

# 出实招重实效 深交所提高年报信息有用性有效性

□本报记者 黄灵灵

年度报告是上市公司集中展示全年经营成果、全面反映公司发展情况的重要载体,是上市公司全年最为关键的信息披露公告。深交所相关负责人表示,深交所历来将提升上市公司年报信息披露质量作为工作重点,着力提高年报信息有用性、有效性,为投资者了解公司信息、掌握公司动态、践行价值投资理念提供有效工具和手段。

## 推动年报披露预防式监管

在2018年年报披露前,深交所积极推动主动式、预防式监管,从业务规则、披露模板、交流培训等方面发力,全方位做好年报披露准备工作,

促进上市公司提升年报信息披露质量。

一是及时修订定期报告披露业务相关备忘录,增强规则实用性。进一步优化完善业绩预告及修正公告披露要求,并完善退市风险揭示情形与高送转具体标准等。

二是调整定期报告披露模板,辅助公司做好信息披露工作。

三是做好年报披露培训工作,帮助公司提高编制效率。深交所于2019年1月组织2018年年报披露专项培训,讲解2018年年报披露适用的最新规则、年报监管关注的重点领域、年报披露的典型问题及注意事项等,从源头上提高年报的披露质量和编制效率。

四是提前识别高风险公司,推进主动式、预防式监管。2018年年报披露前,深交所对存

在大额商誉减值风险、年底突击交易、业绩爆雷等情形的上市公司进行全面排查,督促公司就相关情形对公司产生的影响做充分披露,并向相关年审会计师发出执业关注函或约谈年审会计师。

## 提升信息披露“含金量”

截至目前,深交所陆续发布了22份行业信息披露指引,其中,2018年发布3项行业信息披露指引,进一步规范上市公司从事民用爆破相关业务、珠宝相关业务、软件与信息技术服务业务的信息披露,为投资者有针对性地了解公司基本面提供更多有用信息。自2015年起,深交所全面实施分行业监管,进一步推动提升信息披露监管针对性、有效性和可比性,相关

行业信息已成为深市上市公司年报披露的新看点。

此外,深交所相关负责人介绍,从2018年年报的披露情况看,经营情况讨论与分析章节的信息披露有效性不断增强。一是对全年经营情况和重点工作“娓娓道来”。二是更加务实地披露未来发展愿景。三是注重年报中的风险提示,“报喜”也“报忧”。上市公司能够更加充分地对其未来可能面对的竞争格局及各类风险进行专项说明。

该负责人指出,下一步,深交所将深入开展年报审查工作,持续引导上市公司注重年度报告中财务信息与非财务信息并重,多维度强化信息披露质量,为投资者决策提供更多有内涵、有价值的“干货”信息。

## 24家上市券商一季报盘点

# 三券商自营收入超20亿元

□本报记者 罗晗

今年一季度,A股上市券商迎来久违的业绩大增,成为自2015年以来业绩最好的“第一季度”。细分业务来看,自营、经纪业务都明显增长,而资管、投行、信用业务则出现分化。

## 十家券商一季度净利超去年全年

截至记者发稿,A股上市券商已有24家发布了2019年一季报。从营业收入来看,24家券商中前五名分别是海通证券、国泰君安、招商证券、中国银河、中信建投。其中,海通证券营业收入高达99.54亿元,逼近百亿。营收增幅超过50%的券商有17家,超过七成。

从净利润来看,今年一季度,24家上市券商一季度净利润全部同比增加(上次净利同比普遍增加还是在2015年),净利润均值也是2015年以来最高的,达8.04亿元。同比增幅来看,包括海通证券在内的11家券商实现翻番,其中,太平洋证券一季度净利润同比增长超60倍。

对比去年的低迷业绩,券商在今年一季度可谓“扬眉吐气”,有10家券商一季度净利润超过去年全年,其中,国海证券一季度净利润是去年全年的3.42倍。

从细分业务看,经纪、自营业务明显增



视觉中国图片

长,而资管、投行、信用业务则出现分化。经纪业务方面,经纪业务手续费净收入实现同比增长的券商有22家,占到九成,国泰君安、中国银河、招商证券该项收入超过10亿元。

一季度,有23家券商自营业务实现增长,其中,招商证券自营收入同比增加1890.15%,实现超18倍增长。海通证券自营收入最高,达48.35亿元,同比增幅达282.83%。此外,国泰君安、招商证券自营收入也超过20亿元。

资管业务方面,仅7家券商资产管理业务手续费净收入实现同比增长。投行业务方面,投资银行业务手续费收入超过1亿元的券商有11家,超过半数券商投资银行业务手续费收入都实现增长。

整体来看,信用业务表现较差,有5家券商利息净收入为负,一半券商利息净收入下滑。

## 多项业务有望持续增长

A股市场一季度回暖,券商经纪业务大受其益。方正证券指出,在交投情绪持续升温的背景下,全年券商经纪业务或能贡献25%以上营收增量。券商自营业务成为放大券商业绩弹性的另一主要推手。交易信心拉升投资杠杆,两融、股票质押余额增加,随着市场转暖,前期计提股票质押减值损失也有望转回,增厚利润。

随着科创板相关业务的推进,券商迎来增量业务。近期,上交所发布《科创板股票发行与承销业务指引》,规定了发行价格超过限制时的报告机制。国泰君安刘欣琦团队认为,该机制将有效抑制发行人和主承销商高价发行的冲动,跟投保荐机构受益。刘欣琦指出,定价能力和销售能力强的投行将在配售发行中获得更多话语权,从而获得更强的客户黏性,发挥协同价值。

# 中国平安一季度净利润同比增长77%

## 继续深化落实“金融+生态”战略

□本报记者 张晓琪

4月29日,中国平安交出今年首份季度成绩单。2019年第一季度,该公司归属于母公司股东的净利润455.17亿元,同比增长77.1%。同日召开的2018年年度股东大会上,中国平安董事长马明哲指出,金融业最大的缺陷是缺少流量和入口,构建生态是为了获取刚性的流量和入口,金融业已经从一百年前产品、服务的竞争演变为生态的竞争。

## 一季度营运利润达341亿元

数据显示,2019年第一季度,中国平安实现归属于母公司股东的营运利润341.19亿元,同比增长21.0%;归属于母公司股东的净利润455.17亿元,同比增长77.1%。具体来看,第一季度寿险及健康险业务首年保费同比下降10.8%,但新业务价值仍同比增长6.1%达216.42亿元;平安产险原保险保费收入同比增长9.5%,净利润同比增长77.3%;平安银行实现

营业收入324.76亿元,同比增长15.9%,净利润74.46亿元,同比增长12.9%。

截至今年3月31日,平安保险资金投资组合规模近2.88万亿元,较年初增长3.2%。2019年第一季度,保险资金投资组合年化净投资收益率3.9%。

科技板块方面,陆金所控股资产管理规模较年初增长2.0%至3767.07亿元;金融壹账通截至3月31日已为590家银行、77家保险公司、2.634家其他非银金融机构提供金融科技服务,一季度风控产品使用量3.26亿次;平安智慧城市业务在北京、上海、深圳等超过100个国内城市、多个“一带一路”沿线国家和地区推广。

截至3月31日,平安个人客户数近1.91亿,较年初增长3.6%,互联网用户量5.61亿,较年初增长4.2%。第一季度集团新增客户1100万,其中31.3%来自集团五大生态圈的互联网用户。

截至3月31日,公司科技专利申请数较年

初增加3265项,累计达1.53万项,位居国际金融机构前列,其中PCT及境外专利申请数3761项。

## 加码科技投入

2018年中国平安科技开放日上,中国平安联席CEO陈心颖曾指出,过去十年平安共投入70亿美元于研发投入,预计未来十年的投入将达150亿美元。

一边是平安持续加码科技板块,一边是2018年以来多家互联网巨头不断缩减规模、频频裁员,会否令平安在科技板块布局更加谨慎?

在4月29日的2018年年度股东大会上,马明哲指出,过去十年,中国平安用科技快速提升金融业务的竞争力,现在是用科技来赋能生态。金融业最大的缺陷是缺少流量和入口,构建生态是为了获取刚性的流量和入口,为国家和社会提供服务,同时用生态来赋能公司竞争力。现在的金融业已经从

一百年前的产品、服务的竞争,演变为数据和流量的竞争,现在更上一层成为生态的竞争。

中国平安在刚刚披露的《公司2019年-2021年发展规划》中指出,将深化落实“金融+科技”、“金融+生态”战略,深入开展人工智能、区块链、云三大核心技术的研发与应用,推动业务价值提升和创新公司孵化。同时将科技创新成果深度应用于“金融服务、医疗健康、汽车服务、房产服务、智慧城市”五大生态圈,通过五大生态圈赋能金融核心业务。

与此同时,中国平安管理层也强调抓住科创板这一重要机遇。中国平安联席CEO谢永林指出,科创板是资本市场改革的重大举措,平安集团非常重视。平安银行联合平安证券、平安信托在积极推荐客户利用“商业银行+投资银行+投资”的方式为其服务。此外,银行拨了一定的信贷额度,做沙盒实验来支持科创板相关企业的发展。

# 中信银行“综合金融服务”助力“一带一路”建设

□本报记者 陈莹莹

“一带一路”建设迈入落地生根、开花结果的全面推进阶段,中资商业银行从中发掘更多发展机遇。中国证券报记者了解到,通过发挥“综合金融服务”优势,截至2018年末,中信银行18家分行为“一带一路”沿线国内市场投放贷款余额共计589亿元,涉及项目近270余个;截至目前,在“一带一路”沿线国家共有345家代理行;2018年4月24日,中信银行完成对哈萨克斯坦阿尔金银行(ALTYN)多数股权收购工作,成为首家在“一带一路”沿线国家收购银行股权的中资银行。

## “综合金融服务”优势显现

依托中信集团金融与实业并举的独特竞争优势,中信银行构建综合化服务平台,全方位满足符合“一带一路”倡议要求的境内外客户多元化融资需求。

中信银行公司银行部副总经理冯曼刚称,

中信银行一方面充分发挥中信集团协同优势,将联合集团内信托、证券、建筑等领域兄弟公司,充分发挥集团金融与实业并举的独特竞争优势,为中信银行境内外优质客户提供综合融资服务。另一方面依托全资子公司信银投资在香港的全牌照经营优势,综合运用证券交易、证券咨询、企业融资、资产管理,研创新型融资产品模式,积极开展投资并购、股权基金等产品创新,为企业提供“商行+投行”、“境内+境外”、“股权+债权”等全方位、多渠道的投融资服务。

中信银行投资银行部副总经理任德金对中国证券报记者表示,在“一带一路”投融资服务环节中,投行主要通过直接融资(债券承销)、并购融资、银团贷款和资产管理(股权直投)四大业务模式实现。近年来,投行与“一带一路”相关的项目主要是以境内“一带一路”沿线互联互通相关的基础设施建设为主,如机场、高铁与高速公路等。

而跨境融资业务较境内业务存在如国别

风险、币种风险和外汇政策变动风险等新的要素,任德金坦言:“这就对商业银行的风险识别提出了更高的要求。正因如此,我们投行服务的‘一带一路’走出去客户以行内大型优质客户为主,立足于这些合作伙伴的合理需求。”他进一步指出,随着“一带一路”建设推进,在重大民生、交通运输、基础设施等领域将催生银团业务发展空间,中信银行将大力推动银团贷款业务,提升对大型企业、大型项目的服务能力,同时,发挥银团贷款信息共享、分散风险、集体理性等独特优势,有效防范过度授信,管控金融风险。

## 加速海外机构布局

哈萨克斯坦是中亚经济走廊的重要支点国家之一。中信银行于2017年6月与哈萨克斯坦人民银行就收购其全资子公司——阿尔金银行(ALTYN)多数股权项目签署股权收购协议,2017年12月获得银监会同意批复,并于2018年4月完成股权交割。

交易完成后,中信银行持有阿尔金银行的股份50.1%,中国双维投资有限公司持股9.9%,哈萨克斯坦人民银行持股40%。阿尔金银行的惠誉评级为BBB-,为哈萨克斯坦商业银行中的最高评级。

中信银行相关负责人表示,目前,阿尔金银行充分利用股东优势,打造特色业务,提升在对公和零售、贸易融资、金融市场、人民币清结算等方面的业务水平,在继续深耕当地市场的同时,为在哈投资的中资企业提供全方位优质服务。2018年初,中信银行正式挂牌人民币对哈萨克斯坦坚戈直接兑换服务。

中信银行目前在“一带一路”沿线共有345家代理行,其中,东盟地区142家,占比41%;西亚、南亚及中亚地区130家,占比38%;中东欧地区73家,占比21%。截至2018年末,中信银行与位于50余个“一带一路”国家和地区的境外代理行开展业务往来,其中单证类结算业务全年发生量约110亿美元,电汇业务发生量约410亿美元,保函业务合作量40亿美元。

## 资产证券化 助力民企融资大有可为

□本报记者 孙翔峰

中小企业多,融资难;市场资金多,投资难是国内资本市场一直需要面对的难题。业内人士认为,这些难题归根结底是企业与资金对接通道不畅。在此背景下,供应链金融资产证券化产品借助新技术的优势,在为中小企业提供安全便捷融资服务的同时,也受到了市场的广泛关注。

## 解决中小企业信用难题

“中小企业融资的核心困难不是信用资质不足,而是在传统信贷模式下,基本的融资资格都成问题。”新希望集团党委书记、副总裁张明贵对中国证券报记者表示。

新希望集团是以农业为主营业务的大型民营企业,旗下上市公司新希望六和年销售收入近700亿元,控股的分、子公司500余家,员工达6万人。由于涉农的特殊属性,公司大量的上下游企业是以养殖为主的中小企业,是典型的“融资困难户”。

2018年9月,开源-平安-新希望供应链金融1-20号资产支持专项计划在上交所成功获批,规模70亿元。这成为新希望通过供应链ABS产品帮助下游企业融资的第一次尝试。

目前国内供应链ABS多以反向保理(实际是下游核心企业的应付账款)方式实现,评估下游核心企业的信用资质来为上游中小企业提供融资。由于融资过程中引入了核心企业的资质情况,使得上游中小企业更容易获得流动性资金的支持。由于该类模式下的人池应收账款所对应的债务人较为单一,债务人的信用资质较为关键。

“中下游的企业在新希望这边都有经营记录,他们从我们这里购买猪苗、猪饲料等,然后又把猪卖给我们,有了这些数据之后,下游企业的经营风险我们都可以掌握。”张明贵表示,在这种背景下,虽然下游的企业交易数据不足以支撑信用评级,但是通过核心企业可以掌握下游企业的信用情况,整体融资风险可控。

## 推动多方共赢

供应链金融ABS产品自2016年7月首次推出以来,发行规模快速增长。从中国证券投资基金业协会备案数据来看,2018年依托核心企业应付款确认的保理类供应链ABS产品备案195只,同比增长230.51%,备案规模1386.95亿元,同比增长148.17%。

业内人士认为,供应链ABS实现了中小微企业、行业核心企业、保理商、投资人、证券公司等中介机构的多赢,创新产品得以拥有生命力。除中小微企业实现低成本融资外,由于行业核心企业在其供应链合作更为紧密的同时,也通过协商付款期限等形式进一步优化企业的资金管理和资金安排,使其更有积极性开展此项业务,相关中介机构也从中获益。

渤海汇金证券资管董事总经理李耀光对中国证券报记者表示,通过这样一种融资模式,核心企业在降低了上游企业融资成本的同时,也强化了自身的持续经营能力。比如核心企业可以通过这种方式加强在上游企业的话语权,获取价格更低的上游供应。此外,在财务方面,下游核心企业可以通过这种方式进行账期管理,相关的融资成本则通过供应链ABS产品实现多方的共同分担。从而促进整个产业链的良性发展,实现产业整体资源优化配置。

值得注意的是,供应链ABS融资方式大多更加快捷方便。以开源-平安-新希望供应链金融1-20号资产支持专项计划为例,目前的供应链ABS产品大多是储架发行机制,一次备案分批发行,极大地提高了效率,缩短了资金占用周期,提高了融资效率。同时,所有手续资料通过网络传输给保理公司在线审核即可,无需花费额外成本进行往返奔波。

## 政策持续助力

在供应链ABS持续发展的同时,上交所等各方也在努力推动ABS产品在帮助民营企业、中小企业融资上持续发力。

不久前,上交所首单基于小微融资租赁资产支持证券的信用保护合约落地。该单信用保护合约由海通证券对海通恒信小微3号资产支持专项计划优先A-3级资产支持证券创设。海通恒信小微1-5号资产支持专项计划为国内首单储架式小微融资租赁资产证券化产品,储架规模共50亿元,每期发行规模为10亿元,基础资产为恒信租赁享有的小微企业融资租赁债权及其附属权利。

海通证券向优先A-3级资产支持证券认购机构共出售信用保护合约名义本金3000万元,为其提供信用增进支持,促进了该资产支持证券的顺利发行。业内人士表示,该单信用保护工具的推出有利于减少市场投资者对于底层小微企业信用风险的担忧,降低中间级资产支持证券的销售难度,保障整个项目的成功发行。通过这一举措,撬动整个储架产品的发行,有效对接了资本市场丰富的投资者群体,为海通恒信这类服务于小微企业融资的企业提供广阔的资金来源,产生了以点带面的积极效果,具有较好的示范性和可复制性,探索了信用保护工具在资产证券化领域支持小微企业的新路径。

上交所相关负责人表示,上交所将在证监会的统一部署下,贯彻落实新发展理念,优化金融产品体系,以市场化手段推动信用保护工具等创新产品对民营企业、小微企业的融资支持力度,服务金融供给侧结构性改革,增强交易所债券市场服务实体经济的能力。