

白山为脊,松水为脉。广袤的松辽平原与奔流的松花江水,勾勒出吉林壮阔的地理版图,涵养了这片黑土地扎实厚重、务实笃行的精神底色。在这片孕育了新中国工业星火的沃土上,一大批坚守主业、创新求变的市场经营主体深深扎根,汇聚成推动东北全面振兴的实干力量。

实体经济的硬核韧性,是吉林振兴的核心支撑。2025年前三季度,吉林省地区生产总值同比增长5.3%,高于全国平均水平,规上工业增加值同比增长8.4%。一二三产同比增幅均超过4%。“农业稳基,工业提质,三产增效”的发展格局愈发坚实。

作为实体商业的代表,扎根吉林四十余载的欧亚集团,专注零售主业,植根民生需求,成为促消费、扩内需政策传导至市场端的重要节点。欧亚集团通过引入首店经济、搭建特色展销平台,将传统购物中心升级为融合消费与体验的综合载体。这一探索商业与文旅、本地特色产业深度融合的模式,既激活了消费场景的活力,也成为“吉字号”品牌走向市场的重要窗口。

产业是肌体,金融是血脉。老工业基地转型升级、新兴产业创新培育,离不开金融“活水”的靶向滋养。面对吉林省“十五五”时期构建体现吉林特色的现代化产业体系这一重要任务,金融服务的核心在于深度绑定区域发展战略,其角色正从普适性“灌溉”转向精准化赋能,力求将资本引入科技创新与产业升级的关键环节。

作为东北地区最大的证券经营机构,东北证券立足吉林、面向全国,将服务区域战略与自身发展深度绑定。东北证券通过聚焦服务专精特新企业、创新运用金融工具支持重点产业链等务实行动,致力于实现金融与实体的同频共振,打通科技、资本与产业的良性循环,为培育新质生产力注入发展动能。

12月23日,吉林省人大常委会审议通过《关于加快推进长春现代化都市圈建设的决定》,并将其作为“十五五”时期统筹区域发展的重要抓手。这一区域协同发展的关键举措,旨在推动资源要素在更大范围内畅通流动,为实体经济协同升级与金融资源高效配置开拓更广阔的战略腹地。

当时间指向“十四五”收官与“十五五”开局的交汇点,吉林老工业基地呈现“进”的态势与“新”的气象。黑土地上的“吉林实践”,正以扎根实业的笃定、聚焦主业的执着、服务乡土的担当以及拥抱变化的勇气,孕育新质生产力的“种子”,在更多领域生根发芽、抽枝散叶……

记者 田甜



东北证券北京总部大楼

欧亚集团 四十余载“静心”深耕 解锁实体零售“长青”密码



欧亚卖场

记者 田甜

岁末隆冬,寒意正浓。但在长春地铁6号线欧亚卖场站,熙熙攘攘的人流通过“站店一体”通道源源不断地涌入商场。拎着购物袋的市民、相约逛街的年轻人、推着婴儿车的小夫妻……即使在工作日,这座巨型商业体内依然活力涌动、人气不减。

“这里早已超越了传统购物中心的概念,成为融合购物、休闲、社交、娱乐于一体的综合性生活空间。”欧亚集团董事长曹和平对上海证券报记者表示,“我们不仅是在经营商场,更是在经营一种生活方式。”

从1984年长春西南郊区的一家“第四百货商店”起步,到1992年改制、1993年上市,再到如今遍布全国11省23市150余家门店的商业网络,扎根黑土地41年的欧亚集团,在实体零售的转型浪潮中,走出了一条守正创新的“长青”之路。

业态融合:锻造商业新生态

“欧亚”之名,承载的是立足本土、放眼世界的初心。曹和平对企业名称的注解,如今已化作一张覆盖全国城乡的商业网络,而子公司欧亚卖场正是这张网络中最醒目的节点。

这座于今年7月获吉尼斯世界纪录认证的“最大零售购物中心”,单体建筑面积达60余万平方米。商场内部,以渤海、黄海、东海、南海四大海域命名的主题大街贯穿其中,各楼层通道总长达47公里。太平洋厅、大西洋厅、印度洋厅和北冰洋厅等四大景观共享空间错落分布,共同营造出一步一景、一街一观的独特购物氛围。

“现在乘地铁15分钟就能到,周末带孩子吃饭、滑冰、逛展一站式解决。”正在选购冬季服装的陈女士告诉上海证券

黑土沃野 韧性生长

吉林以产融协同激活区域发展新功能



长春城市风光

记者 田甜

全国首单专项支持黄河流域建设的乡村振兴债券日前正式发行,东北证券以独家主承销商身份,推动2.5亿元资金落地生态修复、乡村产业升级等领域,成为区县层级“生态+金融”协同的创新实践;东北证券作为联席主承销商,于近日完成全国首单“光电信息”贴标科创债,以及吉林省产业投资管理集团10亿元科创债,为区域战略性新兴产业打通融资路径……

作为东北地区唯一上市券商,深耕资本市场三十余年的东北证券,在证券行业集中度持续提升的背景下,并未盲目追求“大而全”,而是锚定“以中小企业投行及财富管理为特色的全能型券商”这一战略定位,通过聚焦服务实体、深耕细分市场、驱动数字转型等差异化路径,走出了一条贴合自身禀赋的高质量发展之路。

深耕区域沃土 实体服务“精准滴灌”

扎根吉林、服务新时代东北全面振兴,是东北证券作为区域金融主力军的使命职责。公司将金融服务与国家战略、区域发展深度绑定,通过并购重组、债券承销、再融资等多元工具,深度参与到产业升级与资源整合的进程中,成为地方金融市场的中坚力量。

在今年吉林省亚东国有资本投资有限公司收购本土上市公司华微电子控股权的关键交易中,公司作为财务顾问,在4个月内高效完成了从尽职调查、方案设计到交割等全流程工作。不仅

报记者,逛欧亚已成为许多长春人家庭的生活方式。今年4月,长春地铁6号线与欧亚卖场20号门“站店一体”通道正式开通,消费者无须走出地面即可实现出行与购物的“无缝衔接”。这一便利举措,为卖场日均带来近万人次的新增客流,进一步扩大了商圈的辐射范围。

人流涌动的背后,是欧亚卖场对消费场景的持续打磨。除了常规商业业态,商场内还将自然景观“搬”进室内,打造景观式消费空间,进一步提升购物体验。层叠的绿植、灵动的瀑布、横跨半空的七彩鹊桥,孔雀等萌宠互动区成为亲子打卡热点。冰雪主题体验区、音乐港湾等网红业态,更让“逛欧亚”成为兼具休闲属性与情绪价值的生活选择。

经过41年的发展,欧亚集团已构建起“现代百货、商业综合体、商超连锁”三大引擎并驾齐驱的立体经营格局,经营规模居全国商业第一方阵。2025年前三季度,公司大型综合卖场实现营业收入13.46亿元,同比增长3.56%,毛利率达52.56%;购物中心(百货店)实现营业收入26.14亿元,同比增长0.58%,毛利率33.74%,核心业态继续保持较好的盈利水平。

创新求变:激活发展新动能

近年来,促消费政策密集出台,从离境退税扩围到消费券发放,从以旧换新到绿色消费激励,为实体零售带来多重政策红利。

作为区域商业龙头,欧亚集团始终是吉林政策红利释放的“第一触点”。今年9月吉林省离境退税政策实施后,公司凭借完善的涉外服务体系,包揽了全省前三笔离境退税业务,成为境外游客在东北消费的首选之地。近期,随着吉林省冰雪旅游热度持续升温,欧亚集团旗下门店也正积极与本地滑雪场、冰雪景区联动,探索“购物+旅游”的消费引流新模式。

“消费券、以旧换新等政策的实施,有效激发了市场活力。”欧亚卖场董事长、总经理于志良介绍,全国范围内单店统计销售排名第一的品牌在欧亚卖场有10多个。今年“双十一”期间,多个品牌单店表现亮眼,预计到年底销售额破亿元的品牌规模将进一步扩大。

政策东风之下,欧亚集团的创新实践持续深化。依托吉林特色产业优势,今年4月落户欧亚卖场的吉林长白山人参展销体验馆中心,以3500平方米的规模汇聚众多知名参茸品牌,集文化体验、中医问诊、养生市集、产品展销于一体,成为“吉字号”特色产业走向市场的重要平台。

场景创新方面,欧亚集团持续引入全国首店、东北首

东北证券

深耕区域沃土 以“金融活水”激活振兴动能

化解了上市公司的风险,更为吉林省国有资本布局半导体这一战略性新兴产业提供了关键支撑。

在支持地方特色产业发展上,公司于今年11月助力长白山旅游股份有限公司完成2.36亿元再融资,资金将定向用于景区基础设施升级与文旅产品创新,是金融助力生态资源价值转化的直接体现。

在夯实区域融资主渠道方面,东北证券持续发力。2023年以来,公司累计完成21个吉林省本土公司债券项目,占全省同期同类项目数量的39%,覆盖城市建设、产业升级、民生保障等多个领域,成为推动吉林本土企业直接融资的重要力量。

持续的金融“灌溉”为区域发展引入了活水,也与公司自身业绩形成了正向循环。今年前三季度,东北证券实现营业收入38.61亿元,同比增长38.83%;实现归母净利润10.67亿元,同比增长125.21%。

“我们的优势在于扎根区域、了解产业,快速响应企业需求,提供定制化解决方案。”东北证券总裁助理张士松表示,未来将继续深化与地方政府及企业的合作,聚焦先进制造、新能源、文化旅游等重点领域,为区域经济高质量发展持续注入金融动能。

锚定科创赛道 构筑全周期服务链

对中小创新企业的深度聚焦,让东北证券成为北交所板块中服务专精特新企业的核心力量。数据显示,2025年公司保荐3协电机、世昌股份接连登陆北交所,累计保荐的北交所上市企业达到10家,行业排名第7,推荐挂牌企业达369家,构建起从早期培育、挂牌、IPO到再融资的全周期服务体系。

张士松表示,公司早在北交所开市初期就组建了专业服务团队,深耕先进制造、半导体、新材料等战略性新兴产业,精准对接专精特新企业融资需求,形成“培育—保荐—再融资—市值管理”的服务体系。与此同时,公司通过旗下私募股权投资平台,持续挖掘并陪伴具有核心技术的早期科创企业成长。2023年,东北证券保荐并助力碳纤维原丝龙头企业吉林碳谷完成了超8亿元的再融资,成为北交所迄今为止规模最大的再融资项目,为企业攻克碳纤维核心技术、推进产能扩张提供了关键资金支持。

凭借专业的服务能力,东北证券连续多年获得北交所、全国股转公司执业质量评价“一档券商”等多项行业荣誉。如今,公司已构建起覆盖北交所、主板、创业板的全市场投行服务体系,形

成“上市公司和中小创新企业”双核心客户群,通过“交易型投行”模式提升企业客户价值,在细分赛道建立差异化竞争优势。

拥抱数字化 夯实金融“科技底座”

如何将服务中小企业的战略定位,转化为可复制、可持续的系统能力?在行业加速转型的背景下,东北证券将数字化转型作为赋能业务发展的重要手段,进一步锻造服务能力,推动业务运营与服务模式变革。

“我们早在2021年就确立了数字化转型战略,并将其作为实现差异化发展的关键抓手,形成了‘总裁统筹+部门协同’的顶层设计。”东北证券数字化转型相关负责人介绍,公司成立了专项推进工作组,明确“零售客群数字化经营、股客客群特色化服务”双路径,驱动业务模式革新与组织效能提升。

在转型过程中,公司切实围绕客户财富管理需求提供优质服务内容,聚焦“研—投—顾”全链路服务支撑,打造零售客户精细化服务体系,通过大数据、人工智能等前沿技术推动服务升级。在辅助投资顾问的“研”端,智能问答系统能将海量的市场信息快速转化为结构化洞察,帮助投资顾问聚焦深度的价值判断;在面向客户的“顾”端,依托科技化平台化手段,不断完善客户画像,精准识别客需,并探索“客户—产品”的智能匹配机制,辅助生成个性化的服务配置方案,提升客户服务体验。

“金融服务的价值,最终要体现在推动科技创新和产业升级上。”东北证券董事长李福春表示,打通科技成果转化“最后一公里”,需要专业金融机构当好连接科技创新与产业发展的“纽带”,既做资金的“蓄水池”,也当风险的“缓冲垫”。

当金融活水持续流向区域振兴与科技创新的领域,东北证券加速向“有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”迈进的特色化之路,正变得愈加清晰。



欧亚集团旗下门店的冰上乐园

静心尽力:铸就长青根基

“静心尽力,诚实守信,勤俭善持,团结互助”这16字企业精神,镌刻在欧亚集团一楼大厅的墙上,格外醒目。与人们通常所说的“尽心尽力”不同,欧亚特别强调“静心尽力”。

“不管这个世界怎样变化,心要静,不能乱了方寸,要找准自己的定位、发展方向。”曹和平对“静心”的诠释,体现在企业对主业的长期坚守上。面对其他行业的诱惑,公司始终深耕零售主业不偏移,聚焦商品力、服务力与场景力的持续提升。这份定力,使欧亚集团在行业变革中始终保持“长青”姿态。

“做内行,在现场,敢担当”的管理准则,则将“尽力”落到实处。于志良指着会议室墙上的标语解释道,在欧亚的管理理念中,现场就是职场、考场、赛场、办公场、竞技场、才艺展示场。民情在现场发现,隐患在现场排查,责任在现场担当,问题在现场解决——这套务实的方法,成为企业在激烈的市场竞争中行稳致远的密码。

曹和平本人正是欧亚文化的践行者和传承者。他掌舵

欧亚长达41年,不仅至今仍保持着日常巡店、在一线倾听顾客建议与员工诉求的习惯,更在关键时刻与员工并肩作战,用朴素的行动,将企业文化沉淀为团队的凝聚力。在他看来,服务行业,管理是最难的,但如果管理者能够身先士卒,就不难。曹和平还表示,商业已进入“心智”阶段。“要给消费者一个选择的理由,而这个理由就是‘顾客所思、顾客所想’。”他说,无论市场怎么变,只要扎根现场、深耕细节、读懂需求、守住初心,传统产业同样能焕发持久活力。从社区百货商店到全国性商业集团,从规模扩张到价值深耕,欧亚集团的发展历程,不仅是一家企业的成长史,更映射出东北企业守正创新的精神底色。夜幕降临,欧亚卖场的“音乐港湾”亮起暖光,市民围坐在中央共享大厅的舞台前欣赏演出,孩子们在光影间追逐嬉戏……这份浸润着城市日常的烟火气,仍在黑土地上续写着新的故事。