

融资有支持 成长有陪伴

——北交所携手各方共建服务中小企业资本市场新生态

从稳定研发投入、留住核心人才,到对接产业资源、拓展应用场景,资本市场对创新型中小企业的支持,正延伸至企业成长的更多环节。北交所立足服务创新型中小企业主阵地定位,在拓宽融资渠道、促进规范治理、连接产业资本等方面发挥积极作用。随着北交所、新三板一体化高质量发展持续推进,企业成长也有了更加有力的支撑。

资金到位后,如何转化为持续创新的能力? 技术突破后,如何走向更广阔的市场? 日前,在2026金融街论坛期间,企业、证券公司和公募基金的嘉宾结合实践展开讨论。从研发机制到产业协同,从价值发现到长期陪伴,多方视角共同指向一个课题:如何让资本市场服务更好适应企业成长需求,助力创新型中小企业从“小而美”走向“强而优”。

● 本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

稳定研发预期 让融资支持落到创新实处

一笔融资能够支持产能建设,也能够为研发提供保障。但对于研发周期较长的新材料企业而言,资金的意义还在于,当经营出现波动时,企业能否继续投入,让尚未完成的技术攻关走下去。

康美特董事长、总经理葛世立谈到的上市变化,便从这里开始。

康美特长期专注于电子封装材料和高性能改性塑料的研发、生产和销售,产品应用于信息显示、半导体器件封装、新能源、安全防护等领域。登陆北交所后,公司将募集资金用于研发攻关和产能建设,持续推动新材料产品的升级。

在葛世立看来,稳定的资金保障,让公司布局中长期研发项目更加从容,也使企业不会因为经营业绩的变化而减少长期研发投入。融资渠道的完善,由此落实为企业安排研发时更稳定的预期。

研发的连续性,也离不开人才队伍的稳定。葛世立表示,新材料行业研发周期长,核心研发人员的稳定是企业的生命线。上市后,公司依托北交所股权激励制度推出激励计划,覆盖核心技术人员、业务骨干及一线研发生产员工等,既有助于留住现有研发骨

干,也为引进高端人才提供了便利,让团队能够与企业共同成长。

有了资金和人才,创新如何围绕真实需求展开,则进一步考验企业内部的研发机制。

鼎材科技董事长、总经理任雪艳将创新的起点放在客户身上。公司主要聚焦电子材料业务,产品包括用于柔性显示屏的OLED发光材料等。任雪艳表示,产品创新首先要围绕客户尚未满足的需求,以及客户自身产品持续迭代的需求展开。在这一过程中,企业不能仅停留在产品表面的技术突破,还要深入技术原理,解决底层技术难点,为后续拓展材料应用和客户积累基础。

围绕这一目标,研发方式也在发生变化。任雪艳介绍,鼎材科技正在探索利用多年积累的数据,构建垂直领域的数字化研发模型,提高研发效率。同时,公司开展全流程梳理,寻找适合引入AI工具的环节,将规则较明确、重复发生的工作交由工具辅助处理,让员工能够把更多精力用于更重要的事情。

工具的应用之外,还需要组织和激励机制的配合。随着企业规模和业务发展变化,鼎材科技相应调

整研发流程、团队组织方式和研发模式,通过内部成长训练营等方式培养人才。针对新产品技术突破以及技术成果转化为商业价值,公司设置了相应奖励,将精神激励与物质奖励结合起来,让参与创新的人员获得回报。

从稳定研发投入,到调整流程、培养人才,这些安排呈现出资本支持进入企业后的具体去向。而企业成为公众公司,获得更多资源的同时,也需要适应更严格的治理要求。

任雪艳对此有直接感受。挂牌新三板后,鼎材科技收到的投资、并购及合作咨询增多,品牌影响力和公信力得到提升。与此同时,财务数据的严谨性、经营合规性和信息管理,都需要进一步规范。公司正在经历了了解规则到熟悉规则、逐步完善管理的过程。

企业的发展安排,也因此需要兼顾多个方面。葛世立表示,康美特将稳固现有业务基础,并向半导体先进封装、碳纤维、光通信等新兴材料领域拓展研发。在投资者回报方面,公司希望统筹发展资金与股东回报,在保障研发和生产流动资金需求的前提下,稳步推出可持续的分配机制。

拓宽研究与投资视野 陪伴企业持续成长

研发投入、产品验证、产业配套,都需要时间。企业的这些努力如何被市场理解,长期成长价值又如何获得识别,是连接融资与投资的另一道课题。

葛世立提出,希望公募基金能够从产业视角看待专精特新企业的长期成长价值,带来耐心资本;证券公司则能够做好全周期陪伴,帮助企业完善治理,传递企业真实价值。

这份期待,也对金融机构如何研究企业提出了要求。张剑表示,企业成长长期较长,资金支持需要耐心,这与其发展阶段和经营环境有关。在投行服务方面,中小企业的规范程度、财务状况以及能够承担的服务成本,都有自身特点;面对产业周期冲击,其应对和消化能力也与大企业存在差异。服务机构需要据此探索适合的保荐和主办服务。

对公募基金而言,理解这些企业,同样需要把研究视野向前延伸。嘉实基金总经理经雷表示,针对北交所企业特点,研究需要做得更早、更广、更深。既要从事务公司向新三板创新层企业、专精特新“小巨人”企业延伸,也要从产业角度拉长研究链条。

研究对象向前延伸,研究方法也需要相应深化。经雷表示,除团队、人员和经验外,还需要将系统、数据、AI工具融合起来。在投资端,则应做好长期陪伴企业发展的准备,将关注的时间维度向后延伸。从技术积累到经营成果,中间往往还有一个逐步展开的过程。如何看待企业当下的财务表现与其所处的产业位置,也是研究需要回答的问题。

廖笑非提出,产业研究有助于改变对成长型、创新型企业单纯依据财务指标进行估值的方式。他表示,需要更多从行业壁垒、企业在产业链中的地位等角度开展判断,通过这样的研究,引导更多社会资本形成长期资本和耐心资本。

价值被识别之后,还需要适合的投资工具承接。经雷表示,产品创新是基金公司服务北交所市场的重要方面。对于投资者,他建议可以选择公募基金作为参与工具,从长期配置角度考虑投资北交所,并结合自身承受能力,运用定投等有纪律的投资方式管理组合波动。

研究、产品与资金之间的衔接,也将讨论从单家企业的成长带回到市场的持续发展。张剑认为,上市只是企业发展的第一步。市场要持续发展,需要投资与融资相协调、相互促进。随着企业成长,再融资、并购以及后续运作整合等需求也会出现,需要关注相应机会和配套机制,支持企业成长为细分行业龙头。

对企业而言,长期资本的支持最终仍要落实到主业和经营。葛世立强调,要坚持以产业为本,踏实做好主业,在细分赛道精耕细作,加强合规管理,不盲目跨界、不投机炒作。

廖笑非则表示,上市公司是交易所市场最核心的资产,企业培育和上市后的发展安排都值得重视。市场生态的完善需要长期过程,企业、地方政府、园区、中介机构及投资者,都需要以长期主义看待市场发展。对证券公司而言,就是将主业向前、向后延伸,真正做好企业全生命周期的陪伴式服务。

跨过应用门槛 让产业协同接上技术突破

研发可以在企业内部持续推进,产品最终却要进入客户的生产体系。对新材料企业来说,技术突破之后,还有产业化和市场应用的路要走;自身产品的质量,也与上游配套紧密相连。

任雪艳表示,在显示产业链中,公司是面板企业的上游;在材料产业链中,公司又需要中间体、引发剂、耦合剂、树脂等供应商提供配套。企业既要满足下游客户的要求,也要带动上游供应链提高质量和过程管控水平。

“因为我们整个产业链都起来了,我才能起来,我们的客户才能得到高质量的产品。”任雪艳表示,无论是否上市,这都是企业需要长期做的事情。通过产品和技术创新,以高质量产品服务客户,企业才能获得成长。

这也解释了为什么企业在关注融资的同时,同样重视资本市场带来的产业合作机会。

葛世立表示,新材料企业单打独斗比较难。成为上市公司后,康美特在对接产业资本、开展产业链协同方面,有了更好的基础和工具,公司希望与上下游共同发展。规范的制度和公开透明的信息,也提升了企业信用度及市场认可度,降低了与产业链客户对

接时的信任成本。

企业希望找到合作伙伴、进入应用场景,证券公司的服务也由此向产业端延伸。

国投证券总经理廖笑非表示,许多中小企业面临融入产业链困难、寻找下游应用场景不易等问题。结合自身股东背景和资源条件,国投证券探索打造产业链投行,将产业资源引入企业服务。

据介绍,国投证券自去年起推出“国链计划”,服务自身及集团基金投资的企业,利用国有产业龙头的地位,帮助中小企业找到其在产业内部的位置。服务内容提供资金和金融服务,进一步延伸至业务产品与业务模式,帮助企业实现内在发展。

服务深入企业经营,产业基金与专业研究的作用也更为具体。廖笑非表示,国投证券通过服务集团基金,进一步服务基金所投资的企业,将投行、研究、投资能力融入集团投资平台,与基金共同探索投资投行协同的服务模式。同时,在传统卖方研究和政策研究基础上,加强产业研究,为企业提供产业规划、产业咨询等服务。

产业资源如何组织,并没有脱离服务机构自身条件的统一路径。股东背景能够提供产业连接,长期

扎根区域形成的企业基础,同样能够成为服务中小企业的支撑。

东吴证券党委书记、董事长范力表示,公司坚持“根据地、融入长三角、服务中小微”的定位,将区域和业务特色作为发展基础。苏州及长三角地区拥有大量中小企业,服务这些企业,也是东吴证券自身成长的重要依托。

谈及企业培育,范力提出,应当形成“百花齐放”的局面,为更多企业成长提供基础。对服务机构而言,立足区域、贴近企业,也意味着持续关注分布在不同细分领域的成长机会。

这样的产业环境,还需要地方政府、园区等共同参与。申万宏源证券副董事长、总经理张剑表示,一些地方正沿着产业链和园区布局,构建上下游及配套体系,推动人才、资源集聚,为创新型中小企业发展创造条件。

由此看,企业所需要的产业协同有着明确的落点:上游能否提供符合要求的材料,下游能否找到合适的应用场景,技术能否转化为客户愿意采用的产品。资本市场服务向产业链延伸,正是要在这些环节中,为企业连接更多资源。

购专项贷款资金,回购股份全部用于注销减资,公司已于10月22日完成股份注销登记手续。

中诚咨询则于10月22日发布回购报告书,拟使用自有资金以集中竞价方式回购股份,回购规模50万股至100万股,占总股本0.55%至1.10%,回购上限价25元/股,对应资金区间1250万元至2500万元。公司称,本次回购股份主要用于股权激励、员工持股计划。

据开源证券统计,截至2026年10月16日,北交所已有63家上市公司披露股份回购预案,合计回购金额达13.65亿元,较2025年增长931.96%;2023年、2024年和2025年回购预案金额分别为5.22亿元、7.83亿元和1.32亿元。

增持方面,锦波生物近日披露,战略投资人养生堂于10月19日完成首次二级市场增持。此前养生堂已承诺在定增完成之日起18个月内累计增持不低于10亿元,成为北交所年内规模最

大的增持承诺之一。此外,通宝光电披露,公司实控人、董事长刘国学计划在6个月内以自有资金增持300万元至500万元。10月14日,刘国学已经通过集中竞价完成首笔买入,合计增持5.15万股,成交区间为15.04元/股至15.49元/股,耗资近79.01万元。

分红层面,朱老六在三季报发布的同时拟现金分红。公司公告称,将以总股本10131万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利4元(含税),预计派现金额合计4052.40万元。此外,百瑞吉和朗信电气近日推出半年度的现金分红预案。百瑞吉公告称,以6822.58万股总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利5元(含税),预计派发现金红利3411.29万元。朗信电气公告称,以总股本6620.63万股为基数,向全体股东每10股派2元现金,共计派发现金红利1324.13万元。

北交所三季报前瞻:

业绩分化中显韧性 回购增持与分红合力稳信心

● 本报记者 杨洁

随着10月15日同惠电子率先披露2026年三季报,北交所正式进入业绩验证窗口。Wind统计显示,截至10月24日17时,已有22家北交所公司交出前三季度成绩单,17家实现盈利,11家公司营收与净利润实现双增。与此同时,10月以来,北交所公司回购增持持续升温,部分公司启动分红派现,产业资本与上市公司层面的真金白银,正在市场波动之外为投资者注入一重信心底色。

业绩分化显现

朱老六以166.52%的归母净利润增速暂居北交所三季报盈利增长排行榜首位。朱老六第三季度实现营业收入6225.93万元,同比增长

28.45%;归母净利润1156.93万元,同比增长138.47%;前三季度实现营业收入1.87亿元,同比增长20.76%;前三季度归母净利润4216.41万元,同比增长166.52%。

吉和昌、太湖雪、格利尔的归母净利润增速也均超过80%。吉和昌前三季度实现营业收入约4.87亿元,同比增长27.53%;归母净利润约9046万元,同比增长89.08%,作为今年7月刚登陆北交所的次新股,展现出较强的盈利增长能力。

但北交所公司三季报同样揭示了分化信号。颖泰生物前三季度营业收入为39.01亿元,同比下降8.54%;归母净利润由去年同期亏损963万元扩大为亏损7053万元。第三季度,公司营业收入为11.38亿元,同比下降19.08%;归母净利润由去年同期亏损2492万元扩大到亏损7624万元。

欧普泰前三季度实现营收3946万元,同比

下滑22.91%,归母净利润从去年同期亏损887万元扩大为亏损2252万元。第三季度,公司营收1047万元,同比下降9.97%;归母净利润从去年同期亏损742万元扩大到亏损854万元。公司称,除了毛利率下滑外,还叠加新增厂房折旧摊销费用、存货处置损失等管理费用和财务费用攀升影响。

真金白银提振信心

在业绩分化与市场波动阶段,记者注意到,北交所上市公司回购增持升温,提振市场信心。10月23日特瑞斯发布回购股份注销完成公告。公告披露,特瑞斯本次回购自今年1月27日启动,至10月16日结束,合计竞价回购191.61万股,占总股本1.57%,总投入资金约1999.01万元,资金来源为自有资金及银行提供的股票回