

交易商协会召开民企座谈会 市场各方共商良策助力民企高质量发展

本报记者 杨洁

3月12日，中国银行间市场交易商协会（以下简称“交易商协会”）组织民营企业、主承销商、投资机构、增信机构等市场成员召开中国银行间市场支持民营企业高质量发展座谈会。

中国人民银行相关司局负责人在座谈会上表示，将实施好适度宽松的货币政策，发挥好结构性货币政策工具作用，执行好金融支持民营经济25条举措，畅通股、债、贷等多种融资渠道，引导金融机构“一视同仁”对待各类所有制企业，持续加大金融资源投入，助力民营经济高质量发展。

据悉，座谈会上，应流机电、润泽科技、牧原食品、韵达控股等民营企业代表介绍了企业经营融资情况，并对进一步优化民营企业融资环境提出意见和建议。中信银行、中邮理财、易方达基金、浙江担保等金融机构就民营企业债券承销、投资、增信等方面作经验交流。中债信用增进公司介绍了民营企业债券融资支持工具（“第二支箭”）扩面增量的工作进展。

民企期待更多参与金融创新

近年来，银行间市场持续加大创新力度，推出多种适应不同行业、不同规模企业需求的债务融资工具创新品种。例如，针对绿色产业的绿色债券、针对创新企业推出的科创票据等。

在上述座谈会上，多家民营企业代表表示，期待进一步研究推出适应民营企业转型升级需求的金融新产品，促进民营企业高质量发展。

“实体制造企业在经营过程中，会不同程度遇到融资难、融资贵问题。”应流机电副总经理汪军建议，进一步丰富科技创新债券产品体系，为企业提供更加优质、便

捷的融资渠道，精准滴灌，降低企业融资成本，更好地服务实体经济发展。

润泽科技财务总监董磊建议，鼓励、支持、引导民企参与金融创新，支持更多民营企业注册发行科创票据、绿色债券、碳中和债券等创新品种。

债券融资是民营企业发展及市场形象塑造的关键。牧原食品债券业务负责人潘志颖表示，作为发行人，非常重视债券稳定发行及市场流动性。建议深化资产证券化，制定农业资产估值标准，通过金融工具创新与制度完善，破解民企融资难题，助推实体经济高质量发展。

在韵达控股融资负责人刘思彤看来，银行间债券市场目前较好地满足了企业的日常融资需求和发展需要。建议构建常态化沟通机制和多元化交流渠道，增进市场对民营企业的价值认同。通过分层分类开展路演推介、反向路演、业绩说明会等创新形式，搭建投资者与优质民企深度对话平台。引导中长期资金精准对接，提振民营企业债券市场信心。通过建立民企债券专项做市机制、创新信用保护工具组合应用等方式，重点培育中长期债券投资生态，助力企业优化财务结构，实现高质量发展与投资者回报的双向共赢。

加大各类金融资源要素投入

参会主承销商和投资机构表示，将加大各类金融资源要素投入，加大民营企业支持力度，积极科学配置民营企业债券。

中信银行业务总监陆金根介绍，该行发布了助力民营经济发展“繁星计划”，建立健全金融服务民企的长效机制。在债券融资方面，立足中信协同独特优势，不断扩大民企债券投融资服务半径，畅通“境内+境外”“股权+债



图为交易商协会召开民企座谈会

交易商协会供图

权”多元化融资渠道，重点支持优质民营企业发行科技创新债券、绿色债券、资产支持证券等新型融资工具。

银行理财子公司资管规模大，具有大类资产配置能力，可以为民营企业高质量发展所需的多元融资需求提供支持。中邮理财高级业务专家唐倩华介绍，中邮理财依托扎实的研究支撑，积极响应中国人民银行“第二支箭”政策，不断加大民企债券配置力度。接下来，建议增信机构加大对民营企业发行科技创新债券的支持。

在易方达基金副经理张清华看来，投资机构需要利用好银行间债券市场，争取为民营企业融资排忧解难，努力支持民营企业的高质量发展。

对此，张清华提出两点建议，一方面，投资机构应秉持服务实体经济理念，做好金融“五篇文章”，通过金融高质量发展进而支持民营企业的高质量发展。另一方面，建立完善的团队和研究体

系，以适应民营企业债券的投资需求。建议加强与民营企业的投融资交流，继续提升信息披露质量。

加大对民企融资增信支持

参会增信机构表示，将持续完善增信和风险分担机制，加大对民营企业融资增信支持力度。

浙江省作为民营经济大省，当地担保机构发挥着重要的帮扶支持和桥梁纽带作用。浙江担保副总经理姜鹏程介绍，从2018年“第二支箭”第一期开始，浙江担保积极与中债信用增进公司携手，央地联动支持省内民营企业发行债务融资工具。未来，浙江担保将探索通过技术/知识产权资产证券化、科技创新债券及央地合作等多种模式和路径，加大对浙江省民营企业发债融资提供信用支持。

中债信用增进公司总裁丁加华表示，将继续在中国人民银行的指导和交易商协会的部署下，加大对民营企业债券融资支持力度，通

过担保增信、凭证创设等多种方式，积极支持产业类民营企业发行科创债券、绿色债券等融资工具，全力做好金融“五篇文章”。从提升中长期融资占比、满足企业重点领域资金需求，探索市场机构共担合作、发挥衍生品融资功能等多方面，不断优化增信服务机制。持续加强支持工具政策宣传力度，带动更多投资人参与服务民企融资工作，积极争取与地方金融机构、担保增信公司等各方协同联动，发挥政策合力。

针对参会机构提出的建议，交易商协会副会长、副秘书长徐忠表示，交易商协会将认真研究民营企业、金融机构提出的意见建议，切实把会议成果转化为服务民营企业的具体举措，强化债券市场制度建设和产品创新，持续发挥“第二支箭”撬动引领作用，扩大民营企业债券融资规模，认真做好“五篇文章”，为民营经济稳定健康发展 and 民营企业做优做大做强营造良好环境、提供有力支持。

首批沪深300自由现金流ETF获批

本报记者 昌校宇

《证券日报》记者从机构处获悉，市场上首批跟踪沪深300自由现金流指数的产品已正式获批。3月12日，摩根基金管理（中国）有限公司（以下简称“摩根资产管理”）和华宝基金管理有限公司（以下简称“华宝基金”）旗下的沪深300自由现金流ETF获批，预计将于近期启动募集。这两只产品也是上交所首批采用自由现金流策略的ETF。

中证指数有限公司官网显示，沪深300自由现金流指数于2024年11月12日发布。该指数从沪深300指数样本中选取50只自由现金流率较高的上市公司证券作为指数样本，以反映沪深300指数样本中现金流创造能力较强的上市公司证券的整体表现。

摩根资产管理中国指数及量化投资部总监胡迪表示：“沪深300自由现金流指数聚焦自由现金流因子，优选盈利质量高的公司作为成份券，通过自由现金流加权，行业分布上剔除金融、地产行业，偏向自由现金流稳定的成熟行业板块，分红潜力大。”

从成份市值分布来看，沪深300自由现金流指数偏向中大市值，央企占比比较高。Wind资讯数据显示，截至今年2月28日，该指数中大市值（1000亿元以上）的成份股权重占比58%，央企权重占比68%，有望受益于大盘股、“中特估”、红利行情。

从政策面来看，自由现金流是衡量企业内生盈利能力和抗风险能力的关键指标。在资本市场改革与监管强化的政策背景下，提高上市公司质量相关要求也使得企业关注自由现金流质量；同时自由现金流充沛的企业更能响应鼓励分红与回购的政策要求。产业政策与倾斜上，硬科技、消费升级、医疗等重点领域均受到国家专项支持，利于推动行业现金流质量的提升。

胡迪进一步表示，自由现金流是红利分配的基础，但更侧重企业内生增长能力，而红利策略侧重股息分配结果，两类策略通常在行业分布上有一定互补性。此外，自由现金流策略或可作为平衡成长股投资的底仓工具。

“自由现金流等于企业经营产生的现金减去资本支出，代表了上市公司留存给股东的真实现金水平。该现金流可以用于给股东的分红、回购或未来进一步扩大再生产。一般来说，自由现金流高的上市公司相对成熟，盈利能力更好，潜在分红能力更强，股息率更高。”华宝基金相关人士表示。

作为摩根资产管理“红利工具箱”的又一新成员，摩根沪深300自由现金流ETF设置了季度强制分红的机制。该基金在基金合同中约定，每季度最后一个交易日ETF相对标的指数的超额收益率为正时，会强制分红，收益分配比例不低于超额收益率的60%。有了季度强制分红机制，在一定程度上有助于帮助投资者更加从容地面对市场短期波动，从而更坚定地践行长期理念。

中信消费金融回应增资获批：将进一步增强公司资本实力

本报记者 李冰

日前，国家金融监督管理总局北京监管局正式批复中信消费金融有限公司（以下简称“中信消费金融”）增资申请，其注册资本从7亿元增至10亿元。

3月12日，中信消费金融相关负责人对《证券日报》记者回应称，本次增资体现了股东单位对消费金融行业发展前景的看好及公司发展的认可和支持，将进一步增强公司资本实力，助力公司高质量发展。

从上述增资的细节来看，去年12月24日，中信消费金融发布变更注册资本暨重大关联交易公告，公告称中信消费金融已与股东中信金融控股有限公司（以下简称“中信金控”）、金蝶软件（中国）有限公司（以下简称“金蝶中国”）签订增资协议，中信金控、金蝶中国将以现金形式等比例共同出资3亿元，其中，中信金控出资2.1亿元、金蝶中国出资0.9亿元。增资完成后，中信消费金融各股东持股比例不变，中信金控维持70%控股地位，金蝶中国持股30%。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示：“中信消费金融通过增资，使其注册资本达到10亿元，符合监管要求，同时也增强了公司的资本实力。另外，随着消费金融市场的竞争日益激烈，经营层面需要更多的资金来拓展业务、优化产品和服务，以提升市场竞争力。增资可以为该公司的业务扩张提供充足的资金支持。”

经梳理，今年以来，已有多家持牌消费金融公司进行了增资动作。比如，1月23日四川省唯品富邦消费金融有限公司获批增资至10亿元；1月24日，浙江宁波消费金融股份有限公司获批增资至36亿元。

多位受访者认为，消费金融公司近期增资动作频频，是机构在行业新规推动下的积极动作。2024年4月18日，《消费金融公司管理办法》正式施行，要求申请设立消费金融公司注册资本为一次性实缴货币资本，最低限额为10亿元人民币或者等值的可自由兑换货币，并对消费金融公司主要股东做出严格的要求。《消费金融公司管理办法》落地后，消费金融行业迎来“增资潮”。

“为了更好地增强消费金融公司的总体实力，提高其风险抵御能力，监管部门积极引导支持消费金融公司增资，预计未来行业内仍有机增增资动作。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者说。

叶银丹表示，未来行业“增资潮”仍会持续。目前持牌消费金融公司呈现以下发展趋势和格局：一是行业整体发展稳定。二是业绩表现分化。在股东增资及业务协同加持下，部分消费金融公司业绩表现亮眼，推动行业资产规模快速增长，突破万亿元；但部分消费金融公司资产质量有所承压，出现了资产缩水、利润下滑等情况。三是增资趋势明显，这一系列的增资行动不仅将增强公司实力，也预示着行业格局或将生变。

多家银行积极部署DeepSeek 涉及多个业务场景

本报记者 彭妍

银行正加速DeepSeek系列模型本地化部署工作。据记者梳理，目前已有包括国有大行、股份制银行及头部城商行在内的多家银行启动DeepSeek系列模型的本地化部署，应用领域覆盖智能客服、信贷审批、智能营销、风险管理、经营办公等多个业务场景。

受访人士认为，金融科技日新月异，以DeepSeek为代表的前沿大模型，为银行业务创新注入活力，为效率提升提供动力，已成为推动银行业变革的新引擎。不过，银行业在积极部署DeepSeek大模型时，也面临数据安全、模型适配、人才短缺等挑战。

中小银行纷纷加入

3月8日，工商银行宣布于近期完成DeepSeek最新开源大模型的

私有化部署，并将其接入行内“工银智浦”大模型矩阵体系。

邮储银行则依托自有大模型“邮智”，本地部署并集成了DeepSeek-V3模型和轻量DeepSeek-R1推理模型。目前，这些模型已在智能客服“小邮助手”中应用，新增的逻辑推理功能使其能够更精准地理解用户需求，提供个性化服务。

不仅国有大行积极布局，众多中小银行也纷纷加入。股份制银行方面，浦发银行此前宣布，在昇腾服务器上部署DeepSeek-R1671B大模型，嵌入数字员工助手应用。

城商行方面，江苏银行率先宣布将DeepSeek应用于智能合同质检和自动化估值对账场景。此外，北京银行、重庆银行、成都银行、北部湾银行等也相继布局DeepSeek应用。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示，银行积极布局DeepSeek模型本地化部署的原因是提升服务质量与效率、

强化风险管理、推动业务创新和落实数据安全与合规性。通过DeepSeek，银行可以提供更智能的客户服务。DeepSeek的大数据分析能力也可以帮助银行更好地评估信用风险、识别欺诈行为。而且，可以利用AI技术开发新产品和服务，如智能交易系统、自动化审批流程等。此外，本地化部署有助于保护敏感信息，符合严格的金融监管要求。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，商业银行本地化部署DeepSeek的原因有三方面：一是由于行业的特殊性，商业银行对信息安全有较高要求，本地化部署才能更好地满足信息安全要求。二是商业银行属于服务行业，通过本地化部署能更好地满足其个性化应用模型的训练，提升服务质效。三是商业银行通过本地化部署才能在合规前提下，为本地应用升级预留空间。

此外，以DeepSeek为代表的AI

大模型，将成为银行业数字化转型的新引擎。田利辉表示，随着AI技术的发展，银行不仅要在技术层面进行革新，还要在组织结构、企业文化等方面做出相应调整，才能真正实现数字化转型。

形成差异化

在金融科技快速发展的当下，DeepSeek等大模型为银行业务创新与效率提升带来新机遇，但银行部署DeepSeek时也面临诸多挑战。

田利辉表示，当前银行部署DeepSeek面临三方面挑战：一是技术复杂性，实施和维护大模型需要高水平的技术支持和专业人才；二是资源整合难，需要整合现有系统与部署的大模型，这可能涉及复杂的架构调整；三是人才短缺，既懂银行业务又掌握AI技术的专业人才稀缺。应对的策略主要是，加强培训和技术合作，获取或提升所需技能；实施逐步

迁移策略，采取分阶段的方法进行系统集成，以减轻对日常运营的影响；建立跨部门团队，促进IT部门与其他业务部门之间的协作，共同解决部署过程中遇到的问题。

此外，杨海平认为，商业银行部署DeepSeek应用可能会遇到数据获取、模型训练与验证等方面的难题。同时，AI应用也可能面临监管合规方面的挑战。

未来，不同类型银行在布局DeepSeek时将呈现不同趋势。田利辉认为，国有大行由于拥有丰富的资源和技术积累，可能会更加侧重DeepSeek在核心业务领域的深度应用，探索新的业务模式和服务方式。股份制银行则需要倾向于选择成本效益高的方案，可能更侧重于特定领域（如零售银行）的应用。城商行受限于规模较小，可能更关注于利用DeepSeek解决具体痛点问题，如提升客户服务质量和降低运营成本。

技术优势构建核心竞争力 量化私募竞逐中证A500指增赛道

本报记者 昌校宇 方凌晨

近日，《证券日报》记者获悉，百亿级量化私募机构九坤投资（北京）有限公司（以下简称“九坤投资”）将推出对标中证A500指数的量化增强产品，并已向多渠道和投资者开放申购额度。

自2024年9月份推出以来，中证A500指数因交投活跃、流动性好、行业分散等特点，吸引了各类机构的竞相布局。业内人士认为，中证A500指数的特性有利于量化策略的发挥，在中证A500指数增强（以下简称“指增”）产品的“同台竞技”中，量化私募机构有其自身优势。

看好指数长期投资价值

《证券日报》记者根据中国证券投资基金业协会官网信息梳理，截

至3月12日，年内已有68只中证A500指增产品完成备案。包括上海黑翼资产管理有限公司（以下简称“黑翼资产”）、海南世纪前海私募基金管理有限公司（以下简称“世纪前海”）等在内的多家百亿级量化私募机构均已备案相关产品。

多家量化私募机构表示，布局中证A500指增产品并非跟风，而是基于对该指数作为优质标的的长期看好。中证A500指数不仅对A股市场具有良好代表性，还优选了细分行业龙头股，具备显著的长期投资价值。其交投活跃、流动性好、行业分散的特点，尤其适合量化策略的发挥。

一位市场研究人士介绍称：“量化投资严格依赖科学建模，广泛覆盖大量股票，一般不会集中押注单一或少数标的，且在流动性充裕的市场环境下，更容易实现超额

收益。”

此外，部分量化私募机构通过布局中证A500指增产品，进一步丰富了自身产品线。黑翼资产相关负责人介绍称：“此时布局中证A500指增产品，既是对中国权益资产的长期看好，也是为了丰富量化多头产品线，满足不同风险偏好投资者的资产配置需求。”

世纪前海首席市场官陈青祥对《证券日报》记者表示：“近期市场情绪提振，以中证A500指数为代表的龙头资产备受境内外资金关注。”

策略创新成突围关键

随着市场上中证A500指增产品的持续增多，相关公募产品配售火爆，如何在这一竞争激烈的赛道中脱颖而出，是各家量化私募机构

都在思考的课题。

“量化私募机构在中证A500指增产品的竞争优势，主要体现在数据挖掘与模型迭代能力的技术优势、算法交易的执行优势以及投研制度优势等三个方面。”华北地区某百亿级量化私募机构人士透露，沪深300指数和中证A500指数偏向于大市值，在控制住风险的前提下实现纯粹的Alpha（超额收益）难度较大。头部量化私募机构凭借更强的投研强度和运行制度，在这类赛道上更具竞争力。相比之下，公募基金的劣势在于买入门槛低、流动性好等，两者形成了互补。

陈青祥表示：“量化私募机构持仓相对分散，可通过捕捉短期价差和统计套利获取超额收益。从回测和实盘业绩来看，中证A500指数成份股数量较多、流动性覆盖较

广以及机构关注度较高，使得中证A500指增策略的超额收益来源也更加分散化、多元化，能够更好地发挥出量化模型的选股优势。”

此外，为在竞争中建立优势，各家量化私募机构也努力筑牢旗下指增产品的“护城河”。据陈青祥介绍，世纪前海始终致力于开发具有领先性、低相关性的高壁垒策略，通过深度挖掘多个方向，拓宽组合收益来源的多样性，并降低交易执行成本。同时，公司持续迭代优化策略版本，进一步优化中低频Alpha策略，力争在不提升超额波动性的情况下提升组合收益。

九坤投资采用的量化股票策略属于主动管理，能够在指数的基础上通过分散研究、科学洞察和精细模型，更加精确地捕捉超额机会，获得Alpha加Beta（市场收益）的双重收益来源。