

# 支付牌照数量“缩水” 机构积极求变

●本报记者 彭扬

人民银行网站日前公示信息显示，厦门夏商电子商务有限公司5月5日主动申请注销《支付业务许可证》。注销后，原夏商多用途预付卡将转为单用途预付卡经营。

中国证券报记者梳理发现，今年以来，已有多家公司支付牌照被注销或不予展期。专家表示，支付行业正处于调整期，不少机构通过调整持续增强自身竞争力。部分支付机构“离场”，有助于规范市场正常竞争秩序，推动支付行业高质量发展。

## 多因素致牌照注销数量增多

业务调整是一些支付机构注销牌照的原因之一。夏商电子在其关于注销《支付业务许可证》的公告中表示，由于公司业务发展战略调整，经报中国人民银行

批复同意，正式注销《支付业务许可证》，夏商卡业务调整为夏商单用途卡业务。西安长安通支付有限责任公司发布公告称，因小额消费业务萎缩，长安通实体卡正式停止对商超、便利店等特约商户的小额消费业务，公共交通领域的使用及服务保持不变。

受业务调整影响，将多用途预付卡调整为单用途预付卡成为不少支付机构的选择。博通咨询金融行业资深研究员王蓬博表示，多用途预付卡和单用途预付卡的使用权限不同。多用途预付卡相当于可以凭借单张卡片在多个行业和多个场景使用，单用途预付卡只能在单一场景使用。“多用途预付卡由人民银行管辖，需要企业申请预付卡牌照，单用途预付卡归商务部管辖，不用申请牌照。”王蓬博补充道。

此外，移动支付的兴起以及一些预付卡机构展业范围受限也成为支付机构牌

照注销的原因。厚雪研究首席研究员于百程表示，移动支付的兴起让预付卡消费的体验优势不复存在。另外，客户备付金全部集中存管政策，使得预付卡发行与充值产生的备付金“吃利息”模式终结，导致不少预付卡业务公司经营困难，牌照注销现象较多。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示，一些预付卡机构只拥有部分地区的经营资质，展业范围受限，加上机构自身发展方向不明确，没有及时谋求合适的转型路线，导致其处于展业窘境，从而只能选择注销预付卡牌照。

## 规范市场正常竞争秩序

值得关注的是，在夏商电子退场后，今年7月，度小满支付、新浪支付、快捷通支付等支付机构将迎来续展期“大考”。

“预计支付牌照续展情况总体平稳。”

苏筱芮认为，支付作为金融领域基础业务之一，本身价值不会因机构退场而改变。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为，让少数发展质量欠佳的机构有序退出，有助于规范市场正常竞争秩序，更好保护消费者合法权益，促进行业健康发展。支付机构“有进有出”也有助于发挥市场优胜劣汰功能。

面对市场变化，不少机构积极求变。苏筱芮认为，后续会有更多机构选择主动注销预付卡业务牌照，例如可以利用新技术探索将可编程、可追溯特性与智能合约结合起来，落地到预付类业务中，尤其是数字人民币在租房、教育培训等场景的应用，使得预付类业务数字化转型前景具备更多可能性。于百程认为，在传统支付业务盈利能力下降背景下，支付业务的未来，一方面是与场景不断结合，与生态形成协同；另一方面是从支付拓展到细分服务，比如商户数字化综合服务等。

# 中国—中亚通讯社论坛在北京举行

(上接A01版)文件强调，各方同意将在世界媒体峰会、“一带一路”国际智库合作委员会等多边机制框架下加强合作，积极支持和参与机制下的各项活动，共同为机制发展贡献力量。

论坛期间举行了《迈向现代化强国的发展密码——习近平经济思想的时代特质和实践价值》俄文版中亚首发暨视频版智库报告发布仪式。

论坛期间，与会的哈、塔、土、乌四国媒体机构加入“一带一路”经济信息共享网络，共享网络成员机构增至53家。吉尔吉斯“卡巴尔”国家通讯社为共享网络创始成员。

# 探寻国投集团投资“密码”

(上接A01版)其中国家级专精特新“小巨人”企业55个，23个项目在科创板、上交所、港交所主板等上市，有力提振我国工业软件、核电装备、重大医疗创制等多领域的整体竞争力。

借得东风好扬帆。一批战略性新兴产业企业正搭乘国投集团这班国有资本投资的“快车”，加足科技创新的“燃料”，快速成长为有竞争优势和市场影响力的“专精特新”和“隐形冠军”企业。

## 为乡村振兴注入强大新动能

在加码战略性新兴产业的同时，国投集团通过持续投入，为乡村振兴注入强大新动能。

作为国投集团服务国家乡村振兴战略的投资管理平台，国投权益受托管理中央企业乡村产业投资基金、欠发达地区产业发展基金等9只基金，募资规模达483.63亿元。

“国投利益是因扶贫而生，以乡村振兴而立，作为国家级产业基金管理人，公司始终扎实推进产业扶贫，助力乡村振兴。”国投利益综合管理部执行总经理姜琳琳介绍，截至目前，国投利益累计投决606.29亿元，投决项目245个，投资覆盖全部14个原集中连片贫困地区和“三区三州”深度贫困地区。

国投利益紧紧围绕国家战略，聚焦乡村振兴，以现代农业、清洁能源、新能源应用、矿产资源和先进制造为五大重点投资领域，进一步提升粮食安全、双碳目标、资源保障、制造升级、国产替代等优势领域的聚焦度，特别是大力推进种源核心技术攻关，投资了隆平生物技术有限公司等一系列在农业关键科技领域——生物育种领域发挥重要作用的优质企业，在涉及粮食安全领域以国资央企实现了有效控制力和影响力，为国家粮食安全战略提供了坚实有力的保障。

“目前，国投利益完成了对生物育种核心企业、核心人才、核心技术三个‘全面覆盖’，能够有效汇聚核心人才，推进自主创新，有效增强了对生物育种产业的控制力，对产业设置以国家安全为核心的‘护城河’。”姜琳琳表示，下一步将围绕国家生物育种规划，进一步加大投资力度，整合投资产业，布局核心资产。

国投利益有效打造了生物育种领域的原创技术策源地，投资企业现持有生物育种技术专利一百余项，已获取我国农业农科部发放的在粮食安全领域的安全证书逾10张。

数据显示，截至目前，国投利益投资项目累计引领撬动社会资本3500亿元，带动就业逾500万人次，累计提供工资收入达5000亿元，贡献税收逾1000亿元，已进入资金滚动循环阶段，持续为服务乡村振兴贡献力量。

重担千钧再奋进。围绕特色资源产业、医疗、装备制造、新型服务业、信息技术等对提升欠发达地区群众生活质量、生活水平、降低返贫率等发挥重要作用的产业领域，国投利益正探索形成产业链投资带动模式，让相对发达地区的人才、技术、资金为欠发达地区提供高质量的生产生活资料，充分发挥技术、生态、人居、服务、产业链等的带动作用，从而增强欠发达地区发展的造血功能和内生动力。

## 既“管好”又“放活”

如何“管好”并保持企业活力，是国投集团在混合所有制改革中思考的重要问题。

近年来，国投集团通过“反向混改”，在战略性新兴产业细分领域投资并购了一批科技型龙头企业，作为第一大股东实现相对控股。然而，在混改之初，国有股东担心稍有不慎造成国有资产流失，民营股东担心国资监管“一把尺子量到底”、企业活力丧失。

针对“不敢混”的顾虑，国投集团端出差异化管理“一桌菜”，精准破解机制融合难题，打造活而有序的管理机制，给民股股东吃下“定心丸”。

“在制度规定和协议章程约定中，我们给予试点企业更多管理自主权。试点企业董事会可自主决定经理层成员的人选聘任、管理办法、薪酬和履职待遇等；工资总额实行集团内单列管理，由有关子公司自主决策。”戚亚丽说。

差异化管控不等于放任不管。戚亚丽介绍，国投集团提出“少管多理”、“有所管有所不管”，避免行政化指令，实施以股权关系为基础、以派出股权董事为依托的治理型管控，不干预企业日常经营管理活动。例如，国投集团划定负面清单，发挥董事积极作用。强化协同监督，避免“九龙治水”。规范信息披露，保障股东知情权。

以美亚柏科为例，据介绍，2019年国投集团全资子公司国投智能入股美亚柏科，按出资比例对美亚柏科履行出资人职责。公司按照“法人治理、充分授权、全面协同”三个基本原则，与国投智能能进行董事会改组，既引入股权董事的机制，也保持了原经营班子的稳定和独立性。国投智能和美亚柏科共同制定对接要素清单，建立了常态化沟通机制，并成立了战略、管理、业务三个对接小组，真正实现“人和心齐”。

“央企优势+创新活力”双轮驱动模式，为公司发展提供了更加广阔的舞台。”申强说，美亚柏科承建的大数据平台已覆盖公安、海关、应急、智慧城市等六大行业，建设国家级大数据项目10余个，覆盖全国各地的130余个大数据平台。

通过“反向混改”，“管好”与“放活”并重，国投集团以更加灵活高效的差异化管理，有效促进国有资本和民营资本优势互补、共同发展，为国投集团加快布局战略性新兴产业提供了重要的机制支撑。

改革风劲催潮涌。在新一轮国企改革深化提升行动中，国投集团将重点打造“能源产业”“数字/科技”“民生健康”“产业金融”四大业务板块，坚定不移推动国有资本和国有企业做强做优做大，在建设现代化产业体系、构建新发展格局中发挥更大作用。

# 首发扩募双管齐下 REITs市场料加速扩容

●本报记者 岑秀丽

首批公募REITs产品扩募如期落地。5月19日，博时基金、中金基金、红土创新基金、华安基金分别发布旗下公募REITs基金份额持有人大会表决结果暨决议生效公告，以及扩募并新购入基础设施项目招募说明书等。

专家预期，“首发+扩募”双管齐下，将进一步推动公募REITs常态化发行，基础设施REITs市场有望加速扩容。

## 市场规模逼近千亿元

中国证券报记者梳理上述四家基金公司发布的旗下公募REITs基金份额持有人大会表决结果暨决议生效公告，以及扩募并新购入基础设施项目招募说明书等发现，中金普洛斯REIT本次扩募拟发售金额不高于18.53亿元，华安张江光大REIT本次扩募拟发售金额上限为16.40亿元，博时蛇口产园REIT本次扩募拟发售金额不超过13.478亿元，红土创新盐田港REIT本次扩募拟发售金额不超过4.148亿元。

“REITs扩募真正实践了投资的良性循环，通过置入核心优质资产，有利于提高基金的投资分散性，促进基金长期稳健运营。同时，将进一步推动我国基础设施领域投融资机制创新，深化金融供给侧结构性改革，有助于增强资本市场服务实体经济经济质效。”中金基金相关负责人表示。

德邦证券认为，扩募完成后，有利于相关基金提升所持有基础设施资产的区域多样性及分散度，预计能够促进基础设施资产持续稳定运营、实现资产增值。

值得一提的是，REITs“首发+扩募”市场总规模将超过960亿元，距离千亿元仅有一步之遥。

## 资产类型稳步拓展

在公募REITs扩募迎来新进展的同时，国内公募REITs资产类型稳步拓展。截至目前，已有27只公募REITs成功上市，资产类型涵盖保障房、交通基础设施、仓储物流、产业园区、生态环境基础设施、能源基础设施等六大大类，募集资金超900亿元，回收资金带动新项目投资近4500亿元，市场规模效益、示范效应日益显现。

资产类型的稳步拓展，提高了市场参与热情。项目储备方面，截至目前，中金湖北科投光谷REIT及中金山高REIT已获证监会注册批复，预计募集资金将超过40亿元。

在公募REITs底层资产方面，多家上市公司拟将持有的资产作为底层资产开展公募REITs申报发行工作。如中国外运5月19日发布公告称，拟以部分下属公司分别持有的6处仓储物流资产作为底层基础设施项目，开展基础设施公募REITs的申报发行工作。

“看好产品日益丰富的REITs市场。”中信证券研究部房地产行业首席分析师陈聪表示，对REITs市场来说，循序渐进扩围资产类别，一方面减少了社会舆论的争议，使得市场成长之初聚焦于和制造业投资关联度更高的基础资产类别，另一方面能避免供应不足、市场暴涨暴跌等现象。

## 高质量扩容可期

市场人士预计，REITs市场将进入加速发展阶段，增量扩容空间充足。

REITs试点范围扩大有空间。清华大学五道口金融学院不动产金融研究中心副主任、高和资本执行合伙人周以升日前表示，消费基础设施纳入REITs试点后，建议探索将其他不动产纳入REITs试点。可以探索将市场化租赁住房纳入公募REITs试点，促进租购并举。此外，酒店、文旅等也属于消费基础设施，可适时展开研究，考虑将其纳入公募REITs试点。

市场参与主体有望更加丰富。太保私募基金管理有限公司副总经理、上海太保不动产经营管理有限公司总经理高小羊表示，随着配套制度体系与市场逐渐成熟，保险资管公司有望成为REITs产品的创设者，未来险资成为公募REITs的原始权益人。



## 我国科考队员登顶珠峰开展多项科学考察

5月23日，科考登顶队员在珠峰峰顶展示国旗。5月23日12时30分许，2023年珠峰科考13名登顶队员成功登顶地球之巅珠穆朗玛峰。之后，他们将完成峰顶雪冰样品采集等重要科考任务。这是我国珠峰科考继2022年之后，再次突破8000米以上海拔高度。

新华社图文

# 基金公司与代销机构频频分手

## 保有规模和销量成“试金石”

●本报记者 万宇 张凌之

近日，财通基金、诺安基金等基金公司公告与其合作的基金销售机构分手。今年以来，已有近30家基金销售机构被基金公司公告终止合作。

中国证券报记者调研了解到，一些代销机构基金销量和保有量不佳，基金公司还需投入时间、精力去维护，于基金公司而言性价比比较低。这是基金公司终止与其开展代销合作的主要原因。此外，一些代销机构有合规性风险、代销费用高等也成为基金公司终止与其合作的重要原因。

## 基金代销合作解约频发

5月20日，财通基金发布公告称，经与江西正融基金销售有限公司协商一致，自5月22日起，正融基金将终止代理销售财通基金旗下所有公募基金。已通过正融基金购买财通基金旗下基金的投资者，当前持有基金份额的赎回业务不受影响。

同日，诺安基金也发布公告称，经与晋商银行股份有限公司协商一致，决定自5月20日起终止晋商银行销售诺安基金旗下基金，届时投资者将无法通过晋商银行办理诺安基金旗下基金的申购、定投、转换、赎回等业务。诺安基金将为投资者将存量份额转至公司直销平台。

今年以来，基金公司与第三方销售机构频频“分手”。据记者不完全统计，截至5月23日，今年以来已有近20家基金公司宣布与近30家基金代销机构终止合作。

从基金公司看，长盛基金今年以来频发公告，终止与多家基金销售机构合

作。5月18日，长盛基金公告称，自5月18日起，方德保险代理有限公司、民商基金销售(上海)有限公司，将不再代销长盛基金旗下所有公募基金；4月7日，长盛基金公告，上海汇付基金销售有限公司和上海云湾基金销售有限公司，将不再代销长盛基金旗下所有公募基金；3月31日，长盛基金公告，北京格上富信基金销售有限公司、北京加和基金销售有限公司和北京增财基金销售有限公司，将不再代销长盛基金旗下所有公募基金。

## 性价比低是主要原因

一直以来，从基金公司公告中可以发现，基金公司都在增加基金代销渠道，毕竟“多一条渠道，多一份销量”，为何近期基金公司频频与代销机构终止合作？

“基金代销渠道不是越多越好。”一位资深基金渠道人士表示，与代销机构终止合作在多数情况下是因基金公司在这个代销机构的基金销量和保有量不佳，同时，基金公司还要投入时间、精力去维护渠道，这对于基金公司而言性价比比较低。

“还有一种情况是，基金公司与代销机构的代销费用没有谈拢，不得已终止合作。”另一大型基金公司渠道业务负责人透露，对于受有关部门处罚的基金销售机构，基金公司也会终止与其合作，提前防范风险。

5月10日，中邮基金发布公告显示，终止与武汉市伯嘉基金销售有限公司的销售合作关系。事实上，伯嘉基金在2022年10月就因涉及六项违规行为，被湖北证监局采取监管措施。伯嘉基金违规行为包括：一是高流动性资产

净值未达到2000万元的法定标准；二是公募基金未经产品准入委员会审核；三是未对部分新销售基金产品出具合规审查意见；四是将销售收入作为基金销售业务主要考评指标，未将基金销售保有规模和投资人长期收益等指标纳入销售人员考评指标体系；五是对部分客户未做充分的风险揭示；六是对部分客户未做充分了解。

## “马太效应”加剧

Wind数据显示，截至5月23日，市场上共有473家基金销售机构，不过，其中代销基金数量小于100只的基金销售机构就有111家，代销基金公司家数少于10家的有156家，行业“马太效应”正在加剧。

“能在激烈竞争中脱颖而出的基金销售机构，是那些可以提供优质产品和服务的机构。”一位业内人士表示，目前具备互联网流量优势的第三方代销机构优势明显。

这一点从基金业协会4月28日公布的一季度公募基金销售保有规模百强名单中可见一斑。一季度，蚂蚁基金非货币基金保有规模激增911亿元，规模增幅8%，位居行业前列。天天基金、腾安基金、京东肯特瑞等多家机构非货币基金保有规模增长超过200亿元。

事实上，除产品和服务外，基金公司在选择基金销售机构时还会从多角度、全方位考量，相比此前，选择也更加谨慎。“目前公司在引入销售机构时，会多方面考量，包括代销机构的销售实力、保有量、合规诚信记录、财务状况、股权结构、经营管理能力等，这是对基金份额持有人利益的维护。”前述业内人士表示。