

# “菜篮子”里的幸福年

记者 赵婉莹

## 不打烊的市场

“在寿光没有卖不出去的菜，也没有买不到的菜！今年，我每天收购的蔬菜比前几年都多了一半，可忙来！多亏了这个‘智慧称’帮我记账，省了雇人工的费用。”

清晨，寿光蔬菜批发市场里已经人声鼎沸，赵先生在这里经营着一家蔬菜批发摊位，正忙得脚不沾地。他口中的“智慧称”，就是建行山东省分行“寿光蔬菜智慧管理服务平台”的一部分——蔬菜交易终端系统，能够免费帮助商户实现卖菜收菜交易电子化、形成电子记账本，使菜农、收菜点、货商三方共享，助力提升蔬菜交易效率。

“寿光蔬菜智慧管理服务平台”是建行山东省分行针对寿光蔬菜产业发展缺少平台支撑和数据支持的痛点难点，在立足服务全国蔬菜行业、符合全行推广需要基础上，搭建的同业首个智慧农业产业链生态场景，能够帮助菜农管大棚、帮助市场管交易、帮助政府管市场，使得三方可以享受便捷的金融服务。

市场负责人介绍，今年市场的生意非常红火，临近春节，销售更是异常火爆。得益于“智慧称”的帮助，即使在龙年春节的交易暴增期，市场依旧是条不紊、井然有序。根据前期摸底，一直坚持到年底不歇业的档口也比往年要多得多。作为全国最著名的“蔬菜之乡”，寿光将满足全国各地的蔬菜需求，让更多蔬果走向“诗和远方”。

爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏，这是诗人对新年的描写。但若谈及你我对春节的记忆，便不只有爆竹声。我们想起来的是寻常巷陌的互道恭喜，是四处充斥的喜庆氛围，更是那些天，专心忙年的喜悦感和烟火气。

天色微明，整座城市尚沉浸在睡梦中时，山东新泰智慧农批市场里早已是车水马龙、热闹非凡。满载着原产地蔬菜、水果、生鲜产品的大卡车一辆接着一辆缓缓入场，海鲜的腥味、青菜上的泥土味、瓜果的清香味交织融合……不久后，这些“年味儿”都将跟随蓄势待发的小货车抵达全国各地。另一边，当齐鲁大地还在寒冬中尚未苏醒，寿光的蔬菜大棚里却已是满目硕果累累，菜农们正忙着采摘新鲜的蔬果，丰收的气息在棚里飘荡。

“中国菜篮子”的背后，离不开金融与科技的支持。多年来，建行山东省分行充分发挥金融科技优势，主动服务、深度参与山东蔬菜产业发展，聚合发展动能，将金融的源头活水持续引入山东这片热土，全力保障老百姓的“菜篮子”满满当当。

## 大棚里的笑声

“真是太方便了，建行可是帮了我大忙了，今年五彩椒收成和价格都很高，真得好好谢谢你们，哈哈哈……”一阵爽朗开心的笑声从寿光市洛城街道东斟灌村李大叔的五彩椒大棚里传出。

今年李大叔种植的五彩椒长势良好，批发每斤能到4元，估计今年能净赚20多万元。

东斟灌村是山东最早的彩椒生产基地，有彩椒大棚640个，种植面积3200多亩。目前，斟灌彩椒已成功入选全国名特优新农产品名录，正式成为“国字号”品牌。李大叔之前有6亩大棚，因为近几年种植五彩椒的收入较好，夫妻俩前年就商量着投资60万元再盖个大棚。但苦于手头资金不足，夫妻俩便把计划贷款的事告诉了在村委设立的“裕农通”服务点。

分行得知消息后，迅速上门为李大叔办理了30万元信用贷款，解决了资金难题，并为大棚免费安装了温湿度采集器——“小喇叭”，李大叔可以足不出户，通过手机查看大棚内的温湿度情况，大大节约了时间和精力。

面对蔬菜大棚种植户信贷需求，“寿光蔬菜智慧管理服务平台”与分行“裕农快贷”贷款实现数据直连，全流程通过手机银行办理农户贷款，有效解决了广大蔬菜种植农户融资难、融资慢等突出问题。

除此之外，建行山东省分行还创新大棚贷等特色化绿色信贷产品，初步构建起了以大数据分析为核心、物联网应用为关键的数字化智慧蔬菜生态体系，进一步提升了蔬菜平台金融服务属性，为全行提供了可借鉴、可复制的“齐鲁样板”。

## 劳动者的家

“真没想到，市场里有这么个好地方，寒冷的天能在这里歇歇脚，喝杯热水，心里都跟着暖和！”这是在新泰智慧农批市场劳动者港湾的留言簿上，一位来自外省的货车司机张师傅写下的一句话。

原来，建行泰安分行在新泰智慧农批市场内设立了“建行生活馆”，开启了智慧农批服务2.0时代。

为更好地服务市场客户，“建

行生活馆”内布放了“劳动者港湾+”等诸多元素，为出入市场的客户与商贩提供歇脚场所。临近春节客流量大，分行便亮起了主街道的“建行生活馆”指示牌，为需要帮助的客户进行引导，让建行的服务温暖每一位客户的心。

“满20减6元？这优惠力度真不赖。”临近中午，一位批发商进入生活馆，在泰安分行工作人员的推荐下下载了“建行生活APP”，随即便下单订了建行生活的首餐外卖。在搭建智慧农批综合管理服务平台时，建行山东省分行就秉承着打造金融生态圈的理念，将管理平台的操作和建设银行卡绑定在一起，方便结算的同时更可以进行后续金融产品的推广工作，因此，所有使用智慧平台的供应商和批发商均拥有建行银行卡，下载、开通、绑卡十分便捷。

如今的“建行生活馆”已然成为了农批市场里名副其实的“打卡地”，来来往往的批发商来到这里，累了能歇脚，渴了能喝水，没电能充电，饭凉能加热，还能体验更多的建行优惠活动和金融产品，享受建行带来的实惠。

## “马老师”的建行情结

“马老师，今天的业务多不多？忙过来了不？”建行新汶支行的客户经理小吴来上门服务时，看到马老师拿出了一个清单，上面记录着商户的信息和需求。

“快过年了，市场入驻的商户多了不少，最近有十几个想要办‘安心一卡通’的，还有几个想咨询咱行的贷款产品。”马老师详细地向客户经理介绍着每一位商户的金融需求，小吴接过清单，爽快地答道：“放心吧，今天咱就给办完。”

马成铭是建行的一位“老粉”，客户经理们亲切地称呼他为“马老师”。早先他是建行的“裕农通”业主，2023年，在全面铺开金融专员机制后，他又被聘任为建设银行新汶支行的乡村振兴金融专员，对于建行的业务他讲解起来头头是道，办理起来更是井井有条。

新泰智慧农批市场“建行生活馆”落成后，“马老师”常驻馆内，作为金融专员的他把金融知识、金融产品宣传介绍给市场商户，并不定时上门了解各供应商、批发商的金融需求，及时反馈给建行。

在山东，像“马老师”这样的建行金融专员已经多达5800多名，他们奔走在农村的大街小巷，连接起新时代“三农”和金融机构沟通的桥梁。正是他们，建行山东省分行与“三农”之间的距离更近了，真正成为了“三农”的贴心人。

一桩桩实事，一串串硕果，新金融的“甜水”沁入齐鲁乡村振兴事业的土壤，滋养了更智能、更高效、更安全的乡村“菜篮子”，助力开启美好的“幸福年”。

# 券商密集披露业绩预告：“一哥”微降 中泰证券等利润倍增

记者 黄寿赓

1月23日晚间，中信证券与红塔证券分别披露2023年度业绩快报、业绩预告，至此，已经有18家券商对上年度业绩作出呈现。数据显示，中信证券去年营收、净利润双双微降，红塔证券、中泰证券、国盛证券等受前一年较小基数的影响，净利润出现超100%增长。记者注意到，受2023年市场交易低迷、IPO阶段性收紧等多重因素影响，去年券商板块业绩承压，申万宏源预计，券商板块2023年证券主营收入同比增长3%，利润同比增长6%。

## 券商“一哥”业绩微降

### 8家公司净利润增长超50%

中信证券2023年度业绩快报显示，报告期内，公司实现营收600.47亿元，对应归母净利润196.86亿元，二者相较2022年均有所下滑，分别下降7.77%、7.65%。2023年度，公司净资产收益率为7.80%，与2022年相比减少了0.87个百分点。

对于2023年业绩表现，中信证券称，公司以新发展理念引领高质量发展，助力金融强国建设，积极服务实体经济，各项业务稳

健发展。

以利润规模来看，目前申万宏源居于中信证券之后，预计在42亿元到50亿元之间，同比增长50.59%—79.27%。此外，中泰证券、国投证券、国元证券、中金财富净利润规模也超过10亿元。

从利润增速来看，红塔证券、中泰证券、国盛证券出现超100%的增长。其中，红塔证券预计去年实现净利润3.12亿元，增速达710.57%；中泰证券预计实现净利润17.06亿元—20.47亿元，同比增长189%—247%；国盛证券预计实现净利润2.22亿元，同比增长136.17%。此外，西南证券也有可能实现利润翻倍，公司预计录得净利润5.72亿元—6.65亿元，同比增长85%—115%。

除了增速“破百”企业，湘财证券、国都证券、英大证券、申万宏源净利润增幅也超过了50%。

## 上年基数对业绩影响较大 增长主要来自于投资收益

需要注意的是，红塔证券等券商利润增幅较大与2022年度业绩“低点”密切相关。比如，红塔证券受自营业务拖累，2022年度净利润降幅接近100%；中泰证券2022年业绩也同样出现大幅滑

坡；国盛证券2022年净利润下滑幅度也是超过了70%。

此外，中泰证券本期利润还受股权重估影响。去年2月，中泰证券合并万家基金，对其持股比例增至60%，中泰证券测算，万家基金变更为公司的控股子公司后，公司原持有的万家基金股权将为公司产生一次性重估收益约6.47亿元。

至于业绩主要增长点，多家券商均提及了投资收益。中泰证券表示，2023年，公司坚持把服务实体经济作为根本宗旨，积极把握市场机遇，全力推动高质量发展。总体经营情况持续向好，投资银行业务、资产管理业务、投资业务等收入同比明显增长。

红塔证券称，报告期内，公司坚持“稳中求进”工作总基调，深入推进自营投资业务的非方向性转型和绝对收益策略投资体系建设，系统性地对资产组合管理进行重新布局和调整，加大长期资产配置力度，投资相关收入更加多元，稳定性增强，利息收入和投资收益同比大幅增加。

国元证券在公告中提到，“通过调整投资结构、扩大投资范围、严管风险等优化生产要素配置的措施，全年获得较好投资收益。”

西南证券解释，2023年，国内经济运行呈现前低、中高、后稳态势，总体回升向好，该公司聚焦主营业务，深化改革创新，全面推进数字化转型，深入服务实体经济，不断提升综合金融服务水平。报告期内，该公司投资收益和公允价值变动收益增幅较大，整体经营业绩同比大幅上升。

申万宏源表示，2023年，该公司牢牢把握高质量发展首要任务，坚持稳中求进工作总基调，围绕“投资+投行”发展战略，加快改革转型、优化战略举措、把握发展机遇、防范金融风险，经营业绩实现较大增长。

## 中航证券业绩大幅下滑 机构看好后市估值修复

记者注意到，受2023年市场交易低迷、IPO阶段性收紧、偏股基金保有规模承压、基金降费等多重因素影响，多家券商业绩承压。从目前已披露的情况来看，中航证券、国投证券净利润下降幅度较大。

其中，中航证券去年实现营收10.63亿元，同比下降9.38%，对应净利润1.40亿元，同比下降44.66%。分业务来看，其手续费及佣金、经纪业务、投行业务、资

产管理业务收入均有所下滑，尤以手续费及佣金下滑幅度最大，达到33.10%。

五矿证券预计2023年实现营收14.92亿元，同比增长6.50%，对应净利润3.19亿元，同比下降10.39%。其下滑主要集中在手续费及佣金、经纪业务、资管业务、投资收益等板块。

对于券商行业2023年整体业绩情况，申万宏源研报认为，预计券商板块2023年证券主营收入同比增长3%，利润同比增长6%；投资业务为板块业绩增长主要驱动，部分因股票自营亏损导致基数低的券商业绩弹性大。

展望后市，申万宏源研报认为，当前市场对于板块的基本面悲观预期已充分反映在股价中，短期扰动不改长期趋势，低估值叠加积极政策正逐步出台，若市场回暖，看好券商板块的贝塔属性。

华西证券研报表示，券商板块当前整体市净率1.10倍，证券指数的PB估值在过去10年0.41%分位数，我们仍然看好证券行业为实体经济融资的中介功能，以及居民权益类资产配置比例提升的方向，投资者可以关注集团化经营和并购重组预期相关受益标的。