

河北证监局：

持续推动优质企业登陆北交所发展壮大

“北交所设立以来，我们围绕北交所高质量建设大局，紧抓北交所‘身边的交易所’区位优势，强宣传、广调研、严监管，立足河北实际，积极推动辖区优质企业抢抓资本市场改革新机遇，支持创新型中小企业登陆北交所发展壮大。”近日，河北证监局有关负责人接受中国证券报记者采访时表示，“河北北交所上市公司整体经营稳健，研发创新能力持续增强，积极履行社会责任。当前，辖区在审企业、在辅企业、创新层公司、专精特新企业的结构化后备上市梯队逐渐形成，北交所上市在河北省呈星火燎原之势。”

截至目前，河北共有8家北交所上市公司，居全国并列第10位。省内企业北交所上市意愿强烈，项目储备、后备资源丰富。2022年以来，河北新增新三板挂牌公司13家，近半数均为创新层公司；目前辖区北交所辅导企业21家，审核期企业2家。河北共有创新层挂牌公司59家，国家级专精特新“小巨人”企业近400家。

● 本报记者 吴科任

强化宣传 营造资本市场新氛围

“唯有了解，才会关心；唯有关心，才有行动；唯有行动，才有希望。”作为开市两年的新生市场，汇聚各方力量，提升市场主体对北交所的认知度很有必要。为抢抓北交所机遇，河北证监局多措并举，帮助辖区企业树立正确的上市理念。

一是及时宣讲北交所最新政策。持续通过《河北资本市场通报》《河北资本市场专报》通报北交所情况，解读改革制度规则，梳理其他省份最佳实践，供各级政府、省直部门及市场主体学习借鉴。推动省市政府出台《关于扶持企业上市的十一条政策措施》和相关配套政策，为推动辖区市场营销营造良好氛围。

二是精准培训，针对性提升政策传递效果。今年以来，河北证监局面向辖区新三板挂牌企业、各地市、各县市区党政干部不同受众，组织“大河之北 赋能远航”系列培训会，多批次、多维度专题授课，主要负责人亲自授课讲解，邀请北交所专家开展政策解读，上市公司“现身说法”分享上市历程和体会；就北交所“深改19条”对各地党政干



视觉中国图片

部开展培训，从上市发行、投融资平衡、市场生态等多角度讲解改革意见，提升地方政府抢抓改革机遇意识，破除企业“不敢上、不想上、不能上”观念误区。

三是丰富形式，积极发出河北资本市场“声音”。针对河北资本市场“声音小”，运用资本市场氛围不够浓厚的情况，河北证监局丰富宣传形式、拓宽宣传渠道，持续强化新闻宣传工作，讲好资本市场“河北故事”；召开河北省上市公司规范发展培训会，开展专题授课，凝聚发展共识。

聚合合力 深挖北交所上市潜力

一流的企业成就一流的交易所，高质量建设北交所的重要着力点是形成一批优质“基石企业”。但“基石企业”的出现并非一蹴而就，需要挖掘、培育、扶持。北交所设立以来，河北证监局立足自身，积极联合省内多方力量，深挖后备上市潜力。

一是调研走访，加大后备培育力度。组织开展“河北资本市场赋能产业集群百县行”专项行动，主要负责人带头密集调研，深入张家口、唐山、石家庄、邯郸、衡水、沧州、秦皇岛等市县，摸清地方产业、行业与企业需求，研究针对性解决方案。

二是整合资源，构建发展协作机制。河北证监局会同省工信厅、科技厅等部门联合召开资本市场服务地方经济发展系列座谈会，充分了解地方产业布局、发展规划，找准资本市场助力经济发展结合点；推动设立北

交所河北基地，与石家庄市政府共建河北资本市场之家，聚焦“上市孵化培育、资本管理聚集、产业资本融合、投贷联动促进、资本市场培训、资本市场研究、投资者教育保护、市场服务保障”八大职能，构建从早期培育、中期辅导到后期上市的全链条推动上市协作机制。

三是“一域一策”，创新地域发展模式。指导河北省上市公司协会组建包括头部证券公司、产业引导基金等在内的资本赋能专家服务团队，对河北产业与资本市场功能发挥开展系列专题研究，结合河北各地产业集群特点，因地制宜提供定制服务。与邢台市政府签署《发挥资本市场功能助力邢台经济高质量发展合作备忘录》，创建资本市场赋能特色产业高质量发展的“邢台模式”，组织特色沙龙、行业讲座、一对一企业把脉问诊等多种形式的帮扶活动，以“组合拳”的方式提供资本市场全链条服务。

从严监管 提升北交所公司质量

上市公司是资本市场的基石，北交所把质量第一、质量优先的理念贯彻到发行审核、持续监管全链条各环节。“一方面，希望辖区企业准确把握当前资本市场发展的客观规律，把守法合规当作上市的‘第一条’规矩。另一方面，辖区企业要牢记‘四个敬畏’，严守‘四条底线’，加强法治观念、董监高归位尽责，勤勉履职，形成公司治理长效机制。”河北证监局相关负责人表示，

主要从四个方面推动辖区企业高质量发展工作。

以现场检查为抓手，夯实公司合规基础。与全国股转公司建立事前沟通、事中联合、事后通报全程联动机制，聚焦公司治理、内部控制、信息披露、财务基础等问题，督促公司早规范、早整改、早提升。

强化辅导监管，严把“辅导关”。组织辅导期企业开展“监管第一课”，前置监管要求，明确“关键少数”责任义务，充分利用专家“见面会”、上市“明白纸”、廉洁“承诺书”等机制，提前传递“严”的监管理念。

压实中介机构责任，严把申报公司的“验收关”。跟踪督导，动态更新辅导监管档案和企业画像；切实发挥北交所申报项目持续监管的制度优势，监管提前介入，防范公司“带病闯关”，确保北交所项目申报质量；坚持“一撤必查”，持续关注审核注册进展，特别对非政策调整等客观原因导致撤否的企业进行监管问询，坚持“一跟到底”。

以北交所公司年报审核为契机，开展“聚光灯”专项行动。聚焦披露虚假信息及损害公司利益两类违法违规行为，从严从重打击信息披露不实、财务造假、占用担保及违规交易等四项触碰监管底线的行为，推动上市公司敬畏市场、敬畏法治、敬畏专业、敬畏投资者，成为守底线、负责任、讲诚信、有担当的上市公司。强化北交所上市公司控股股东、实际控制人及董监高等“关键少数”责任担当，树牢上市公司姓“公”的基本意识理念，切实担负起对上市公司及投资者的信义义务，进一步提升上市公司质量。

演绎首个周期行情 北交所市场长期向好趋势不改

● 本报记者 吴科任 杨洁

上周(11月27日-12月1日)，北交所行情有所降温，北证50指数失守1000点，跌6.72%。但纵观11月北证50指数累计上涨27.54%，且指数一度冲到1100点上方；北交所市场单月成交额高达1744亿元，创开市以来月度新高。

最近一段时间，北交所上演开市以来的首个周期行情——蓄势、上涨、下跌。市场人士认为，北交所“出圈”后，关注度明显提高。在情绪降温、估值水平降到一定程度后，可能孕育新一轮上涨行情。北交所长期向好趋势不改，短期回调后上涨更健康。

市场活跃度维持高位

11月27日，北证50指数大涨11.41%，指数一度冲至1114.26点，A股涨幅榜继续被北交所股票霸榜。事实上，北证50指数从底部的700余点到1100多点，仅耗时一个多月，演绎A股局部牛市的的同时，市场短期过热的苗头逐渐显现。

同日，北交所发布加强交易监管公告，对涉及盘中拉抬打压、以涨停价格大额申报或连续申报等异常交易行为，共采取口头警示、监管关注、出具警示函等自律监管措施93人次。当天夜里，凯华材料、志晟信息、华阳变速这三家被点名的公司均有行动，2家披露《股票异常波动暨停牌核查公告》，1家披露《股票交易风险提示公告》。

随后，北交所行情出现回调，但与前期相比，市场活跃度维持高位。具体来看，11月27日-12月1日，北交所市场股票成交量为81.80亿股，环比增长29.90%；成交额为943.84亿元，环比增长56.88%；成交均价为11.54元，环比增长20.77%。此外，北交所市场融资余额从11月24日的6.60亿元增长到11月30日的9.33亿元。

市场人士认为，北交所市场属于正常回调，调整幅度在合理区间。北京金长川资本管理有限公司董事长兼总裁刘平安表示：“回调是正常的市场行为，市场不可能一直放量上涨。目前，北交所市场的底层逻辑还没有本质性改变，回调是时间问题。”

开源证券北交所研究中心总经理诸海滨表示：“上周，北交所处于震荡和整固期。北交所流动性总体看仍处在恢复期，但短期换手率涨幅太高，甚至高于科创板和创业板，因此短期也面临均值回落考验，未来需要找到一个让市场赚钱效应和融资平衡的平衡点。而从新题材效应和市场热点公司表现看，市场整体活跃度还在。”

三大原因催生本轮行情

北交所开市以来挑战重重，尤其是市场流动性。在业内人士看来，北交所本轮上涨行情其实是一个估值修复过程，与投资者信心、情绪高度相关。深层次原因主要有三点：市场发展达到一定规模，是根本原因；北交所深化改革举措逐项落地，是重要原因；投资者预期改善，是直接原因。

“本轮北交所行情是在宏观环境趋稳回升的背景下，北交所改革举措落地扭转预期、生态逐步改善提振信心的连锁正向反馈效应，是资本市场持续落实中央政治局会议、金融工作会议部署在北交所市场产生的累积反应。”指南基金董事长王军国表示，“本轮行情也说明，通过深化改革，北交所流动性问题是完全可以解决的。”

有观点认为，北交所整体估值水平仍在合理区间；决定本轮行情的改革、预期、增量资金等因素都是中长期因素，在增量资金入场的情况下估值修复行情有内在基础。“随着改革推进，以创业板、科创板的经验看，本轮行情还有较大的持续可能。”资深投资者余伟说。

可以预期，北交所丝毫不会放松加强投资端建设的工作。北交所董事长周贵华近日表示，北交所将积极推进公募、私募以及各类中长期资金入市，推动更多地方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。

北交所现多个积极因素

北交所市场行情持续吸引增量机构入场。11月，已有多家公募基金申请开通北交所交易权限。

广东力量私募基金管理有限公司总经理朱为绎表示：“公募基金进入新市场，保守估计前期成本要400万元，包括系统、人员等。这对小公募基金公司来说，是一个不小的成本，加上北交所公司数量少、市值低，公募基金随便一买就会举牌。”

“公募基金是商业企业，做什么事要讲成本收益，这也可以解释公募基金这两年光喊口号但没有大规模进场现象。现在有不少公募基金开通北交所交易权限，说明公募基金已经购买各类系统，储备了研究人员，已经付出沉没成本，只有进入北交所市场才能收回成本。结合北交所市场流动性大幅提升，加上前段时间中基协发布鼓励公募基金投资北交所的倡议书，以及证监会关于基金公司评价办法的修改，公募基金进入北交所值得期待。这些长期资金将是北交所健康发展的中流砥柱。”朱为绎说。

不止如此，11月有7家做市商新增为20只北交所股票做市；同时，4家扩容做市商正在进行技术系统测试，有望在近期通过北交所的评估测试，进一步扩大北交所的做市商队伍。

此外，恒生指数公司将为首家把北交所的上市证券纳入旗下相关指数选股范畴的境外指数公司。同时，12月起，中证指数公司会将符合条件的北交所证券纳入中证全指样本空间。“北交所公司股票被纳入较宽基指数有利于更多中长线资金通过指数产品配置北交所优质公司，有利于改善北交所流动性。”诸海滨说。

2023北交所万里行

恒拓开源总经理刘德永：

专注创新 小赛道也有大舞台

● 本报记者 杨洁 吴科任

“稳健复苏，值得期待。”谈及民航业整体形势，恒拓开源董事、总经理刘德永告诉中国证券报记者，“民航业整体复苏是确定的，可以延续到明年，国内情况更是超预期。同时，民航业被积压的IT需求也正在加速释放。智慧航空正在从概念逐渐变成可落地的现实，这对恒拓开源来说是机会。”

恒拓开源公司体量不大，但却是我国民航IT领域关键供应商，在航空公司飞行控制、航空公司营销、机场地面指挥调度和航油信息化等方面占据较大市场份额，其产品每天支撑超12万架次航班运行，为约10万航空机组人员提供飞行服务支持。日前，由中国证券报联合北京证券交易所举办的“北交所万里行”大型系列调研活动走进这家专精特新“小巨人”企业。

专注民航IT赛道20余年，刘德永对这一领域的激烈竞争始终清醒：“我们必须做到最好，这才是竞争中取胜的基本逻辑。”

行业稳健复苏提振信心

经历3年低谷的民航业，终于在2023年重新“起飞”。国际航空运输协会的数据显示，全球航空客运市场持续强势复苏，2023年三季度末，全球航空客运量达到疫情前水平的97.3%。

国内复苏势头更为强劲。中国民航局近日发布的统计数据显示，今年10月份，中国民航运输总周转量达到110.1亿吨公里，同比增长158.6%；中国民航旅客运输量达到5605.2万人，同比增长252%；旅客周转量946.9亿人公里，同比增长293.1%。

上市航司陆续披露的10月份运营数据也显示民航业业务量有显著提升。从国有三大航披露的数据来看，今年10月份，三大航旅客周转量均实现同比翻倍增长，客座率全线提升。

民航业运行情况与IT需求及投入强度密切相关。刘德永表示，如果航司的经营状况改善，对信息化的投入意愿和投入强度都会有所提升。今年第三季度，国内七家上市航司公司首次集体扭亏为盈，其中，国航和东航实现了自2019年四季度以来单季首度盈利。

“很多航司已经在做明年的IT预算，我们了解到，对信息化、智能化的预算一定是增加的，这对恒拓开源无疑是利好。”刘德永言语中流露出对未来业务订单的充分信心。

刘德永说：“基于自主可控和国产化的智慧航空建设，正在开始从概念慢慢变成可做预算的项目，成为逐渐落地的现实。”在他看来，过去因为疫情等所延缓、积压的智能化建设需求，将会伴随民航业的复苏进程在未来几年逐步释放，并且节奏会加快、机会更多。

深耕民航IT赛道

“我们在航空公司的部分核心业务领域市场覆盖率超过80%。我们的产品每天支撑超过1.2万架次航班的运行保障，每天为约10万航空机组人员提供飞行服务支持，每天为约3000架次飞机提供运行管理服务，每年为3000万张机票提供后台支撑服务。”刘德永介绍。

不过，覆盖超过80%的航司并不意味着就可以高枕无忧，IT市场的竞争永恒且残酷。刘德永坦言：“民航IT虽然是个大市场，但细分的领域和场景也非常多，同时，想切这块蛋糕的公司非常多，存在各种各样的挑战和挤压。”

部分航司将自身IT部门独立运作，对外提供产品及服务，这对行业第三方IT公司都意味着挑战。

压力不等于无解。刘德永认为，航司的IT业务优先是解决自身需求，不一定适用于整个行业，“我们的产品必须要具备行业的引领性和通用性，必须做到最好，这才是在竞争中取胜的基本逻辑。”

刘德永表示，在国内民航市场，进一步扩大市场覆盖已经不是恒拓开源的目标，公司更希望在现有客户基础上获取更多机会。“80%的航空公司已经是我们的客户，我们要持续耕耘好这个市场，这是更重要的事情。要持续跟进服务甚至引领迭代客户的IT需求，用更新更好的产品来支持航空公司不断做大做强。”刘德永说。

“空管业务团队已经合并到公司的相关部门，空管模拟机等产品的市场推广已经初见成效。由此，我们真正具备了航空IT全领域的业务服务能力。”刘德永说。

此外，刘德永也介绍了公司向非航空领域发力的进展。今年6月，恒拓开源以8416.04万元收购亿迅信息技术有限公司40%股权。亿迅信息从事全媒体交互中心解决方案业务，在全媒体智能客服平台领域具有一定的市场地位，其客户包括银行、保险、互联网领域的头部企业。亿迅信息2022年实现营业收入1.62亿元，净利润为1509.65万元。

“亿迅信息是我们实现多行业创收业务布局的重要举措，是向非航空业务发力的重要抓手，能够有效扩展公司业务和行业线和能力线。”刘德永强调，向非航空领域发力的公司的长期战略选择，这样才能更好地保证业务的稳定性，避免单一行业依赖风险。

刘德永介绍，今年已经在民航业大模型、新机