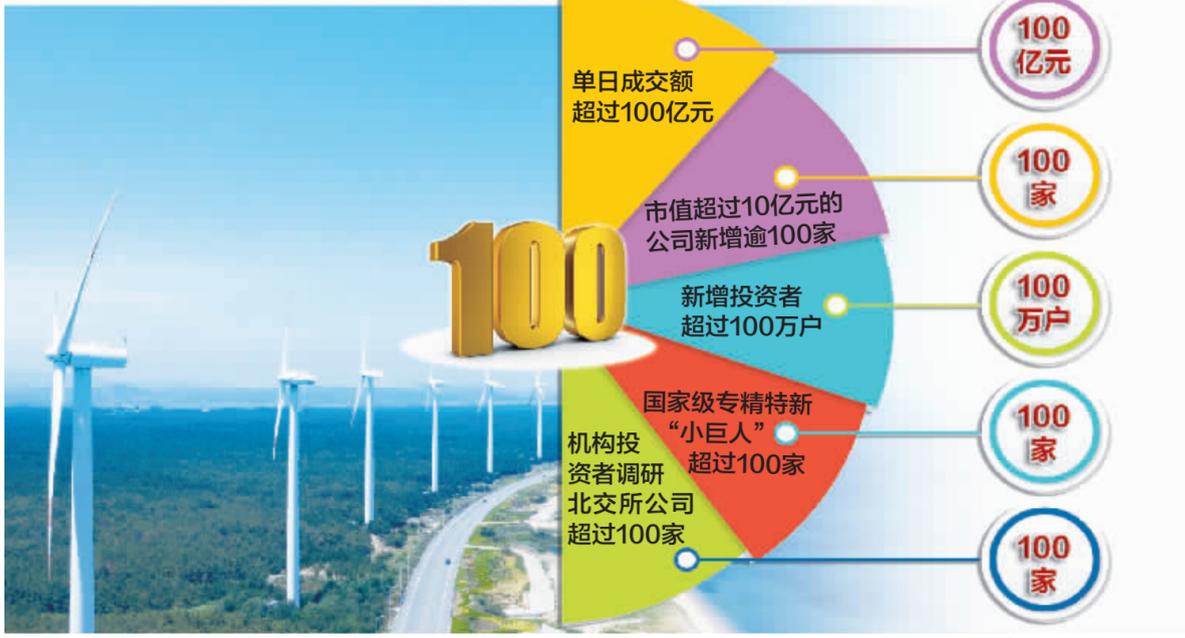


推动中长期资金入市 更好发挥估值定价功能

# 五个“百”折射北交所市场新面貌



视觉中国图片 制图/王春燕

12月29日,2023年北交所最后一个交易日划上句号。2023年,北交所市场面貌焕然一新:单日成交额从不足10亿元增至100亿元以上,新增100多家总市值超过10亿元的公司,新增投资者开户数超过100万户,国家级专精特新“小巨人”阵营扩大至100家以上,机构投资者调研北交所上市公司数量超过100家。

沐光而行,新程壮阔。展望2024年,北交所相关负责人表示,北交所将进一步加强投资建设,积极推动公募、私募以及各类中长期资金入市,推动更多地设立专项基金参与市场建设,不断壮大投资者群体、优化投资者结构、丰富市场资金来源,加快推进北交所做市商扩容,更好发挥改善估值定价、提升流动性的功能。

● 本报记者 吴科任 杨洁

## 市场活跃

### 新增一百多万户投资者

12月29日,北交所市场数据亮眼:北证50指数收涨2.48%,报1082.68点;54只股票涨幅超过5%,全市场成交额188.96亿元,成交量14.32亿股。

回看全年,这份成绩单来之不易。Choice数据显示,北证50指数一度跌至702.55点,全市场99个交易日成交额低于10亿元,最低日成交额不足3亿元;135个交易日成交量低于1亿股。

11月21日以来,北交所市场日成交额基本稳定在100亿元以上,单日最高达303.86亿元;日成交量基本稳定在10亿股以上,单日最高达26.73亿股。

伴随市场量价齐升,以及77款“新面孔”加入,北交所市场总市值从年初的2120.44亿元增至4496.41亿元,增幅为112.05%。其中,186家北交所公司总市值超过10亿元,较年初增加140家。

北交所市场活跃度提升与投资端改革息息相关。《关于高质量建设北京证券交易所的意见》提出,扩大投资者队伍,研究论证结构性优化投资者适当性管理要求;引导公募基金扩

大北交所市场投资,支持相关公募基金产品注册和创新;允许除创业投资基金之外的私募股权基金通过二级市场增持其上市前已投资的企业在北交所发行的股票;加大力度引入社保基金、保险资金、年金等中长期资金等。

简化科创板投资者开通北交所交易权限流程的效果立竿见影。中国证券报记者了解到,截至12月28日,北交所合格投资者开户数为675万户,较2022年末增加149万户。

## 机构发力

### 调研公司数量超百家

临近年末,机构投资者调研北交所上市公司热情不减。12月26日,青炬技术、欧康医药、志晟信息三家北交所公司均接待了机构投资者调研,机构类型丰富。

青炬技术颇具代表性。公告显示,当日近50家机构调研青炬技术,来自券商、公募基金、私募、险资、创投、产业资本等领域。这与青炬技术此前为数不多的机构调研景象迥然有别——公司6月29日登陆北交所,9月2日接待6家机构调研,包括券商、公募基金及私募;9月27日接待2家券商调研。

据中国证券报记者不完全统计,今年以

来,119家北交所上市公司披露机构投资者调研公告,较2022年增加60家。在本轮行情带动下,多家北交所公司实现机构调研零的突破。

从调研频次看,部分北交所上市公司成为机构投资者的“心头好”。如康普化学,仅12月下旬以来,公司就接待了两次机构投资者集中调研,机构数量合计超过30家。

深层次变化悄然而至,过往机构投资者调研“只看不买”,现在转身就是北交所公司股东;过往调研机构中难觅大公募、大券商、大私募身影,现在这类机构频频亮相;过往被调研群体多是北交所、新三板的“老人”,现在“新人”涌现……

壮大机构投资者成为北交所的一项重要工作。《关于高质量建设北京证券交易所的意见》提出,“再用5到10年时间,将北交所打造成以成熟投资者为主体、基础制度完备、品种体系丰富、服务功能充分发挥、市场监管透明高效、具有品牌吸引力和市场影响力的交易所”。

## 制度包容

### 小巨人阵营持续扩大

中央经济工作会议指出,促进中小企业专精特新发展。开市两年多来,北交所坚持“打造

服务创新型中小企业主阵地”,不断提升制度包容性和精准性,加之市场生态持续向好,越来越多专精特新企业将上市第一站瞄准北交所。

据记者统计,2023年北交所新增77家上市公司,其中43家为国家级专精特新“小巨人”企业。整体看,北交所国家级专精特新“小巨人”企业从年初的77家增至120家,占比50.21%。

通过对北交所“小巨人”画像分析发现,这些企业多处于战略性新兴产业,其中尤以高端装备、新能源、新材料等领域公司居多,并练就一身硬本领;着眼未来,“小巨人”在科技创新投入上将不掉链子,积极打造高质量发展新动能。

值得一提的是,北交所专精特新指数即将推出。机构预计在100多家北交所专精特新企业中,会选择市值较大、流动性较好、更具专精特新属性的上市公司纳入指数范围。

中信证券研报显示,在我国多层次资本市场中,北交所将坚持服务于创新型中小企业的总定位不动摇,短期通过高质量扩容和其他改革举措不断扩大市场规模,提高市场活跃度。长期看,市场期待北交所产品功能逐渐完善齐备,除建设股票市场和债券市场外,更加期望看到创新性交易品种优先在北交所试点发展,更好地发挥北交所改革试验田的作用。

中科星图总裁邵宗有:

# 创新商业模式 耕深空天蓝海

● 本报记者 吴科任

“新质生产力与新兴产业、未来产业息息相关,科技创新是其中关键。”中科星图副董事长、总裁邵宗有近日在接受中国证券报记者专访时表示,中科星图将锚定前沿技术,从重视科技人才、加大研发投入、借力资本市场等方面着手,加快培育新质生产力,引领空天信息产业发展。汇集各路资本,用市场化方式配置创新资源。中科星图加速整合各类创新资源,构建全新“数字地球”商业模式,为下游产业赋能。

## 打造“可计算数字地球”平台

邵宗有认为,新一轮科技革命和产业变革为生产力发展注入了新活力,前沿科技和新兴产业涉及的创新活动与知识传播会对生产力进行再造。

“科技创新是新质生产力培育发展的本质特征和最强动力。”邵宗有说,“空天信息产业属于战略性新兴产业。整合科技创新资源、提高科技成果转化是中科星图一直在做的事。公司深耕“数字地球”领域,掌握了多项核心技术。”

作为国内“数字地球第一股”,中科星图以地对观测与导航、大数据、高性能计算、人工智能等底层技术为基础,形成了多源数据综合获取、跨境融合算力网、数字地球分布式渲染引擎、数字地球VR/AR可视化交互引擎、基于AI的三维重建、地球超算数据工场等一大批技术成果。

基于不断创新,中科星图突破了空天大数据获取、处理、承载、可视化和应用五大核心技术,自主研发形成了GEOVIS数字地球产品体系。随着新一代信息技术和地理信息技术的发展,

GEOVIS数字地球的技术、产品与系统逐渐形成多主体、多层次、多行业的应用格局,成为面向“一带一路”“数字经济”等国家重大需求领域的新兴软件平台。

当前,中科星图基于自主的数字地球理论、自主的空间基础设施、自主的数字地球软件及自主的IT基础设施,加快打造以先进计算驱动的“可计算数字地球”平台。

新质生产力的形成得益于大力度、连续性的研发投入。中科星图登陆科创板以来,2019年至2022年营业收入复合增长率达47.69%,研发费用复合增长率达52.41%。今年前三季度,公司研发投入3.36亿元,同比增长49.76%。截至6月末,公司拥有授权专利230项,其中发明专利125项,累计获得计算机软件著作权1237项。

## 加速构建全新商业模式

邵宗有说:“项目型公司能做多生意取决于‘朋友圈’有多大。如果按照传统toG、toB这类项目型公司经营,公司也会呈现稳步向上发展态势,第一增长曲线已收获颇丰。中科星图还要做‘陌生人的’生意,作为第二增长曲线。当前,市场上存在大量小工作室、UP主这类需要卫星能力的用户,中科星图主要通过线上产品触达大众用户。”

中科星图描绘了三条增长曲线:通过集团化“赛马机制”,培养更多优质子公司走向资本市场,以确保第一增长曲线;全面推进生态化建设,大力发展在线数字地球业务和相关新业态,以云服务商业模式打造第二增长曲线;通过“天临空地海”一体化布局,补齐产业链短板,推进多圈层观测体系覆盖,以国际化孕育第三增长曲线。

第二增长曲线是中科星图当前的重要发力点,并为此构建了一套全新的商业模式。“去年,公司积累了约300万C端用户,通过对这些群体的消费行为画像分析,结论是目前的遥感卫星能力难以直接实现toC场景,但不代表toC场景不存在。”邵宗有表示,“有大量个人用户调用公司‘数字地球’的线上能力支持其生产工具。”

邵宗有坚信,卫星能力可以广泛触达C端客户。但生产工具比较细碎,中科星图不可能开发成百上千的生产工具。“我们赋能开发者,通过开发者的APP触达C端用户。为此,我们提出了全新的toDtoC商业模式。”邵宗有说。

在邵宗有看来,经过探索,中科星图构建的全新商业模式已经走通三条路。首先,市场上存在大量需要卫星能力赋能的开发者,今年有两万家企业开发者调用公司的“数字地球”能力,明年的目标是5万到8万家。

其次,开发者有付费意愿。邵宗有介绍,“已经有500多家开发者向公司购买‘数字地球’相关服务,客单价约2万元,比预期好。相信通过公司一系列举措,开发者的付费转化率将从3%增长到5%,甚至7%。”

第三,中科星图具备满足不同场景需求的能力。“如果开发者需要卫星数据能力,可以调用公司的‘星图地球数据云’平台;如果开发者同时需要卫星能力和超级计算机能力,可以调用‘星图地球智脑引擎’。”邵宗有表示。

中科星图现已形成云上数据、云上计算和云上应用三大线上服务体系,实现了核心技术的线上化改造和业务转型升级,产品包括星图地球今日影像、星图地球数据云、星图地球智脑引擎、星图地球APP、数字地球教学助手、数字化教学实验系统等。

## 借力北交所东风促发展

创新始于技术,成于资本。“围绕‘天临空地海’数据源和五大圈层(电磁圈、大气圈、水圈、岩石圈及生物圈)构建十大能力,打造虚实相生的‘数字地球’,需要投入大量科研经费,有资本市场支持,公司在科研投入上更有底气。”邵宗有直言。

上市以来,中科星图持续遴选产品创新能力强、经营业绩增长迅速、内控管理体系趋于完善的子公司作为集团“赛马”子公司进行重点培养,支持其独立高速发展,打造科技创新的新高地,电磁圈有中科星光,大气圈有星图维天信,水圈有星图亿水,外太空有星图测控。

中科星图“赛马机制”初见成效。今年2月,星图测控在新三板挂牌,成为集团内首家挂牌企业,现已启动在北交所上市的辅导工作。星图测控主营航天测控管理与航天工业设计业务,2022年实现营业收入1.41亿元,归母净利润为5064.78万元。

近日,星图维天信在新三板挂牌。依托多源卫星遥感反演和处理技术、可变分辨率自适应预报技术、人工智能气象短临外推技术等核心技术,以及自主研发建立的“eTAPES”多领域综合气象技术平台,该公司形成了行业领先的全方位气象服务能力。

“‘赛马’子公司的共性是发展较快,但目前体量偏小,去北交所上市可能更合适。首先,北交所面向专精特新企业,而‘赛马’子公司多是国家级专精特新‘小巨人’企业。第二,北交所市场更适合初创期到形成一定规模的企业。第三,北交所提供转板通道,企业做大后,可以转板到沪深交易所。”邵宗有表示,“中科星图有望形成一家科创板企业为主、一大批北交所子公司的格局。”

# MR头显赛道风起

## 国内供应链有望深度参与

● 本报记者 彭思雨

随着苹果Vision Pro MR(混合现实)头戴显示产品发售日期临近,A股市场MR头显、消费电子板块近日走出上涨行情。

业内人士表示,通过在虚拟环境中引入现实场景信息,MR技术在虚拟世界、现实世界和用户之间搭建交互反馈的信息回路,使得用户体验的真实感进一步增强。随着底层算力不断提升,AI技术快速渗透,预计MR将成为未来重要的科技载体。苹果入局有望为MR生态带来新变化,并带来相应的投资机会,国内消费电子产业企业有望深度参与苹果MR头显供应链。

## 苹果MR头显发售在即

按照苹果公司的计划,Vision Pro头戴显示产品将于2024年1月在北美发售。2023年6月,苹果公司在2023开发者大会(WWDC)上发布首款MR头戴显示产品Vision Pro,售价为3499美元。苹果CEO库克表示,Vision Pro将引领进入“空间计算时代”。

据了解,Vision Pro集成了多项MR领域先进技术,帮助用户实现更加沉浸的应用体验,包括视频透视、眼动追踪、3D渲染、3D相机、手势识别、声音输入控制等。

中信证券认为,Vision Pro在硬件方面的升级优化有望为用户带来更佳的使用体验。随着底层算力不断提升,AI技术快速渗透,人机交互的方式将从2D转变为更加自然的3D,预计MR将成为未来重要的科技载体。苹果入局有望为MR行业带来从硬件到软件生态新变化,并带来相应的投资机会。

苹果MR头显放量在即,中国消费电子代工等制造行业有望深度参与苹果MR头显供应链。今年6月,咨询公司Wellseenn XR物料清单显示,共有7家中国内地企业列入Vision Pro供应链名单。其中,整机组装代工由立讯精密负责,本体中框和外壳由长盈精密和领益科技提供,电源系统来自自德赛电池,扬声器模组来自歌尔股份,IPD驱动系统来自兆威机电,相机模组来自高伟电子。

12月初,苹果公司携三家中国供应链企业亮相首届中国国际供应链促进博览会。这是苹果公司首次在展会上展示与中国供应链的合作情况。在苹果公司全球产业链布局中,中国供应商处于重要地位。苹果公司表示,苹果公司200家主要供应商中有151家在中国生产。

MR赛道热情在二级市场亦有所体现。12月29日,MR头显、消费电子代工概念多家上市公司大涨。其中,亚世光电、力鼎光电、歌尔股份涨停,时空科技已两连板。

## 有望创造新价值链

MR头显硬件包括摄像头、光学器件、微投影器件、传感器等产品,产业链涉及软件、内容、平台等多个方面。东亚前海证券表示,技术创新将创造新的价值链,包括硅基OLED、光学系统以及瞳距(屈光)调节模组等细分领域。

华福证券表示,Micro OLED产业快速发展,莱特光电、鼎龙科技、华兴源创、精测电子、联得装备、易天股份、精智达、清越科技、京东方A等公司参与上游设备、材料和中游制造等核心环节。长电科技、通富微电、华天科技、晶方科技等企业深耕IC封装领域。

中航证券表示,目前索尼、京东方A均可以量产用于混合现实设备的Micro OLED显示屏。未来随着国产供应链导入整机组装、图像芯片、显示屏、扬声器、电池等多个环节,MR产品有望实现降本增量。

在内容生态方面,罗曼股份日前公告称,公司正在筹划以支付现金的方式收购Equal Creation Ltd公司85%股权,交易完成后Holovis将成为公司下属二级子公司。Holovis是国际领先的沉浸式体验设计企业,拥有DeepSmart、Holotrac等领先技术,与环球影城、乐高乐园等IP形成了良好的合作关系。收购完成后,公司VR/AR及文旅板块实力将明显增强。

因赛集团此前在投资者互动平台表示,全资子公司创意热店已在苹果iOS系统注册设立了开发者账号,正在设计和规划XR相关应用程序。XR应用程序将基于公司XR虚拟拍摄解决方案,融合实时渲染、角度跟踪、虚拟扩展、全局光照等技术,为苹果Vision Pro用户提供影视、游戏、户外运动、旅行、综艺节目、演唱会等多样化、可切换场景的虚拟现实沉浸式交互体验。

# 交行山东省分行内外资源有效融合 打造乡村振兴“齐鲁样板”

2023年是推进中国式现代化的开局之年,交通银行山东省分行坚决落实“四个不摘”工作要求,坚持稳中求进工作总基调,以提升定点帮扶各项工作成效为抓手,切实履行国有金融机构责任担当,发挥行业优势,落实定点帮扶责任,将政府资源、交行资源与当地资源有效融合,持续助力帮扶地区巩固脱贫攻坚成果,全面推进乡村振兴。

2023年交通银行山东省分行下辖在岗驻村第一书记6名,驻村工作队11名,定点帮扶6个村,包括省分行定点帮扶微山县利民村和小南村,省辖济宁分行定点帮扶微山县赵楼村和留庄四村,潍坊分行定点帮扶高密市黑王家村、泰安分行定点帮扶泰安市岱岳区棉花沟村。

一是践行国有大行社会责任,积极做好捐赠项目落地。2023年交行捐赠资金30万元投向济宁和潍坊等3个定点帮扶村3个项目,并纳入总行2023年帮扶捐赠计划。帮扶资金于8月份拨付至帮扶村进行项目建设,截至目前,3个帮扶项目均已建设完成并验收通过。2022年以来,分行累计捐赠资金60万元投向济宁、潍坊和烟台等4个定点帮扶村共7个项目,包括村内路灯安装、排水沟修整、生产路硬化、村民文化广场等项目建设,进一步改善了民生基础设施,助力了村集体经济发展,获得当地群众一致好评。

二是积极争取社会帮扶资金,全力推进民生基础设施项目建设。包括积极争取到当地政府、定点帮扶专项等各类资

金约240万元,用于利民村南渔池生产路硬化、投资两家渔业生产企业等项目,在解决出行难题的同时,村集体每年可实现经济收入8.5万元,助力了利民村产业振兴和生态振兴;争取到当地政府、国家电网等各类政策支持资金约137万元,用于小南村渔池新建输变电、湖田生产路硬化、河道清淤等项目建设,解决了供电难题,增强了防汛抗旱能力,为推广精养、提高效益打下坚实基础;积极与政府部门协调,争取到各类帮扶资金约60万元和300亩高标准农田相关涉农政策,帮扶资金用于在村内设立光伏项目、水塘整修等项目建设,提升了村容村貌,增加了村集体收入,助力了黑王家村产业振兴和生态振兴;积极争取到政府帮扶资

金约96万元,用于棉花沟村设立光伏发电项目、蘑菇园项目等,帮助村集体每年实现增收9.4万元,促进了当地特色产业发

展。下一步,交通银行山东省分行将继续聚焦帮扶村实际和百姓群众急难愁盼,按照产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕总要求,助力帮扶村产业、人才、文化、生态、组织全面振兴,通过广泛动员和凝聚全行、社会力量共同参与,推动定点帮扶工作高质量发展,在打造乡村振兴“齐鲁样板”中贡献交行力量,以农业农村现代化,推进和拓展中国式现代化。