■记者手记

燕赵力量

◎记者 刘立 闫刘梦

在京津冀协同发展向纵深推进的背景下，河北资本市场焕发蓬勃生机。

截至2025年10月末，河北省上市公司数量达到84家，总市值跃升至1.43万亿元；各类企业直接融资规模已超1000亿元，数据中心公募REITs实现全国首批发行……成绩背后，是河北企业以创新为引擎、河北资本市场以规范为基石的高质量发展实践。

从以岭药业的“理论创新”到科林电气的“精准转型”，从财达证券的“科技金融”到无线传媒的“智慧生态”……在“冀”往开来的新征程上，河北企业以实干铸魂、以创新引领，为中国资本市场注入源源不断的燕赵力量。近日，上海证券报记者走访多家河北上市公司，深入调研这些河北企业如何以创新为转型升级路径。

在以岭药业总部院士楼一层的创新成果转化展厅，《络病学》《脉络论》《气络论》三本著作摆放在醒目位置。公司董事、董事会秘书吴瑞告诉记者，公司以“络病理论”为根基，构建了“理论—临床—科研—产业—教学”五位一体的运营模式，累计研发17款专利中药，覆盖心脑血管、呼吸、抗衰老等八大领域。“研发不是成本，而是最核心的增长动力。”吴瑞说。

科林电气自主研发的液冷储能柜、光瓦级BMS等产品已达行业头部水平，正从设备供应商向“光储一体化”解决方案提供商转型。公司总裁王永表示，科林以智能电网、新能源、综合能源服务为“铁三角”，三者协同赋能、深度融合。今年前三季度，公司营收同比增长23.63%，净利润增长45.90%，其中第三季度净利润同比激增705.48%。

在无线传媒的展示厅，数字人交互系统、XR教育产品、灵犀助手等应用令人耳目一新。公司总经理张立成表示，无线传媒正从“IPTV视听服务”向“智慧家庭生态”跃迁，通过AI与大模型重塑大屏价值。公司服务对象目前已覆盖河北近1500万家庭，推出“健康万家”智慧康养平台、XR情景化教学等创新服务。公司通过组视频化、短高清专区等方式提升用户黏性，并以政企数字化为突破口培育新增长点。

作为河北省属唯一券商，财达证券深耕区域经济，打造“特色化、精品化”发展路径。公司党委书记、董事长张明表示，公司以“1356”工作思路为牵引，做强财富管理、投行、投资等五大板块，积极做好科技金融大文章。今年前三季度，财达证券归母净利润同比增长123.93%，经纪业务手续费净收入增幅达82.72%。公司董事会秘书张磊介绍，公司通过“金融赋能区县行”等活动，为专精特新企业提供全生命周期服务。

河北资本市场的高质量发展，离不开政策引导与监管护航。近年来，河北资本市场坚持“重培育、优服务、严监管”的工作主线，持续推动市场规模与质量双提升。

今年以来，河北证监局联合河北省有关部门、地方政府等，指导河北省上市公司协会深入开展“河北资本市场赋能产业集群百县行”行动，已走访企业30余家，覆盖22个县（市、区），成功推动1家企业登陆北交所，融资1.97亿元，另有1家企业通过北交所审核，34家企业处于拟上市进程中。通过举办“走进资本市场第一课”等培训活动，引导拟上市企业树立正确上市观，夯实规范发展基础。

河北证监局还强化上市公司大走访，今年已走访上市公司70余家，就集各类问题诉求20多项，协调解决问题12条。同时，河北证监局坚持问题导向，持续强化上市公司监管质效，非现场监管与现场检查双向发力，从严打击各类违法违规行为。2025年以来，先后下发行政监管措施16件次，作出行政处罚决定2件次，有效维护市场秩序。

在严格监管的同时，河北证监局积极引导上市公司通过做强主业、实施现金分红、积极回购增持等措施，不断提升投资价值，增强投资者获得感。去年以来，河北已有20多家上市公司制定市值管理计划，74家次上市公司实施年度分红、中期分红，总额超280亿元。

“冀”往开来铸春秋

——新质生产力浪潮中的河北上市公司

无线传媒 AI赋能大屏 打开智慧家庭新空间

◎记者 闫刘梦 刘立

在河北省近1500万家庭电视屏幕上，一场静默的数字化变革正在上演。

河北广电无线传媒股份有限公司（简称“无线传媒”）这家承载着全省IPTV播控使命的企业，正将其业务边界从传统的视听服务，拓展至智慧家庭、政企数字化等更广阔的领域。

近日，上海证券报记者走进无线传媒，探寻公司在巩固主营业务基本盘的同时，如何以技术重构大屏价值，探索出一条文化科技融合的差异化发展道路。

战略升级：
从客厅大屏到智慧家庭生态的跃迁

无线传媒的IPTV用户规模近1500万户，其市场渗透率与河北省人口及家庭规模增长相适应，渐趋稳定，寻找新的增长曲线成为必然选择。

“公司提出从‘IPTV视听服务’向‘智慧家庭领域’延伸的战略，核心在于打破单一客厅大屏的局限。”无线传媒董事、总经理张立成阐述了公司的战略意图。

公司规划建设智能超媒业务云平台，通过重构公司技术平台架构，搭建智能业务体系与能力基座，旨在构建“AI智能+新媒体”的业务新生态，赋能“多领域+跨终端”生活服务新场景。

为了激活家庭内部的增量市场，公司正大力推广IPTV软终端技术，支持智能电视、国媒机等设备免硬件安装，并搭配多房间信号共享功能。“我们按卧室、厨房、儿童房等具体生活场景定制专属内容包，再推出主副屏权益共享的联动套餐，通过叠加补贴降低用户决策成本。”张立成补充道。

政企用户市场被视为另一个关键的突破口。无线传媒副总经理卢金禹在介绍业务拓展时表示：“积极拓展政企用户市场，是为了培育新的用户增长点和收入增长点。”

在垂直领域的探索上，无线传媒已经取得了实质性进展。其“健康万家”智慧康养服务平台，作为国家卫健委“百姓健康频道（CHTV）融媒体宣传平台”全国首个落地试点，已入选工业和信息化部、国家卫健委“宽带网络+健康乡村”应用典型试点项目。

在智慧教育领域，公司自主研发的XR教育产品，通过沉浸式互动技术，实现了化学、物理等科目的情景化教学，展现了技术在赋能教育变革上的潜力。

技术赋能：
AI与大模型重塑大屏价值与用户体验

技术驱动是无线传媒核心竞争力的重要注脚。

公司与华为、百度、科大讯飞等行业巨头共建的多个联合实验室，其成果正逐步融入业务的毛细血管。

“我们创新研发了基于AI的数字人交互系统。”张立成向记者介绍，“公司完成了数字人的形象采集建模、发型服装设计、骨骼动作绑定、交互场景开发等工作，并结合大语言模型、多模态模型等AI技术打造交互引擎。”

这项技术使得数字人能够无缝融入IPTV机顶盒、电视操作系统等泛屏应用，实现快速响应与实时互动，为人机交互带来了新的想象空间。

在内容生产的后端，公司搭建的智能内容审核系统，基于图像、文本、视频、音频的AI检测技术，能够自动识别敏感内容，为平台的内容安全保驾护航。

面对短视频平台对用户时长的激烈争夺，卢金禹分析了公司的应对之策：“短视频很多核心素材来源于长视频，其优势在于‘碎片化’和‘沉浸感’。我们将平台很多长视频内容‘短视频化’，以此来提升平台内容利用效率和用户黏性。”

与此同时，公司坚守并放大电视大屏的固有优势——极致的视听体验，通过设立“超高清”专区，将追求高品质视听体验的用户留在屏幕前。

在交互层面，公司推出的“灵犀助手”智能遥控器微信小程序，深度融合了大语言模型技术，简化了传统电视复杂的操作流程。这款产品入选“2025年全国智慧广电网络新服务”案例，是公司技术赋能用户体验的一个缩影。

政策与资本：
可持续增长的双重保障与发展蓝图

无线传媒作为重要的文化传播阵地，在“媒体融合”与“文化数字化”国家战略中扮演着独特角色。

“由于电视媒体是人民群众家庭娱乐生活中最重要的形式之一，具有较强的公信力和权威性，IPTV也是当前传播社会主义主流价值观、丰富人民群众精神文化生活的重要思想舆论阵地。”张立成说。

在财务层面，公司享受的文化转制企业所得税免征政策将持续至2027年。这项政策通过直接降低税收成本，为公司的净利润增长和研发投入增加了双重空间。在股东回报方面，无线传媒展现了积极姿态。上市后公司已实施两次现金分红，累计金额达1.58亿元，占2024年净利润的60.27%。

对于未来的外延式增长，公司也保持了开放的态度。

2025年，无线传媒先后成立了大河之北投资管理（河北雄安）有限公司和未来无限数智科技（河北）有限公司。公司表示，此举旨在聚焦科技前沿领域，打造创新生态资本平台，增强公司的整体竞争实力和市场竞争优势。事实上，这也为公司未来可能通过并购、战略投资等方式拓展业务边界、突破区域限制埋下了伏笔。

通过将战略聚焦于智慧家庭生态、以AI技术深度赋能运营与体验、并借助政策与资本的双轮驱动，无线传媒正在将IPTV这个一度被视为传统业务的领域，重新定义为智慧家庭生活的核心入口。

无线传媒发展路径，不仅关乎一家区域性广电企业的未来，也为在数字化转型浪潮中探索的文化科技企业，提供了一个值得观察的样本。

河北资本版图

□ 截至2025年10月末，河北上市公司数量达到**84家**，总市值跃升至**1.43万亿元**，各类企业直接融资规模超千亿元

□ 去年以来，河北20多家上市公司制定市值管理计划，74家次上市公司实施年度分红、中期分红，总额超**280亿元**

以岭药业 以络病理论为根 铸中医药创新之魂

◎记者 刘立 闫刘梦

从一本《络病学》教材到在海内外建立130余家络病专业委员会，从一味院内制剂到17款专利新药，从一家河北药企到国际化医药集团……这就是国内中医药产业领军企业以岭药业的成长轨迹。

“以岭将科技创新作为立企之本，以络病理论为指导，创立络病理论创新转化全国重点实验室，已新获6项国家重大科技成果奖。我们开展心脑血管、呼吸、衰老等领域疾病防治研究，促进创新药物转化，成功研发上市17种创新中药，填补了多项临床重大疾病治疗空白，产品被列入200余项临床诊疗指南和专家共识。”以岭药业董事、董事会秘书吴瑞表示。

近日，上海证券报记者走进以岭药业，详细了解这家以“络病理论”为基石，构建起“专利中药、化生药、健康产业”三大板块协同发展产业格局的医药企业，如何在传承与创新中不断实现突破。

中医理论为源头活水 创新成为增长引擎

在以岭药业总部院士楼一层的创新成果转化展厅，三部奠基性著作摆放在醒目位置。以岭药业首次系统构建了“络病理论”体系，出版了《络病学》《脉络论》《气络论》等著作，被誉为“中医络病研究史上的第四个里程碑”。这一理论不仅填补了中医学术体系的空白，更成为以岭药业新药研发的“源头活水”。

“络病理论是中医药学独特的组成部分，也是以岭药业研发体系的核心灵魂。”吴瑞告诉记者，在络病理论指导下，以岭药业建立起“理论—临床—科研—产业—教学”五位一体运营模式，形成了“理论+临床+新药+实验+循证”一体化的中医药创新转化路径。

截至目前，以岭药业成功研发17个专利中药，覆盖心脑血管、呼吸、糖尿病、肿瘤、神经、泌尿、妇科、抗衰老等八大疾病领域，其中11个品种进入国家医保目录、5个进入国家基药目录，成为中医药创新转化的典范。

“研发不是成本，而是我们最核心的增长动力。”吴瑞告诉记者，以岭的每一根增长曲线，都源自研发的持续投入与突破。

今年前三季度，公司实现归母净利润10亿元，同比增长80.33%。其中，第三季度，公司实现归母净利润3.32亿元，单季盈利创历史新高。公司前三季度研发费用支出达5.44亿元，占营收比例9.27%，持续位居中药行业前列。

“我们建立了以院士为学术带头人、归国专家、外籍专家、博士硕士为骨干的研发团队，设立了中药、化药、健康三大分院，构建了完整的研发体系。”吴瑞介绍道。

以岭药业也用市场数据证明，研发成果可以直接转化为市场竞争力。公司心脑血管领域的“通络三宝”——通心络胶囊、参松养心胶囊、芪苈强心胶囊，在心脑血管口服中成药市场中的份额从2015年的13.64%提升至2024年的18.13%，成为公司稳健增长的“压舱石”。

无线传媒：与华为、百度、科大讯飞等行业巨头共建多个联合实验室，其成果正逐步融入业务的毛细血管。

财达证券：自去年以来，累计为河北省内企业发行科创债8期，发行金额达82亿元，有力支持了冀中能源、河钢集团等企业的科技研发投入。

科林电气：致力于打造智能电网、新能源、综合能源服务协同发展的“铁三角”格局。这三者并非孤立板块，而是相互赋能、深度融合的有机整体。

财达证券 深耕区域谋特色 科技金融谱新篇

◎记者 闫刘梦 刘立

在证券公司业务同质化竞争日趋激烈的背景下，如何走出一条符合自身资源禀赋的高质量发展路径，是许多区域性券商面临的共同课题。近日，记者走进财达证券，这家扎根于燕赵大地的券商，凭借对“打造特色化、精品化—流券商”战略目标的坚守，给出了自己的答案。通过深度融入区域经济发展大局，将服务国家战略与自身业务转型紧密结合，这家河北省属券商正展现出独特的活力与韧性。

战略引领：绘制“特色化、精品化”蓝图

三季报显示，财达证券2025年前三季度营业收入与净利润实现显著增长，其中第三季度净利润同比增幅高达123.93%。

财达证券表示，业绩增长主要归因于证券经纪业务与自营业务的强劲表现。公司前三季度手续费及佣金净收入达11.78亿元，同比增长35.32%；经纪业务手续费净收入达7.51亿元，同比增长82.72%。

财达证券党委书记、董事长张明表示：“做好科技金融大文章，是积极发挥资本市场功能、履行金融国企政治责任的重要抓手，也是公司打造特色化、精品化区域一流券商的关键举措。”

财达证券确立了“1356”工作思路，即锚定“打造特色化、精品化一流券商”这一战略目标，聚焦“三个坚持”——坚持内生发展与外延扩张“双轮驱动”，坚持融入河钢集团及河北省产业发展需求，坚持在服务新质生产力中实现新突破；做强财富管理、证券投资、投资银行、资产管理及各子分公司“五大业务板块”；充分发挥党的建设、市场化改革、人才强企等“六大支撑作用”。这套组合拳旨在全方位提升公司核心竞争力，激活发展内生动力。

作为河北省唯一省属券商，财达证券也履行自身在服务区域经济中的独特使命。公司借助“京津冀协同发展”和“雄安新区建设”两大战略机遇，充分发挥“立足河北、熟悉河北”的地域优势。其主要业务、骨干团队和分支机构高度集中于京津冀区域，财富管理、投资银行等业务在省内市场占有率持续领先。

此外，公司与中国人民大学应用经济学院签署战略协议，参与共建京津冀协同发展研究院，并连续八年举办雄安投融资论坛，设立财达宝星（雄安）科创股权投资基金等，以实际行动深度融入国家重大战略。

业务深耕：锻造科技金融服务实体经济的硬实力

财达证券积极做好金融“五篇大文章”，特别是在科技金融领域，展现出积极的作为和清晰的路径。公司正探索一条“政府+市场”双向赋能、“投行+投资+投研”三投联动，具有财达特色的科技金融服务之路。

在债券承销这一传统优势领域，财达证券持续完善股债联动投行生态圈。自去年以来，公司累计为河北省内企业发行科创债8期，发行金额达82亿元，有力支持了冀中能源、河钢集团等企业的科技研发投入。

今年5月，科创债新政落地，财达证券迅速发行了河北省首单科技创新企融次级债。在股权服务方面，公司发挥“长期陪跑”优势，通过“金融赋能区县行”等活动，为专精特新中小企业提供全生命周期服务。

财达证券党委副书记苏东淼在介绍公司相关实践时表示，公司坚持长期主义，以投资为着力点，引导资源向科创领域集聚。一方面，加大对优质科技企业的投资倾斜，支持科技企业降低融资成本；另一方面，通过二级市场投资、新三板做市，为科技企业债券、股票在二级市场提供流动性支持。

据统计，财达证券已累计做市新三板项目68个，目前正持续为19家专精特新、高新技术、制造业单项冠军企业提供新三板做市服务，在2025年一季度和二季度做市商评价中均进入榜单前20%。

财达证券投资者教育基地实景图

财达证券投资者教育基地位于京津冀协同发展核心区——河北省唐山市，是河北省属券商财达证券为践行金融国企责任、深耕区域经济、服务实体经济的重要实践载体。基地以“沉浸式体验+数字化赋能”为核心理念，通过实景展厅、互动体验区、数字化平台三大模块，全面展示财达证券在区域经济发展、科技金融、资本市场赋能实体经济等领域的实践成果与理念。

财达证券党委副书记、董事会秘书张磊介绍，公司深度融合数字金融，聚焦“财达证券投资市通App”和“财达理财师App”数字主阵地建设，深化数字场景运营。同时，通过深化改革优化考核激励机制，加强专业人才引进、深化总分联动体系建设，有效释放了财富管理转型成效。

展望未来：迈向高质量可持续发展

财达证券深刻理解“合规促发展、风控增效益”的内涵，将风险管理深度融入经营发展的各个环节。

苏东淼表示，公司持续深耕全面风险管理体系建设，最新进展包括健全组织架构、完善三层级制度体系、细化风险偏好指标体系等。尤为引人注目的是公司积极拥抱前沿技术，加速风险管理数字化转型，目主研发覆盖全业务的风控一体化平台，并引入人工智能大模型提升风险管控的智能化水平。

对于未来，张明表示，公司将在行业监管规则范围内，持续完善业务功能，提升服务客户和实体经济的能力。

展望“十五五”，财达证券将继续做好金融“五篇大文章”，坚持“打造特色化、精品化一流券商”的战略目标不动摇，聚焦业务发展提质量，推动科技赋能和经营管理深度融合，坚持创新与风控“两手抓”，全面推动公司实现高质量可持续发展。

财达证券的实践表明，区域性券商可以在服务国家战略和区域经济发展中找到自身的独特定位和广阔空间。

通过将战略定力、业务创新与机制保障有机结合，财达证券正稳步向着其“特色化、精品化一流券商”的目标迈进，这也为资本市场更好服务实体经济提供了有益借鉴。

科林电气 三大业务协同并进 全球化市局加速拓展

◎记者 刘立 闫刘梦

在能源转型与新型电力系统建设的浪潮中，科林电气正以“成为世界一流综合能源服务商”为愿景，通过智能电网、新能源、综合能源服务三大板块的协同发展，展现出强劲的增长动能。

“在‘双碳’目标与电力市场化改革深化的背景下，科林电气将通过技术深耕、股东协同与全球化布局，持续向‘世界一流综合能源服务商’的目标迈进。”科林电气董事、总裁王永坚定地表示。

近日，上海证券报记者走进科林电气，从战略重心、股东协同与业务突破等方面，详细了解科林电气的转型升级与高质量发展之路。

三大业务协同共进 构建“铁三角”发展格局

数条智能化储能电池PACK生产线高效运转，电芯经上线、分选、堆叠等工序后，在精密传送带的协作下，依次完成电压内阻校验、模块组装与固定等关键工序；操作人员通过电子看板进行实时数据监控，将完成组装的电池包统一集成至公司自主研发的储能柜中……这是记者近日在位于石家庄鹿泉区科林电气西厂区的新能源生产车间看到的一幕。

“目前科林的PACK研发成果在能量密度、安全性能和循环寿命等方面均已达到行业头部水平。其技术覆盖储能系统全链条，包括电池包、电池管理系统（BMS）、能量管理系统（EMS）、储能变流器（PCS）及液冷机组的目研自产能力。”公司新能源事业部一位负责人告诉记者。

近年来，新能源板块成为科林电气业绩增长的新引擎。公司聚焦光伏、储能设备及控制系统，正在从设备供应商向“光储一体化”解决方案提供商转型。目前，公司215kWh、261kWh液冷储能柜已投入商业化运行，836kWh储能柜完成样机研发，兆瓦级BMS和大功率PCS也已研发成功。

谈及公司发展战略，王永直言：“科林致力于打造智能电网、新能源、综合能源服务协同发展的‘铁三角’格局。这三者并非孤立板块，而是相互赋能、深度融合的有机整体。”

“当前，电力设备行业正迎来一个前所未有的战略机遇期。这个机遇主要由三大需求驱动，首先是电网升级需求，无论是城市电网的强化还是农村电网的改造，都为智能配电设备带来了巨大市场；其次是新能源接入需求，光伏、风电的大规模发展，迫切需要配套的储能系统和智能调度设备，这是公司重点发力方向；最后是用户侧的节能降耗需求，企业、园区都迫切需要更高效、更经济的综合能源解决方案。”王永告诉记者。

他表示，智能电网领域是公司的技术根基，正在经历重要的智能化升级。今年以来，科林电气完成了国网、南网多项全国产化产品样机开发与认证，以实现不受技术突破，更是保障国家能源安全的战略举措。这些成果包括通过真型试验的一二次融合设备、智能配电终端等核心产品，为公司在电网招标中赢得先机。而综合能源服务板块则成为公司价值整合器，公司正在将前两大板块的技术和产品通过EPC总承包和项目运营实现价值倍增。

新兴领域引领转型 技术驱动全球拓展

科林电气在2024年完成重要转折。“公司成功引入海信网能、石家庄国投等具有雄厚实力的股东，带来了超越资本的复合型赋能。‘产业资本+地方国资+经营团队’的治理结构，让各方优势得到充分发挥。”公司董事会秘书张宝军说。

今年第三季度，公司创下上市以来最佳业绩表现。根据公司披露的三季度报告，今年前9个月，公司实现营业收入32.16亿元，同比增长23.63%；实现归母净利润2.17亿元，同比增幅45.9%。其中，第三季度单季，公司实现营业收入10.72亿元，同比增长27.27%；实现归母净利润652.32万元，同比增幅高达705.48%。

王永表示，公司未来将聚焦储能、数字化、绿色低碳三大领域，巩固配电设备主业，并借助海信加速国际市场拓展。

据了解，科林电气正在通过不断优化产品体系布局，满足多元市场需求。在持续提高电气设备竞争优势的基础上，科林电气将加速拓展综合能源服务、储能系统等新兴业务，逐步拓展并覆盖新型电力系统建设全领域。

同时，科林电气已开始加强对海外市场的开拓，去年以来，公司已跟随海信集团一同参加多次海外展会。张建军表示：“借助海信全球64个海外公司和协事处的网络，我们上半年海外新签订单达267亿元，实现了在共建‘一带一路’国家市场的快速突破。”

张建军充满信心地说：“当前重点是打通海外商业模式，推进微电网等业务落地，后期我们将逐步建立自主海外销售渠道；在产品层面，除新能源设备外，传统电气设备也将同步发力海外市场，形成全品类拓展格局。”

以岭药业：心脑血管领域的“通络三宝”——通心络胶囊、参松养心胶囊、芪苈强心胶囊，在心脑血管口服中成药市场中的份额从2015年的13.64%提升至2024年的18.13%，成为公司稳健增长的“压舱石”。