

开市一周年,展现出强劲活力与韧性——

## 北交所成中小企业重要融资平台

本报记者 祝惠春

视点

中国新闻奖专栏

2021年11月15日,北京证券交易所正式开市。截至2022年11月11日,北交所共有上市公司123家。其中,中小企业占比77%,民营企业占比86%,超八成集中在战略性新兴产业、先进制造业;49家为国家专精特新“小巨人”企业,平均研发强度达5.4%,创新特征鲜明。2022年前三季度,北交所上市公司合计实现营业收入732.07亿元、净利润69.26亿元,同比增长33.25%、19.43%,展现出强劲的发展活力与韧性。目前,北交所已成为创新型中小企业融资的重要平台。

## 基础制度持续完善

近日,北交所发布融资融券细则。推出融资融券制度,是一家证券交易所进入常规化运行的重要标志,也是北交所持续推进市场功能建设的重要举措,能为投资者采取多元交易策略和风险管理提供有效支撑,增强市场活力与韧性,提升二级市场价格功能。

同时,北交所发布北证50样本股名单,并发布拟于11月21日发布实时行情,以反映市场整体运行情况,提供投资标的和业绩比较基准。

目前,北交所股票涨跌幅限制为30%,合格投资者门槛为50万元证券资产,开市以来日均成交额超10亿元,日均换手率约1%,呈现出与中小市值股票相匹配的流动性水平。

在遵循证券市场一般规律基础上,北交所各项制度安排充分尊重创新型中小企业发展阶段和成长规律,突出错位、包容、灵活和普惠的市场特色。四套并行的上市标准兼顾不同类型、不同特征企业,行业包容性强,上市公司既包括信息技术、医药健康、“双碳”等新兴行业企业,也包括农业等传统行业企业;既包括年净利润超10亿元的成熟企业,也包括尚未盈利的企业。北交所持续推进改革创新,完善市场功能。引入做市交易、降低交易成本等改革举措也在稳步推进。

“开市一年以来,北交所交易制度框架迅速搭建,各项制度有效运转,基础制度经受住了市场考验,取得了良好开端。”致同审计合伙人江永辉表示,北交所制度建设方面具有独特性,比如,转板制度是北交所的特色制度安排。今年上半年,北交所转板制度正式落地,北交所上市公司可以转板至沪深交易所继续发展,而北交所自身上市公司是由新三板创新层公司转板而来,使我国多层次资本市场实现了真正意义上的互联互通,也将倒逼北交所持续深化改革,更好体现其包容性、创新性、服务性。

## 良性生态逐步形成

北交所开市后,各类市场主体参与踊跃,相互影响、相互带动,市场活力不断增强。

开市以来,共有163家企业申请在北交所上市。截至2022年11月11日,北交所上市企业117家、在辅企业297家;投资者结构明显改善。合格投资者超520万,社保基金、保险基金、合格境外机构投资者(QFII)等均已入市,超580只公募基金参与市场,11只北交所主题基金获批注册。



11月15日,江西新余高新区水西镇珍田村的莲藕种植户在田间挖藕。近年来,当地依托生态优势,因地制宜发展莲藕种植、小龙虾养殖等特色产业,发展村级集体经济,实现农民就近就业增收。徐云摄(中经视觉)

本版编辑 孟飞 李苑 美编 高妍

截至2022年11月11日

北交所共有上市公司

123家

其中

中小企业占比

77%

民营企业占比

86%

集中在战略性新兴产业、先进制造业

超八成

目前

北交所股票涨跌幅限制

为30%

合格投资者门槛为

50万元证券资产

开市以来日均成交额

超10亿元

日均换手率

约1%

呈现出与中小市值股票相匹配的流动性水平

2022年前三季度

北交所上市公司合计实现

营业收入

732.07亿元

同比增长

33.25%

净利润

69.26亿元

同比增长

19.43%

致同管理合伙人、审计业务主管合伙人郑建彪认为,北交所开市以来,持续优化中小企业金融服务,为中小企业带来融资便利,降低融资成本,提供资本支持,并与沪深交易所错位协同发展,形成了与创新型中小企业特点和成长阶段相符合的市场生态。

中国银河证券党委副书记、总裁王晟表示,过去一年,企业快马加鞭涌向北交所,券商也加速布局新赛道。“北交所上市给中小企业带来的综合金融支持效果正在逐步显现,未来北交所作为资本市场服务中小企业的主阵地,将发挥日益重要的作用。”

北交所的成长,使得支持中小企业持续成长的服务链条更加完善,多层次资本市场互联互通更加紧密。北交所承上启下的纽带作用进一步发挥,一方面,转板制度平稳落地。3家北交所上市公司转板至科创板、创业板交易,打通了交易所之间的连接通道,丰富了中小企业的成长选择;另一方面,向区域股权市场延伸。区域股权市场向北交所输送上市资源的路径已经打通,累计有760余家区域性股权市场企业申请新三板挂牌,进一步发挥了辐射带动作用,推动形成了“创投基金和股权投资基金—区域性股权市场—新三板—交易所”支持中小企业持续成长的全链条服务体系。

同时,北交所的发展,在资本市场全面深化改革一盘棋中深化了市场各方对资本市场持续推进改革创新的良性预期,对资本市场整体健康稳定发展发挥了积极作用。

北交所龙头撬动作用有效发挥,新三板活力和吸引力明显增强。从数量看,2022年以来,截至10月31日,新三板新申请挂牌企业数量321家,是去年同期4倍;从创新属性看,新申请挂牌企业最近一年平均研发费用为1515.99万元,较现有挂牌公司平均水平高约九成。

开源证券北交所研究中心总经理诸海滨表示,我国专精特新“小巨人”大多还未上市,北交所和新三板将成为吸纳主阵地。北交所上市制度和门槛相较创业板、科创板略

低,适合年净利润在2000万元至5000万元的专精特新“小巨人”企业进行上市融资,同时需在新三板挂牌满一年的创新层公司提出申报,也有利于企业完成规范使得上市整体流程确定性更强。

## 高质扩容成效凸显

开市一周年只是万里长征第一步。北交所相关负责人表示,北交所将聚焦更好服务国家战略、服务实体经济、服务“两个毫不动摇”,坚持稳中有为、稳中有进,按照“丰富功能、办出特色、形成生态”的思路,大力推进市场改革创新,持续推进北交所高质量扩容,不断提升市场服务中小企业创新发展的能力和水平,努力打造服务创新型中小企业的一流交易所。

“北交所首要任务是壮大规模,因为中国资本市场需要更多成长性资产。”中国人民大学原副校长、中国资本市场研究院院长吴晓求表示。

有业内专家认为,北交所不能简单复制沪深交易所的发展路径,而要以改促进、以改促稳,逐步健全切合中小企业特点的机制,在注重质量的同时适度加快发展,特别要将重心放在专精特新中小企业上,着力构建种类丰富、机制灵活、便捷高效的直接

融资制度。

从我国资本市场高质量发展大局看,经济要高质量发展,就必须把培育有核心竞争力的优秀企业作为各类经济政策的重要出发点,打牢经济发展的微观基础。资本市场是推动科技创新和实体经济转型升级的枢纽,这其中,赋能创新型中小企业快速成长,发挥北交所力量,不可或缺。

专家表示,目前,北交所能够支撑市场深度的龙头企业还相对不足,上市公司数量和市场影响力还有待提升。同时,还要进一步拓展北交所的市场功能。要充分发挥北交所与创新层、基础层的协同联动作用,进一步深化新三板改革,加大对更早、更小、更新的初创型科技企业的支持力度。树立从严监管导向,严把入口关,防止带病闯关;零容忍打击违法违规行为,让违法者付出惨痛代价;切实保护中小投资者合法权益,让股东共享公司发展成果。

支持北交所做大做强,体现的是国家支持中小企业创新发展的决心,显示的是资本市场制度创新与贯彻部署的执行力,也是资本市场更好支持中小企业创新发展的“中国方案”的重要实践。据介绍,北交所将与沪深交易所一起,形成资本市场赋能中小企业创新的强大合力,激发实体经济创新创业的强大动能,推动我国经济高质量发展。

## 大额存单为何一单难求

本报记者 王宝会

□ 大额存单的发行规模需由商业银行在年初向人民银行报备审批,在满足相应监管要求后方可发行,使得大额存单天然具有限量稀缺特征,且容易呈现年初额度充裕、年末额度紧张的周期性状态。

□ 银行理财不再刚性兑付,可供选择的稳定高收益存款类产品逐渐减少,加上投资产品“破净”现象更加普遍,进一步放大了投资者对于大额存单的需求。

放大了投资者对于资产的避险情绪。

“我倾向于稳健投资,所以风险较大收益较高的理财产品就排除在外了。虽然近期市场利率整体下降趋势明显,但是大额存单利率相较普通存款利率依然具有收益优势。”在北京丰台区某银行网点咨询大额存单业务的客户张军告诉记者。

今年以来,流动性充裕,商业银行也相应保持了较好的存款增长态势。人民银行发布2022年前三季度金融统计数据报告显示,前三季度人民币存款增加22.77万亿元,同比多增6.16万亿元。据今年上市银行三季报,多家国有大行和股份制银行定期存款占比较上年末有所上升,在期限结构上,存款定期化现象不断凸显。

李一帆表示,银行存款定期化现象是其他理财收益率下行、市场主体回避超预期因素冲击进而偏好长期稳定存款产品的综合结果。一方面反映了近期居民及企业储蓄率上升的趋势;另一方面也反映了市场预期可能偏弱、消费和投资动力不足。短期来看,存款定期化现象提高了商业银

热评

发展线上业务是大势所趋,餐饮企业谋求更好发展本无可厚非,但不能偏离服务消费者的初衷。应明确自身定位,平衡好线上线下业务,统一等座排位标准,才能实现双赢。

郭存举

生活中,不少人有关类似经历:去餐饮实体店消费,就座后苦等半天,餐品还不上。仔细观察才发现,店里正热火朝天地准备外卖订单,根本无暇顾及堂食客人。这种倾向应引起行业警惕。

近年来,餐饮业受疫情冲击较为严重,特别是堂食业务受到不小影响,很多餐饮企业把线上业务作为支撑点,甚至作为未来的主要盈利点。外卖优先策略,是近年来不少餐饮企业的被动举措,也是主动选择,具有一定的普遍性。对此,早有堂食消费者在网上吐槽表示不满。这种策略,表面上看起来似乎无伤大雅,实际上属于顾此失彼的做法,是一种短视的商业行为。

从情感角度来说,外卖优先策略忽略了堂食消费者的感受,不利于餐饮企业建立品牌认同感。由于线上线下的消费者并不存在泾渭分明的分界线,受到冷落的堂食消费者,再次消费时自然会对品牌作出甄别,比如不再选择该品牌的线上业务,甚至直接向消协等部门投诉,到头来还影响了品牌美誉度。

从法律角度来说,外卖优先的做法侵害了堂食消费者的公平交易权。消费者在购买商品或接受服务时,享有公正、合理地进行市场交换行为的权利。线上消费和线下消费受到区别对待,显然是不公平的,这种做法是对消费者权益保护法等法规政策的无视,暴露出部分商家法治观念和规则意识的缺失。

餐饮店经营者或许也有难言之隐。根据外卖平台设计的规则,线上接单、派送都有着严格的时间要求,消费者口碑评价也会对餐饮店产生影响。现实中,超时导致的差评投诉甚至比餐品质量本身更严重,从这个角度看,线下业务注定受到冷遇。

发展线上业务是大势所趋,餐饮店谋求更好发展本无可厚非,但不能偏离服务消费者的初衷。根据企业自身的利益提供差异化服务,既不利于构建良性的消费环境,更不利于实体消费信心的重构。对此,相关行业协会应积极发挥作用,及时纠正上述做法,建立公正合理的消费秩序。

目前,大多数餐饮企业已经完成线上布局,有部分餐饮店定位不清晰,盲目模仿跟风,加入外卖平台后,利润不增反降,堂食业务却持续萎缩,教训不可谓不深刻。拥抱变革毋庸置疑,冷落客户得不偿失。餐饮企业应明确自身定位,平衡好线上线下业务,统一等座排位标准,让消费者明明白白等待、清清楚楚消费,最终才能实现双赢。