

加快打造“强、优、特、美”一流券商

国新证券：聚焦国资运营 赋能央企改革



视觉中国图片

加速与中国国新深度融合
服务央企成效初显

据国新证券相关负责人透露，自成为中国国新大家庭的一员以来，公司致力于从文化整合、管理对接及战略协同三大维度入手，全面贯彻执行总部的各项指导方针与工作部署，以加速自身与中国国新的深度融合进程。

文化融入方面，加入中国国新后，公司迅速组织广大员工利用多种形式学习贯彻中国国新企业文化，通过举办国新企业文化和国资监管专题培训，开展企业文化宣传月活动，编制公司宣传册、企业文化手册和员工行为规范等举措，积极倡导“进了国新门、就是一家人、更是央企人”的身份意识，自觉践行“国之脉、传承责任之脉、新致远、坚持创新发展”的核心价值观，积极培养“正气、大气、勇气、豪气”的国新人精神特质，自觉心往一处想、劲往一处使，齐心协力开拓国有资本运营事业。制定公司品牌管理办法和品牌引领行动方案，坚决维护公司品牌形象，努力为国新品牌增光添彩。

管理融入方面，公司积极做好制度对接，对标修订680余项公司制度，调整授权和流程57项，自觉践行中国国新管理规范。贯彻国资党建及治理要求，修订公司章程，完善制度体系、议事规则、授权体系，合理划分权责边界，明确经营、管理、决策的权责事项，确保“管得住”“放得活”。

战略融入方面，公司对照中国国新“1345”战略目标，聚焦国有资本形态转换和有序流转，主动在国有资本运营中“找准位、站好位”，全面审慎研究和分析面临的发展机遇和挑战，确定总体策略和发展思路，制定了公司三年发展规划，定期跟踪评估，适时调整优化。

“我们大力开展业务协同，功能作用逐步发挥。”国新证券相关负责人表示，公司深刻把握金融工作的政治性、人民性，坚持“立足国新，服务央企，助力国家战略”的功能定位，充分发挥国有资本运营资本工具箱作用，通过“以融强产”推动国有资本“三个集中”，促进国资央企发挥“三个作用”。

一是全面融入中国国新“大协同”格局。公司与中国国新系统所有单位均建立了协同联系，持续服务好各业务板块的资金募集、财务顾问、份额减持、研究咨询等业务需求。加入中国国新以来已实现111项协同业务落地，推进中的协同业务60项，进一步丰富了中国国新的国有资本运营手段。

二是服务央企成效初步显现。已进入11家央企白名单，目前正在为40家央企集团提供服务，服务央企融资规模占同期公司服务客户直接融资总规模30%以上。主承销中交地产、国新健康和孚能科技定向增发，完成中交地产公司债和ABS、国控租赁ABS、中建材可续期债等债券的发行承销，设立基金对国家电投新能源科技项目进行股权投资。

三是积极践行国家发展战略。公司抢抓海南自贸港建设机遇，与中国通航签署战略合作协议，中标三亚环投集团上市计划财务顾问及研究咨询服务项目，设立海口国家高新区首只政府引导基金，围绕东北全面振兴战略，形成辽宁省属国企重组整合方案，为辽宁广矿集团混改提供财务顾问服务；践行绿色发展战略，发行华电租赁绿色公司债，独家主承销全国化工行业首单低碳转型挂钩公司债，实现了公司在绿色债品种上零的突破；践行创新驱动发展战略，独家主

2022年8月8日，国新证券正式揭牌，迄今已逾两年。“新东家”中国国新的入主，为这家历史悠久、饱经风雨的老牌证券公司注入了崭新活力。

中国证券报记者在调研中了解到，两年多来，国新证券坚持“立足国新，服务央企，助力国家战略”的功能定位，紧紧围绕“立足国有资本运营公司服务国资央企改革大局”这一中心任务，致力于打造服务国有资本运营和央企价值提升的市场竞争优势，全面融入中国国新“大协同”格局，服务央企成效初步显现，目前正在为40家央企集团提供服务，服务央企融资规模占同期公司服务客户直接融资总规模30%以上。

国新证券党委书记、董事长张海文表示，公司致力于在大约五年时间内，发展成为一家在市场中享有盛誉、行业内地位稳固、业务特色鲜明、核心竞争力与功能性作用显著，同时让股东满意、客户青睐、员工自豪的特色化、差异化、精品化的证券公司。

● 本报记者 赵中昊 刘丽祝

承销的巨化集团科技创新债，实现了公司在科创债品种上零的突破。

全力推进市场开拓
经营业绩稳中向好

“在复杂多变的资本市场环境中，作为证券公司，我们在加入中国国新的首个年度——2022年，便成功实现盈利5亿元。”张海文对记者表示，面对2023年市场环境的剧烈波动，国新证券凭借深入的市场分析与研判，精准锚定并坚守自身的功能定位，充分发挥专业优势，最终成功实现全年盈利4.84亿元，实属难能可贵。

国新证券相关业务负责人介绍，加入中国国新以来，公司全力推进市场开拓，经营业绩稳中向好。2022年实现营业收入5.97亿元，净利润5亿元，同比增长176%，创下五年来最好成绩；2023年实现营业收入16.21亿元，净利润4.84亿元，在市场持续跌宕、监管政策收紧的局面下，逆势稳住了经营基本盘。

具体来看，公司投行股权项目储备达到历史最好水平，在2024年上半年市场萎缩的行情下，股权承销排名第34位，债券承销排名第61位，较加入中国国新前分别上升6位和19位。资管业务完成多家银行及理财子公司的授信准入，累计新发行产品共计35只，新成立产品规模合计123.83亿元，其中多只产品在投资范围、产品类型等方面弥补了产品线空白。财富业务客户数量达158.55万户，较加入中国国新前增长17%；中证国新“1+N”央企系列指数基金屡创销售佳绩，销量比肩头部券商；2023年以来先后落地10只券结产品，新增券结销售规模4.35亿元；极速交易“火箭系统”完成开发上线，打造智能算法平台，形成服务机

构客户的特色优势。

公司自营业务固定收益投资绝对收益率保持行业领先，权益投资高股息策略、场外衍生品、主观多头策略以及量化股票对冲等业务收益持续增厚。研究业务累计发布近2000篇研究报告，承担国务院国资委、中国科协、中国证券业协会、上市公司协会重点课题，开发“新链”智能投研平台，积极探索央企券商投研新范式。国新国证投资在管基金18只，管理资产规模30.36亿元，较加入中国国新前增长51%。国新国证创投顺利展业，助力国新证券形成了“投研+投资+保荐+跟投”的完整业务链条。

公司认真履行社会责任，市场形象不断提升。在提升投资者教育及保护工作质效方面，公司坚持站稳人民立场、恪守信义义务，倾心竭力守护老百姓“钱袋子”，通过深入开展投资者宣传教育等，助力构建“大投保”格局。用心用力用情做好帮扶工作方面，公司坚持以金融帮扶为抓手，以教育帮扶为动力，以消费帮扶为手段，形成多层次、多渠道、多方位的精准帮扶工作格局，与湖北利川市、新疆麦盖提县、四川宣汉县等7个国家脱贫地区开展“一司一县”结对帮扶工作。

值得关注的是，近年来国新证券持续深化市场化改革机制，加大团队建设力度，显著激发了队伍的整体活力与创造力。“让一批有志于到国新证券来成就自己事业的人来撑起国新证券的二次创业和高质量发展。同时，我们也将为他们提供广阔的舞台，助力他们在职业生涯中不断成长，成为各自领域的行家里手。”张海文说。

据国新证券有关负责人介绍，公司推进“薪酬、考核、职级、组织”四大机制革新，以建立健全市场化运营体系。首先，实施薪酬激励机制市场化改革，按照“业绩薪酬双对标”原则，优化薪酬结构，按照“提低、扩中、限高”要求差异化设计固定薪酬宽带薪带。其次，构建“三层六类”考核体系，强化业绩导向，实施业绩挂钩、强制分布与末位评议，营造竞争氛围，促进人员优化流动。第三，稳妥推进MD职级体系改革，去除行政化色彩，拓宽职业发展路径，加强考核结果与职级升降的联动，促进人才合理流动。第四，优化组织架构，以战略协同、业务驱动为指引，借鉴行业最佳实践，引入“赛马机制”激活总公司业务单元，明确部门职责与权限。最后，聚焦人才瓶颈，实施“攀登计划”，精准引进中高端人才，强化关键岗位实力，构建人才梯队，启动管培生招募与培养计划，为长远发展奠定坚实基础。

加强党的建设
传承央企“红色基因”

据国新证券介绍，公司不断加强党的建设，坚定传承央企“红色基因”。首先，突出党建引领，擦亮政治底色。坚持党的领导，加强党的建设，筑牢公司的“根”和“魂”，为高质量发展提供坚强政治保障。认真落实“两个一以贯之”，严格执行“三重一大”决策制度，推动党的领导与公司治理有机统一。强化思想理论武装，巩固拓展主题教育成果，推进党纪学习教育常态化，积极践行“五要五不”的中国特色金融文化，在思想上政治上行动上同党中央保持高度一致。持续提升基层党建标准化、规范化水平，以“党建+区域协同”为抓手推动党建与业务深度融合，充分发挥党员先锋模范作用，切实将党的政治优势和组织优势转化为公司的发展优势。深化落实全面从

严治党主体责任，坚持从严履责、从严管理、从严要求、从严监督、从正严风、从正肃纪、从严考核，严格落实中央八项规定精神，健全完善纠“四风”树新风长效机制，持续营造风清气正的良好政治生态。

其次，发挥功能作用，打造特色优势。公司紧紧围绕“立足国有资本运营公司服务国资央企改革大局”这一中心任务，打造服务国有资本运营和央企价值提升的市场竞争优势。通过资本市场发现和重估优质国有资产价值，不断增强为国有资本形态转换、合理流动、保值增值提供综合服务的能力；聚焦战略性新兴产业和未来产业，引导资本进行市场化价值投资，沿产业链配置业务链，助力央企打造现代产业集群和技术策源地；为央企提供标的推荐、交易撮合、估值定价等财务顾问服务，推动央企战略性重组和专业化整合；为央企上市公司提供“产业+管理+资金+市值”赋能式综合顾问方案，通过分拆上市、优质资产注入等手段，助力央企控股上市公司做好市值管理，提升发展质量；积极探索“投行+投资+投研+财富”的综合化服务模式，有效满足客户多样化、全周期的金融服务需求；加大“根据地建设”力度，在具有资源禀赋和相对优势的地区深耕深挖，推动央地合作，助力地方经济社会发展；做好“五篇大文章”，践行国家发展战略。

第三，强化合规风控，严守发展底线。树立正确的经营观、业绩观、风险观，处理好稳和进、当前和长远的关系，不盲目扩张，不贪功冒进，在自身风险承受能力范围内审慎决策，将风险考量的要求落实到公司经营活动全过程各领域各环节，风险防控“三道防线”协同发力，加强对业务的前瞻性支持和重点风险领域的日常管控，坚决守住不发生重大风险的底线。

第四，加强队伍建设，深化人才强企。深入推进内部挖潜、外部招聘、青年培养、全员提升的人才强企战略，加快人才队伍管理向精细化、精益化和精准化迈进，提升选人用人规范化水平，坚持党管干部、党管人才原则，牢牢把握住国有企业20字标准，严把选人用人关，鲜明树立“能者上、优者奖、庸者下、劣者汰”的选人用人导向。

第五，注重品牌价值，履行社会责任。公司认真践行新发展理念，助力构建新发展格局，贯彻落实“双碳”目标，抓好节能减排各项工作，探索构建ESG投资价值体系，更好实现价值发现功能。以公益帮扶为切入点，为推动乡村全面振兴做出新贡献。积极推进投资者教育与保护工作，引导广大投资者坚持理性投资、价值投资，积极筹集公益资金、开展公益项目，塑造可信赖、负责任、受尊敬的国有证券公司品牌形象。

国新证券有关负责人表示，下一步，国新证券将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻党中央、国务院决策部署及国务院国资委、中国国新工作要求，始终胸怀“国之大者”，把功能性作用发挥摆在首位，以国新证券之所能，服务国家发展之所需，按照“业绩显著、经营稳健、功能突出、特色鲜明、依法合规、廉洁守信”的高质量发展内涵要求，深入推进精神、战略、组织、业务、管理“五个重塑”，加快打造“强、优、特、美”的一流券商，努力成为一家运作有特色、行业有地位、市场有影响、股东满意、客户青睐、员工自豪、监管放心的精品化国有证券公司，为国资央企改革、金融强国建设和中国式现代化做出更大贡献。

英伟达财报表现不俗
产业链景气度攀升

● 本报记者 刘英杰

美国东部时间8月28日美股盘后，英伟达公布了2025财年第二财季（截至2024年7月28日）的财报，多项财务数据表现亮眼。其中，收入为300.4亿美元，同比增长122%，环比增长15%；净利润为165.99亿美元，同比增长168%，环比增长12%。

分析人士认为，下半年大厂或依然会在AI方面加大投入，积极的资本开支计划或大量会流向数据中心、算力等方向，行业景气有望持续。

产业链业绩亮眼

受行业景气度提升影响，英伟达产业链指数以中际旭创、沪电股份、胜宏科技为首的多只成分股中报数据表现强劲。

中际旭创上半年实现营业收入107.99亿元，同比增长169.70%；实现归属于上市公司股东的净利润23.58亿元，同比增长284.26%，创下上市以来新高。公司业绩增长主要得益于上半年全球CSP厂商对算力基础设施建设的资本开支持续增加，400G和800G等高端产品出货比重快速提升以及持续降本增效。

沪电股份上半年实现营业收入54.24亿元，同比增长44.13%；归母净利润为11.41亿元，同比增长131.59%。2024年上半年，受益于人工智能、高速运算服务器等新兴计算场景对PCB的结构性需求，公司业绩实现增长。

胜宏科技上半年实现营业收入48.55亿元，同比增长32.29%；归母净利润为4.59亿元，同比增长33.23%；经营活动产生的现金流量净额为6.54亿元，同比增长40.43%。公司营收净利双增，主要原因包括已并表的MFS集团营收增长、AI算力等高端产品量产、降本增效等。

华福证券电子首席分析师陈海进认为，近期产业链上下游公司陆续在业绩会上对AI算力需求做出乐观展望，后续应关注相关指引为A股算力板块带来的催化。

风险与机遇并存

目前，市场普遍担忧下一代AI芯片Blackwell的实际出货情况。英伟达表示，公司在本季度交付了Blackwell芯片的样品，并对产品进行了改进，以提高制造效率。黄仁勋在财报后的电话会议上也确认了Blackwell芯片将在四季度开始量产并发货。电话会后，英伟达美股盘后一度跌超6%。

招银国际电子元件团队认为，英伟达盘后股价下跌的原因是投资者有三点担忧：一是Blackwell系列延迟出货的影响，二是公司未来毛利率的走势，三是供需达到平衡的不确定性。

摩根士丹利分析师Sharon Shih及其团队此前发布研报称，在对芯片、服务器等主要供应商进行一系列调查后，其预计英伟达的Blackwell GPU及相关服务器组件的2024年第四季度发货计划不会有变化。

光大证券电子通信行业首席分析师刘凯表示，A股多家英伟达供应链公司2024年上半年业绩实现强劲增长，后续看好英伟达产业链机会，重点关注光模块、铜连接和PCB方向。”

券商8月调研
偏爱电子和医药行业

● 本报记者 胡雨

Wind数据显示，截至8月29日中国证券报记者发稿时，8月以来A股共有605家上市公司接待券商调研。从行业分布情况看，被调研公司主要集中在电子及医药生物行业，其中半导体、医疗器械成为最受券商关注的细分领域，板块布局机遇也值得重视。

电子行业聚焦半导体领域

从单家公司8月接待券商调研情况看，韦尔股份、水晶光电接待券商调研频次均在70家次以上，在前述605家公司中分居前两位。从披露的调研纪要看，韦尔股份被问及公司研发投入力度如何、对智能手机和汽车图像传感器业务市场的展望等内容；机构调研水晶光电则聚焦公司与其他厂商对比的优势和差异化、二季度公司毛利率和净利率大幅提升原因等话题。

与前述2家公司同属电子行业的盛美上海、东芯股份、立讯精密、南芯科技、紫光国微、兴森科技、艾为电子、京东方A等公司，8月以来接待券商调研频次也居前，整个电子行业共有89家上市公司获券商关注，多数企业在今年上半年实现净利润同比增长。从细分领域看，相较消费电子，半导体更成为券商调研偏好的方向。

国信证券电子行业首席分析师胡剑认为，电子行业在近2年的下行周期里完成了较为充分的去库存和供给侧出清，正迎来具备较强持续性的上行周期；人工智能的需求继续推动IC（集成电路）销售额的增长，半导体资本支出转为积极，半导体产业链正在复苏。

医疗器械看好出海机遇

与电子行业并驾齐驱的还有医药生物行业。截至记者发稿时，8月以来共有91家行业公司接待券商调研，其中海泰新光最受券商青睐。从调研纪要看，海泰新光美国工厂投产还会有哪些潜在合作、泰国工厂投产规划与进度、海外子公司建设完成后出厂价格会如何调整等话题较受关注。

除海泰新光外，美好医疗、澳华内镜、华东医药、艾力斯、安图生物、派林生物、华大智造、迈普医学等医药生物行业上市公司也接待了券商的密集调研，从披露的半年报情况看，这些公司上半年净利润表现分化明显。从细分领域看，医疗器械方向成为券商调研的“宠儿”，出海成为后市看好的布局主线之一。

华鑫证券医药行业首席分析师胡博新认为，2024年是医药行业依靠新技术应用和出海开发新市场，逐步走出供给端内卷的关键时期，海外市场增长对上市公司业绩增长的贡献比例提升，海外布局已成为企业的重要竞争力；2024年医疗器械出海有望持续突破，品牌合作和海外市场拓展值得期待。