



金证股份董事长李结义：

转守为攻 聚焦金融科技和数字经济两大赛道

改组新一届高管团队、完成10亿元定向增发、推出《未来五年规划纲要》……去年以来，金证股份在战略层面频频行棋布局，受到市场关注。作为A股老牌金融科技公司，在券商、资管、银行系统深耕20余年后，金证股份如今正在为一次力度空前的“战略转身”蓄力前行。

“经过多年的布局积累，公司已经在金融科技2.0的探索中迈出了坚实的步伐，无论是业绩增长动力还是战略规划方向，都已经处在历史最好阶段。”金证股份董事长李结义在接受中国证券报记者专访时表示。

● 本报记者 齐金钊



视觉中国图片

调整发展战略

成立于1998年的金证股份是国内最早专门从事金融科技的企业之一。在过去国内金融业数字化发展的进程中，金证股份的客户遍布国内券商、基金、银行、期货、保险、信托等金融机构以及交易所、监管机构等，为客户提供金融科技解决方案。

中国证券报记者了解到，自去年9月以来，金证股份逐步完成了新一届领导班子和管理团队的改组，为公司经营注入了新鲜血液。“公司在管理人员专业化和人

才梯队建设方面都获得了极大提升。”李结义表示，为了使经营决策更科学，执行更迅速，金证股份改组了公司执委会，实行董事会和经营班子合体办公，形成以公司执委会为领导核心，三大委员会全面覆盖的“1+3”经营管理体系。

“力争用五年时间，在技术、产品、经营、竞争等各方面完成从守势到攻势的战略转身。”李结义表示，为匹配公司下一阶段的发展战略，公司新一届管理层改组后先后推出

了《金证基本法》和《未来五年规划纲要》，目标是将金证股份打造成方向明确、主营突出、科技领先、客户满意、效益良好的集团化数字科技企业，做数字科技领域的“常青树”。

由守势到攻势，这意味着未来金证股份在业绩成长性上要实现突破性的增长。中国证券报记者了解到，为匹配战略转身目标的高质量达成，金证股份去年以来推出了力度空前的股票期权激励计划，累计向符合条件的27名核心管理和技术人员

授予1692.25万份股票期权。根据股票期权激励计划中约定的净利润增长率目标，以公司2019年净利润为基数，目标增长率不低于317.50%进行测算，金证股份2024年归母扣非净利润不低于4亿元。

“未来5年，公司将聚焦在金融科技和数字经济两大赛道，以证券板块、资管板块、银行板块、数字经济和大创新五大业务板块驱动公司实现战略方向和商业模式的迭代升级。”李结义表示。

创新业务赛道

李结义介绍，身处崭新的发展阶段，金证股份已经确立了“金融科技+数字经济”双轮驱动战略，除了进一步做精、做强传统优势板块外，还要在创新业务赛道中寻找新的业绩增长点。

“经过20多年的充分市场竞争，行业内传统的核心业务天花板已经越来越低，如今我们正在往金融科技2.0的方向探索。”李结义告诉中国证券报记者，在金融科技的下一阶段，平台化、流量化将成为趋

势，公司将通过补资管产品和客户短板，抢占数字经济发展红利和促进量化、云、AI等产品线的创新来作为业绩增长的基础。

李结义介绍，在传统业务领域，金证股份将产品提升到前所未有的战略高度，强调用追求卓越工匠精神的工匠精神专注打磨精品、新品，同时投入一切必要资源以实现技术领先，打造面向未来的核心竞争力，在创新业务领域，金证股份专注于技术产品和商业模式创新，志在将现有创新业务做大做

强，形成自己的行业壁垒，争当行业变革和创新的引领者。

中国证券报记者了解到，在新战略引领下，金证股份在传统业务领域的优势地位得到进一步夯实。日前，金证股份与建设银行总行、博时基金、兴华基金、平安信托等头部客户达成深度业务合作，进一步补齐资管IT产品线和解决方案短板，确立了其在资管IT领域全覆盖的行业领先地位。

打造金融科技生态圈

日前，金证股份顺利完成了10亿元定增募资。定增方案显示，从募投项目来看，公司将重点投入大资管业务一体化解决方案项目、金融云平台项目、分布式交易技术实验室建设等多个项目，有助于公司加强新业务的产品开发，加强创新业务领域的技术储备与业务研究，进一步增强公司产品的竞争力。

“这次定增是金证股份成立以来最大规模的一次融资，为我们实现战略目标提供了充足的‘弹药’，也让我们在市场竞争中更加从容。”李结义表示。

中国证券报记者了解到，近年来，金证股份不断加码投入，公司已经从过去单纯的金融IT服务商发展为如今的金融科技综合解决方案提供平台，平台化发展初显成效。目前，金证股份拥有近三十家控股及参股子公司，分别专注于特定细分市场，能够为客户提供全方位的IT解决方案，其围绕金融IT主业的金融科技生态圈已经成型。

“在做大做强公司金融科技主业的基础上，积极发展数字科技领域的重要战略补充板块，实现差异化竞争优势。”李

结义表示，在对内不断打造核心竞争力的同时，公司还积极对外开放金融生态合作，与国内顶级的互联网公司、金融机构展开战略合作，围绕主业打造了金证股份特有的金融科技服务生态圈。

据悉，2020年10月，金证股份与腾讯云计算签订战略合作协议，在平台共研、产品集成以及生态互惠等方面进行深度合作。

此外，2020年以来，金证股份旗下多家创新业务子公司也相继完成融资。其中，专注于量化金融科技赛道的丽海弘金获得

在新业务领域，金证股份在量化交易、人工智能、RPA、行业云、信创、区块链等创新领域全面布局多年，相关业务逐渐进入收获期。金证股份2020年年报显示，该项业务总收入达6.15亿元，同比增长38.46%。

李结义介绍，目前，金证股份在大数据、人工智能、区块链、云计算等前沿技术应用领域均有布局，并与监管机构、金融客户、战略合作伙伴展开密切合作。

君盛投资数千万元的融资，专注于RPA赛道的金智维获得由启明创投领投的近亿元A轮融资，专注于金融AI赛道的金证优智获得红点中国数千万万元的融资。

“金融科技科技领域的赛道足够宽，而我们的人才梯队建设和战略布局也已到了历史最好水平。”对于公司未来的发展前景，李结义自信地表示，经过20多年的行业耕耘和不断积累，公司的基本面和发展动能比过去任何时候都好，下一步公司需要考虑的是如何更加高效率、高质量地执行。

吨钢利润较高点大幅缩水

● 本报记者 董添

钢铁价格经历了5月较大下调后，钢铁企业吨钢利润出现明显下滑。机构数据显示，目前螺纹钢生产利润每吨平均约为316.2元，相比今年以来的最高点，下调幅度超过700元/吨。随着吨钢利润明显缩水，部分钢铁企业利润率或受到较大影响。

吨钢利润下滑

机构监测数据显示，5月11日，全国螺纹钢平均价格最高达到6236元/吨，比春节前上涨了1916元/吨，涨幅达到44.4%。5月27日，全国螺纹钢均价跌至4952元/吨，相比此前的最高点下跌了1284元/吨，跌幅达20.6%。此后，螺纹钢价格小幅走高，相比此轮下跌的最低点，回升幅度约200元/吨。

不止螺纹钢，热卷品种也走出了同样的行情。5月12日，全国热轧卷板平均价格最高达到6665元/吨，比春节前上涨了2150元/吨，涨幅达47.6%。5月27日，全国热轧卷板均价跌至5280元/吨，相比最高点下跌了1385元/吨，跌幅达20.8%。此后，热轧卷板价格小幅走高，相比此轮下跌的最低点，反弹了近300元/吨。

值得注意的是，由于螺纹钢等成品钢材价格出现较大幅度的回调，钢铁企业吨钢利润下滑明显。

兰格钢铁网指出，在钢铁价格最高的时候，钢厂利润基本维持在1000元/吨以上，部分钢厂热卷利润接近2000元/吨。随着钢铁价格回落，最低点时吨钢利润收缩到了100元/吨至500元/吨，局部低价地区建材甚至出现了亏损，钢厂利润大幅压缩。

6月7日，据国泰君安研报测算，目前螺纹钢生产利润每吨上涨96.8元，攀升至316.2元/吨，热卷利润下跌3.2元/吨至646.2元/吨。

半年业绩预告喜人

截至6月7日晚，A股共有6家钢铁行业上市公司对外披露半年度业绩预告，略增1家，预增5家，已披露业绩预告的上市公司全部预喜。上述6家上市公司披露半年度业绩预告的时间均在4月30日之前，这些公司都是基于一季报业绩进行的后市预测。由于一季度钢价持续位于上涨区间，因此这些上市公司对上半年业绩普遍持乐观态度。

部分公司在半年度业绩预告中提到一季度开局良好，给公司带来较好的业绩增长。以南钢股份为例，公司在半年度业绩预告中指出，一季度我国经济开局良好，恢复势头持续稳定，钢铁行业景气度提升，公司聚焦先进钢铁材料，高附加值特钢产品占比及利润贡献提升，预计上半年公司净利润同比增长50%以上。



新华社图片

有的公司一季度同比增幅巨大，预计带动上半年业绩增长。以重庆钢铁为例，一季度公司抓住钢铁市场复苏的有利时机，产销规模效益稳步提升，实现归属于上市公司股东的净利润10.92亿元，同比增长26078.1%。基于此，公司预计下一报告期期末的累计净利润与上年同期相比将大幅增长。

预喜的上市公司普遍对二季度行情判断较为乐观。沙钢股份预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润3.6亿元至5.4亿元，同比增长42.69%至114.04%。业绩变动的主要原因是，受钢材销售价格上升、销量同比增长的影响，公司营业收入及产品销售毛利好于预期，预计2021年半年度业绩同比实现增长。

预计后市震荡偏弱

针对钢铁市场中长期走势，兰格钢铁网马力分析认为，国内外相对旺盛的需求、受抑制的供应能力叠加高成本支撑，未来1—2个月，钢材价格会在目前价格水平上震荡运行。鉴于近期市场供给增多，需求季节性减弱，价格可能震荡偏弱。

“短期内，需要关注新的钢铁行业政策，包括出口加征关税、去产能回头看检查结果、工信部压产政策等。此外，还需要关注5月和6月的金融数据、制造业订单、出口情况以及市场库存下降速度等。”马力指出。兴业证券研报指出，在海外需求复苏+国内制造业复苏+供给端“双限”的背景下，钢材价格不具备大幅下跌基础，本次超跌反弹符合之前的判断，后续钢材价格或震荡上行，行业盈利将维持在一个合理的区间。在严控供给端的情形下，整个钢铁行业的盈利中枢或逐渐抬升。

尿素价格持续冲高 支撑因素或悄然生变

● 本报记者 潘宇静

6月7日，尿素指数继续冲高，盘中一度上摸2459点，创历史新高，但主力合约稍有回落。现货市场，全国范围内尿素价格继续上涨。受尿素价格提振影响，A股市场相关概念股走高，多只个股涨停。

展望后市，有观点认为，低库存、高成本、下游工业品维持高利润是尿素价格上涨的三大支撑，目前涨幅已经超出市场预期，而生产企业低库存趋于零后向补库存转化已经在路上。

继续上涨

隆众化工数据显示，6月7日，全国范围内尿素价格继续上涨。辽宁地区尿素每吨报价2860元，较上周五每吨上涨240元；河北地区尿素报价2700元/吨，较上周五每吨上涨150元。此外，山西地区上涨100元/吨，安徽地区和河南地区上涨90元/吨。

隆众化工分析师认为，上周末国内尿素价格继续上涨，目前涨幅已经超出市场预期，价格也处于十年的高位。其中，辽宁地区提价较为明显，亿鼎、天润、博大等品牌的尿

素基准价已经上调至2890元/吨，且辽宁市场尿素货源多显示无货或者货少。

中粮期货研究院认为，整体看，国内尿素期货短期交易逻辑为低库存下的周期补库行情，短期驱动或为新一轮的印标预期。此外，埃及保供及印度缺口提供了内外共振上涨的背景条件。后期需要关注国内保供政策变化的可能性。

今年5月以来，尿素市场新一轮的涨价行情再度启动。隆众化工数据显示，相较于5月初尿素全国均价2280元/吨，目前月环比涨幅已经超过16%。

不过，在期货市场，国内期货主力合约出现下滑。6月7日，郑商所尿素主力UR2107高开低走，开盘价为2500元/吨，最高至2520元/吨，最低至2392元/吨，收盘2417元/吨，结算2446元/吨，较上一交易日下跌22元/吨，跌幅0.90%。

方正中期期货认为，尿素市场运行遵循国内供需逻辑。低库存、高成本、下游工业品维持高利润三大支撑中，后两项支撑力度有所减弱，生产企业低库存趋于零后向补库存转化已经在路上。从往年尿素现货价格的季节性走势看，6月现货价格多呈回落态势，这一变化趋势体现着农业需求集中释放后市场

支撑力度下滑。此外，动力煤期货价格下挫叠加商品市场整体走弱，将带动尿素价格回调。

概念股冲高

受尿素价格高位运行影响，A股相关概念股也有冲高之势。6月7日，远兴能源、兰花科创强势涨停，云天化涨近8%，柳化股份、ST宜化、华锦股份涨逾4%，六国化工、金禾实业涨超3%。

在互动易平台，投资者也频繁询问上市公司与关尿素的情况。有投资者问史丹利，近期尿素价格大涨，价格已经和部分复合肥价格倒挂，公司目前对原材料大涨有何措施保证利润。

史丹利回复称，公司的采购模式主要是战略采购，公司与中农集团、盐湖集团、中化肥肥、湖北祥云等大型原料供应商长期合作，从而最大程度地降低公司因原料价格波动带来的风险。同时，公司采用订单采购和协同采购相补充的采购模式，每天对原材料进行询价跟踪，会在合适的时机采购材料。公司发展上游的计划正在逐步推进。

还有投资者关心尿素期货价格上涨是否会带动化肥价格同步上涨。河化股份表示，公

司目前主业是医药中间体，尿素主要是委托加工销售方式，总体业务量不大，目前未考虑开展期货业务。

在贸易公司工作并且熟悉尿素市场的人士说，当前尿素价格处于上涨周期，且海外流动性持续充裕为商品价格带来支撑。目前，社会及渠道库存低、工厂发货紧张、下游仍有缺口，因此价格仍未见拐点。

不过，也有市场人士分析，当前现货市场价格持续走强，其主要原因就在于尿素市场供应量小于需求量。但6月中旬开始季节性农业需求或将减少，而在季节性需求陆续放缓时，供应面压力或陆续减轻，预计届时价格方面会有小幅回调的可能。

中粮期货研报显示，国内尿素企业七成以上为煤炭企业，煤炭价格持续上调以及6月部分制气企业气价小幅上调，导致工厂成本提高，工厂报价继续上行。

远兴能源6月6日发布半年报预告，公司预计2021年上半年归属于上市公司股东的净利润为11.5亿元—12.5亿元，去年同期为亏损7743万元。公司表示，公司煤炭产能充分释放，煤炭价格持续高位运行，煤炭板块盈利实现大幅增长。同时纯碱、尿素及甲醇市场平均价格较上年同期涨幅较大。