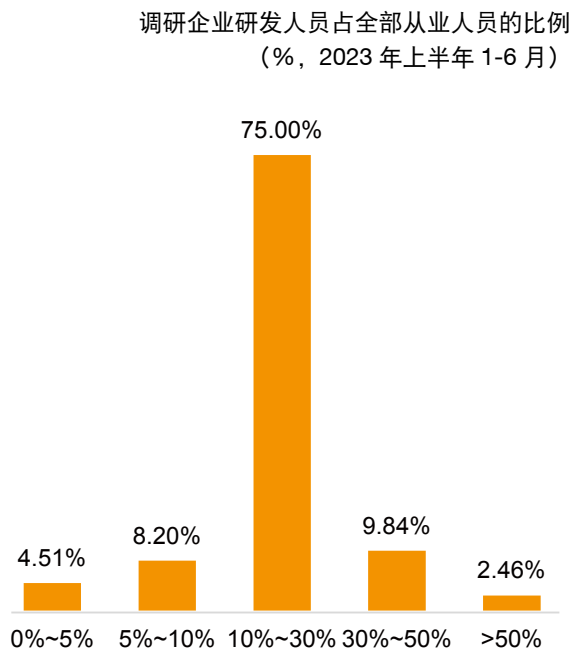


2. 研发人员占比远高于同类企业，体现推动科技发展决心

调研发现，专精特新企业在研发人员占比方面显著高于其他中小企业。通常情况下，大型企业的研发人员占比一般在10%~20%之间，小型企业大多都低于10%，技术密集型企业研发人员占比甚至可以达到30%以上。而在本次调研的专精特新企业中，近90%的企业研发人员占比超过10%，研发人员占比高于30%的企业占比超过一成。这足以表明专精特新企业在研发方面投入了极大的精力与资源。

不仅如此，专精特新企业研发人员普遍具备高学历、强技术、国际化的特点。通过走访发现，这些专精特新企业不仅拥有专业的管理团队，还汇聚了大量高学历背景的技术型人才。尤其在科技类型专精特新企业中，技术人员占比可高达80%，凸显出技术人才在创新和发展中的核心地位。此外，部分企业特别注重国际人才的引进和培养，某太阳能电池研发制造企业的研发团队中，有40%的研发人员具备留学背景。由此看出，研发人才不仅是专精特新企业中最具创新活力和发展潜力的群体，更是专精特新企业发展的重要资源，企业在人才的选拔、培养和激励方面都采取了多元化的策略，为企业的长远发展提供了坚实的人才保障。

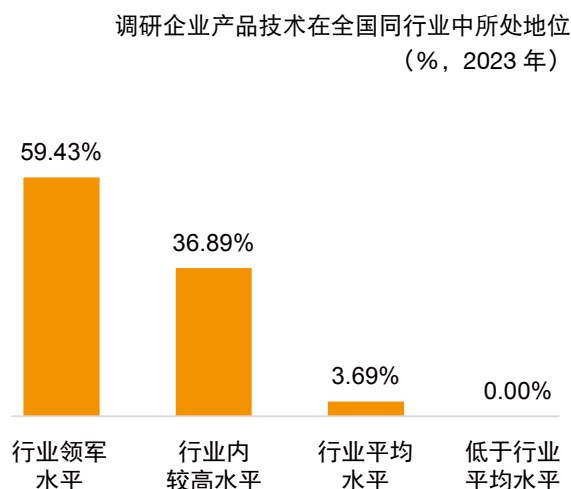
图 19：调研企业研发人员占全部从业人员的比例



3. 掌握核心科技，已实现技术领先

无锡的专精特新中小企业在创新能力方面表现突出，掌握了大量先进产品技术。问卷调研结果显示，96%的无锡专精特新企业的产品技术在国内同行中处于较高水平。近60%的企业更是成为领军龙头，站在了行业的最前沿。某高端装备企业表示：“我们在市场上已经建立了核心竞争力，凭借对底层技术的深刻理解和设备的全面掌握。我们的产品，在质量、稳定性方面都显著优于竞争对手。”通过走访发现，拥有核心技术的专精特新企业通常会采取一系列措施以持续提升其核心竞争力，包括但不限于持续加强技术研发、优化产品和服务、建立技术护城河等措施，根据客户的特殊需求和特定场景的应用，提供个性化的产品解决方案，以满足市场的多样化需求。

图 20：调研企业产品技术在全国同行业中所处地位



4. 积极参与产学研合作，为企业长期发展注入强劲动力

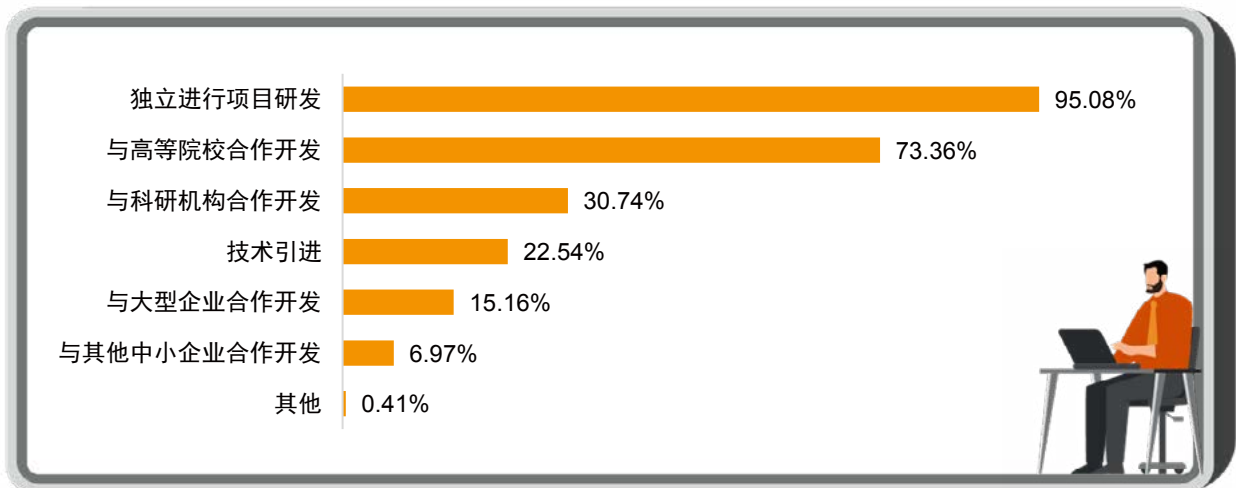
专精特新企业在研发过程中与高校和科研机构共同加强产学研合作，以提高企业研发效率、增强技术实力和丰富人才储备。从企业研发路径来看，95.24%的企业会进行独立研发，73.31%的企业与高校开展了合作研发，30.16%的企业还会与外部机构进行重大课题项目研究。

对于专精特新企业而言，拥有强大的研发团队和过硬的研发实力是实现产学研合作的首要基础。某环保领域企业表示：“在共同研发过程中，高

校或研究院的智囊团队负责理论研究，我们则提供大量的现场经验和数据。”这种技术与市场紧密合作的模式，实现了应用场景和理论的完美融合，最终产出了具有实际商业价值的成果。同时，大部分受访企业表示，他们更倾向于将研发成果的知识产权和专利所有权掌握在企业自己手中，以此构建和巩固企业的核心技术优势，这种策略不仅有助于保护企业的创新成果，还能进一步提升企业的核心竞争力。

图 21：调研企业产品和技术研发的主要路径

调研企业产品和技术研发的主要路径（%，2023年）



人才培养

1. 自有体系培养人才是企业首选模式

员工培训是企业发展不可或缺的一部分。多样化的培训课程对于提升员工能力、增强企业竞争力、适应市场变化、提高绩效和建立强大的企业文化都具有重要意义。调研走访过程中，所有企业近两年均组织过多次培训。其中高达 92% 的企业组织了职业技能培训，超过 80% 的企业组织了岗位专业知识培训、新员工入职培训及安全教育培训。值得注意的是，与其他中小企业相比，有将近 50% 的专精特新企业还特别组织了关于领导管理能力、创新能力和保密知识的培训。这进一步说明了专精特新企业对人才培养、技术创新、及知识产权保护的重视。

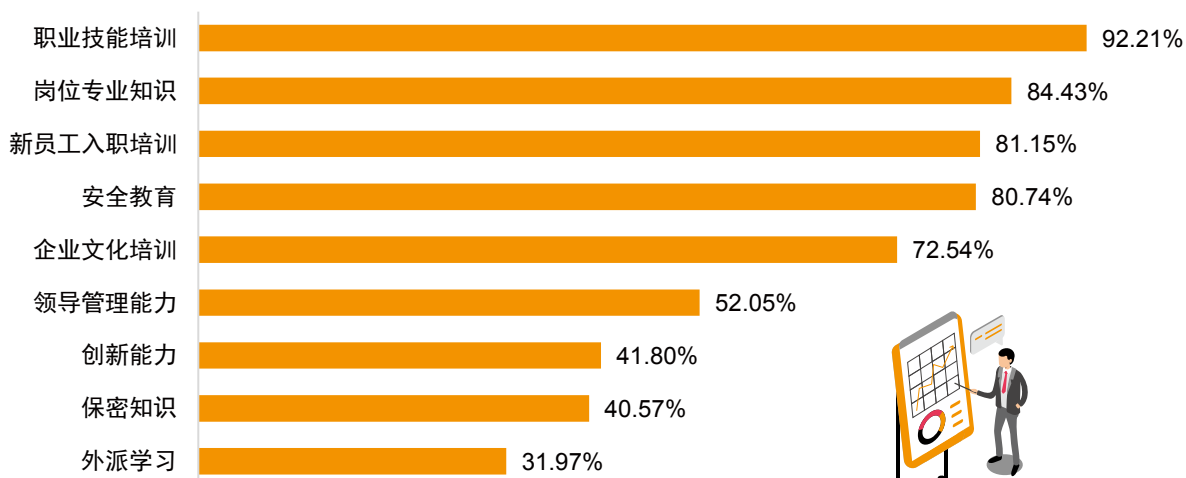
大部分专精特新企业已经建立了一套内部人才培养体系，并倾向于在自有体系下对技术人才进行培养。某电源领域芯片研发企业高层表示：“从事我们这个行业的技术人员跳槽换岗频率较高，

培养一名核心人才需要 5 至 8 年时间，且存在流失的风险。目前，行业内研发工程师的人才梯队出现了 7 到 8 年的断层。所以公司选择在体系内培养技术人才，以确保人才队伍的稳定和发展。”

走访过程中发现，许多企业已在内部管理体系下对员工进行针对性培训，在结合员工实际工作经验积累的基础上，为不同产品类型团队的人员配置做储备。同时从人才梯队发展的角度，企业非常欢迎年轻血液的输入，并愿意长期培养员工的综合能力，在内部人才培养体系下提拔优秀员工加入骨干团队。通过建立自有人才体系，企业能够更好地控制人才培养的质量和方向，确保技术人才的成长与企业的长远发展目标相匹配。这种内部培养方式有助于提高员工的忠诚度，减少人才流失，为企业的发展提供稳定的人才保障。

图 22：调研企业组织培训情况

调研企业组织培训情况（%，2021 年 -2023 年）



2. 全面构建股权激励模式，精准激励管理层及核心研发层

股权激励机制对于专精特新企业的员工管理来说具有重要的意义。走访过程中，绝大多数专精特新企业已经实行，或明确计划实行股权激励机制。这些企业主要依据职责权重，技术权重，核心技术人才等标准，赋予员工一定比例股权或限制性股权。通过股权激励，将员工与企业的发展紧密结合，更好吸引和留住优秀人才。同时降低企业委托代理成本，稳定核心团队，提高公司治理效率。

股权激励制度为员工提供了一个分享企业成果的平台，不仅有助于提升员工的归属感和忠诚度，还能进一步激发团队的积极性和创造力。目前许多专精特新企业的股权激励对象主要侧重于管理层和核心技术研发人员。某集成电路企业表示：

“股权激励机制主要授予部门主管、经理及以上，并在一定程度上会对技术人员有所倾斜。”对专精特新企业而言，他们市场中通常有着明确的专业定位，而技术创新能力是体现专业水平的主要因素。通过股权激励，能够鼓励管理层帮助企业更好地整合内外部资源，以支持企业的整体战略目标，同时也能够激励研发技术人才更多地投入到研发和创新工作中。



数字化转型

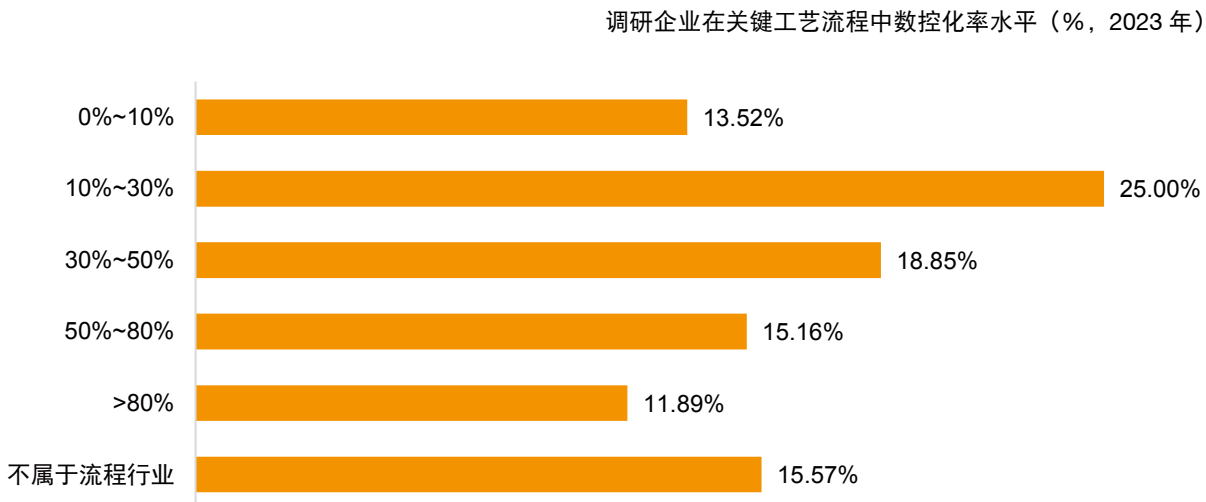
1. 数字化覆盖率高但仍面临转型难题

数字化转型对企业自身流程管理水平有较高要求。某叶片制造企业认为：“企业在进行数字化转型前必须具备2个要素，一是企业自身要有一定的管理基础，二是企业有经验丰富且对各部门运作方式都了解的‘架构师’，数字化软件才能与企业的管理融为一体。”

如果盲目启动数字化转型，却没有达到企业文化、组织、技术三方面能力融合，容易出现数字化技术与业务模式不匹配等一系列强大阻力，进而导致企业数字化转型的失败。只有当企业的内外流程制度完善、管理得当、业务稳定时，实施精细化管理后，才能选择合适的时机引入数字化。

调研发现，几乎所有专精特新企业都进行了一定程度的数字化转型。在公司管理和生产方面，这些企业广泛应用到了OA, ERP, MES等系统软件，并且认为在数字化上的投入是必要的，尤其在制造技术上对产品制造流程的数字化管控。通过数控提高自动化水平，从而达到节省人力和开支的效果，形成成本优势。但问卷数据中可以看出，目前这些企业在关键工艺流程中的数控化率水平分布较为分散，并未出现集中趋势，这说明数字化转型尚在发展进程中，企业间数字化仍存在较大差距。因此，专精特新企业在推进数字化转型时，需要注重自身管理基础的打造，确保数字化技术与业务模式的有机融合，以实现数字化转型的成功。

图 23：调研企业在关键工艺流程中数控化率水平

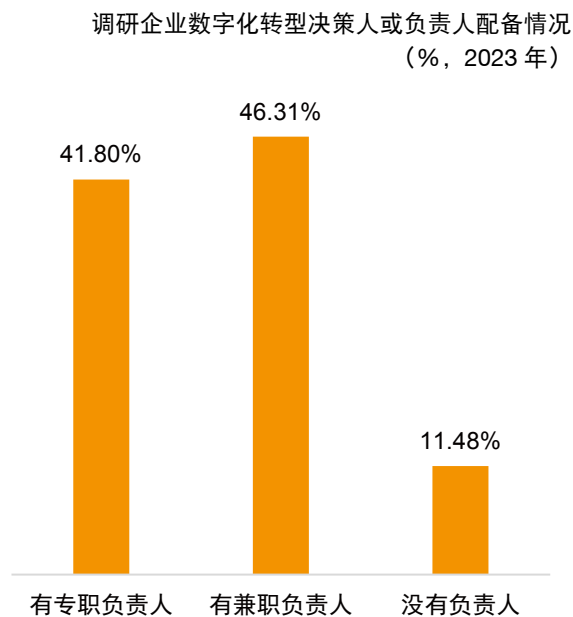


2. 数字化人才是企业数字化转型中的关键角色

数字化人才培养，已成为专精特新企业数字化转型的关键之一。问卷调研结果显示，近 90% 的企业针对数字化建设专门设有负责人，其中有近一半的企业设有如首席数字官或首席技术官的专职负责人。

许多专精特新企业认为，数字化转型对人才的要求更高。首先，企业需要数字化负责人深入了解企业的运作方式和业务管理流程，在对数字化工具熟练掌握的基础上，结合企业业务模式对市场不同软件进行比较，选择最合适企业的解决方案。其次，数字化负责人不仅需要对企业战略和未来发展方向有明确的认知，还需要具备强逻辑思维能力，理解企业战略背后的逻辑。这种全面的能力要求使得数字化负责人在企业数字化转型中扮演着至关重要的角色，他们是企业数字化转型的引领者和推动者。因此，对于专精特新企业而言，培养和选拔具备这些能力的数字化人才是实现数字化转型成功的关键。

图 24：调研企业数字化转型决策人或负责人配备情况



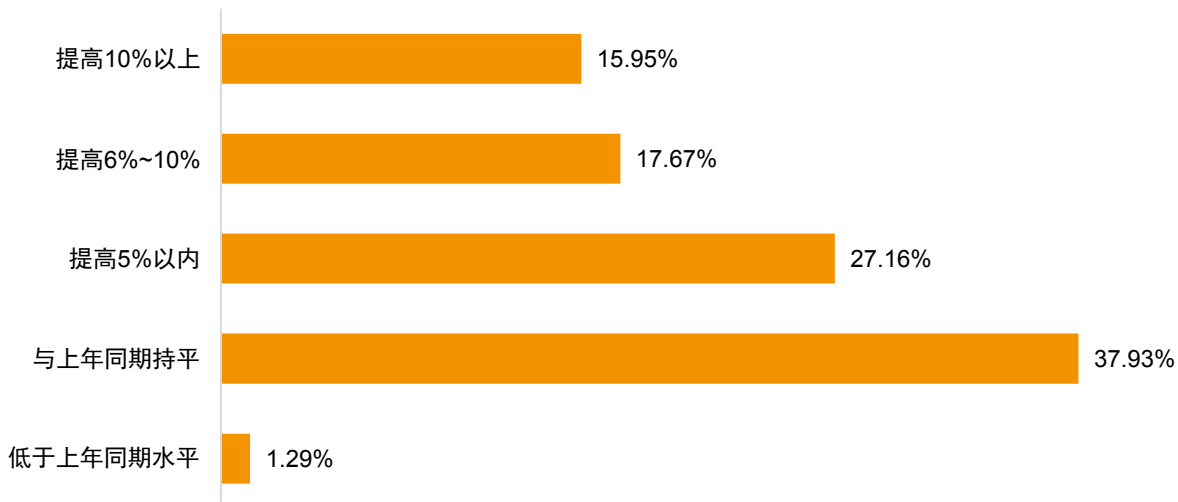
3. 数字化转型助力企业利润增长

数字化智能化转型成为专精特新企业实现利润增长的重要途径。从生产经营成果角度出发，超过60%的企业通过数字化转型建设成功获得了营业利润的增长。数字化转型为企业提供了更深入地了解分析客户需求的机会，精准定位市场，优化产品设计，增加客户粘性，并进一步扩大市场份额。这不仅满足了客户的个性化需求，还进一步提高了企业的销售业绩和盈利能力。数字化转型还有

利于企业提高运营效率、降低生产成本，从而有效促进企业利润增加。数字化技术通过自动化生产、智能化管理、精准化营销等方式提高了生产效率。此外，高效的数据分析工具使企业能够更好地监控生产过程、优化供应链管理、降低库存等，进一步降低了运营成本。

图 25：企业因数字化转型带来的营业利润同比上升

调研企业因数字化转型带来的营业利润同比上升（%，2023年）



供应链管理

1. 供应链上游自主化，坚持走国产替代进口道路

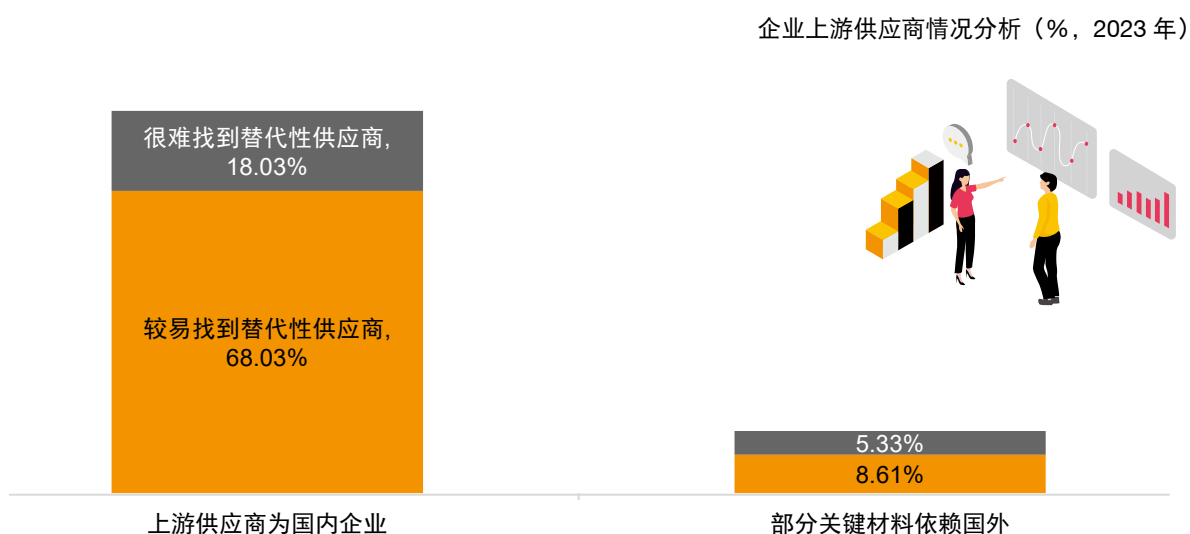
大多数专精特新企业都正在坚持走国产替代进口的道路。问卷调查中，有86%的企业上游供应商在国内，其中约80%的企业能够找到替代供应商，因此不易受到上游供应链的冲击。这进一步证明了国产商品普遍具备性价比高和交期短的优势。从原材料、生产设备到产品本身，“国产替代”正在逐步增强本土企业在国内外市场的实力。

然而也有部分企业表示，生产过程中仍有个别原材料无法完全实现国产替代，某风电齿轮制造企业解释道：“主要原因是国内供应链上游企业提供的国产原材料的质量、寿命、精度等参数无法满足要求，企业不得不选用进口原材料。”另一家集成电路相关企业表示：“也存在国产原材料的质量和参数已基本满足要求，而下游客户仍要求企业使用进口国的原材料进行生产的情况。”这表明实现国产替代任重而道远，将会是一项长期而艰巨的任务。

为了减轻供应链上游供应难以找到替代的风险，部分企业采取“备选供应商”的策略。某汽车零部件生产商在回忆疫情期间遭遇到的冲击时表示：“虽然疫情对生产型和出口型企业造成了显著的不利影响，但是更换主供应商的经济成本过于高昂。我们公司已制定出多套供应商预案，确保每个类别的供应商至少有两家以上，以此来分散风险，保障供应链的稳定性。”

对于上游原材料依赖国外进口的企业而言，坚持走国产替代的道路显得尤为重要。因为在过往经历中企业发现，由于专精特新企业普遍掌握着较高的专利技术，极易受到欧美国家的技术限制。同时，国际市场变化莫测，进口环节不稳定的情况时有发生，所以部分企业会选择配备多套供应商方案，以规避风险，提高供应链稳定性。

图 26：企业上游供应商情况分析



2. 供应链下游集中国内市场，海外发展未来可期

专精特新企业的产品服务质量与供应稳定性较高。问卷调研数据显示，超过 90% 的企业下游客户在国内。这种下游客户在国内的市场布局使得企业能快速掌握并满足客户的需求，对于市场供需变化趋势的感知也更为敏锐，这有助于企业及时调整产品和服务策略，提高市场竞争力。

专精特新企业的国内客户主要集中在长三角与珠三角地区。调研问卷显示，有 65% 的企业产品主要销往江苏省，紧随其后的是广东省和浙江省，两地占比均超过 30%。此外，山东省和上海市也占据了超过 20% 的市场份额。某锻件加工企业表示：“未来将持续聚焦国内下游的行业头部企业，并已成立专门团队开展头部企业业务”。这表明加速布局、拓展国内市场已成为企业发展的新趋势。

专精特新企业在国内市场具备较强的核心竞争力。调研问卷显示，有 67.6% 的企业认为自身产品不易被其他供应商替代，客户粘性极强。技术强、品牌好、质量高成为专精特新企业的代名词，他们坚信通过持续创新，推出产品或服务以满足客户不断变化的需求，能够加强与客户建立稳定的合作关系，保证供应链稳定运行。

海外市场方面，专精特新企业的市场份额占比较小且分布较为零散，虽然只有 8% 左右的专精特新企业与海外客户建立了合作关系，但未来发展空间仍然值得关注。问卷调研数据显示，有 17% 的客户位于美国，俄罗斯、印度、德国、越南四地的海外客户占比也超过 10%。这说明欧美地区、东南亚以及周边国家是企业目前海外客户的主要来源地。

图 27：企业下游客户情况分析



企业出海

1. 提升海外市场占有率是未来发展机遇

专精特新企业在海外市场的占有率较低，但潜力巨大，有望迎来更多的发展机遇。根据问卷调研结果，近 40% 的企业海外市场占有率不到 15%，有 35% 的企业尚不清楚自己的海外市场占有率，仅有不到 5% 企业的海外市场占有率超过 50%。从现状可以看出，专精特新企业在国际竞争中的知名度和影响力尚未完全建立。

然而，随着全球化的不断深入和国际市场的日益开放，专精特新企业有机会通过加强品牌宣传、提高产品质量、加强技术创新和市场营销等多种方式来增强自身的国际竞争力，进一步扩大在国际市场上的份额。

同时，专精特新企业还需要关注国际市场的变化和 demand，积极应对国际贸易环境的不确定性和挑战。通过深入了解目标市场的需求和文化，加强与当地客户的沟通和合作，更好地适应国际市场，提高市场占有率和盈利能力。

2. 积极拓展海外市场，顺应国际化发展

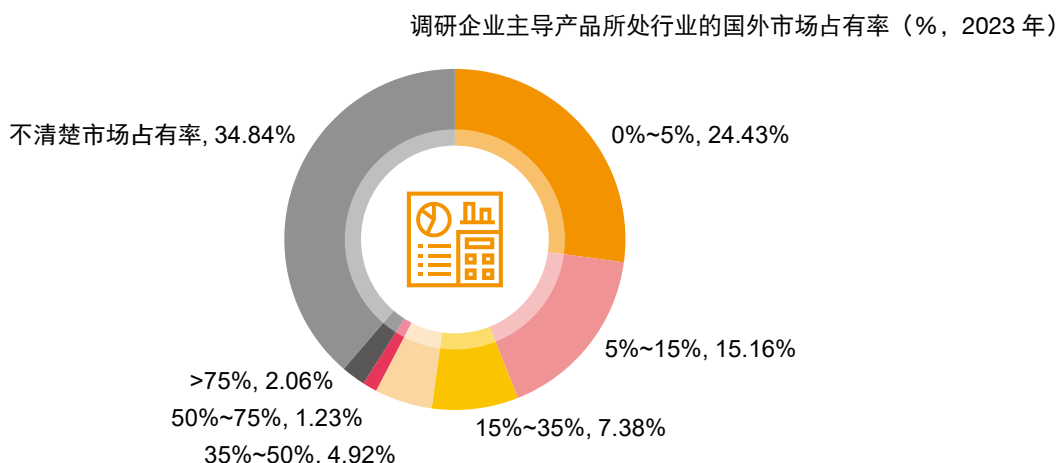
专精特新企业正积极寻求海外市场机遇，展现出强烈的国际化发展意愿。走访过程中，部分专精特新企业表示，他们目前在国内细分领域已经做到了领先的地位、排名和规模，下一步计划进军海外市场，实现市场、管理、技术和人才的全方位国际化，力争成为全球细分市场的领军企业。

某太阳能光伏产技术企业提到：“我们未来计划与行业内企业组团海外建厂，以满足客户对供应链安全的要求。”专精特新企业出海逐渐成为创新型企业发展趋势，越来越多中国企业正在寻求国际市场业务，以实现全球化战略布局。

专精特新企业积极拓展海外市场有利于企业迈向更高的发展阶段。根据工信对专精特新中小企业的梯度培养计划可知，专精特新企业下一步是争取成为国家级单项冠军。而成为单项制造冠军企业或产品不仅需要企业长期专注并深耕产品领域，还需要做到市场份额全球领先，生产技术、工艺国际领先，关键性能指标处于国际同类产品领先水平。

国家也将持续加大对专精特新企业的支持力度，帮助企业解决国际化发展过程中遇到的困难和问题，推动专精特新企业在国际市场上取得更大的突破和成功，帮助企业迈入新的发展阶段。

图 28：调研企业主导产品所处行业的国外市场占有率



三、政府持续赋能

无锡专精特新企业发展



惠企工作反馈

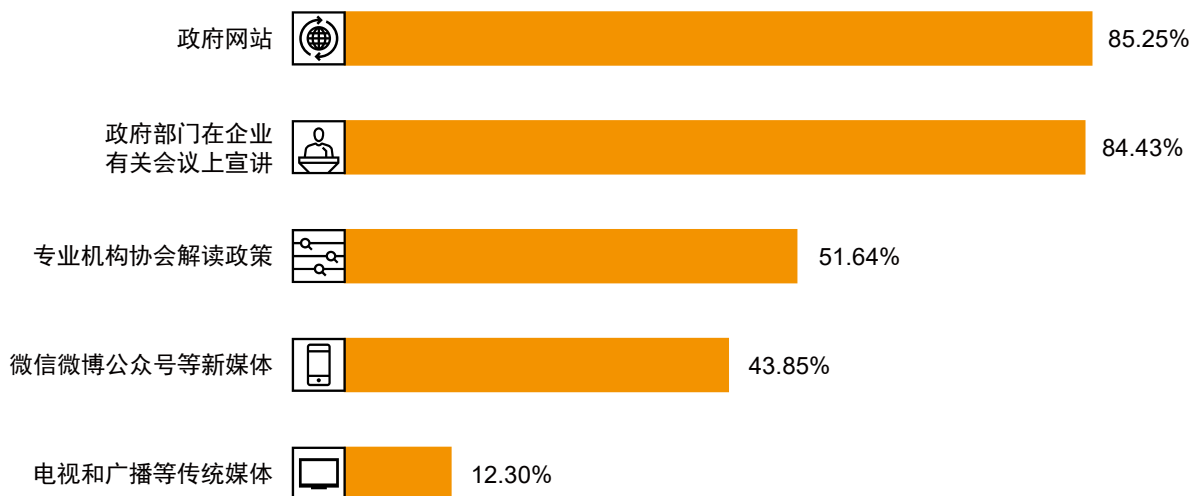
1. 政府部门与专业服务机构携助力企业理解政策

问卷调研结果显示，80% 以上的企业均是通过政府网站和政府部门在企业有关会议上的政策宣讲来了解专精特新企业相关的专项政策。这一数据充分展示了无锡政府部门在专精特新政策的宣传和企业培育工作上具有坚实的基础，能够精准高效地将政策信息传达给企业。此外，还有超过一半的企业是通过专业机构和行业协会来了解专精特新相关信息，这说明第三方服务机构在帮助企

业理解和应用政策方面发挥了不可或缺的作用。为了政策的有效实施和企业的顺利发展，政府部门应持续关注企业需求和政策落地情况，深化与专业服务机构的合作，共同为企业提供政策解读和指导，以确保企业能够更加全面、准确地把握政策方向，充分利用政策优势发展。

图 29：调研企业了解专精特新中小企业培育发展政策的途径

调研企业了解专精特新中小企业培育发展政策的途径（%，2023 年）



2.企业热烈响应政府产品服务支持，助力企业成长与发展

政府在产品和服务方面提供的支持工作，得到了专精特新企业的广泛认可和高度评价。其中，反响最为积极的精细化服务就是提升企业创新能力。这一类支持不仅有助于企业加大研发投入，推动技术进步，还显著提高了产品和服务质量以及核心竞争力。

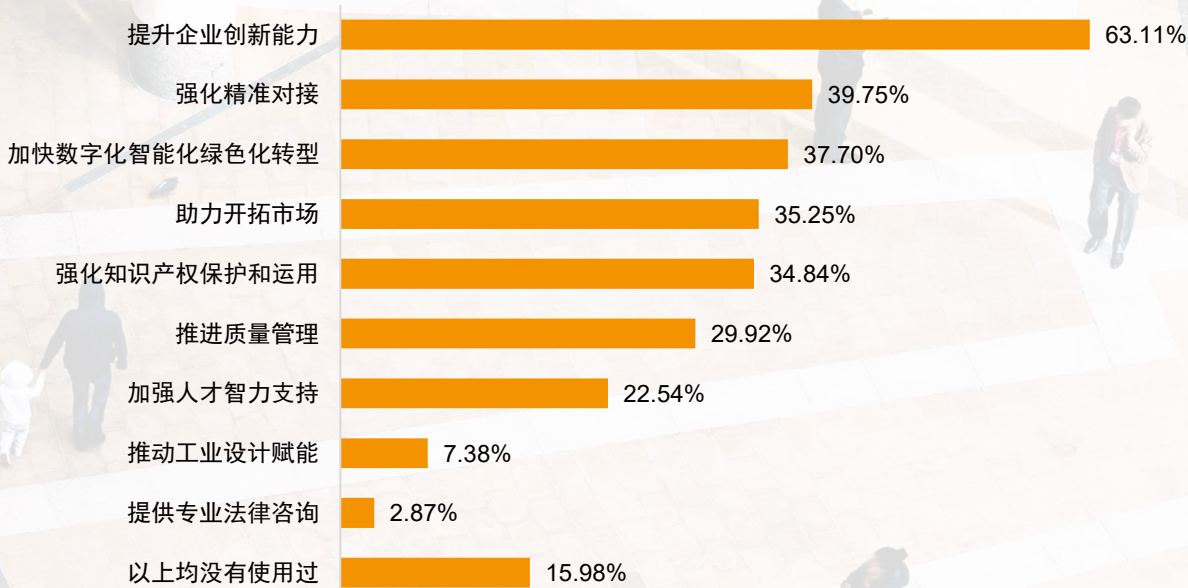
另外，大约有 30% 的企业表示，他们在技术精准对接、数字化转型、市场拓展、知识产权保护、质量管理以及人才智力支持这六个关键领域，已

经利用过政府提供的精细化服务，这 6 大方向均与企业目前面临的各类困难和瓶颈相对应，这说明政府制定的相关政策充分契合企业实际运营和发展需求，并在实际操作中对企业产生积极的影响，取得了显著的成效。

政府在产品和服务方面的支持对企业的发展起到了重要的推动作用。企业应当充分利用这一类资源，提高自身的创新能力和市场综合竞争力，实现可持续发展。

图 30：调研企业选择使用《专精特新中小企业服务产品目录（第一批）》中的精细化服务

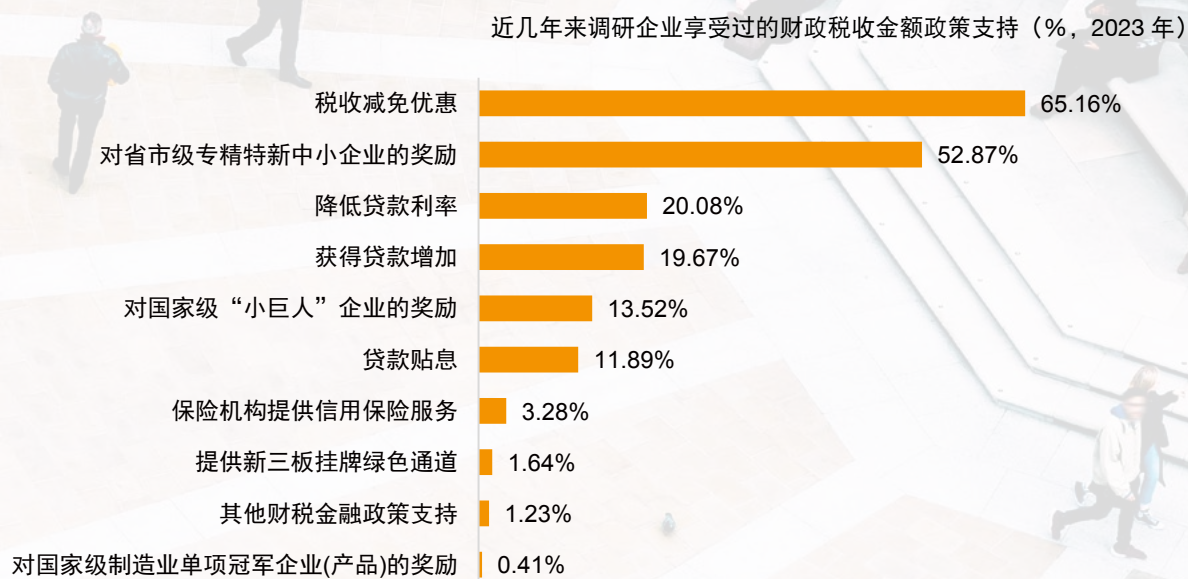
调研企业选择使用《专精特新中小企业服务产品目录（第一批）》中的精细化服务（%，2023 年）



就金融政策而言，问卷调研结果显示，税收减免优惠和省市级专精特新认定补贴奖金是企业反响最好的落地政策支持。这一发现表明，现有政策支持措施在减轻企业财务负担、激励创新和发展方面发挥了实际作用。税收减免优惠措施能够直接减少企业的税负，提高其盈利能力，而专精特新认定补贴奖金则为企业提供了额外的资金支持，帮助企业更好地投入到技术研发和市场拓展。

部分走访企业还反馈，在获得专精特新称号后，银行信用贷款额度和利率方面都出现了显著的变化。这种变化通常是由于企业获得专精特新称号后，其市场信誉和风险评级得到提升，使得银行更愿意提供贷款，并且根据政策在贷款利率上给予优惠。这种惠企政策效果不仅为企业提供了必要的流动资金，还降低了企业的融资成本，进一步促进了企业的健康发展。

图 31：近几年来调研企业享受过的财政税收金额政策支持



3. 企业高满意度彰显政府工作实施有效，“专精特新”荣誉推动企业成长

企业对政府部门专精特新相关工作满意度高。问卷调研结果显示，高达96%的企业在“专精特新”称号认定的三年有效期结束后，准备继续申报专精特新企业称号。这说明了“专精特新”评定对企业经营发展产生了正向的推动作用，也反映出企业对“专精特新”未来发展的信心。

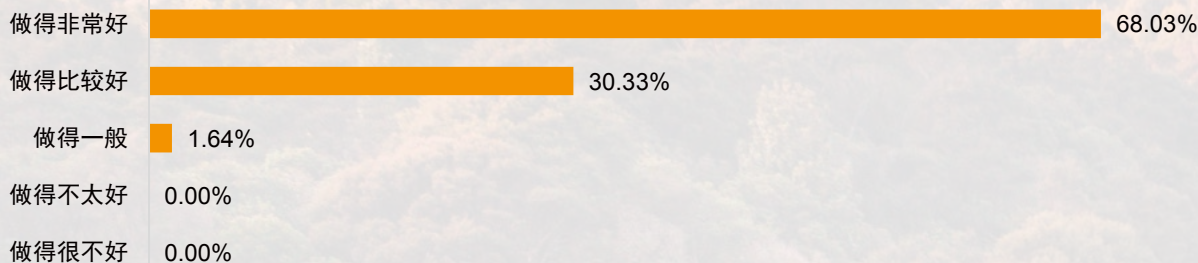
更有98%的企业认为，当地政府主管机构在培育专精特新中小企业过程中，做到了为企业发展排忧解难、保驾护航。其中68%的企业对政府在企业发展中的重要性给予了高度肯定。走访过程中，许多企业纷纷表示他们曾多次获得政府全

方面扶持，并对补贴政策落地情况感到非常满意。这些补贴不仅限于获得认定后的一次性补贴，还涵盖了研发税收优惠、加计扣除、上市过程中的金融补贴等多个方面。

企业的反馈信息对于政府部门来说至关重要。充分、及时的反馈不仅证实了政策支持的有效性，也为未来政策的调整和优化提供宝贵依据。政府部门可以根据企业的实际需求和反馈，精准优化相关政策，加大对专精特新企业的扶持力度，与金融机构合作，提供更多样化、更有力的金融支持措施，更好地助力企业的成长和发展。

图 32：调研企业对当地政府培育专精特新中小企业看法

调研企业对当地政府培育专精特新中小企业看法（%，2023年）



普华永道洞察企业发展痛点

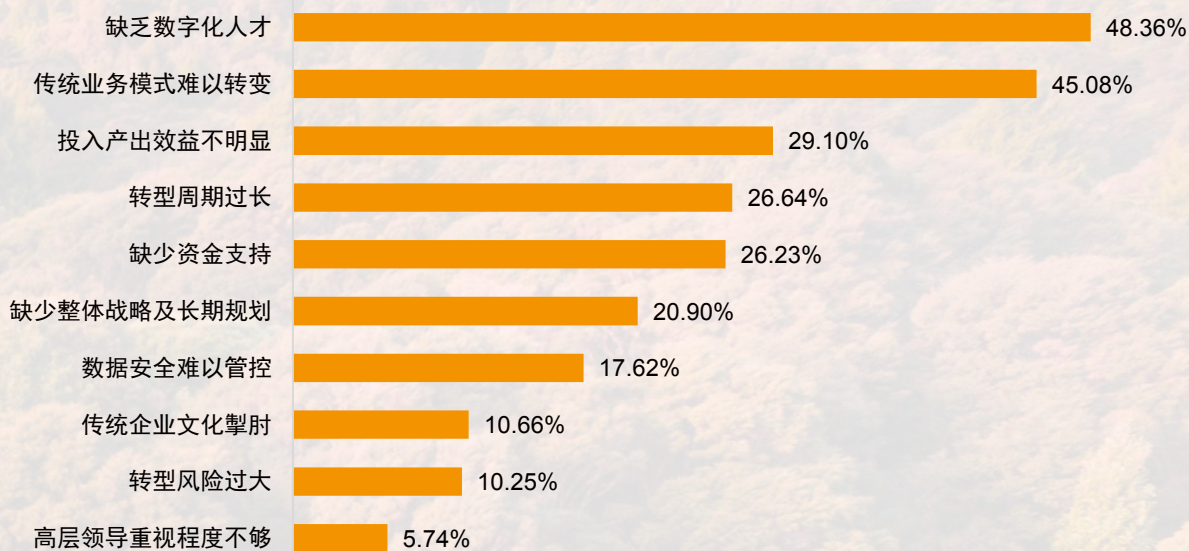
1. 数字化转型常面临经营管理难题

定制化是专精特新企业数字化转型的痛点。走访过程中，部分专精特新企业表示，他们需要根据自身特点和市场需求进行个性化定制，以满足客户的多样性需求。然而，由于企业生产的工件和产品体积庞大、质量要求高，传统的数字化制造设备无法满足其生产线的要求。这导致企业在选择数字化供应商时面临困境，需要企业投入大量时间和精力进行筛选，增加了企业数字化转型的难度和成本。

其次，企业在数字化转型过程中还需要面对技术更新迭代迅速、新技术应用复杂等问题。介于专精特新企业产品的技术特殊性，每一项技术的选择和应用至关重要，任何不当操作都可能引发严重的负面影响。由此可见，企业技术实力和经验积累的深厚基础，是数字化转型的高效推进和产品质量稳定的重要保障。

图 33：调研企业数字化转型在经营管理方面面临的难点

调研企业数字化转型在经营管理方面面临的难点（%，2023年）



问卷调研结果显示，在数字化转型发展过程中，50%以上的企业最希望获得来自政府、专业机构、行业协会或大型平台提供的帮助有：1) 提供定制化的技术、人才、服务支持；2) 提供“低门

槛”“小快轻准”的数字化系统解决方案和产品；3) 提供多层次、系统化的一站式服务/平台支持。企业当前的主要需求仍集中在人才、数字化和创新方面。

图 34：调研企业数字化转型发展希望获得的帮助类型



2. 应对陌生的国际市场是企业出海主要挑战

专精特新企业在拓展海外市场时，面临着诸多风险和挑战。政治经济不稳定性、法律法规的缺失、市场信息壁垒、技术标准不统一以及人才短缺等问题，都是企业需要克服的难点。部分走访企业表示在海外建立生产基地意味着需要重新构建供应链体系，这无疑会增加企业的运营成本和风险。并且，不同国家和地区的政策、法规各异，企业需要投入大量人力物力资源来研究和适应当地政策法规，以确保合规经营。

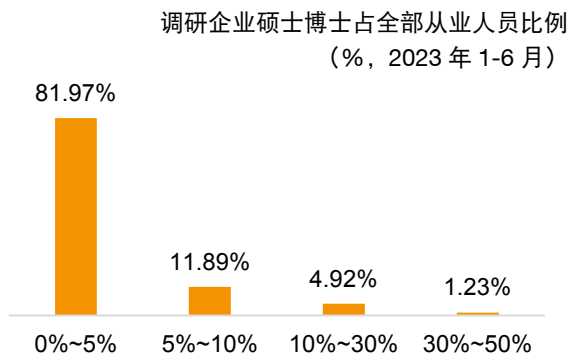
某汽车零部件制造商企业表示：“我们的生产线已经有一定技术含量，但出去投资的风险很大，政策，语言各方关系都面临困难。虽然东南亚地区劳动力廉价，但生产能力和营商环境暂时落后。”走访过程中，也有部分企业反映因语言文化等地区差异，企业在出海过程中时常伴随着高风险。为了更好地支持企业出海，还需政府部门和专业机构在市场调研、供应链支持、知识产权保护等方面为企业进行更详细的指导，帮助企业规避潜在风险，避免资金损失和投资错误。

企业出海是一个复杂的过程，涉及到多个方面的挑战。企业在决定出海前，需要对这些问题进行充分的评估和准备，以确保海外业务的顺利开展。

3. 企业在多个生产要素上都面临缺少专业人才困境

人才是企业发展的核心要素。专精特新企业十分重视人才的引进和培养，并积极投入资源，加大人才体系建设。然而，在走访过程中，多数企业都表达了在吸引、留住人才方面存在一定挑战。其中，专业人才断档、人才流失以及培训效果不佳等问题尤为突出。问卷结果显示，参与调研企业的硕博人员占比均小于50%，其中81.75%的企业硕博人员占比低于5%。由此可见，对于追求高技术、高创新的专精特新企业而言，缺少高学历的专业人才是制约企业发展的主要问题之一。

图 35：调研企业硕士博士占全部从业人员比例

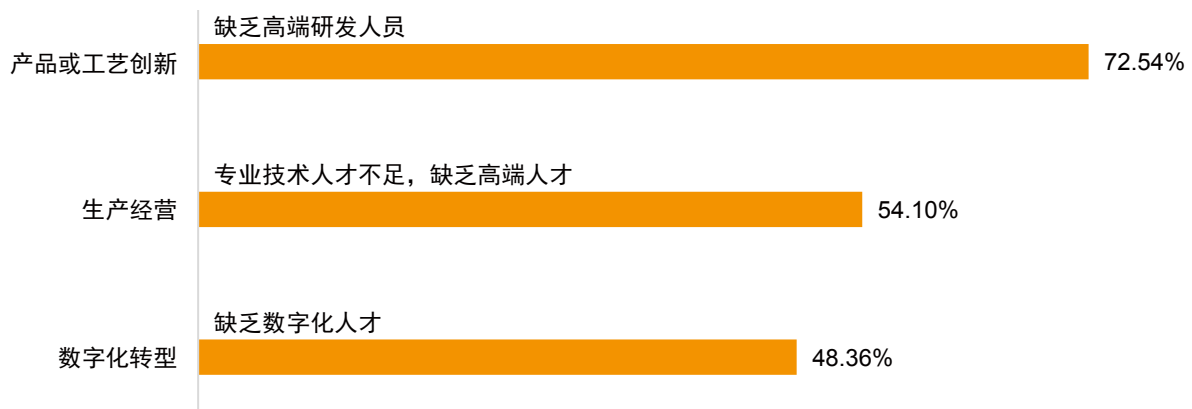


专精特新企业在多个领域存在专业人才短缺问题。从企业发展的角度来看，我们经过统计发现，阻碍企业升级的首要因素是缺少专业人才，其次才是研发技术创新投入等问题。在产品或工艺创新方面，有 72% 的企业表示缺少高端研发人才；在企业生产经营方面，有 54% 的企业表示专业技术人才不足；在数字化转型方面，有 49% 的企业表示缺少数字化人才。

为了应对这一系列挑战，专精特新企业不仅需要注重管理体系建设、质量管理、人力资源管理等方面的工作，不断提高企业的管理水平和效率。同时，也需要加强人才的引进和培养，加强员工培训和技能提升，为企业的长远发展提供强有力的人才保障。

图 36：调研企业各环节缺乏人才比例

调研企业各环节缺乏人才比例（%，2023 年）



4. 市场监管不完善是阻碍企业高速发展因素之一

专精特新企业分布在各个新兴的细分行业，这些行业由于其前瞻性和创新性，正处于快速发展阶段。然而，市场对于这些细分新行业的理解和监管体系的建设尚未完全成熟，导致市场监管在对接和跟进方面存在一定的时间差。这使得企业在生产经营过程中经常面临监管标准缺失、不适用或不统一的问题。由于没有专门对口的监管部门，企业需要投入更多资源和精力来满足不同部门的监管要求，这无疑增加了企业的运营成本。

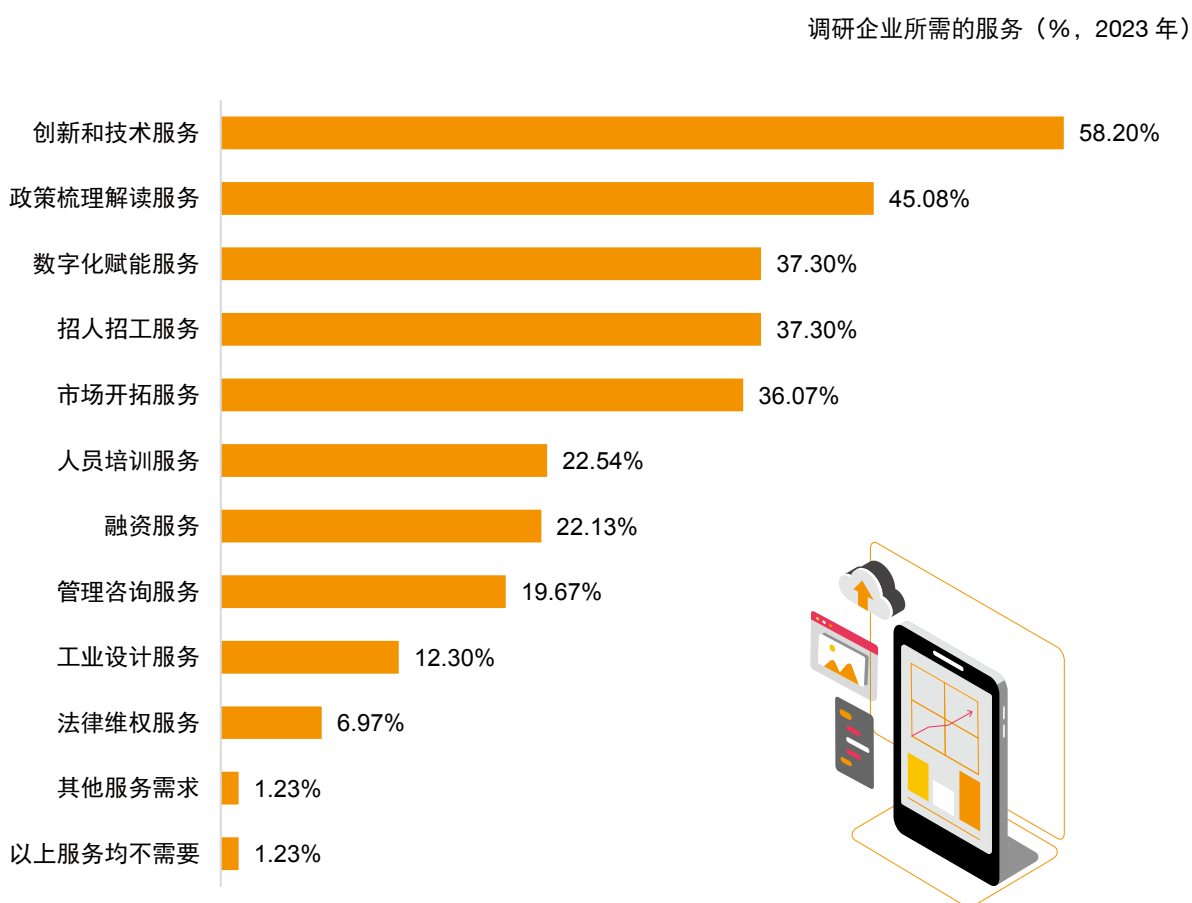
因此，加速细分领域监管体系的搭建，实现监管的统一和高效显得尤为重要。企业应充分发挥其在该细分市场中的引领作用，积极与政府主管部门沟通合作，提供行业内部的最新动态、挑战和需求，帮助政府更快地理解新兴行业的运作机制，从而更好地完善市场监管体系的搭建，实现政企共赢的局面。

企业诉求及政策建议

在现阶段专精特新企业的发展过程中，最紧迫的需求主要集中在技术创新、政策解读、数字化赋能、人才招聘以及市场拓展五大方面。问卷调研数据显示，技术创新以 58% 的占比高居榜首，政策解读以 45% 的占比紧随其后。数字化赋能、人才招聘和市场拓展这三个方面的需求占比也都超过了 30%。此外，还有 20% 的企业认为人员培训、融资服务、管理咨询服务也是企业发展不可或缺的一环。

这一系列的数据占比分布，与前文中接受调研和走访企业的发展现状、所面临的困难和瓶颈相呼应。此次调研结果为我们揭示了企业在发展过程中最紧迫的需求，也为我们明确了下一步如何精准高效服务企业的方向。

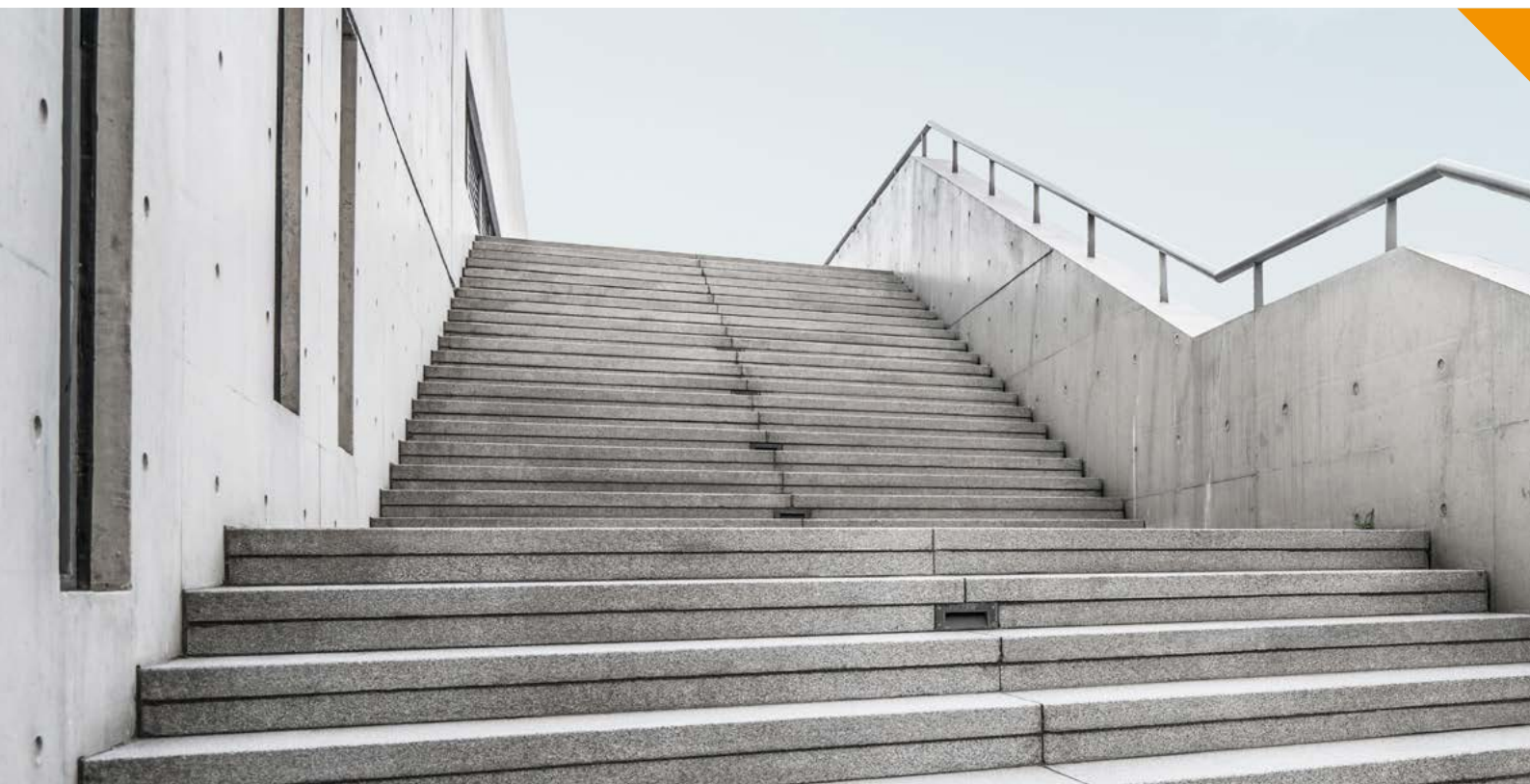
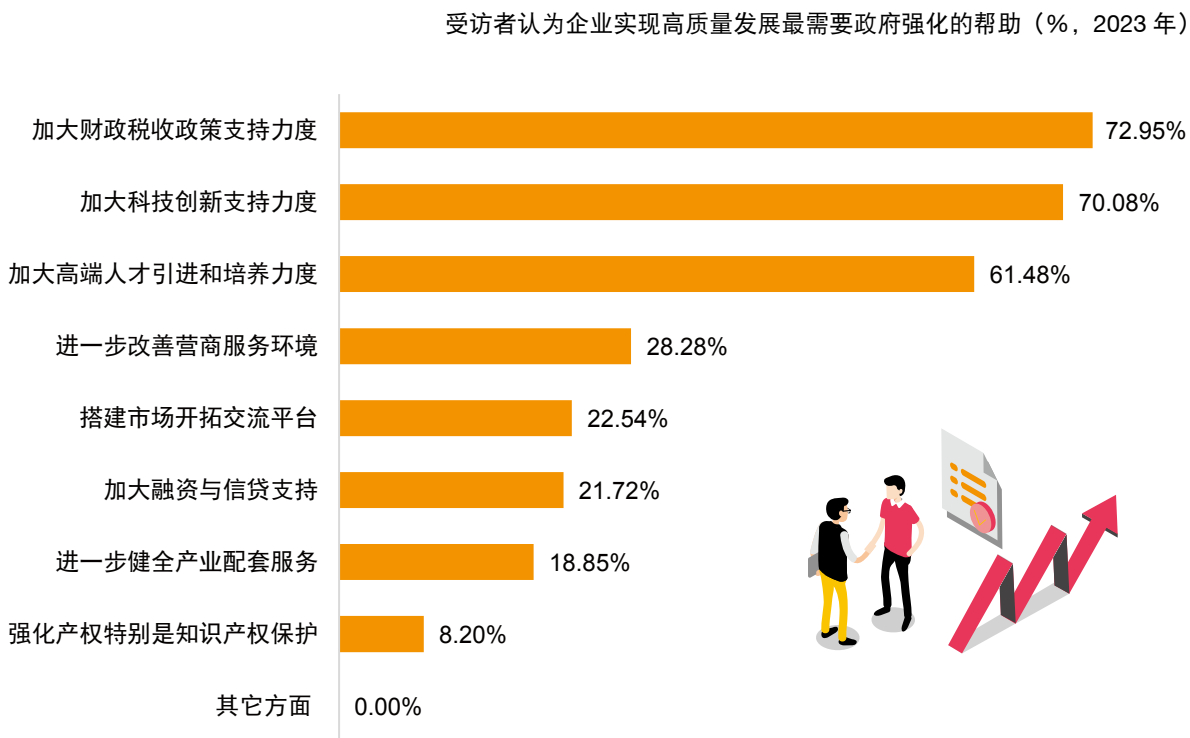
图 37：调研企业所需的服务



企业最希望政府部门强化的帮扶服务也同样主要集中在了财税、创新、和人才支持上。问卷调研数据显示，企业在这三个方面的诉求相对其他领域占比高出近 40%，其中加大财政税收政策

支持的占比高达 73%，加大科技创新支持占比 70%，加大高端人才引进和培养占比 61%，该数据进一步说明了财税、创新、和人才三个方面对于企业未来发展的重要性和紧迫性。

图 38：受访者认为企业实现高质量发展最需要政府强化的帮助



1. 支持企业技术创新，强化企业主体作用

企业是创新体系中最重要行为主体，大力推动企业攻克关键核心技术，促进各类创新要素向企业集聚，发挥科技型骨干企业引领支撑作用，是帮助企业及地方经济提高区域创新能力、重塑发展新优势、深度融入“双循环”发展格局的关键。

在制定相关科技创新政策时，政府可以充分发挥自身职能，依托企业在科研组织和成果转化应用方面的主体作用，通过召开座谈会、征询意见等方式定期组织与企业的沟通交流，了解企业真实需求，实现政策措施科学可行、有效精准。就政策机制而言，可以设立专项资金直接支持企业技术创新活动，也可以支持企业共享科技资源和知识，引导技术创新市场从资源供给型向创新需求转变。在政府体系方面，可以建立专门负责推进产学研融合的机构或内设部门，发挥地方协会、企业协会等第三方社会团体的纽带作用，搭建“政产学研用”协同创新共享服务平台，探索合作新模式。从而提高企业创新效率，共同营造有利于科技型企业成长的优良环境。

2. 加强政企沟通合作，落实政策梳理工作

无锡政府部门在帮助企业理解专项政策方面已取得一定成效，通过政府网站发布以及政府部门在企业相关会议上的政策宣讲，使企业能够深入了解专精特新企业相关的专项政策。

为更好的了解企业的需求和问题，确保政策决策的科学性，政府可以联合专业机构持续提供政策解读和梳理服务，以及申报流程指导服务等，帮助企业更好地理解政策的内容和适用范围，并更高效地完成申报工作，避免因对流程不熟悉而造成的延误和困扰，满足企业的实际需求，有利于企业及时调整发展战略，提高企业的经营效率，更有利于政府根据企业反馈的实际情况制定相关可落地政策，以解决企业真实诉求，优化企业发展环境，推动城市高质量发展。



3. 支持企业数字化转型，把握数字经济机遇

在科技发展与市场环境的推动下，数字化转型已经成为企业发展的必然选择。数字化转型涉及的领域繁多复杂，企业在进行数字化转型和升级时，不仅需要政府的政策扶持和引导，而且还需要专业服务机构的丰富经验和技术支持。政府、企业和服务机构等多方协作、共同促进企业的数字化转型。

政府可以通过提供定制化的技术、人才、一站式服务平台等支持，以满足不同企业的数字化需求。构建“低门槛”“小快轻准”的数字化系统解决方案和产品，提供多层次、系统化的一站式服务或平台支持，帮助企业解决在数字化转型过程中遇到技术投入资金有限、缺乏有效的变革管理机制等问题。发挥市场主导作用，鼓励国内院校注重数字化学术型人才和操作型人才的培养，加大推进数字化人才的培育工作，为企业构建数字化人才引育体系提供有力支持。联合第三方专业服务机构，展开数字化赋能专项主题活动，以帮助企业更好的理解数字化转型的必要性以及方法论，辅助企业数字化成功转型。

4. 注重人才引育，为企业提供人才支持和智力保障

政府是人才引进和培养的关键推手，拥有提供资源和创造环境的独特能力。为满足专精特新企业对高素质人才的迫切需求，政府可通过加大人才引进力度，完善人才培养体系，优化人才发展环境，达到吸引各类专业人才来到本地的目的。让人才走进来、留下来、喜欢来，从而为企业打造一支工作能力强、专业知识精、综合素质高、工作作风硬的人才队伍。

政府可以构建高层次人才引进计划、留学生回国创业支持计划、税收优惠、子女教育等充足的职业发展机会和完善的福利待遇，吸引国内高层次人才到本地工作。在对外引进人才的同时高度重视本土科技型人才的培养工作，可以通过国际合作项目吸引外国专家和学者，建立人才交流平台，强化本地人才的国际视野，优化人才成长环境。持续推动产学研合作培养创新人才模式，深化高校和企业之间的科研合作关系，建立以企业为主体、高校和科研机构为支撑、多种形式的产学研联合培养体系。从而为企业提供更多的人才支持和智力保障，缓解企业缺少专业人才的困境。

5. 支持企业市场拓展，鼓励企业做大做强

市场拓展是企业发展的生命源泉，充分发挥政策与市场的协同作用，引入三方专业机构帮助企业参加国际合作，能够增强企业发展的韧性与活力，促进国内国际双循环，打造新发展格局节点城市。

政府可以通过资金扶持、奖励等措施鼓励专精特新企业做大做强做优。着力释放政策红利，全面落实退税减税降费、专项债券、金融信贷、招商引资等政策措施，进一步增强市场主体发展活力，促进市场经济的健康发展。发挥市场引导作用，鼓励综合实力较强的企业积极开拓市场，支持专业服务机构开展全球化布局服务功能，组织境内外展会。

积极引入行业协会及外部专业机构，帮助企业建立和提升品牌形象和知名度，根据企业生产运营情况制定和执行有效的市场策略和行动计划，助推企业对接资本市场，拓宽直接融资渠道，为企业拓展海外业务及兼并重组等业务提供精准支撑，通过第三方机构的专业知识和行业经验做好企业的全生命周期服务。



6. 完善企业融资制度，增强金融服务能力

健全资本市场功能，提高直接融资比重，充分发挥中介机构的配套服务，推动融资供给侧结构性改革，是加大企业融资的支持力度，促进“专精特新”企业创新发展的重要驱动力。

政府可以发挥国家经济宏观调控的主体作用，完善融资担保制度、强化金融科技支撑体系，对专精特新企业提供政策支持和资金扶持。有效解决企业融资难、融资贵等问题。鼓励银行等金融机构为专精特新企业提供更为便捷和优惠的融资服务，缓解企业资金压力。相关机构如行业协会、商会等，通过提供信息、搭建平台等方式，为专精特新企业的融资提供支持和帮助。通过多方共同努力，形成政府、金融机构、相关协会与企业之间的良性互动，从而为专精特新企业的融资提供更为有力的保障，推动其持续健康发展。

7. 引入专业服务机构，帮助企业做好管理咨询

在政府的正确法规引导下，依托专业机构、行业协会所拥有的深厚专业知识与丰富经验，能够帮助企业确保企业管理模式的有效可行性。

政府可以通过公开征集、实地调研等方式，筛选出一批实战经验强、专业性强的服务机构，为企业的改革提供可行性意见和全程服务，来帮助企业制定长远发展目标和实现路径。第三方专业服务机构在了解企业的具体情况和实际需求后，聚焦在财务管理体系建设、人力资源规划设计、绩效管理体系、供应链流程优化、生产流程质量控制、合规与风险管理等方面，为企业制定个性化的改革方案，帮助企业解决管理模式老化，商业模式不清晰等问题。在此过程中，政府定期对服务机构的服务质量进行监督和评估，引导企业在符合法律法规要求下，实现长远可持续发展。



联系我们

专家委员会

普华永道

梁伟坚

普华永道中国市场主管合伙人

傅瑾

普华永道中国中部市场主管合伙人

邢奕

普华永道中国无锡主管合伙人

江南大学

浦徐进

江南大学商学院院长

唐杰

江南大学 MBA 教育中心办公室主任
MBA 校友会秘书长

项目研究团队

张冉

普华永道中国研究部高级经理

曹新伟

江南大学商学院会计系教授

吴媛媛

江南大学商学院市场营销系副教授

丁军飞

江南大学商学院管理科学与工程系副教授

薛鹏

江南大学商学院国际经济与贸易系副教授

如您对此报告感兴趣，请联系：

邢奕

普华永道中国无锡主管合伙人
+86 (510) 8056 8666
aaron.y.xing@cn.pwc.com

彭超

普华永道中国无锡税务主管合伙人
+86 (510) 8056 8686
anita.c.peng@cn.pwc.com

李钦淳

普华永道中国无锡税务及商务咨询合伙人
+86 (510) 8056 8631
alan.q.li@cn.pwc.com

张冉

普华永道中国研究部高级经理
+86 (510) 8056 8610
ran.ra.zhang@cn.pwc.com

唐杰

江南大学 MBA 教育中心办公室主任
+86 (510) 8532 8253
tangjie@jiangnan.edu.cn

