

## 上市券商业绩企稳回暖

## 构建更高水

业内声音

我国拥有超5300万家中小微企业，是全球中小微企业数量最多的国家之一。但是，据统计，我国中小微企业的平均生命周期只有2.7年，其中存活10年以上的不到2%。普惠金融具有典型的长尾效应，具有小额、分散的特征。普惠金融客户大多经营规模较小、能力偏弱，还款来源不稳定，抵押担保仍是目前最主要的风险缓释手段，也有长尾客户金融需求多样化与服务成本高的天然矛盾。

2013年，发展普惠金融正式成为我国国家战略，开始探索构建激励相容的普惠金融发展长效机制，《推进普惠金融发展规划（2016—2020年）》《普惠金融发展专项资金管理办法》《大中型商业银行设立普惠金融事业部实施方案》等政策措施相继出台，支持普惠金融发展的政策体系初步成型，带动中小微金融服务的覆盖面、可得性、满意度大幅提升，推动我国普惠金融达到全球领先水平。

2023年中央金融工作会议明确了普惠金融大文章支持实体经济的工作方向，各项政策加速出台。国家金融监督管理总局数据显示，小微企业贷款持续快速增长，截至2024年三季度末，全国普惠型小微企业贷款余额达32.58万亿元，同比增长14.69%，前三季度全国新发放普惠型小微企业贷款平均利率为4.42%，较2023年下降0.35个百分点。

我国金融机构持续打造普惠金融的商业可持续模式，破解普惠金融服务的可得性、风险与利率的“不可能三角”。从具体发展模式上看，大型银行通常采取全国规模化推进模式，充分发挥网点和员工数量优势，近年来逐步呈现效率率高、质量高、风险低的特点。有的银行专门成立了普惠金融发展委员会，制定普惠金融战略发展规划，在各个层级设立普惠金融经营管理机构。一些区域性的商

业内声音

巴曙勤持续发展。

我国金融机构深度挖掘数字技术潜力，打造数字普惠金融的中国样本。随着普惠金融产品和服务体系不断成熟，特别是数字技术的快速发展，能够以低廉的成本收集信息并触达用户，单个人客户的科技运维成本下降到传统银行的十分之一，同时降低金融机构的运营成本，信用风险管理成本，从而在风险可控的前提下实现规模增长。同时压降成本、提高盈利，实质性地改变小微企业贷款的规模、成本、风险函数关系，也推动普惠金融由最初的政策驱动和监管导向逐步升级至商业可持续模式。

从发展趋势看，我国还有条件在普惠金融取得突出进展的基础上，继续从政策体系完善、技术平台建设等方面持续提升数字普惠金融生态体系。完善数字普惠金融的政策体系，发挥激励约束作用，加强信用信息共享平台建设。探索普惠金融与人工智能、大数据、云计算、区块链等先进技术交叉融合，充分挖掘数据潜力，完善数字普惠金融的技术体系。明确大中小金融机构的不同定位，引导各类银行机构坚守定位、良性竞争。

（作者系中国银行业协会首席经济学家）

本版编辑 陈果静 苏瑞洪 美 编 高妍

上市券商三季度报已披露收官。随着新“国九条”的发布以及一揽子增量政策的落地实施，上市券商业绩普遍回暖，营收和净利润降幅收窄，尤其是第三季度业绩改善明显，证券行业迎来复苏。

## 整体回温向好

根据同花顺统计数据，今年前三季度，43家上市券商营收降幅收窄，合计实现营业收入3714.28亿元，同比下降2.75%；实现归母净利润1034.49亿元，同比下降5.93%。

头部券商业绩稳定性彰显，大部分实现营收、净利润双增长。其中，中信证券遥遥领先，营收及净利润稳居第一位，实现营业收入461.42亿元，同比增长0.73%；实现归母净利润167.99亿元，同比增长2.35%。紧随其后的华泰证券、国泰君安、中国银河证券分别实现营业收入314.24亿元、290亿元、270.86亿元，分别同比增长15.41%、7.29%、6.29%；实现归母净利润125.21亿元、95.23亿元、69.64亿元，分别同比增长30.63%、10.38%、5.46%。

谈及业绩增长的原因，中国银河证券董事长王晟在业绩说明会上表示，A股市场交投活跃度显著提升，日均成交额大幅增长，特别是在9月末监管机构出台一揽子政策，从货币政策、财政政策、市场改革等多方面释放重磅利好信号，大大提振市场信心、引导资金入市，打开行业景气度上行通道，为整个证券行业带来了积极影响。

相比之下，中小券商业绩波动更为明显，表现出更大弹性。约有10家中小券商实现营收和净利润双增长。其中，东兴证券营业收入增幅最大，前三季度实现营收80.68亿元，同比增长168.23%；归母净利润9.43亿元，同比增长100.73%。第一创业前三季度营收24.01亿元，同比增长25.54%；归属于上市公司股东的净利润6.41亿元，同比增长95.45%。

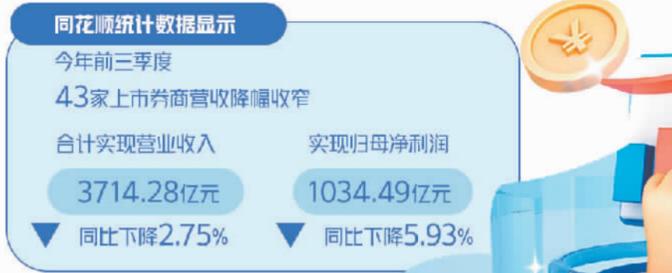
东兴证券董事长李娟表示，前三季度公司业绩大幅增长，主要是因为公司坚定实施战略转型，非方向性投资稳步推进，面对复杂的市场行情，加强了宏观周期趋势预判和投资策略研发，并根据投资策略的风险属性合理配置资产，报告期内公司投资业绩大幅增长，实现整体经营业绩同比大幅提升。

从第三季度来看，券商业绩增长强势，带动前三季度整体业绩回升向好。同花顺统计数据，第三季度，43家上市券商共实现营业收入1364.05亿元，同比增长33.41%；实现归母净利润395亿元，同比增长41%。

业内人士认为，券商第三季度业绩反弹得益于市场整体状况的改善，尤其是在9月底，在一揽子增量政策的推动下，市场强势反弹，大部分上市券商随之调整经营策略，抓住新的发展机遇，行业迎来复苏拐点。

## 自营成主要支撑

细看上市券商前三季度业绩，自营业务作为券商第一大收入来源，成为驱



动业绩增长的核心引擎。

同花顺统计数据，前三季度，43家上市券商自营业务净收入合计为1316.89亿元，同比增长28.1%，占营收的比重为35.45%；第三季度，自营业务营收为567.17亿元，同比增长174%。其中，中信证券以216.64亿元的自营收入领先，华泰证券、国泰君安自营收入均超100亿元。

“对券商自营收入进行拆分，可以看到，自营业务收益同比高增主要由公允价值变动损益高增所引起。”中信建投非银金融首席分析师赵然表示，前三季度，上市券商投资收益同比减少442.46亿元，而公允价值变动损益同比增加934.66亿元。

开源证券非银金融行业首席研究员高超认为，券商自营业务大幅提振，主要受益于9月末权益市场行情走高。自9月份以来，市场交易活跃度显著提升，投资者参与热情高涨，推动股市上涨，券商权益自营业务因此表现出高弹性。

来自政策的支持也夯实了券商自营收入的支柱地位。今年9月份，证监会修订发布《证券公司风险控制指标计算标准规定》，进一步完善证券公司风险控制指标体系，“新规有助于增加优质券商的资本空间，并提高资本的使用效率。”赵然表示，此外，对于券商参与互换便利业务，监管部门在风险控制指标的计算、资金成本等方面均给予了便利，反映出监管层对于券商固定收益投资、公募REITs以及场内衍生品交易等业务发展的支持，有助于扩大券商的投资业务收入。

从资管业务来看，前三季度，上市券商资管业务总体保持稳定，降幅相对较小。“年初以来依靠固收和指数产品规模的增长，券商资管业务表现出较强韧性。”国金证券分析师舒思勤表示，上市券商前三季度合计实现资管收入339亿元，同比下降2%。截至9月份，券商资管规模达到5.7万亿元，较年初增长7%。

部分券商资管业务表现亮眼。首创证券前三季度资产管理业务手续费净收入7.48亿元，同比增长103.45%。首创证券表示，公司资管业务加快向多资产、多策略方向迈进，推动产品体系均衡发展，传统信用债业务保持稳定、利率债业务加速布局，权益类产品业绩表现良好、投顾业务继续稳步提升，同时也有效带动了公司财富管理业务发展。

此外，公募化转型正成为券商资管业务发展新趋势，多家券商积极推进资管子公司的落地，同时公募化牌照申请亦在路上。华安证券、国联证券此前发布公告表示，资管子公司已正式开业或



已获取经营证券期货业务许可证。广发资管、安信资管、国金资管等公募业务牌照正在申请中。

## 经纪业务承压

受市场波动等多重因素影响，券商经纪业务、投行业务承压，整体表现不佳。同花顺统计数据，前三季度，上市券商经纪业务实现营收664.39亿元，同比下降13.58%。

“经纪业务同比减少主要受前三季度交易量下滑影响，第三季度股基成交额合计实现51万亿元，同比下降12.27%。”赵然表示。

不过，在近期一揽子增量政策的“组合拳”下，市场交投活跃，投资者入场热情高涨，券商经纪业务后续有望迎来机遇。赵然表示，利好政策接连出台，资本市场红利持续释放，对A股持续向上形成有力支撑，将推动提高上市公司质量和投资价值。随着市场交投情绪的活跃，券商经纪业务和两融利息收入或得到改善，有望成为券商业绩弹性的先行指标。

多家券商积极把握市场机遇，加大经纪业务服务力度。招商证券执行董事、总裁吴宗敏在业绩说明会上表示，受市场行情影响，10月份公司新开户数相比9月份增长了数倍。近期A股市场放量明显，10月份市场股基交易量较9月份大幅增长，市场热度提升对公司经纪业务有积极促进作用，公司将不断提升经纪业务综合竞争力，推动业务长期高质量发展。

受IPO阶段性收紧等影响，前三季度，券商投行业务出现收缩，投行业务收入同步下滑。同花顺统计数据，上市券商前三季度投行业务实现营业收入217.19亿元，同比下降38.38%。

业内人士认为，随着资本市场统筹融资端和投资端改革的推进，投行业务有望企稳回升。中信建投有关部门负责人表示，长期来看，在资本市场支持新质生产力和中国式现代化建设过程中，投资银行业务可发挥重要作用，要顺应市场变化，积极应对挑战和机遇。公司投资银行业务把功能性放在首要位置，紧紧围绕服务实体经济和国家战略开展业务，从牌照类业务为主加快向为客户

提供全生命周期全产品综合服务转型。

展望上市券商全年业绩表现，业内认为，有望恢复正增长。“10月份以来，市场成交额保持高位，叠加低基数，预计券商四季度业绩同比增速明显强于三季度。”高超分析，随着市场向好，权益自营业务或率先出现反弹，持续较高的市场交易量将驱动经纪业务增高，大财富管理业务景气度有望回升，券商净资产收益率(ROE)或持续回暖。

“市场向好发展，将在改善券商盈利的同时，推动一流投行建设。”国泰君安证券非银金融首席分析师刘欣琦认为，自9月底以来，资本市场系列利好政策落地，市场交投活跃度上升，带动券商经纪、资管、两融等主要业务明显增长，改善了券商盈利能力。并且，近期系列增量政策对券商服务中长期资金入市、提供高质量投行服务等方面提出了新要求，专业能力突出、稳健合规的优质券商有望在行业机遇期加速转型，加快推进一流投行建设。

## 南网互联网公司

## 坚持深化市场化经营机制改革

南方电网互联网服务有限公司（以下简称“南网互联网公司”）是南方电网公司下属三级全资子公司，致力于打造一流的能源产业互联网平台企业为目标。南网互联网公司坚持深化市场化经营机制改革，构建自激励组织模式，推动任期制和契约化管理提质扩面，更大范围分层分类落实管理人员经营管理责任。2024年1月至10月，南网互联网公司能源产业互联网增值业务交易金额同比增长22%；2024年获评国家专精特新“小巨人”称号。

## 优化组织模式 提升企业经营效益

一是调整架构，开展三台建设。以“前一中一后”的组织结构，满足快速响应市场变化、自主研发与可控能力建设以及各类管理要求。打造响应快、服务好、效率高的前台突击队，建设强研发、做策略、调资源的中台集团军，完善定规则、防风险、做保障的后台参谋部，在实现利润倍增、创造市场价值目标的同时，提升业务平台响应速度、服务质量。二是灵活拆建，快速响应市场。各团队可基于规划实施计划和主责主业积极发掘新业务，随时向公司提交业务孵化、裂变或组建申请，简化审批流程，提高经营效率。2022年，将成熟发展的南网商城业务团队裂变成3个细分业务团队；2024年，3个团队分别在物流、办公物资与工业品电商采购领域搭建成熟的互联网信息交易平台；2024年，应员工新点子孵化知行南网团队，根据业务发展情况，将赫兹乐购企业端业务与个人端业务重新进行组建。三是流程优化，推动产业转型。赋予团队负责人团队组建权、自主经营权及考核激励权，精简决策流程，实现团队自负盈亏、创造效益。同步构建各类业务模型，打造经营分析数据系统，优化业务经营与平台运营策略，借助动态数据监测，实现“数业协同，统一管理”，缩短各业务团队决策时间15%以上。各业务团队依托数据中台汇聚海量数据，统一采集各类用户订单数据超过500万条，基建工程质量验收及评价表单约4000余张、能源监控数据4000多户等。打造数据要素市场，推动实体经济在产品研发、生产制造、市场营销等环节实现智能化、网络化、服务化转型升级。

## 深化精准考核 压实经营管理责任

一是指标穿透，分解任务目标。2023年，组织公

司全员完成经营业绩责任书签订。围绕公司整体发展规划，结合业务团队负责人揭榜挂帅目标制，科学制定考核模型框架，指标聚焦公司业绩与不同团队核心竞争力建设，实施业绩目标“摸高”机制，设计每项指标具备基本值（80分）满分值（100分）挑战值（120分）3档目标，鼓励更大化创造价值与提升团队市场竞争力。二是差异考核，提升内在实力。2023年，根据“三台”分别设置不同的考核权重。其中，对于前台业务特点打造创新型、创新型、创新型、保障型4类团队，对团队非股东业务收入、内部利润总额考核占比不低于40%。同时，对全部门、团队考核指标设置10%的科技创新，鼓励各BU团队以科技创新推动产品创新，加强科技成果转化。三是刚性兑现，拉大差距倍数。以绩效表现为基础进行拉大分配差距；团队负责人薪酬与经营业绩直接联动；绩效工资和奖励工资跟随各团队虚拟利润上下浮动，表现突出业绩优秀的上限可超过董事长的收入，2023年团队之间收入差距倍数达2倍。

## 强化正向激励 激发组织内生动力

一是业绩导向，坚持选贤用才。团队负责人选聘坚持“让能力在合适的位置上绽放”，工作2年即可参加负责人揭榜挂帅。负责人对标集团经营专家管理，可参加专业技术序列专家评审，最高可达一级领军经营专家（相当于公司领导层级）。二是长效激励，倡导多劳多得。开展超额利润分享、非股东业绩激励、科技项目成果收益分红等多元化中长期激励。2024年激励覆盖人数达30人，占比22%。设置专项奖励，对在公司改革发展中作出创新和贡献的组织及个人给予一定的物质奖励与精神激励，形成全员干事、万众创新的良好氛围。三是免责包容，鼓励改革创新。强化创新导向，贯彻落实“三个区分开”重要思想，制定公司尽职免责制度，明确免责程序、梳理7类方向24种免责情形，针对主动担当作为在积极探索新方法、新模式、新技术、新装备等方面失败的予以免责包容，激发干部员工改革创新、先行先试、干事创业的热情。

（数据来源：南方电网互联网服务有限公司）

· 广告

## 金融助力粮食颗粒归仓

本报记者 彭江

当前正值秋粮收购时期，金融机构积极开展粮食收购金融服务，助力粮食颗粒归仓。

“秋粮收购关系国家粮食安全大局，关系粮食市场平稳运行，也与粮食企业和种粮农户切身利益息息相关。金融机构和金融管理部门应加大保障力度，提前做好各项准备，确保支持有力、服务到位，助力秋粮收购顺利进行。”招联首席研究员董希森表示，应发挥政策性金融和商业性金融各自优势。中国农业发展银行作为我国唯一的农业政策性银行，应发挥主力军作用，在资金划拨、人员配备、物资保障等方面做好全面安排，全力支持秋粮收购工作。各农商行应发挥机构网点和人员优势，深入农村市场，加大助农贷款投放。其他商业银行可结合自身特点，为秋粮收购工作提供支持服务。

“确保粮食和重要农产品供给需发挥好政策性金融的力量。政策性金融是金融体系的重要组成部分，在支持国家重大战略和薄弱环节等方面发挥了不可替代的作用。”中国农业发展银行董事长钱文挥表示。为支持今年秋粮收购工作，中国农业发展银行召开2024年秋粮收购信贷工作座谈会，对信贷支持秋粮

收购工作进行专题部署。会议明确，农发行先期安排2000亿元信贷资金专门用于秋粮收购，后续将根据收购需求随时调配资金，确保农民“粮出手，钱到手”。据介绍，农发行黑龙江省鹤岗市内稻谷收购资金需求，与当地粮食主管部门和中储粮企业沟通协调，多次召开联席会议，认真研判收购形势，详细掌握企业仓容和库点布局情况，为稻谷最低收购价预案启动做足准备，并已提前审批85亿元信贷资金专项用于秋粮收购。截至11月11日，该行已累计投放2024粮食年度收购贷款2.98亿元，同比多发放0.64亿元。

金融保障粮食生产需要发挥涉农商业银行的作用。在今年金融服务“秋粮收购”工作中，多地农商行积极创新金融产品和服务模式，保障粮食生产。例如，浙江农商联合银行辖内武义农商银行加大对粮食和重要农产品种植、收购、现代农业生产等领域投放力度，今年已发放粮食类贷款6000余万元。浙江农商银行系统辖内长兴农商银行对农业生产企业和农户的秋粮资金需求进行全方位摸底调查，简化信贷审批流程，开通“绿色通道”，对急需资金的农户，由客户经理

进行一对一指导，提高办理效率。

粮食生产具有季节性，商业银行需要主动对接粮食生产经营主体，提高信贷便利性，确保金融助力粮食安全，不误农时。“粮食收购资金需求具有‘急、短、快’的特点，需要积极开发适应粮食生产的信贷产品。”浙江农商银行系统辖内开化农商银行相关负责人表示，该行针对农户和种粮大户融资特点和需求，推出线上信用、随借随还的信贷产品，此外还根据粮食生产的季节性、临时性“因需增信”，确保收购资金及时足额到位。

金融助力粮食生产需要发挥保险的作用。农业农村部农村经济研究中心金融保险研究室主任龙文军表示，三大粮食作物完全成本保险和种植收入保险政策已经发布，把实施范围从产粮大县扩大至全国，目的是为了为了更好地稳定种粮农民收益，对全国小农户和规模经营农户都形成保障，提升农业防灾减灾救灾能力，提高农民种粮积极性，有效保障国家粮食安全。要更好发挥农业保险的功能和作用，在投保理赔的精细化科学化、做好风险减量提高保障水平、提升农险服务质效等方面继续发力，为守护国家粮食安全作出有益贡献。