

券商科创板跟投“冰火两重天”

整体浮盈近22亿元 3家账面浮亏

□本报记者 赵中昊

保荐券商浮盈已严重缩水

Wind数据显示,以12月12日收盘价统计,科创板上股票涉及的27家保荐券商,其跟投股份的账面浮盈合计21.57亿元,平均下来每家券商浮盈仅为7987.23万元,而根据记者此前在9月24日盘后统计的数据,彼时每家券商平均浮盈接近1.5亿元。

具体看来,中金公司以3.33亿元的浮盈居于首位,其跟投的科创板股票包括中恒通号、交控科技、杰普特、山石网科、金山办公;其次是中信证券,其跟投浮盈3.14亿元,跟投股票包括澜起科技、柏楚电子、传音控股、赛诺医疗、当虹科技、睿创微纳、睿百科技;中信建投以1.93亿元的浮盈居于第三,其跟投股票包括新光光电、沃尔德、天宜上佳、虹软科技、西部超导、中国电研、卓易信息、铂力特。此外,跟投浮盈超1亿元的券商还有国泰君安、华泰联合、南京证券、海通证券、国信证券。

从科创板个股的跟投收益来看,当前有5只科创板股票相应的保荐机构跟投浮盈超1亿元。其中,金山办公的保荐跟投机构以2.35亿元的浮盈居首;其次是澜起科技,其保荐机构的跟投浮盈是1.60亿元;第三是心脉医疗,其保荐机构的跟投浮盈是1.55亿元。

5只个股跟投浮亏超2000万

截至12月12日收盘,有5只科创板股票跌破首发价,分别为杰普特、卓越新能、久日新材、祥生医疗、昊海生科。保荐券商中,光大证券、国金证券、瑞银证券3家券商跟投的科创板股票暂时呈浮亏状态,其中光大证券浮亏486.00万元,国金证券浮

亏410.40万元,瑞银证券浮亏149.95万元。久日新材的保荐机构目前浮亏686.56万元,卓越新能的保荐机构浮亏486.00万元,祥生医疗的保荐机构浮亏410.40万元,杰普特的保荐机构浮亏285.42万元,昊海生科的保荐机构浮亏149.95万元。上述5只个股导致相应的跟投券商浮亏合计2018.33万元。

有投资人直言不排除两年后有跟投项目退出时出现亏损,甚至有市场声音表示,保荐机构的跟投机制应该增加适当的“执行弹性”。对此,某业内人士对记者表示,即便部分保荐机构跟投出现浮亏或者两年后退出时出现亏损,从长期看,这有利于公平公正公开市场建设,跟投机制应继

续强化并刚性执行,而非弹性执行。

五头部券商占据56%跟投浮盈

分析人士表示,从浮盈数据来看,头部券商优势明显。中金公司、中信证券、中信建投、国泰君安、华泰联合五家券商跟投浮盈合计12.11亿元,占27家券商跟投总浮盈的56.15%,而根据记者以10月29日收盘价计算,彼时跟投浮盈排名前五的券商合计账面浮盈占当时15家跟投券商总浮盈的比例为52.85%,可见目前头部券商跟投浮盈的集中度有进一步提升。

整体来看,11月券商业绩分化加剧。据中原证券统计,36家直接上市的券商11月共实现营业收入165.01亿元,环比下降7.21%,

同比下降6.58%(剔除不可比数据);共实现净利润54.37亿元,环比下降26.06%,同比下降25.60%(剔除不可比数据)。

长城证券认为,目前来看,科创板成为推动券商业绩及板块上升的重要推动力。科创板持续推进、IPO常态化及创业板注册制改革推进等有望推动券商业绩修复,倒逼券商组织架构及业务变革。长期来看,股东管理新政、券商风险控制指标计算标准、开放超预期及监管明确支持打造航母级投行或将倒逼行业格局巨变超预期,未来银行、互联网巨头等有望搅局行业生态,同时证券业的分化分层加剧,专业化及综合化券商将各得其所,打通转换通道,有望持续实现机构的有效出清。

提供业务机会和协同可能,没有平台,则不能持续发展;人才提供业务与协同实现的可能,没有人才,则不能开枝散叶;机制提供业务与协同持续的基础,没有机制,则不能众志成城。新的历史阶段,对券商研究业务发展提出了新的要求,需要对研究所高端人才的管理向更精细化发展。平台不仅提供业务协同机会,更要围绕职业发展提供全生命周期的设计;人才不仅是实现业务和协同的执行人,更需要在这个过程中实现自我;机制不仅要保障团队旺盛的战斗力和凝聚力,还要能够在未来不确定因素中有较强的韧性。

中国券商报:东北证券如何确保把人才引得来、留得住?

李冠英:我们坚信,行业调整带来机会。2015年资本市场经历大幅调整后,东北证券开始建立卖方研究所,最初我们设计了第一个三年计划,即2016年实现3000万元收入,2017年5000万元收入,2018年7000万元收入。我们2015年四季度开始招人,2016年一季度与主要基金公司就建立了合作,2016年就超额完成任务,2017年、2018年更是收入持续增长,三年时间研究所人员数量翻了兩番,目前有100多人。

当前的行业大调整,给予东北证券研究所抄底人才的良机。我们吸引人才的核心竞争力有两点。一是公司高管高度认同研究业

务的发展和贡献,充分了解研究能对其他业务带来巨大帮助。二是东北证券高度认同市场化机制。

这两点,我相信从业越久的人越能理解它的重要性,只要我们坚定贯彻这两点,一定会吸引越来越多的人才加入我们,帮助我们吧东北证券研究所建设得更好。

寻找确定性机会

中国券商报:东北证券研究所未来的展业思路和重点是什么?

李冠英:未来我们需要在众多不确定中寻找确定性。未来有两件事情是确定的:第一,未来较长时间,全球经济面临下行压力;第二,科技发展对中国至关重要。围绕这两个确定性,市场的注意力将越来越关注四大板块:总量、科技、消费和医药。全球经济面临萧条考验,宏观、政策、经济模式等方面将面临前所未有的关注;同时,各国宽松的流动性一定会去选择相对安全的资产,中国是全球经济的稳定器,中国的核心资产会在很长一段时间受到全球资金的青睐;第三,中国的科技发展会有长足进步。东北证券研究所将围绕总量、科技、消费和医药领域,集中公司资源,引入领军人才,结合周期、制造业、新能源等已有优势团队,形成自己独有的协同特色,在这场大变革中激流勇进。

可转债发行数量创新高

Wind数据显示,截至12月12日,2019年可转债发行总额为2437亿元,去年全年总额为796亿元,此前年度最高发行额仅950亿元。可转债供给扩容为券商的投行业务注入“活水”。Wind数据显示,今年已发行的101只公募可转债贡献的承销保荐费超13亿元,较去年全年仅约8亿元。今年单笔承销费最高的是浦发转债,达8000万元,联席主承销商有5家,包括中信证券、国泰君安、华泰联合、海通证券和中金公司等头部投行。

不过,浦发转债发行规模为500亿元,算下来承销费率为0.16%,属于较低水平。而某公司近期发行约3.5亿元可转债,承销及保荐费用达1755万元,承销费率约为5%,由中信建投独家承销。“可转债一般费率并不高,平均费率为1%-2%,通常规模越小,费率越高。”一位投行人士表示。

业内人士称,近年来,可转债承销费率有走低趋势。今年4月,某央企转债还出现过“万三”的地板价。

李冠英指出,要结合融资对接过程中发现的问题,查找不足和差距,研究提升服务质效的举措,建立改进小微企业金融服务的长效机制,从而下沉客户,开拓市场,做大小微企业金融市场的“蛋糕”,惠及更多的小微企业。

相关数据显示,截至今年10月末,上海辖内小微企业贷款余额达1.3万亿元,其中单户授信1000万元以下普惠型小微贷款余额为3736亿元,较年初增长22%,较各项贷款增速高11个百分点;贷款户数49万户,占上海市所有市场主体数量的19%,贷款利率为5.87%,为全国最低地区之一;全口径小微企业贷款不良率1.11%,低于全国平均水平;合计取消收费项目122项,少收费6.9亿元,进一步减轻了民营企业、小微企业的成本负担。

东北证券李冠英: 追寻确定性 布局“核心资产”

□本报记者 刘夏村 郭梦迪

2007年10月16日,李冠英从巴黎回国,开始了他的证券研究生涯。那一天,A股正好冲上迄今为止的最高点6124点。兜兜转转十二年,A股市场在一轮轮牛熊转换间不断发展成长,证券研究亦在市场的起伏中不断变革,但李冠英对于“证券研究”事业的笃信,初心依旧。如今已是东北证券研究咨询分公司总经理的李冠英认为,当前卖方研究行业的调整,给予东北证券研究所抄底人才的大机会。东北证券高度重视研究业务的价值,高度认同市场化机制,致力于研究业务“平台—人才—机制”三要素平衡发展。未来,东北证券研究所将围绕总量、科技、消费和医药领域,集中公司资源,引入领军人才。

证券研究的变与不变

中国券商报:市场环境等一系列诸因素的变化,证券研究走到了一个十字路口。您如何看待这种变化?

李冠英:券商研究业务是围绕投资咨询服务的,是为投资者和企业提供决策支持的,研究不是软文广告,影响力和评奖都是研究高水平发展的结果,而不是初衷。

2018年以来,资本市场发生一些变化,让研究业务溯本清源,回归到了研究本质。研究

从过去的广度覆盖,进化为深度为王;投研方法从过去的逻辑研究阶段,进化到了数据验证阶段;信息传播速度前所未有的,面对龙头公司的研究,研究员信息不对称优势减弱,必须依靠公开信息深度研究。全市场对于深度研究前所未有的重视,研究员从核心竞争力评价从“木桶理论”变成了“长板理论”。

国内券商的研究业务从2000年初开始,至今发展了不到20年,现在可以说最初阶段已接近尾声,未来还有更广阔的发展道路等待着我们。

但对每一位从事券商研究业务和销售业务的人而言,不变的是精深与专业将是我们职业生涯贯穿始终的生命线。研究需要精深,销售需要专业,专业销售需要精深的研究功底,精深研究需要专业的服务精神,两者相辅相成,不可或缺。研究所本质还是研究,是为投资决策服务的,常常换位思考,自己的工作是否真的可以为投资人带来价值。

“平台—人才—机制”缺一不可

中国券商报:从数量而言,证券研究目前处于供大于求的状态,且还不鲜有新入局者。东北证券如何才能脱颖而出?

李冠英:研究所是一个高端人才聚集的平台,必须要秉承“以人为本”的思想来管理,“平台—人才—机制”三要素缺一不可。平台

启动“百行进万企”融资对接活动

上海发力小微企业贷款全覆盖

“务实”,即银行机构通过落实一对一联系、上门服务,契合不同行业、不同类型的小微企业实际需求,为小微企业量身定制融资服务方案。

上海银保监局作为监管部门将对银行相关工作进行抽查督导,并和上海市经信委、市地方金融监管局、市税务局、市工商联等相关部门合作,形成银行业参与、各部门合力服务实体经济的良好氛围。

上海银保监局在会上提出,将通过本次活动建立五项机制,包括专门领导机制、沟通协调机制、监测督查机制、信息保密机制和融资长效机制,力争“百行进万企”取得长远实效。同时,要求各行要增强“主动送服务”的意识,变“坐商”为“行商”,主动联系企业上门走访,提供融资解决方案,增强小微企业金融服务的获得感,并结合融资对接过程中发现的问题,查找不足和差距,研究提升服务质效的举措,建立改进小微企业金融服务的长效机制,从而下沉客户,开拓市场,做大小微企业金融市场的“蛋糕”,惠及更多的小微企业。

股份行直面两道坎

尽管相关部门积极推动,一些银行业人士坦承:小微企业贷款实际操作中的困难,仍旧需要制度设计方面的支持。

“实话跟你说,我明年是不打算做小微了。太吃力了,我一年只赚了几百块,但是被罚了几千块。”某股份制银行的支行长赵先生向中国券商报记者抱怨道。

赵行长介绍,他2019年做了五单小微企业贷款。其中有两单出现逾期。一家小微企业已明确表示2020年把贷款转到上海农商银行了。

“上海农商银行有一些政策优惠或补贴,小微企业贷款低至基准利率。我们这些股份制银行没办法,又不是上海本地的,资金成本高,小微企业贷款最低也要上浮20%。客户跑了,我也没辙。”赵行长说。除了利率拼不过上海本地的银行,股份行对于小微企业的坏账,容忍度也不够高。

赵行长介绍,他做的两单小微企业贷款出现逾期,他所在的银行表面上没有追责。但银行另外找了个借口,他今年的年终奖还是会被扣几千元的。“银行说我没把贷款客户的结算业务也搬到我们银行,就扣我钱了。”赵行长道。他算了一笔账,五年下来,他作为行长的年终奖总计不到20万元。

赵行长建议,银行如果真的要支持小微企业贷款业务,可以对支行压指标,但不应当把最后的追责指标也压到支行。“否则大家就会变相从小企业先收钱。比如,放100万元贷款,先找个名目收1万元。不然信贷

排名	券商名称	截至12月12日浮盈(亿元)
1	中金公司	332,500,349.11
2	中信证券	312,802,321.55
3	中信建投	159,160,310.11
4	华泰证券	157,179,258.98
5	华泰联合	151,395,318.09
6	招商证券	137,995,471.00
7	国金证券	116,212,444.24
8	招商证券	112,355,856.00
9	安信证券	95,705,850.00
10	招商证券	94,199,841.40
11	民生证券	84,439,970.00
12	华泰证券	77,208,157.40
13	东方花旗	65,406,054.00
14	广发证券	54,144,802.40
15	东吴证券	45,795,724.56
16	中信证券	35,367,851.48
17	民生证券	34,106,559.50
18	华泰证券	27,224,384.00
19	华泰证券	15,299,820.00
20	华安证券	5,054,654.46
21	东方花旗	3,846,000.00
22	东吴证券	5,684,276.00
23	中信证券	2,727,292.00
24	光大证券	1,406,620.00
25	招商证券	-1,409,134.00
26	国金证券	-1,106,920.00
27	光大证券	-1,050,020.00
合计		2,186,401,308.00

本报记者 车亮 摄 数据来源/Wind 制图/苏振

2019中国资本市场新闻报道优秀作品奖评选活动开启

□本报记者 胡雨

记者从中国证券业协会(简称“中证协”)获悉,为全面反映资本市场改革开放和稳步推进取得的成果,传递资本市场好声音,上交所、深交所、中证协等11家单位共同主办“中国资本市场新闻报道优秀作品奖(2019)”评选活动。本次活动将面向所有相关媒体开展2019年度资本市场新闻作品征集,并邀请业内领导、专家进行评审,活动最终将评选出2019年度中国资本市场新闻报道优秀作品。

本次活动由中国证券业协会承办,人民网、新华网、经济日报、中国证券报、上海证券报、证券时报、证券日报、期货日报、金融时报、新浪、搜狐、网易、腾讯、和讯共同协办。本次活动主题为“建设规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场”,主要聚焦于以下四方面:

一是全面深化资本市场改革,加快推进资本市场开放。包括落实深化金融供给侧结构性改革,坚持市场化、法治化、国际化方向,坚持稳中求进,以科创板改革为突破口,加强资本市场顶层设计,加大法治供给,推动简政放权,健全资本市场法治体系,加快修订相关法律法规,完善发行、上市、交易、信息披露等基础性制度。大力推动上市公司提高质量,积极提升中介机构建设,加快提升科技监管能力。加快推进资本市场高水平开放,落实证券、期货、基金等领域对外开放举措等。

二是稳步推进科创板建设,健全多层次资本市场体系。包括扎实推进科创板建设和试点注册制,总结推广科创板行之有效的制度安排,补齐多层次资本市场体系的短板,推进创业板改革,加快新三板改革,选择若干区域性股权市场

承销保荐费超13亿元 券商分享可转债扩容盛宴

□本报记者 罗晗

据中国证券报记者统计,今年发行的101只公募可转债中,超3成可转债承销费率都低于1%。而在2017年,超8成转债承销费率在1%以上,当年发行的泰昌转债、嘉澳转债承销费率更是创下纪录,分别为6.98%和5.41%。此前2016年发行的10只转债承销费率也都高于1%。

转债供给料放缓

11月8日,证监会就修改再融资规则公开征求意见,放宽再融资限制,缩小了定增锁定期和发行价折扣。分析人士认为,这会影响到转债在融资上的优势,但对券商投行业务而言“并无大碍”,毕竟松绑后定增更加便利,此类业务有望增加。一位投行人士直言:“东边不亮西边亮,再融资松绑后,可转债发行少了,但定增会上去的。”

另一方面,定增不能完全取代可转债。国金证券周岳指出,转债的特点决定了市场上对此类资产的供给和需求仍会存在。对发行人来说,定增对原股东最大的成本是股权稀释,而可转债转股是一个连续的过程,股本摊薄的压力会在转股期均匀释放,同时转债的发行条件比较简单,审批较快。

华泰证券张继强认为,可转债扩容的大趋势不会改变,只是“加速度”回落。上述投行人士指出,可转债发行周期相对较短,“终止”情况较少,仍是不少上市公司融资的较优选择。对于投行来说,可转债业务的竞争还是会很激烈。华北某券商人士表示,可转债仍是公司重点发展的业务之一。