

广州住房公积金数字人民币业务总办理量近2.4万笔达5000万元

■本报记者 李冰

近期，数字人民币在住房公积金领域应用迎来新进展。7月2日，广州住房公积金管理中心官方发布数据显示，广州住房公积金数字人民币业务总交易额突破5000万元，总办理量近2.4万笔。

据了解，广州住房公积金管理中心立足不同群体住房公积金数字人民币业务办理需求，扩充运营机构、丰富业务场景、提升办事体验，将住房公积金业务与数字人民币实时交易、安全可靠等特性深度融合，支持缴存人在还款日当天使用数字人民币补充账户余额，避免贷款逾期。

经记者梳理，自广州被列为第三批数字人民币试点城市以来，广州住房公积金管理中心分别于2022年8月份、2023年3月份、2023年6月份落地数字人民币缴存、提取、贷款三大主要公积金

业务场景。目前，广州已实现数字人民币住房公积金缴存、提取、贷款业务全覆盖，柜台、移动端、网厅多渠道全落地，个人、单位多群体全应用。

事实上，住房公积金数字人民币应用场景的丰富，离不开“硬件”“软件”的支持。

在“硬件”方面，据广州地方金融管理局消息，2022年，广州住房公积金管理中心在南沙管理部办事大厅增设“数字人民币专窗”，支持包含港澳人士在内的灵活就业人员使用数字人民币办理住房公积金缴存业务。

“软件”支撑方面，广州此前发布《关于推动住房公积金数字化转型实现高质量发展发展的意见》明确，不断拓宽数据共享交换和互联互通规模，并大力引入云计算、大数据、人工智能、区块链和数字人民币等创新动能。创新数字驱动，提高住房公积金政务服务效能。

博通咨询金融业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示，多地试点城市对数字人民币住房公积金领域应用持续开展原创性、系统性、规范性创新探索，有助于加快数字人民币应用的推广增量，延伸数字人民币服务触角。

近年来，多地进一步丰富住房公积金数字人民币应用场景，从单一应用场景朝着缴存、提取、放贷、还款、核算等业务全场景应用发展。截至7月3日，包括成都、福建、苏州、广州等地均已实现住房公积金主要业务场景全覆盖。

同时，在数字人民币住房公积金领域应用，苏州更是率先“标准化”。2023年苏州住房公积金管理中心推出《苏州住房公积金数字人民币场景应用标准（试行）》，提出了数字人民币在公积金归集、提取、贷款和转移等业务场景中的建设标准。这也意味着，在公积金领

域的数字人民币应用新赛道上，苏州率先交出了“标准化”答卷，在全国行业领域具有一定的借鉴意义。同时，在苏州标准基础上，江苏省住建厅、江苏省金融监管局、中国人民银行南京分行组织编写了《江苏省住房公积金数字人民币场景应用导则（试行）》，将“苏州标准”推广至全省。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示，从目前各试点地区在住房公积金领域的动作来看，数字人民币在政务场景的应用正处于加速状态，并呈现几方面特点：一是交易额、交易笔数等规模指标全面增长；二是试点地区应用范围不断扩大；三是呈现全场景覆盖趋势。

她预计，未来或将有更多试点城市加入到数字人民币住房公积金场景探索应用中，参照示范地区的成功经验，带动政务工作效率不断提升。

券商上半年百强营业部榜单出炉 前十强成交均超百亿元

■本报记者 周尚旺
见习记者 于宏

券商营业部龙虎榜是反映市场交易情况的重要窗口，其排名情况一直备受市场关注。今年上半年，券商营业部龙虎榜排名经历了一场“洗牌”，榜首位置由去年末的中金公司上海分公司变为东方财富拉萨金融城南环路营业部。龙虎榜成交额前一百名的营业部（以下简称“百强营业部”）中，有41家营业部为“新上榜成员”，不少中小券商“黑马”营业部涌现。

东财“拉萨天团”实力强劲

东方财富Choice数据显示，今年上半年，共有6422家券商营业部合计登上龙虎榜7.08万次（除去机构专用、深股通及沪股通专用席位），合计成交金额达7396.25亿元，其中，百强营业部合计成交金额为4523.18亿元，占比61.16%，显示了百强营业部在市场的强劲实力和广泛的客户基础。

今年上半年，百强营业部榜单的前四席被东方财富证券旗下“拉萨天团”（东方财富证券旗下的拉萨地区营业部）包揽，且成交额均超200亿元。其中，东方财富证券拉萨金融城南环路营业部以402.09亿元的成交额位居榜首，取代了去年末的榜首中金公司上海分公司。此外，东方财富证券旗下“拉萨天团”拉萨东环路第二营业部、拉萨团结路第二营业部、拉萨团结路第一营业部、拉萨东环路第一营业部的成交额分别位列第二、第三、第四名、第八名。

某券商的研究人员向《证券日报》记者表示：“东方财富证券的母公司东方财富是互联网财富管理综合运营商，拥有海量客户基础，并且客户资金量相对较大、交易十分活跃，公司在互联网经纪业务领域有着较为领先的地位。同时，公司线上开户客户多集中于拉萨地区营业部，所以成交方面的体现也较为集中。”

值得关注的是，随着近年来券商分公司经营模式的兴起，证券行业以区域分公司为引领的发展策略愈发明显。上半年，中金公司上海分公司、国泰君安总部、华鑫证券上海分公司、中信证券上海分公司、华泰证券营业部总部（非营业场所）也跻

身百强营业部榜单前十名，分别位列第五名、第六名、第七名、第九名、第十名。与去年末相比，中信证券上海分公司从第十四名跃升至第九名，提升了5个位次。从成交金额来看，前十强营业部上半年的成交金额均超过100亿元。

从单家公司上榜情况来看，头部券商依旧优势凸显。上半年，旗下营业部上榜数量最多的券商是国泰君安，共12家营业部上榜；华鑫证券紧随其后，有10家营业部上榜；随后是中信证券和东方财富，均有8家营业部上榜。

百强榜加速“洗牌”

面临激烈的市场竞争，百强营业部的排名发生了较为明显的变化，与去年末相比，今年上半年百强营业部榜单中有41家营业部为新上榜的成员。在新上榜的营业部中，华鑫证券旗下有4家，数量最多；国泰君安、中信证券和中信建投旗下各有3家上榜。

同时，百强营业部中不乏一些排名大幅跃升的“黑马”。例如，东吴证券苏州干将东路营业部从去年末的第3420名跃升至第61名，华鑫证券苏州官塘路营业部从去年末的第1457名跃升至88名，东方财富证券都两江大道营业部从去年末的第492名跃升至98名等。此外，也有一些去年未能进入百强营业部榜单的券商，今年实现了新的突破，包括东吴证券、国金证券、国信证券等。

随着我国资本市场双向开放程度的加深，外资券商积极在华展业布局，不断拓展业务边界，大力推进财富管理业务的发展。今年上半年，百强营业部榜单中有6家营业部来自外资券商旗下，与去年末相比增加2家。其中，有3家营业部属于高盛（中国）、摩根大通（中国）和瑞银证券。在排名方面，表现最好的高盛（中国）证券上海浦东新区世纪大道营业部，成交额位列龙虎榜第十五名，为76.17亿元。

此外，券商营业部的交易动向一定程度上反映着市场的资金流向和关注热点。从前十强营业部的偏好个股和题材方面来看，今年上半年，主要集中在通用设备、专用设备、汽车、计算机软件和化学制品领域。

信托公司积极布局知识产权信托业务

■本报记者 张安

近日，北方信托表示，公司以天津科技大学的36项专利权作为基础资产，设立天津科技大学——生物菌株及生产工艺知识产权服务信托。双方已于近日就合作完成签约，该业务也是天津市首笔批量知识产权服务信托业务。

除了北方信托外，年内还有多家信托公司在知识产权信托方面有新的动向。例如，华润信托表示，公司以知识产权信托为抓手，助力科技创新企业发展新质生产力，截至2023年末，公司已参与发行的知识产权证券化产品规模合计22.61亿元；今年北方信托设立了业内首个专注于知识产权信托的业务部门。

中诚信托相关负责人表示，《证券日报》记者表示，截至2024年上半年末，中诚信托已落地4单知识产权服务信托业务，主要通过与科技企业合作，以发明专利为核心财产设立信托，信托公司提供信托财产的管理、处分等服务。

中诚信托投资研究部认为，知识产权信托在做好科技金融大文章中有广阔的创新空间。其不仅可以为科技型企业提供资金，还可以帮助知识产权的权利人管理其知识产权并获取收益，以及可以长期、有效地实现对知识产权的充分保护。

北京地区某信托公司从业人员向《证券日报》记者表示，目前信托公司积极布局知识产权信托业务的核心动力主要是服务国家战略，顺应信托行业转型需要。尽管布局该领域在短期内的盈利空间可能有限，但长远来看，在监管鼓励和国家政策的大力支持下，此举将为信托行业探索新业务方向提供更多机会。

“目前来看，部分信托公司基于自身的资源禀赋，开展知识产权信托业务，扩大业务的覆盖面，未来或许能在某一个业务节点上，催生出业务增量的新机会。”上述从业人员

进一步表示，“例如，有信托公司与一些产业园区、机构进行合作，后续有可能增加为合作布局科技类产业基金、S基金市场等相关业务的机会，进而增加公司的盈利点。”

不过，目前知识产权信托的推动仍存在一定障碍。中诚信托投资研究部认为，知识产权服务信托具有较好发展前景。现阶段，国内知识产权金融尚在起步阶段，虽然增速保持较快水平，但是总量规模依然较小，相较于科技企业金融需求而言，还存在较大差距。同时，目前知识产权信托业务难点与知识产权金融，或者知识产权运营面临的难题类似，其中包括知识产权价值不稳定性、知识产权交易和运营存在低频特征、高质量专利欠缺、客户对知识产权信托认可和接受程度不一等情况。

另据一位不愿具名的行业业内人士对《证券日报》记者表示，作为创新业务，信托公司开展知识产权信托存在着亟待解决的问题。例如，知识产权的非物质性和专有性导致知识产权的价值评估存在困难。同时由于知识产权的专有性导致的信息不对称问题，进一步增加了评估的难度，从而较难获得客观一致的评估价值。

从服务科技创新企业角度来看，前述北京地区某信托公司从业人员表示，知识产权通常是科技创新企业核心资产，许多企业在成长前期都会面临知识产权成果转化难、知识产权资产盘活难等问题。而信托公司可以通过发挥资产隔离、受益权转让、资产证券化等信托优势，助力企业解决上述问题。

该从业人员还表示，从展业现状来看，知识产权对信托公司而言是较新的领域，信托公司无论是在相关专业的人才储备，还是对知识产权的资产评估等方面尚未准备完善，因此，当前阶段，知识产权类信托业务表现出更高的可行性和操作性，多家信托公司也选择以此作为切入点，布局知识产权信托业务。

银行发力“以旧换新”：利率低至3%左右 额度高达百万元

■本报记者 彭妍

今年以来，在“以旧换新”政策的推动下，金融机构正积极推出相关金融产品和服务。其中，创新消费贷产品、信用卡分期优惠成为了多家银行发力的重点。《证券日报》记者了解到，部分银行推出的“以旧换新”消费贷利率低至3%左右，有产品贷款额度最高可达百万元。

受访的业内人士表示，银行推出各种“以旧换新”贷款产品和优惠措施，一方面是在响应“以旧换新”相关政策，另一方面也为银行发展消费金融业务开拓市场。

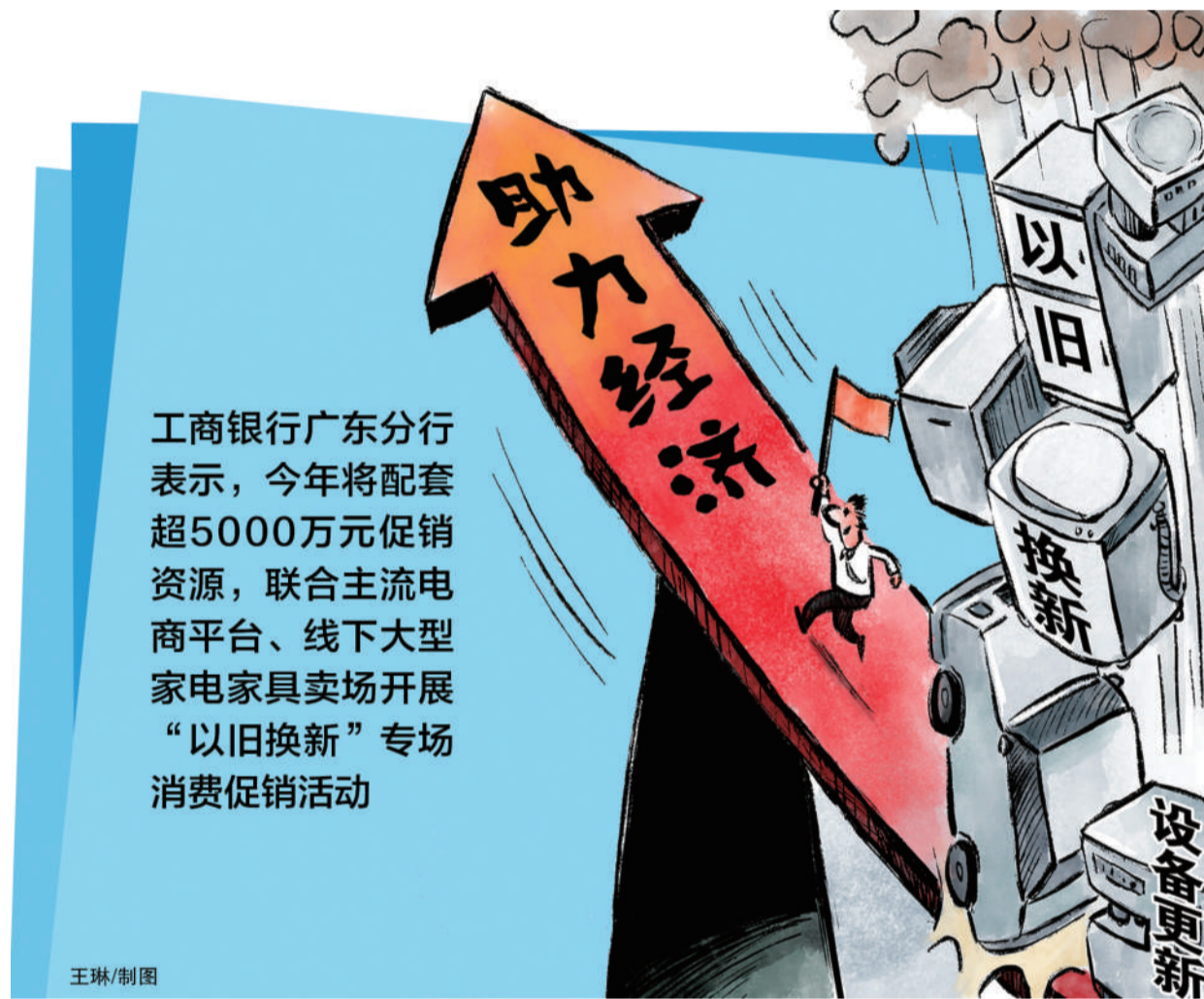
金融支持“以旧换新”

今年3月份，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，对于推动大规模设备更新和消费品以旧换新作出了全面部署。随后，中国人民银行、金融监督管理总局等四部门联合召开大规模设备更新和消费品以旧换新金融工作推进会，明确“要全力做好金融支持大规模设备更新和消费品以旧换新工作”。

在“以旧换新”政策机遇下，针对汽车、家电、家装等消费品以旧换新，多家银行推出了形式多样的消费贷款产品。“以旧换新”消费贷是指银行向服务辖区内符合条件的自然人发放的用于汽车以旧换新、家电产品以旧换新及家装消费品换新等个人消费贷款。“以旧换新”消费贷的优势是贷款额度高，贷款期限长，手续简便快捷，还款方式灵活多样，办贷效率高。

例如，农业银行河北省分行发布的“以旧换新”消费贷产品额度最高达100万元，年利率低至3.3%。

此外，银行的信用卡分期业务也推出一系列“以旧换新”支持政策。多家银行创新推出“以旧换新分期”产品，来支持汽车、家电、家具等大宗消费品“以旧换新”。以工商银行广东分行的“以旧换新分期”为例，其为为客户提供多重优惠措施。其中五年分期利率折算年化利率为3.44%，以10万元分期为例，月均分期利息仅150元，



工商银行广东分行表示，今年将配套超5000万元促销资源，联合主流电商平台、线下大型家电家具卖场开展“以旧换新”专场消费促销活动

王琳/制图

该行还进一步向家装家电等消费分期定向低息让利。此外，在额度方面，购车用途最高可贷150万元，支持购车分期最高比例100%。

工商银行广东分行表示，今年将配套超5000万元促销资源，联合主流电商平台、线下大型家电家具卖场开展“以旧换新”专场消费促销活动，并提供多重增值服务，如为“以旧换新”车主免费提供ETC电子标签、免费办理车主专属信用卡等。

拓展消费金融业务

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示，“以旧换新”政策是稳定和扩大内需，推动经济持

续恢复增长的重大举措，市场空间潜力巨大。银行积极支持“以旧换新”不仅是充分发挥服务功能，服务经济社会发展发展的表现，也有助于其更好拓展市场，丰富盈利来源。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对《证券日报》记者表示，国家推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动，是因势利导、拉动内需、稳定经济增长的重大措施。消费信贷是商业银行信贷资源配置的重要领域。面对如此巨大的市场机遇，商业银行必然会积极布局。

“银行在支持‘以旧换新’过程中，重点需要围绕个人客户需求，提供相应的消费信贷支持。同时，银行也需要做好政策宣传，让更多的群体了解

‘以旧换新’政策，支持‘以旧换新’生产和流通企业。”姜飞鹏表示。

杨海平认为，商业银行要搭建并持续优化消费金融生态。一是要链接各类金融机构，丰富金融产品货架。在提供基本的消费信贷产品的同时，提供保险等其他金融服务。二是通过智能化、数字化、绿色化相融合的金融服务模式，为消费品以旧换新行动提供高效的、综合化解决方案。

此外，银行还需关注“以旧换新”消费贷产品落地过程中可能遇到的问题。在姜飞鹏看来，从风险防范的角度看，银行需要根据“以旧换新”实际情况，支持真正有需求的客户，确保贷款用途真实，防止过度授信等，以防范风险的发生。

提升金融服务质效 首批“两新”债务融资工具落地

■本报记者 杨洁

推动大规模设备更新和消费品以旧换新是加快构建新发展格局的重要举措。近期，中国银行间市场交易商协会（以下简称“交易商协会”）依托现有产品体系，通过用途创新，在市场首创用于“两新”（即“大规模设备更新”和“消费品以旧换新”）领域的债务融资工具，切实提升金融支持质效。

据悉，“两新”债务融资工具采用“产品不贴标、用途针对性强”的方式，募集资金精准聚焦设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用领域，助力企业向“新”发展。

《证券日报》记者了解到，当前，已有多地落地全国首批“两新”债务融资工具。例如，中国人民银行广西壮族

自治区分行6月28日发布消息称，6月25日，广西桂冠电力股份有限公司成功发行全国首批“两新”债务融资工具

2亿元，发行期限60天，发行利率1.85%。本期债券募集资金投向设备更新改造，专项用于桂冠电力所属公司的风机换型改造项目，将有效提高设备的发电效能和安全可靠性。

与此同时，商业银行积极承销银行间市场首批“两新”债务融资工具，引导直接融资资金畅通资源循环利用链条。7月2日，《证券日报》记者从建设银行获悉，在此次首批创新试点项目中，该行充分发挥国有大行专业优势，密切协同快速落地，参与承销了其中四笔中期票据，发行规模合计56亿元。其中，建设银行牵头承销的中国南方电网有限责任公司绿色中期票据，募集资金全部用于发行人下属公司电网基建项目技术改造，助力提升能源输送效率和电网运营效率，实现了“两新”用途与绿色债券的创新结合。

据悉，在交易商协会推出“两新”债务融资工具后，浦发银行快速响应，

积极行动，在交易商协会的专业指导和地方人民银行、发改委、工信厅等大力支持下，结合大唐国际和桂冠电力的设备更新需求，为企业提供定制化债务融资方案。同时，交易商协会开设“绿色通道”，实行专人对接，保障项目迅速落地。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示，“两新”债务融资工具的推出，对于金融支持“两新”领域的发展具有重要意义。首先，它为“两新”领域的企业提供了新的融资渠道，降低了融资成本，有助于企业扩大规模、更新设备、以旧换新等，从而推动“两新”领域的发展。其次，有助于提高市场对“两新”领域的信心，增强市场流动性，为“两新”领域的企业提供更多的投资机会。此外，有助于推动金融市场的创新和发展，为金融市场注入新活力。

谈及接下来金融机构如何提升支

持“两新”领域的能力和质效，奥优国际董事长张玥对《证券日报》记者表示，金融机构应充分认识到“两新”领域的重要性和潜力，积极探索和创新金融服务模式，用好用足政策工具，综合运用信贷、债券等手段，为“两新”领域提供优质服务。

张新原从四方面提出建议：一是金融机构应积极承销“两新”债务融资工具，为“两新”领域的企业提供更多的融资渠道和低成本资金。二是金融机构应加强与“两新”领域企业的合作，提供综合金融服务，包括信贷、债券、投资等，以满足企业的多元化融资需求。三是金融机构还可以通过创新金融产品和服务方式，为“两新”领域的企业提供更加灵活、便捷的融资服务。四是金融机构应加强与政府部门、监管部门和其他金融机构的沟通合作，共同推动“两新”领域的金融支持工作，促进金融市场健康发展。