

多措并举开展党建帮扶 申万宏源打造乡村振兴新样本

●本报记者 徐昭 林倩

“从田家坪村美丽乡村建设到甘沟水厂人饮工程改造提升，从产业发展到壮大村集体经济，申万宏源对我们甘沟驿镇给予了很大的帮扶和支持，方方面面得到提升。”根据甘肃省会宁县甘沟驿镇党建办主任柴宝堂介绍，在党建帮扶上，中国投资有限责任公司（简称“中投公司”）和其直管企业申万宏源、中金财富、中金公司积极投入帮扶资金，新建村级党群阵地，对党员干部进行培训，带头发展当地产业。

这是申万宏源党建帮扶助力乡村振兴的典型探索之一。近年来，中投公司系统充分发挥金融企业优势，协调投入会宁县无偿帮扶资金4.26亿元，以产业、金融、党建、教育、消费和民生帮扶为抓手，走出一条具有中投特色的帮扶道路，多措并举助力会宁县决胜脱贫攻坚，持续推进乡村振兴。作为中投公司定点帮扶会宁县的牵头负责单位，申万宏源有信仰、敢担当，重视党建工作的引领作用，多措并举，在推动会宁县高质量发展上闯出党建帮扶新路子。

基层党支部共建等系列活动。

“党员干部是乡村振兴的直接组织者、推动者和实践者，是发展农村经济、促进乡村振兴的骨干力量。”申万宏源相关负责人表示，为切实抓好会宁县党员队伍建设，进一步提升专业能力和管理水平综合素质，申万宏源累计协调投入帮扶资金150余万元，加强当地党员干部教育培训，累计培训党员干部3100余人，为推进当地全面实施乡村振兴战略夯实了人才基础，提供了坚实保障。

具体来看，为了进一步提高会宁县基层党组织阵地建设，申万宏源累计协调投入帮扶资金1932.5万元，助力130个会宁县村级党支部标准化建设，新建维修村级党群阵地75个，并将剩余10余个村级党群阵地纳入下一步帮扶计划，实现了28个乡镇村级阵地的全覆盖。

此外，申万宏源还积极促进中投公司系统8个党支部与会宁县基层党组织开展支部共建活动，累计捐赠帮扶资金30余万元，以共建强化与定点帮扶地区的沟通联系，引导党员干部走进一线、走进群众，深入细致调查研究，第一时间了解帮扶地区群众的困难，梳理其中的共性规律和个性问题，凝聚双方力量，助力解决群众“急难愁盼”的发展问题，形成了中投公司系统党员干部“全员帮扶”的良好氛围。

设立“党群创业互助基金”

产业兴旺，是乡村振兴的基础，是解决

农村发展问题的关键。申万宏源上述相关负责人表示，在实践调研基础上，申万宏源充分发挥金融优势，累计协调投入4220万元，开创性地设立了“党群创业互助基金”，通过资金出借形式支持龙头企业、合作社发展，形成了“村集体+产业+群众”的帮扶机制，构筑党群发展最大“同心圆”，助力会宁县龙头产业和特色产业持续发展，进一步壮大了会宁县284个村的村集体经济。

甘肃依禾商贸有限公司（简称“依禾公司”）就是一家受益于“党群创业互助基金”的企业。依禾公司的会宁县凯尔亮中央厨房项目在“党群创业互助基金”195万元的及时帮扶下，由小作坊升级为年销售额6000多万元的大型零售企业，每年可为村集体增收15.6万元，大大增加了村集体收入。

产业兴旺绽放致富花，依禾公司办公室主任冉艳池表示，“党群创业互助基金”为公司发展注入新鲜血液，让公司在农业产业化发展方面有了资金保障。依禾公司下设7个子公司和20家超市，主要涉及农产品种植、加工、仓储、物流以及销售，通过就业帮扶和产业带动，为周边乡镇群众发展铺了致富路。

专项资金给乡村建设引来源头活水

乡村振兴，既要塑形，也要铸魂。申万宏源上述相关负责人表示，在实施乡村振兴过程中，必须坚持党建引领，推进基层党建与乡村振兴同频共振、同向发力、互融共

进，通过党建帮扶为会宁县高质量发展提供源源动力，为实现“生态美、产业兴、百姓富”的美丽乡村作贡献。

会宁县新添堡回族乡党委书记魏建新指出，近年来，中投公司及直管企业申万宏源、中金财富、中金公司在定点帮扶过程中充分彰显了责任和担当，在工作机制、产业培育、电商物流、金融支持等方面做了大量富有央企特色、行之有效的工作，建立了一系列的利益联结机制，通过养羊、养牛等产业发展专项资金带动和扶持了一大批养殖户，新添堡回族乡实现了养殖规模和覆盖的双提升。

红色是会宁县的主色调，申万宏源是金融央企，有信仰、敢担当，两者拥有相同的底色。申万宏源的党建帮扶体现在实实在在的资金支持上，魏建新强调，中投公司系统帮扶资金给全乡引来源头活水，有效解决了13个村发展村集体经济起步难、融资难和收益低等问题，在道路、水利等基础设施建设，以及教育、医疗卫生等公共服务提升方面，倾心倾力、主动作为，用真金白银的帮助和扶持，展现了一个企业的使命和担当，在巩固脱贫攻坚成果有效衔接乡村振兴的工作中，起到了很好的传帮带和助推器作用。

展望未来，申万宏源上述相关负责人表示，公司将在中投公司党委领导下，继续探索党建帮扶新思路、新机制，牢牢发挥党建引领作用，推动党建帮扶与乡村振兴的深度融合，以高质量党建帮扶不断推进乡村高质量发展。

中泰证券总经理助理、投行委主任姜天坊：以专业服务精神铸造精品投行

●本报记者 徐昭 赵中昊

“经过多年来的布局和积累，凭借一流的专业服务能力、高效的项目执行能力，中泰证券投行业务实现了质的飞跃，在2021年交出了历史最佳成绩单。”中泰证券总经理助理、投行委主任姜天坊在接受中国证券报记者专访时表示。

中泰证券在经历了2020年上市、“换帅”之后，投行业务悄然实现了快速超车、提级晋位，项目运作能力和客户服务能力显著提升，市场地位和品牌效应均呈现出强劲竞争力。Wind数据显示，2021年，中泰证券投行多项核心业务指标进入行业前十。其中，股权项目单数及融资规模均位居行业第10位，定增项目单数及募集资金分居行业第6位、第7位，公司债券承销只数及承销金额分居行业第8位、第9位。2022年上半年，中泰证券股权项目单数已攀升至行业第7位，而定增项目单数更是达到行业第5位。

深耕区域市场

从发展策略看，中泰证券深耕细作区域市场。姜天坊介绍，为服务区域实体经济发展，公司制定了“深耕山东、南布重庆、做强北京”的区域突破战略。

作为山东唯一省属上市券商，中泰证券把“深耕山东”作为区域突破战略的重中之重，采用根据地式的打法做深做透山东市场。姜天坊表示，公司率先在山东省内建立起牢固的品牌认知和业务基础，再加之团队综合素质的不断磨砺，逐步辐射开拓山东省外重点区域，在北京、长三角、珠三角等经济最发达、企业融资需求最旺盛的地区深入布局，持续加强区域投行部门的服务能力。目前，中泰证券已与253家企业或政府单位签署了战略合作协议，派出30余名干部到地方挂职，深度服务全国各地区域资本市场。

2021年以来，中泰证券进一步优化业务布局、完善组织架构。“经过2021年的调整，投行委从原来的19个部门不断整合升级，大部制架构下的每个部门都有出色的单兵作战能力，具有服务全业务链条的专业能力。各部门基于在资本市场理念和企业文化上的共识，又能形成整体合力，密切配合团队协作。”姜天坊说。

服务深化

“中泰证券投行委坚持发挥专业服务精神，走差异化竞争的特色投行之路。”姜天坊称，投行业务市场是专业性较强的市场，尤其在注册制的推动下，投行业务朝着日趋专业化的方向转型，企业更倾向于寻找专业性的投行机构为其提供融资和顾问服务。中泰证券积极探索企业真实需求，贴近客户，通过产品、服务的不断优化与创新，积极协同公司各业务条线资源，针对不同企业提供定制化服务，打造开放的金融生态，为企业提供全生命周期的综合金融服务。

姜天坊表示，在帮助企业IPO环节，中泰证券在深入了解客户、挖掘企业内在价值的基础上，不断思考如何以最优的方法帮助企业充分利用多层次资本市场、获得更高的融资价值。帮助企业实现IPO后，公司始终保持对已有客户的定期维护，掌握企业上市后的各类融资需求，借助优质的投研能力，为不同企业持续提供个性化定制服务。

北交所成立后，中泰证券作为新三板市场的持续参与者和坚守者，凭借在新三板和北交所业务方面积累的较好基础和优势，以“投行+投资+研究+做市+财富管理”五位一体的服务模式，引导金融“活水”源源不断流向“专精特新”企业。据姜天坊介绍，中泰证券凭借对产业发展的敏锐洞察力和对新兴行业较强的识别、发掘能力，打造了一批示范性精品项目，沿着“农业科技-农业生产-消费品牌”的产业链进行开发布局，不断提升在农业消费领域的行业研究与资源整合能力。Wind数据显示，2019年至2021年，中泰证券农牧业承销额占同行业IPO募资总额的53.70%，市场地位、品牌效应优势明显。

此外，中泰证券投行委围绕集成电路、数据信息和节能环保产业进行了深度布局。公司在2021年完成的普联软件创业板IPO项目，是中概股回归典型案例；同年10月15日完成IPO的数据软件类公司志晟信息，是首批在北交所上市的企业。

强化人才战略

“注册制的推行将改变股票发行由卖方主导的局面，券商有望逐渐改变发行通道的角色定位，回归定价和销售本源，意味着对前期企业孵化、中期资产定价、后期股票销售等各个方面提出了更高要求，归根结底是对资本市场人才提出了更高要求，高素质人才将是投行的核心竞争力之一。”姜天坊表示，近年来中泰证券投行业务快速发展，依托的是一支能打善战的职业队伍。

中泰证券以注册制改革为契机，重塑投行业务逻辑，不断强化中坚力量，加大优质人才引育力度，在人员规模、人员结构等各方面进行积极布局，推动投行业务从通道化被动管理向项目筛选、资产定价、项目承销、风险控制等专业化主动管理职能转变。

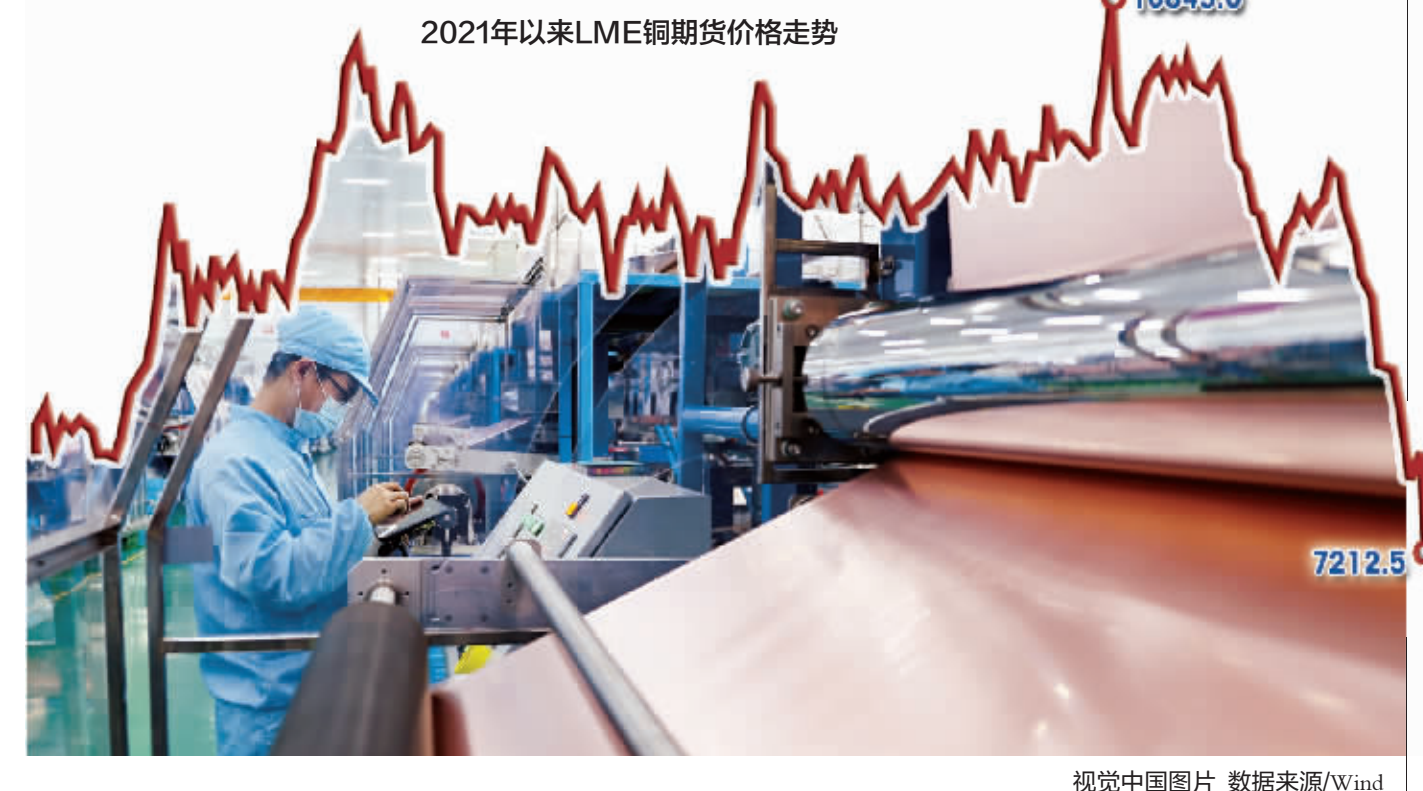
“公司始终把‘人才强企’战略摆在重要位置。我们建立了分类分层的科学考核体系和人才培养体系，开展全成长链的人才培养，人才管理机制逐步精细化。由此，凝聚了一批中坚团队，并不断吸引优秀人才加入。同时，投行业务作为中泰证券的核心业务之一，公司长期以来都非常重视投行业务的系统化构建，大力落实推动业务快速发展的战略措施以及各类支持政策，发挥平台优势给业务开展提供强有力支持，让优秀的人才在中泰变得更为优秀。”姜天坊表示。

基本面预期生变 专家把脉国际大宗商品走势

6月以来，国际大宗商品期货价格显著下跌，国际投行也开始看空未来价格走势。

大宗商品是否到了牛熊转换的关口？美林投资时钟的指针又将指向何方？分析人士认为，发达经济体基本面预期转弱，商品需求下降预期增强是本轮商品价格下跌的主要原因。从美林投资时钟角度看，全球经济周期逐步由滞胀阶段转向衰退阶段，大宗商品也进入牛熊转换窗口。

●本报记者 张利静



视觉中国图片 数据来源/Wind

国际投行调低价格预测

6月以来，国际投行纷纷调低对原油、铜等商品的价格预测。高盛近日也转向看空铜价，高盛将未来3个月铜的目标价格从之前的每吨8650美元下调至每吨6700美元。

高盛分析师在最新报告中表示，目前铜价面临两个影响因素：首先，可能持续到冬季的全球能源危机或威胁经济增长，进而导致铜需求不及预期；其次，美元飙升给铜价带来巨大压力。

从铜价表现看，文华财经数据显示，当前国际铜价较3月份的历史高位已经下跌逾30%，目前价格在每吨7300美元左右。不过，尽管调低了价格预期，但高盛对铜价的长期乐观态度并未改变。该行认为，随着铜矿供应达到峰值，铜价将迎来长期结构性牛市，在2025年有望升至每吨15000美元。

除了铜之外，近期其他大宗商品价格也多数出现大幅下跌。截至中国证券报记者发稿时，自今年3月份高点以来，国际油价已经下跌约25%；国际金价也遭重挫，累计跌幅近21%。

基本面预期主导商品走势

大宗商品兼具商品属性与金融属性，通常前者的交易逻辑更加侧重经济及产业基本面，而后者则受货币政策等因素影响。

对于6月以来大宗商品市场的跌势，一德期货宏观经济分析师寇宁对中国证券报记者分析，主要是受到两方面因素影响。“欧美制造业PMI环比显著回落，发达经济体经济景气度转弱，强化了市场对全球经济衰退的预期，由此导致了商品需求下降预期增强，这是本轮商品价格出现普跌的主要原因。此外，6月以来，美元指数重回强势，作为大宗商品的标价货币，美元再度走强进一步增加了大宗商品价格的下跌压力，导致以美元标价的国际大宗商品价格全面走低。”寇宁表示。

美林时钟指向何方

原油、黄金、铜作为商品龙头品种，对大宗商品市场的带动作用不言而喻。在全球经济基本面预期发生转变的背景下，从美林投资时钟角度看，大类资产投资价值的排序会否出现变化？

寇宁分析：“市场对全球经济衰退预期增强，全球经济周期将逐步由滞胀阶段转向衰退阶段。按照美林投资时钟，在衰退阶段，大宗商品的配置价值下降，债券资产配置价值上升。从历史经验来看，在滞胀期，大类资产表现由强到弱分别为大宗商品、债券、股票，而在衰退期，大宗商品价格表现最差，大类资产表现由强到弱分别为债券、股票、大宗商品。”美林投资时钟是从经济增长和通胀

国民养老保险首只产品受市场青睐

●本报记者 王方圆

日前，国内注册资本金最大的养老保险公司——国民养老保险首只产品“国民美好生活养老年金保险”在银行渠道开启销售。中国证券报记者从代销渠道了解到，该产品具有缴费和支取灵活特点，受到不少客户的主动咨询，后期该产品有望在更多银行进行代销。

缴费和支取灵活

7月8日，“国民美好生活养老年金保险”开启销售，北京银行成为代销渠道之一。“相比同类保险产品和存款、理财等其他类型的金融产品，这款产品不仅运作稳

健，缴费和支取灵活，预计结算利率也具有一定的吸引力。”一位北京银行支行工作人员向记者介绍。

资料显示，该产品可在投保时灵活选择缴费方式（一次性缴纳或年缴，年缴分为3年、5年、10年）和领取年龄，领取前可自主调整年金领取年龄；合同载明领取金额，年金给付，保证领取20年。针对70周岁、80周岁、90周岁和100周岁将提供额外祝寿金。

值得一提的是，这是首款面向银行渠道的商业养老保险产品。据国民养老保险介绍，近期该产品还将在各主要银行渠道销售，在产品前期筹备阶段，国民养老保险就积极与多家商业银行开展交流，就合作模式、产品研发和创新、金融科技等方面进

行了深入探讨。

招商银行一位员工告诉中国证券报记者，该行即将开始代销该产品，目前该行APP已进行灰度测试。

发展前景值得期待

国民养老保险于今年3月在北京开业，为我国第十家专业养老保险公司，也是注册资本金最高的养老保险公司，为111.5亿元。

国民养老保险的股东阵容强大，包括工、农、中、建、交、邮储六家国有大型银行和中信、招商、兴业、民生、华夏五家股份制银行。

对此，寇宁咨询创始人、资深金融监管政策专家周毅钦分析称，国民养老保险打

破了之前养老保险公司均为保险系、主要依托保险公司展业的行业格局。豪华的股东阵容，特别是11家大行合力注资，其背后的资源和能量相当大，国民养老保险的发展前景值得期待。

记者了解到，7月8日，国民养老与北京银行签署战略合作协议，双方将围绕发展养老金融服务、落实个人养老金制度等工作开展全面业务合作。通过此次签约，可进一步促进双方发挥各自专业优势，在客户渠道、产品设计、资产管理、金融科技创新等业务领域深化合作。

国民养老保险官网显示，公司积极准备专属商业养老保险等养老属性突出的系列产品，目前国民共同富裕专属商业养老保险已经上线。