

券商上半年科创债承销规模突破5000亿元

■本报记者 周尚任

8月18日晚间,中国证券业协会发布2026年上半年度证券公司债券(含企业债券)承销业务专项统计,全面披露券商各类专项债承销单数、业务规模及行业排名等核心经营指标。上半年,证券行业紧扣科技创新、民营经济发展等国家战略方向发力,行业呈现差异化发展格局,头部券商持续夯实底盘、领跑核心赛道,部分中小券商在特定赛道上精耕细作,频频突围。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商行业上半年债券承销业务呈现鲜明的分层发展特征,头部券商的‘规模效应’提升了整体市场的运行效率,中小券商则以‘细分深耕’激发了创新活力,提升了专业服务能力。二者互补,共同优化了金融资源向实体经济的传导机制。”

核心赛道承销规模高增

上半年,券商在多个重点创

新领域的债券承销表现尤为突出。其中,科技创新债券承销规模超5000亿元;民营企业债券承销规模超3200亿元;中小微企业支持债券、低碳转型债券、绿色债券的承销金额同比增幅均超100%。

当前,券商持续搭建债券发行、资金配置等一体化全链条服务模式,全方位赋能科创企业高质量发展。上半年,73家券商作为科技创新债券主承销商合计承销553只债券,同比增长45.53%;合计金额5000.78亿元,同比增长31.12%。头部机构包揽行业前列席位,3家公司主承销金额突破600亿元,中信证券以838.26亿元的金额位居行业第一;国泰海通以648.31亿元位列第二;中信建投以642.26亿元紧随其后。

在支持民企融资方面,券商同样不遗余力。上半年,60家券商作为民营企业债券主承销商,共承销250只债券,合计金额3214.87亿元,同比增长34.29%。从单家公司的主承销金额来看,中信证券继续领跑,主承销规模504.66亿元;平安证

券和中信建投分列第二、三位,主承销金额分别为495.31亿元、188.29亿元。

中小微企业融资服务取得突破性进展。上半年,52家券商作为中小微企业支持债券主承销商,共承销103只债券,合计金额556.7亿元,同比增长370.98%。从单家公司的主承销金额来看,招商资管、中金公司、华泰资管、国泰海通资管、中信证券的主承销金额均超30亿元,分别为60亿元、57.95亿元、48.87亿元、33.4亿元、32.77亿元。

纵观上半年16项债券承销核心指标,行业竞争格局呈现头部稳底盘、中小创特色的发展趋势。其中,全能型龙头中信证券共摘得6项第一,广发证券取得3项第一。同时,中小券商凭借专业化、精细化服务实现差异化突围,天风证券在乡村振兴债券和“一带一路”债券主承销数量上双双夺冠,多家中小机构在各自深耕的垂直领域中进入前列。

江瀚告诉记者:“头部券商凭借强大的资本实力、广泛的客户

网络和综合服务能力,能够高效承销大规模、高评级的债券,特别是地方债、金融债等,保障了融资的稳定性与低成本,这是行业运行的‘压舱石’。而中小券商在绿色债、中小微企业支持债等细分赛道的深耕,实际上是在填补头部机构因成本考量而留下的服务空白,有效拓宽了金融服务覆盖面。”

多元金融服务向纵深推进

近年来,证券行业紧扣金融“五篇大文章”发展要求,精准对接绿色低碳发展、普惠金融等重点领域,持续丰富债券承销产品体系,积极服务国家战略。

作为金融“五篇大文章”的重要落点,绿色及低碳转型债券迎来高速扩容。上半年,58家券商作为绿色债券主承销商,共承销125只债券,合计金额1254.04亿元,同比增长110.96%。具体来看,中信证券以284.93亿元的主承销金额遥遥领先;中信建投和国泰海通分别以167.37亿元和80.52亿元位列

其后。38家券商作为低碳转型债券主承销商,共承销53只债券,合计金额284.2亿元,同比增长240.36%。其中,广发证券、国泰海通、东方证券的主承销金额位列前三,分别为38.62亿元、26.51亿元、17.77亿元。

金融赋能乡村振兴成效持续显现,相关债券业务保持稳健增长。上半年,54家券商作为乡村振兴债券主承销商,共承销77只债券,合计金额394.37亿元,同比增长48.13%。从单家公司的主承销金额来看,国信资管、广发证券、国泰海通位居前三,金额分别为48.3亿元、27.75亿元、25.95亿元。

除此之外,上半年,13家券商作为“一带一路”债券主承销商,共承销7只债券,合计金额33亿元,广发证券、华泰联合、天风证券主承销金额并列首位,均为5亿元。参与发行地方政府债券的券商共65家,合计中标金额2577.16亿元,国泰海通、华泰证券、中国银河的实际中标金额位居前三,均超200亿元。

大型券商吸收合并为主,产业资本战略性收购为辅

期货行业从“小而散”迈向“大而强”

■本报记者 王 宁

2026年以来,我国期货行业的重大并购重组案例悄然增多,数量远超往年水平,行业洗牌由预期转入现实。本轮整合路径鲜明,以大型券商吸收合并为主、产业资本战略性收购为辅。

期货公司密集“易主”是监管趋严与行业转型双重压力下的必然路径。本质上,这是一场以提质增效为核心的供给侧结构性改革,通过市场化手段化解行业长期存在的“小而散”困局,推动资源向优势主体集中。

洗牌之后,期货行业格局将走向分化,全能型衍生品服务商与中小特色机构并存的行业格局渐成雏形。行业竞争焦点也将从费率转向资本实力、科技能力与专业服务水平 的比拼,行业价值逻辑亦从通道收入转向风险定价。对于仍在观望的期货公司而言,能否在这一轮变革中找准定位、锻造长板,将决定其在新格局中的位置。

券商主导整合

近年来,头部券商大规模重组陆续落地,叠加“一参一控一牌”的监管要求——同一券商主体仅可控股一家期货公司,券商并购潮传导至期货行业,同体系内期货子公司的配套整合势在必行。

统计显示,年内有三起吸收合并案例均由券商股东主导。今年4月8日,中国证监会官网披露,核准中金财富期货变更控股

股东为中金公司(持股100%),并吸收合并中金期货,后者依法解散;4月20日,海通期货发布股票停牌公告,控股股东国泰海通证券正式启动筹划国泰君安期货与海通期货的合并重组工作;6月17日,申银万国期货发布公告,拟吸收合并宏源期货,二者同属申万宏源体系,合并后宏源期货将注销法人资格。

券商主导整合的驱动力,已超越单纯满足合规要求。

“券商需要为客户提供涵盖‘证券+期货+衍生品’的一站式解决方案。”申银万国期货党委副书记、总经理陆三江在接受《证券日报》记者采访时表示,期货和衍生品业务是证券公司财富管理、机构销售交易、企业金融等业务链的重要一环。整合期货牌照,有助于券商打通证券、衍生品、财富管理一体化服务链条,盘活客户、渠道与资本资源,提升综合金融服务能力。通过合并重组可避免同质化竞争,整合人才队伍和客户资源,集中资源做强做优,实现规模效应。

浙商期货有关负责人向记者补充道,在大财富管理时代,券商需要为客户提供的服务更加多元化。头部券商在投研、大数据与AI技术方面已积累深厚优势,未来只有通过整合旗下期货业务,才能将业务规模进行价值放大与成本摊薄,在数智化转型的赛道上建立更坚实的竞争壁垒。“期货公司吸收合并可以提升资本运作效率,能够更有效地满足期货公司

开展做市商、场外衍生品、资产管理等创新业务门槛,为后续发展打开空间。”

资本门槛的抬升也在加速整合进程。今年4月份,中国证监会就《期货公司监督管理办法(征求意见稿)》及配套实施规定公开征求意见,要求从事一项交易类业务(做市、衍生品或资管)的,注册资本需不低于5亿元;从事两种以上交易类业务的,注册资本需不低于10亿元。这意味着中小型期货公司若无法完成增资,将被锁定在基础类业务赛道,与高附加值的交易类业务无缘。

整合浪潮远未停歇。6月份,信达期货、东兴期货和东海期货等已递交了关于变更控股股东、第一大股东或者公司实际控制人的申请,目前处于“材料获接收”阶段。近日,华林证券宣布,拟斥资2.02亿元收购海航期货94%的股权,进一步补齐自身业务短板,完善综合金融服务布局。

产业资本跨界入局

如果说券商主导的整合是“体系内消化”,那么产业资本的入局则是“体系外扩张”——前者意在整合存量,后者意在获取增量。

这一趋势在年内已有两例标志性事件。1月份,中国证监会核准中衍期货实际控制人变更为重庆保税港区开发管理集团有限公司,成为首家以地方国资平台身份入主期货公司的案例;7月份,英大期货发生实控人变更,中油资本斥

资11.29亿元收购英大期货100%股权,能源巨头将期货牌照纳入自有金融版图。两起收购均属产业资本跨界布局,与券商期货子公司的吸收合并形成鲜明对照。

“产业资本加快布局期货和衍生品市场,核心是实体经济转型、风险管控刚需倒逼下的产融结合升级。”安粮期货常务副总经理、董事会秘书余萍向记者表示,当前,大宗商品市场波动频率较高,实体企业靠传统经营模式,难以对冲价格、库存等经营风险,部分产业企业通过控股期货公司,搭建专属金融风控平台,深度贴合自身产业链特点,落地个性化期现对冲、库存保值、基差贸易等服务。产业企业的入局,既能有效稳定实体经济效益,又能依托金融牌照延伸产业链服务边界,提升产业整体运营和定价影响力。

这一论断在英大期货收购案中中得到充分印证。近些年,国际大宗商品价格波动加剧,产业企业面临原材料采购成本波动、库存减值、产成品价格不确定性等多重风险。中油资本背靠中国石油,后者作为对原油、天然气价格极度敏感的能源巨头,其庞大的套期保值业务长期依赖外部期货机构,中间链条较长、交易成本偏高。收购英大期货后,中油资本及其股东便获得专属自身的衍生品对冲平台,原油、天然气及炼化产品的价格波动风险可在自有持牌框架下实现闭环管理。

由此观之,产业资本控股期货公司的战略意图,在于打通“现货

产业+期货衍生品”的期现一体化风险管理链条,将风险管理能力内化为企业的核心竞争力。

行业格局破立并举

各方积极并购期货公司,表面是对股权与牌照的买卖,深层则是期货行业在多重力量驱动下谋求整体突围的必然选择。

格林大华期货首席专家王骏认为,2026年期货业发生的并购重组案例,对未来发展具有三重意义:其一,化解“小而散”困局。期货行业长期存在机构数量多、规模小、同质化竞争严重的问题,并购重组可有效盘活存量资源,推动行业摆脱粗放的通道竞争,迈向专业化发展。其二,提升抗风险能力。资本与产业股东的介入,能够整合资源、提升行业集中度,增强头部机构的综合实力,更好服务实体经济。其三,激发差异化活力。新股东的进入有助于引导期货公司找准定位、错位发展,推动形成综合型衍生品服务商与特色型中小机构并存的二元生态。

整体来看,2026年正成为中国期货行业从“小而散”迈向“大而强”的转折之年。这场由监管引导、资本推动、产业参与共同驱动的深刻改革,正在重塑中国期货行业的竞争格局与价值逻辑。对于仍在观望的期货公司而言,只有找准定位、夯实内功、错位发展,方能在新一轮洗牌中赢得先机。



记者观察

理性看待“打新策略”理财产品

■ 熊 悦

近期,多家明星科技公司陆续登陆A股市场,开盘首日即取得亮眼的股价表现,市场打新赚钱效应凸显。不过,对于大部分个人投资者而言,网上打新门槛较高且中签率低,直接分享新股红利的机会有限。

在此背景下,一些银行及银行理财子公司顺势推出“打新策略”理财产品,甚至开辟“打新理财”产品专区。这类产品以低参与门槛、借助机构专业优势为营销卖点,为投资者提供了一条间接布局新股投资的渠道。

投资者买了“打新策略”理财产品就能分享打新带来的巨额收益?在笔者看来,答案未必如此。新股上市首日股价大涨,并不意味着“打新策略”理财产品能够获得同比例收益。投资者应穿透“打新”概念,关注相关产品的资产配置和投资策略,以及“打新”对产品净值的实际贡献。

首先,厘清“打新策略”理财产品的本质。投资者购买的是净值型银行理财产品,而非直接持有新股。这类产品大部分为“固收+”或混合类理财产品,即资产配置以固定收益类资产为主(占产品资产总值比例通常不低于80%),将新股申购作为增厚产品收益的策略,且这一部分权益资产配置的占比往往较低。

其次,警惕“新股大涨等同于理财产品高收益”的认识误区。银行理财产品通过打新策略增厚收益,理论上要经过“产品获配新股—新股上市后股价实现上涨—产品持有新股产生浮盈或卖出兑现收益—收益计入产品净值”等环节。

银行理财产品获配打新的收益能否真正转化为产品的净值增长,还需关注三个重要因素。一是要看产品获配新股的数量和金额。如果实际获配的数量和金额较少,则产品获得的绝对收益也会较低。二是要看实际获配的新股市值占产品资产规模的比重。如果实际获配的新股市值相对于产品资产规模有限,其对产品的净值贡献也会被摊薄。三是即便新股上市首日大涨,也并不意味着相关理财产品已经锁定了打新的最终收益。一方面,一定比例的网下获配股票存在限售期;另一方面,获配机构卖出新股的时点及价格,也会影响产品的最终收益。

由此来看,“打新策略”理财产品的收益与新股发行后的股价表现、获配新股数量及金额、所持新股市值占产品资产规模的比重、机构卖出新股的时点及价格等多重因素有关。此外,“打新策略”理财产品须配置一定市值的股票作为底仓,这意味着投资者还要间接承担权益市场的波动风险。

综上,投资者应理性看待“打新策略”理财产品。“打新策略”是理财产品增厚收益的手段,而非收益的绝对保证。投资者在购买相关产品时,应重点关注产品风险等级、历史净值波动、资产配置、产品总规模、流动性等情况,选择与自身风险承受能力相匹配的产品。银行及银行理财子公司也应规范、准确宣传“打新策略”理财产品,避免夸大打新收益或制造过高收益预期,引导投资者理性投资。

9家公募机构上半年经营数据出炉 营收均实现同比增长

■本报记者 王 宁

随着A股公司2026年半年报陆续披露,一批公募机构上半年业绩也集中显现。Wind数据显示,已揭晓上半年经营数据的9家公募机构营业收入全部实现同比增长;8家机构净利润实现同比增长,1家减亏,行业全面向好发展态势明显。

今年上半年,头部公募机构强者恒强,部分中小机构凭借特色化经营实现跨越式增长。例如,中信建投证券2026年半年报显示,今年上半年,中信建投基金成功推出全国首批、北京市首单商业不动产公募REITs;南京银行披露半年报显示,鑫元基金上半年持续推进“平台式、一体化、多策略”投研体系建设,固收类产品业绩保持同类前列,权益与量化产品稳步向好,截至报告期末,公募基金管理规模2361亿元,较去年同期增长11.50%。

具体来看,华夏基金暂以14.13亿元的净利润占据盈利榜首,同比增长25.82%;营业收入57.08亿元,同比增长34.05%。富国基金以11.43亿元的净利润暂居第二,同比增长23.74%;营业收入为43.49亿元,同比增长30.63%。华安基金以5.65亿元的净利润位列第三。

中小型公募机构方面,上半年海富通基金营业收入为7.17亿元,同比增长98.07%;净利润为2.09亿元,同比增长97.17%。信达澳亚基金上半年净利润从去年同期的378.36万元飙升至4124.32万元,增幅高达990.05%,在已披露的公司中涨幅居前。

东兴基金、鑫元基金和中信建投基金上半年业绩同样表现较好。其中,东兴基金实现营业收入7130.32万元,同比增长16.41%;净利润1210.67万元,同比增长135.75%。中信建投基金上半年营业收入为2.44亿元,同比增长48.78%;实现净利润5700万元,同比增长50%。

虽然南华基金上半年仍处于亏损状态,但亏损额已大幅减少,释放出积极信号。数据显示,该机构上半年营收为3578.03万元,同比增长48.90%;净利润为-107.82万元,与去年同期的-617.92万元相比,大幅减亏。