

龙虎榜百强又洗牌 金融科技改变营业部竞争格局

证券时报记者 许盈

作为洞悉资金动向的风向标,龙虎榜席位变化向来备受市场关注。

东方财富Choice数据显示,过去一年(2023年1月29日至2024年1月28日,下同),共有6718家券商营业部(含券商分公司,下同)登上龙虎榜单,累计成交总额达17688.81亿元(剔除沪深股通及机构席位)。

在前十榜单中,中金公司上海分公司成交总额第一,东方财富旗下营业部占据5席。百强营业部数量方面,国泰君安、中信证券、华泰证券百强营业部家数排名居于前三,分别为13家、10家、10家。

据了解,近年来券商金融科技实力显著提升,尤其是量化交易规模的扩大,以及交易系统、交易速度、融资融券等配套服务的完善程度都在改变着龙虎榜百强的格局。

东财“拉萨天团” 前十名里占半壁江山

从榜单来看,相比往年,龙虎榜百强营业部座次有不大变化。东方财富Choice数据显示,过去一年,去掉深股通和沪股通以及机构席位,排名前100的交易席位累计成交11114亿元,证券上榜次数达50906次。

2018年至2022年,东方财富证券旗下“拉萨天团”曾连续5年问鼎龙虎榜百强榜冠军。不过自2023年以来,中金公司上海分公司异军突起,在龙虎榜上榜成交总额方面连续摘得第一——过去一年,上榜次数达4176次,成交总额为1105.24亿元,成为过去一年中龙虎榜成交总额唯一突破千亿元的营业部。

作为龙虎榜营业部百强榜上的常客,东方财富“拉萨天团”的实力依然亮眼,在前十名中占据五席,5家营业部合计上榜次数达17779次,合计成交总额2984.98亿元。此外,华泰证券、华鑫证券、国泰君安、中国银河证券各有一个交易席位进入前十。

据悉,东方财富在2015年收购西藏同信证券后,将个人投资者网上开立的证券账户集中于拉萨的几个营业部中,这是造成旗下席位频繁登上龙虎榜且成交额巨大的主要原因。近年来,借助互联网模式的东风,东方财富通过低佣金率完成用户导流,用户黏性较高,东方财富证券经纪业务市占率也不断提高,同时公

最新龙虎榜百强营业部排行榜			
排名	席位名称	上榜次数	成交总额(亿元)
1	中金公司上海分公司	4176	1105.24
2	东方财富证券拉萨东环路第二证券营业部	4634	782.53
3	东方财富证券拉萨团结路第二证券营业部	4610	748.43
4	华泰证券营业总部(非营业场所)	2592	680.58
5	东方财富证券拉萨金融城南环路证券营业部	2653	505.87
6	东方财富证券拉萨团结路第一证券营业部	2939	496.54
7	东方财富证券拉萨东环路第一证券营业部	2943	451.61
8	华鑫证券上海分公司	1518	274.62
9	国泰君安证券总部	1694	267.51
10	中国银河证券北京中关村大街证券营业部	1326	264.70
11	国泰君安证券上海江苏路证券营业部	272	222.10
12	财通证券杭州上塘路证券营业部	652	211.58
13	招商证券交易单元(353800)	507	204.78
14	中信证券总部(非营业场所)	881	153.76
15	中信证券上海分公司	829	147.87
16	国盛证券宁波桑田路证券营业部	633	139.73
17	国泰君安证券三亚迎宾路证券营业部	175	139.54
18	中信证券西安朱雀大街证券营业部	328	134.97
19	东方证券上海浦东新区源深路证券营业部	239	130.85
20	东方财富证券山南香曲东路证券营业部	1257	130.17



图虫创意/供图 许盈/制图 陈锦兴/制图

司亦注重金融科技投入,并于2023年年中成立了人工智能事业部。

具体而言,从龙虎榜成交金额来看,过去一年排名前十的营业部分别是:中金公司上海分公司、东方财富证券拉萨东环路第二证券营业部、东方财富证券拉萨团结路第二证券营业部、华泰证券营业总部(非营业场所)、东方财富证券拉萨金融城南环路证券营业部、东方财富证券拉萨团结路第一证券营业部、东方财富证券拉萨东环路第一证券营业部、华鑫证券上海分公司、国泰君安证券总部、中国银河证券北京中关村大街证券营业部。

金融科技实力 催生变化

记者了解到,龙虎榜上榜次数与成交金额折射了券商营业部多方面的实力,过去上榜营业部主要以客户

的资金规模与活跃度为主。而近年来券商金融科技实力显著提升,尤其是量化交易规模的扩大,以及交易系统、交易速度、融资融券等配套服务的完善程度都在改变着龙虎榜百强的格局。

从龙虎榜成交金额来看,过去一年共24个营业部席位成交额超100亿元,相比2022年度略有上升。

从龙虎榜上榜次数来看,共有11家营业部上榜次数超1000次,81家营业部上榜次数突破百次。其中,东方财富证券拉萨东环路第二证券营业部及东方财富证券拉萨团结路第二证券营业部龙虎榜上榜次数均超4600次;中金公司上海分公司上榜次数超4100次;东方财富证券拉萨东环路第一证券营业部、拉萨团结路第一证券营业部、拉萨金融城南环路证券营业部,以及华泰证券营业总部(非营业场所)上榜次数均超2500次。

国泰君安 百强数量居首

从券商登上龙虎榜营业部的综合实力来看,国泰君安、中信证券、华鑫证券百强营业部家数排名居于前三,分别为13家、10家、10家。第四至第八是华泰证券(8家)、东方财富证券(7家)、中国银河证券(5家)、中信建投(4家)、广发证券(4家)。

具体来看,国泰君安过去一年龙虎榜实力大幅提升,2022年仅7家营业部进入百强,而过去一年则以13家居于所有券商之首。从上榜次数来看,国泰君安13家百强营业部合计3994次上榜,成交总额合计达1173.79亿元。

从地域分布来看,国泰君安排名靠前的营业部多数分布在上海,除国泰君安总部排名第九以外,还有4家上海分支机构进入百强,包括国泰君

安上海分公司、上海新闻路证券营业部、上海松江中山东路证券营业部、上海江苏路证券营业部等。

中信证券、华泰证券为在龙虎榜上实力较强的券商,拥有雄厚的经纪业务基础。过去一年,两家券商旗下百强数量分别为10家、8家,成交总额分别超700亿元、900亿元。其中,华泰证券旗下实力较强的是华泰证券营业总部,排名第四;中信证券旗下最强的是中信证券总部,排名第十四位。

中小型券商之中,华鑫证券近年来通过金融科技弯道超车,在龙虎榜业务上稳居前列,百强营业部有10家。从近年来榜单变化来看,华鑫证券最早在2021年就展露头角,2022年初华鑫证券上海分公司还凭借汇聚一批有实力的量化私募、游资,一度超过东方财富证券攀升至第一,在最新的排名中,华鑫证券上海分公司龙虎榜成交额排名第八。

世纪证券另类子公司获批 头部券商跟投收益不俗

证券时报记者 王蕊

日前,证监会官网披露,核准世纪证券通过设立子公司从事另类投资业务,限参与创业板、科创板项目跟投。

据了解,受跟投制度的影响,另类投资子公司目前已成为大部分券商的“标配”。

新年首家获批设立

根据证监会公告,此次世纪证券核准通过设立子公司从事另类投资业务(限参与创业板、科创板项目跟投)。不过,该公司还需依法完成子公司筹建工作,配备人员、系统、场所,直至筹建情况通过所在地证监局现场检查,方能实际开展业务。这是2024年首家获批设立此类子公司的券商。

同时,证监会表示,世纪证券应当切实履行母公司的管控责任,加强对子公司的合规管理和风险控制,制定措施切实防范与子公司的利益冲突和利益输送风险,督促子公司稳健经营、依法展业。

世纪证券设立另类投资子公司,主要还是为了配合投行业务的跟投需要。此外,由于另类投资子公司业务范围拟包括股权投资,亦与投行业务能力、发现项目的能力相关。

另类子公司已成券商标配

根据证监会公告,2022年以来,共有甬兴证券、中邮证券、国新证券及世纪证券四家证券公司获批设立另类投资子公司,以参与科创板和创业板跟投。

与此同时,多家外资券商亦在积极谋求该牌照——此前,高盛高华证券、摩根士丹利证券、东亚前海证券等外资或合资券商已相继获批开展另类投资业务。

毕马威日前发布的2023年中国券商业调查报告显示,受跟投制度的影响,证券公司正在加速布局“投行+投资”的业务模式,新设另类投资子公司为项目跟投铺路。截至2023年7月底,全证券行业共有82家证券公司设立了另类投资子公司。

“投行+投资”的业务模式对证券公司挖掘项目价值和估值定价能力提出了更高的要求。全面注册制则疏通投资退出环节,有望缩短券商私募股权/另类投资子公司参与项目投资的投资周期,提升业绩的确定性和收益率。

截至2023年11月末,科创板跟投红利明显。作为券商另类投资子公司或相关子公司参与跟投的有36家机构,合计跟投金额47亿元,合计的账面浮盈达4.4亿元。

头部券商收益可观

在综合性金融服务能力比拼日趋白热化,行业集中度不断提高的大背景下,头部券商的另类投资子公司也成为注册制背景下的重要获益者。

华创证券研究所数据显示,截至2023年8月,券商跟投科创板新股持有的市值合计约470亿元,累计实现浮盈约160亿元,累计收益率达到52%,远高于自营投资的收益水平。

2024年1月17日,申万宏源证券非银首席分析师罗轶铨在研报中提到,科创板开市至今,头部券商参与跟投本金均在20亿元以上,多数中小券商不足5亿元;头部券商参与跟投收益率约40%,相对于其他资本金业务,投行资本化具有更高的ROE(净资产收益率)水平。

新型债券来了 中行将发不超1500亿元TLAC非资本债

证券时报记者 谢忠翔

旨在提升金融体系稳定性的国内版TLAC(总损失吸收能力)非资本债券发行即将进入实施阶段。

日前,中国银行发布的董事会决议公告显示,该行通过了“总损失吸收能力非资本债务工具发行额度和发行安排”有关议案,拟分批次发行减记型总损失吸收能力非资本债务工具,发行规模不超过1500亿元人民币或等值外币。

TLAC非资本债券是一类创新型债券品种,是指全球系统重要性银行为满足总损失吸收能力要求而发行的、具有吸收损失功能、不属于商业银行资本的金融债券。同时,这也意味着,中国银行是我国首家公布此类债券发行计划的系统重要性银行。

业内研究人员预计,四大国有银行近期或将陆续披露TLAC非资本债的相关发行计划。

国内首单 TLAC非资本债将面世

根据中国银行公告,此次TLAC非资本债券的发行包括境内外市场,期限不少于1年期;损失吸收方式是,当中国银行进入处置阶段时,可通过减记的方式吸收损失。决议有效期自股东大会批准之日起至2025

年8月29日为止。

事实上,对于国内银行TLAC非资本债券落地实施,监管部门已酝酿多年。早在2021年10月,由中国人民银行、原银保监会、财政部联合发布《全球系统重要性银行总损失吸收能力管理办法》,对总损失吸收能力定义、构成、指标要求、监督检查和信息披露等方面进行了规范。

其中要求,我国的全球系统重要性银行须于2025年1月1日实施外部总损失吸收能力监管。TLAC监管指标有两个:一是外部总损失吸收能力风险加权比率,2025年须达到16%、2028年须达到18%;二是外部总损失吸收能力杠杆比率,2025年须达到6%、2028年须达到6.75%。

2022年4月,中国人民银行、原银保监会印发《关于全球系统重要性银行发行总损失吸收能力非资本债券有关事项的通知》,标志着我国TLAC非资本债券这一创新的债券品种正式推出。

五大行或将陆续发行

去年11月,金融稳定理事会(FSB)公布的2023年全球系统重要性银行名单显示,我国有5家国有银行入选。其中工行、中行、农行、建行位列第二组,交行位列第一组。

光大证券金融业务首席分析师王

一峰此前研报分析称,由于目前我国尚无TLAC非资本债务工具发行,因此,各家银行TLAC风险加权比率可近似看作是资本充足率与缓冲资本之差。截至2023年三季度末,工行、中行、农行、建行的TLAC风险加权比例分别为14.8%、13.3%、12.6%、13.6%。静态来看,在不考虑使用豁免规则情况下,几家大行距离16%的达标要求均有一定潜在缺口。

中信证券首席经济学家明明团队研报称,根据我国的监管政策,根据2023年半年报数据测算,四大国有银行TLAC缺口约2万亿元,虽然银行资本补充缺口有限,但考虑银行净息差收窄问题,仅仅依靠银行内生增长以及到期资本工具续发,很难完全满足考核,需要外部力量提供支持。

不过,该团队强调,随着2024年资本新规落地及监管部门可能提高存款保险基金认定比例,银行资本补充压力还将减轻。招商证券银行首席分析师廖志明撰文分析认为,预计四大行近期陆续披露关于发行TLAC非资本债的董事会决议。尽管部分大行2025年初达标TLAC已无压力,但预计也将适量发行TLAC非资本债。

廖志明分析称,按照监管审批流程,董事会决议及股东大会通过后,需要报国家金融监管总局及央行审批,央行将TLAC非资本债纳入对发行人

金融债券的余额管理范畴。额度批复2年有效,考虑到审批流程需要一些时间,预计2024年第二季度将发行中国

首单TLAC非资本债,四大行年内可能都将适量发行TLAC非资本债,后续发行预计也将发行TLAC非资本债。

东北制药:“内外兼修”奋战开门红

走进辽宁方大集团东北制药制剂厂生产分厂,各生产线“火力全开”,员工们正在紧张有序生产,呈现一派赶早、抓早、拼早的繁忙景象。

开局关乎全局,起步决定走势。2024年新年伊始,东北制药在全公司范围内开展“站上新起点 奋力开新局”形势任务教育,以抢抓机遇、奋力开新局。根据已公告的数据,2023年前三季度,东北制药实现营业收入约64.04亿元,归属于上市公司股东的净利润约2.20亿元,同比增长71.52%。

站在2024年新起点上,制剂销售公司围绕全年销售利润指标,严抓销售管理,以拓展终端、提升利润为核心,持续扩大销售覆盖面与市场影响力。袁启龙介绍:“1月份,制剂销

售公司积极推进全年招商,盯紧畅销进度,推动现有品种提速放量。”

生产分厂加大马力满产超产

前方销售积极拓市场,后方生产线铆足干劲赶订单。东北制药生产指挥中心副主任、总调度李洪介绍,1月份公司原料药产品排产同比增长175%,制剂产品排产同比增长48.3%。

“围绕2024年商业计划和首季市场需求,公司提前部署今年1、2月份联动生产计划,通过合理调整、追加生产规模等方式,组织各单位加大马力全力满产超产。”李洪说。

作为产品线最多的制剂分厂,101分厂为全力完成公司下达的生产任务,采取集约高效生产模式落实生产计划,通过优化排产流程,验证与生产相结合,提高生产线产能。目前,分厂马来酸氯氨地平片、盐酸小檗碱片、去痛片等产品产量同比翻倍,阿奇霉素分散片、左卡尼汀口服溶液、复方乙酰水杨酸片等产品产量同比提升20%以上。

在原料药201分厂精制工段,员工们正在紧张有序地完成产品生产、包装等工序。随着市场需求的持续增长,该分厂加紧生产,呈现出抢进度、赶订单、备库存的忙碌景象。据介绍,1月份该分厂部分品规产品产

量已完成计划任务的150%,为全年发展开创良好开端。

精细管理降本控费提质增效

“降成本降一分钱也不嫌少”,成本管理作为企业竞争力的重要因素,东北制药开年就狠抓精细化管理,推进降本控费,向自身历史最好水平发起挑战。

“从采购源头、工艺提升、能源节约、小改小革等多方面深入挖潜增效,通过控制成本费用,实现开支的最小化,从而保证企业运营效率的最大化。”东北制药总经理助理王维琳表示。

为精打细算降成本,东北制药采购保供中心通过分析研判市场趋势,依据生产原料的库存、生产使用量、采购周期,把控采购时机和节奏,严控招标采购价格及议价定标管理,通过控采、勤采、少采、集采等方式,超前策划、多措并举将降本创效做实做细;生产系统立足技术降本支撑,通过项目策划、方案论证、小试验证到生产应用,在质量达标、运行合规的基础上实现技术降本;通过流程优化、流程再造、精细化管理,提升企业管理效率、管理质量,向内要效益……眼下,东北制药各条线多措并举,全面助力企业抢出“开门红”,再拼“全年红”。(CIS)