

最佳中小型项目团队 广发投行的“2006”

“一枝独秀不是春,万紫千红春满园”,广发2006年的投行业务不仅融资金额、融资家数达到近年新高,更在融资产品创新方面取得长足进步。

2005-2006年广发投行完成上市公司股改项目接近110家,股改保荐数量居行业第二名。2006年广发保荐了同洲电子、华峰氨纶、宏润建设、潞安环能、国脉科技等5家公司首次公开发行,栖霞建设的非公开发行和康美药业的公募增发,筹集资金39.6亿元。

2006年广发投行在投资银行业务领域的拥有多项创新,引领了市场潮流。继2005年底首推中国证券市场上第一只蝶式权证-武钢蝶式权证之后,2006年5月成功协助长江电力推出中国证券市场上第一只股本权证,并独家完成该权证的保荐上市工作。此外,广发还推出了国内首个真正意义的资产证券化产品:莞深高速专项计划。

广发证券现有保荐代表人50余位,列全国首位,预计到2007年6月末,保荐代表人数将突破60位,保荐代表人数稳居全国第一。广发证券强大的保荐代表人资源和投行队伍,可以确保为客户提供专业、及时、高效、优质的服务。

由于中小企业总资产规模偏小、抗风险能力较低,因此如何构建并不断更新中小企业质量评判与风险体系成为广发保荐中小企业的核心环节。为保证项目质量与风险控制体系的有效性,广发投行经营模式实行前台与后台相对分离,严格执行流程管理,对投行项目实行立项、内核、质量跟踪的风控制度,保证项目的质量和顺利进行。

广发投行一直在努力尝试创新

投行业务经营新模式,使经营成本不断降低、经营效率不断提高,尝试作“有计划的投行”。为此,广发投行的项目策划部每年初都要制定“当年投行市场开拓重点行业分析报告”,对各个不同行业未来发展变化作出预测,给出长线、中线看好、短线回避的行业,对营销人员给出方向性指导,减少盲目性与随机性。事实证明,“有计划的投行”对提升投行业务品牌作用非常明显,例如,1998年我们就开始将房地产行业作为战略性长期看好行业纳入投行重点跟踪行业,随着1999年建设部、证监会重新放开房地产行业企业进入资本市场,2001年广发承销了金地集团、天房发展两家房地产企业;新老划断后,2006年广发很快完成栖霞建设的非公开发行;最近广发成功保荐的广宇集团是房地产行业开禁后第一家IPO中小型民营房地产企业,“有计划的投行”使得广发投行在房地产行业获得了较好的品牌效应。

2006年11月初76家中小企业板上市公司中,有61家公司属制造业企业,所占比例达80.3%,当时,广发投行敏锐意识到中小企业板市场应立足于服务新经济,服务于经济生活中的新变化并与之相适应,投资银行不仅要为科技企业的发展服务,更要扩大行业覆盖面,重点关注互联网行业、服务型企业中具有全新商业模式和盈利模式的高成长企业,正是在这种投行理念指导下,广发2006年保荐的同洲电子与国脉科技都是高技术、新经济与新商业模式催生的优秀中小型成长企业。目前,广发投行储备了一批象这样新商业模式中小企业项目。



广发证券公司董事长 王立志

获奖感言

非常荣幸获得“最佳中小型项目团队”这个奖项,我想这是对广发的肯定、支持与鼓励,更是对我们所从事的投行事业的一种期待,我们会加倍努力,以更加优质、高效的服务回馈社会与广大投资者!

翻开广发投行长长的客户名录,会发现一批我们服务过的中小企业,如“金发科技、康美药业、烟台万华、金地集团、宜华木业、七喜控股、宝新能源、中创信测、同洲电子”等等,他们已成长为所在行业的龙头企业或中坚力量。

在他们最初开始启航时候,我们以智慧、专业精神与面对未来的勇气与这些企业一起走来,成就了他们,也造就了我们。因此,有理由说:突破拐点,成长、成长、再成长,既是广发投行要寻找的中小企业,也是我们对于投行业务的要求与前进方式!

中国最佳投行评选

最佳中小型项目团队 国信证券如何成为中小企业保荐市场领跑者



国信证券投行部副总裁 胡华勇

获奖感言

非常感谢上海证券报把“最佳中小型项目团队”这个奖项颁发给国信证券,这是对我们以往工作的极大肯定。

国信证券从成立至今,一直在中国证券市场勤勤恳恳地耕耘,投资银行业务取得了不俗的成绩。在1998年至2004年连续七年,我们主承销的项目均居市场前四位,2006年完成了14个项目的主承销,家数列市场第一。2007年我们业已完成9家企业的发行保荐工作,发展势头良好。国信投行在中小型项目的开发上具有较丰富的经验,自深圳中小板开板以来,由我公司保荐的中小板上市公司累计达13家,市场占有率在10%左右。

2006年以来,随着中国证券市场非比寻常的发展,一直处于领先地位的国信证券投行业务更是表现得格外“抢眼”。

国信证券投行事业部副总裁胡华勇在接受本报记者专访时表示,“专业、服务、特色、创新”是造就国信证券领跑中小企业保荐市场的关键词。

专业奠基

据了解,国信投行已完成注册的保荐代表人51名,随着一批新的保荐代表人的加入,在6月底保荐代表人数将达55个以上。

胡华勇介绍说,在员工队伍建设上,国信投行除了提供富有竞争力的薪酬和激励体系外,更注重把投行员工的专业技能培养、职业生涯规划 and 投行的发展结合起来。

项目承做过程中,保证了每个业务人员都有足够的实战锻炼的机会、与同事交流学习的机会、获取专业培训的机会,保证了业务人员能够适应不断变化的市场环境。

证券销售工作日趋重要,国信投行的销售专业化优势不断彰显。据了解,国信投行是业内最早建立销售团队的券商,在销售环节充分贯彻了“三方共赢”的理念。

国信证券在资金集中、机构投资者云集的北京、上海、深圳设立了销售总监,培养了一批关系紧密、互信和谐的“铁杆”投资机构;并充分发挥公司研究团队和经纪部门的实力和网络,合力彰显。

服务先导

“服务是国信投行的生命线。作为一家以市场化见长的公司,国信投行始终把为客户做好各方面的服务作为头等重要的大事。”胡华勇说。

首先,投行服务零距离贴近客户。国信证券除了在北京、上海、深圳设立专门队伍外,还在上市资源集中的浙江等地区建立了投行服务团队。

第二,投行作业模式灵活机敏。为更快更好地抓住市场机会,国信投行形成了相对扁平化的作业模式,投行事业部分为十数个业务部门,各业务部门竞争激烈,反应迅速,能有效捕捉市场的瞬息机会。

第三,服务内容多元化。2006年国信投行在定向增发、可转债承销、股改等方面都取得很好的成绩,完成定向增发6家,可转债2家,市场排名都位居第一。

特色制胜

胡华勇认为,特色服务是国信投行出奇制胜的法宝。国信证券特色客户定位明确。公司致力于为行业龙头特别是细分行业龙头提供专业服务,为成长型企业提供服务,这是国信投行的基本市场定位。从已完成的项目特别是IPO项目看,国信服务的对象都是行业龙头或行业优势企业,国信保荐的第一家中小企业上市公司凯恩股份是特种纸的行业龙头,新老划断后保荐的横店东磁、莱宝高科等都是所在行业龙头和明显优势企业;从目前正在承做的项目来看,大部分企业也都是所在行业龙头。

最佳股改团队 海通证券:做全面发展的投资银行

“全面综合,平衡发展!”作为一名在投行业奋斗了10多年的资深人士,海通证券投资银行部总经理林涌用短短八个字概括了公司投行业务的最大特点。

从2005年以来,整个资本市场可以说是浴火重生,在其中起到关键作用的,毫无疑问应该是股权分置改革。而在这场资本市场的革命性事件中,海通证券的投行可以说是起到了非常积极的作用,协助监管部门和上市公司,大力推进和完成这一具有历史意义的工作。

据林涌介绍,截止目前已完成股改的上市公司中,有接近130家海通投行提供的服务,在业内遥遥领先,直到最近公司还刚刚推动了完成了深圳发展银行的股改。在股改中,海通还针对各家公司的不同特点,为客户量身定做了不同的方案,有很多甚至是具有创造性的方案,取得了各方高度的认同。随着2006年5月融资业务的重新启动,海通投行的业务也迅速将重心放到这一传统领域。

“在融资业务中,海通的特点依然鲜明”,林涌称。首先,公司在这一年的融资业务中,业务品种涵盖全面,几乎涉猎了目前所允许的所有融资品种,特别是在再融资中,他们根据客户自身情况,设计多种适合自己的方案,在2006年中完成了两家可转换公司债券和一家配股项目,占当年该两类融资品种的三分之一的份额,而民生银行的定向增发,则是目前为止最大的一个定向增发项目。新华传媒的借壳上市,也是海通投行结合股改和上市公司收购,成功将文化领域的公司推向资本市场的经典案例。其次,在海通提供服务的客户中,包括了大中小各类客户,没有失之偏颇,体现了海通投行的全面能力。在大型项目中,海通完成了交通银行的IPO、民生银行的定向增发、深圳发展银行的股改,在中小型项目中,在2005年的保荐数量总数为八家,位列市场前茅。第三,海通投行在客户选择中,行业覆盖全面。既有传统行业的诸多公司,又有金融企业作为传统优势领域,同时积累了相当多的科技类及资本市场尚未有行业先例的公司,如远光软件、中国海诚等,目前辅导的新疆金风科技更是业内翘楚,这些公司的上市为资本市场提供了更多的行业选择。

林涌表示,公司将继续延续目前的全面综合,平衡发展特点,利用资本市场良好的机遇,做大做强。海通投行具备全方位的视野和专业服务能力,为大小不同类型、不同行业特征的客户,根据其特点提供量身定做的专业服务。



海通证券副总裁 任涛

获奖感言

很高兴海通证券投资银行能够在上海证券报主办的“中国最佳投资银行”评选中,获得最佳股改团队称号。

股权分置改革,在中国资本市场发展的历史上相信一定是具有里程碑意义的事件,以什么样的字眼形容都不为过。通过股改,整个资本市场可以说是浴火重生。而在这场轰轰烈烈的革命性事件中,海通证券毫无疑问是最为积极的参与者和推动者之一。无论是更早些时候的方案讨论,到2005年5月之后的试点和全面铺开,海通可以说是集整个公司之力,结合投资银行业务部门、经纪业务部门以及公司其他各部门的优势,全面投入到这场战斗之中。在到目前接近两年的时间里,海通为接近130家上市公司提供了股改的服务,在业内遥遥领先。在这一过程中,我们根据各公司的特点,为其量身定做了符合其特点的股改方案,并且有相当一些方案是具有独创性的,具有良好的市场效应和社会效应。股改作为一个阶段性的事件,已经接近了尾声,但是相信大家会牢牢记住这段历史。今天海通投资银行获得这一奖项,应该也是最好的纪念之一了。

当然,海通投行除了在股改中成绩卓著外,在其他业务中也取得了丰硕的成果。2006年在保荐家数上在业内名列前茅,并且涉及的业务品种几乎涵盖了所有的融资模式。2007年以来又完成了最大的IPO发行交通银行A股发行,以及最大的定向增发民生银行发行。海通投资银行正在以全面综合,平衡发展的特点,为各类客户提供着最为适合的服务。相信,在今后的发展中,能够继续得到监管部门、各投资机构、上市公司、新闻媒体以及各方面的支持。

最佳创新团队 平安证券: 创新是投行之魂

平安投行开创的多个创新案例将被载入证券市场史册,包括第一家H+A股的股改,第一家券商借壳上市等等,平安证券专业化的操作水准得到市场高度认可。

公司副董事长陈敬达表示,平安集团有个信念,叫“人无,我有;人有,我专;人专,我精;人精,我新”,因此在平安证券,从管理层到普通员工,创新精神一直被鼓励,创新意识一直都被灌输。

平安证券投行是比较市场化的一个团队,处于中国资本市场日新月异的变化中,面对的客户大多又是中国最具有创新精神的民营企业,行业新兴、商业模式新兴、资本运作需求新兴,等等,所以在平安证券唯一不变的就是:变化,以适应变化。

平安证券比较具有创新意识,能够以发展的眼光、独特的视角挖掘企业原本不为市场所发现的投资价值,并能提出构思巧妙的可操作性方案解决问题,因此也获得了监管部门的肯定和市场的高度认可。

市场变化没有止境,创新也没有止境。平安投行会继续紧扣市场脉搏,根据客户的需要,充分发挥雄厚的金融集团背景和国际化学领导团队的优势,为客户提供更加专业、优质的服务。

经过七、八年的辛勤耕耘,尤其是06年股改家数排名第4,中小板IPO保荐家数排名第1,使得平安投行的行业地位、品牌度迅速提高,得到了市场和客户的广泛认可。

据了解,在激烈的人才竞争中,平安证券的投行队伍很少外流。平安投行文化里,“团队”是一个很重要的词。员工有比较强的团队作战意识,有比较强的团队归属感和集体荣誉感,个人成长与团队成长并不截然分开,而是相互促进、共同发展。此外,“简单”、“务实”也是平安投行文化的特色之一,大家聚在一起,做事第一,大局为重,人际关系比较简单,可以为有志从事投行之士提供足够宽广的舞台。因此,尽管市场上保荐代表人身价水涨船高,平安保荐代表人团体始终相当稳定。

平安证券对于人才的引进和培养,比较看重员工的工作热情及自我理想提升的需求,要求他们认同平安投行文化,其次才注重专业技能与专业经验。专业技能可以培训,但敬业精神、团队协作精神不太容易培养。人力不是资源,合适的人才才是资源。平安证券对员工的培养也有一整套体系。新人入司,首先会由平安金融学院提供系统的员工入职培训、公司文化及礼仪培训;随后,平安投行提供专业知识、专业技能培训以及团队合作的拓展训练。除此之外,我们为每位新员工安排了专门的指导人,由指导人对其进行一对一的“传、帮、带”,让新员工尽快熟悉业务和融入平安团队。事实上,平安投行的三十九位保荐代表人中相当多数是自己培养的,他们对公司的感情很深,认同度也很高。



平安证券副董事长 陈敬达

获奖感言

作为中国平安保险(集团)股份有限公司旗下的重要成员,平安证券凭借对中国宏观经济形势准确判断和资本市场的深刻理解,锐意进取,不断创新,坚持“客户利益至上”,走“团队专业化、运作市场化、管理规范化”的道路,我们将一如既往地秉承“专业、价值”的理念,不负客户所托,以出色的业绩、到位的服务,为中国优秀的公司企业,创造更大的价值,共享成功与荣耀。

最佳并购重组团队 多轮驱动,联合投行驶入快车道

多年的投入和磨砺,联合证券并购业务不仅得到了市场的良好回报,而且得到了业界的高度认同,获得“最佳并购团队”荣誉。

联合证券总裁盛希泰表示,对并购业务的战略意义,联合证券认识得比较早,也重视得比较早,这与公司“营销是券商发展之源,研究是券商发展之魂”的理念密切相关。联合认为:证券发行与承销业务是投行的“红海”,属于传统投行业务,主要依赖于规模、品牌和资源等综合实力,竞争十分激烈,而并购业务则是投行的“蓝海”,在华尔街被称为“皇冠上的明珠”,是投行中最高端的业务,主要依靠公司的重视程度和团队的专业素养。目前在大陆正处于起步阶段,前景十分广阔。

实际上,联合证券在2001年就开始搭建大投行体系,但因为市场和公司等多方面原因,并购业务在2004年才开始真正意义上的实质性起步。2004年初,联合证券从战略、机制以及团队建设方面着手努力,投入上全力倾斜,执著精神更是业内少有,使并购业务在行业中迅速脱颖而出,并且连续三年名列行业前茅。

从并购业务的发展机会来看,2005年开始的股权分置改革给并购业务带来前所未有的契机,“全流通”时代并购业务更是大有可为,优秀的公司与团队必将大显身手。



联合证券总裁 盛希泰

获奖感言

非常感谢上海证券报在投行评选中为并购团队所设的专门奖项,对于长期处于中国投行冷门的并购业务而言,是一个莫大的鼓舞。今天的获奖,更让我们觉得未来充满希望,因为有这么多有前瞻性的媒体、同行和业内专家开始关注这个领域和市场,越来越多的人一起同行,这个市场才会越来越火爆。因此,这个奖项更重要的意义是,真正的比赛马上就要开始了,加油!

最佳价值发现团队 招商证券:敦行致远 创造价值

招商证券2006年承做的三个并购项目,如“江西纸业资产重组、定向增发和股改相结合的方案”、“ST庆丰控股股东股权转让、资产置换暨股权分置改革项目”都体现了投行创造价值的基本功能。收购兼并是企业快速成长的有效方式,也是投资银行的核心业务。通过对企业战略规划的梳理,寻找企业最佳战略定位,并匹配适合其发展战略的优势资源,通过收购兼并时机、工具和融资手段的设计,帮助企业把握时机,创造最优成本的兼并重组,从而帮助企业实现自己的发展战略,实现企业效益提升和价值创造。

招商证券拥有一支具有国际投行经验和国内顶尖投行专家组成的专业并购团队,专门从事上市公司和非上市公司的收购兼并及财务顾问业务,在并购业务方面一直走在业内前列,并屡有创新之举。

通过十余年的发展,招商证券储备了丰富的客户资源和销售网络,形成了多种资源支持投行业务。通过多年的积累,公司在港口、地产、基建、生物医药、精密仪器制造等领

域储备了大量客户;公司设有股票销售交易部,专事投行产品的销售,是投行产品销售的主渠道,公司研发中心整体研究实力雄厚,在业内排名前列,为投资银行提供了产业、行业等方面的咨询服务。

“敦行致远”是公司核心价值理念,即希望通过稳健、踏实的行为达到自身远大的目标。敦行意味着以务实稳健的态度正确处理资源、能力与规模、速度之间的关系处理风险与收益、长期利益与短期利益之间的关系,是招商证券过去十余年发展历程的真实写照;致远就是以卓有成效的工作推动公司向前发展进而推动行业进步和社会经济发展。坚持敦行致远的核心理念,招商证券将克服企业快速发展中急功近利目光短浅等毛病,为招商证券树立百年企业精品品牌的目标提供有效的保证。

作为国内第一批同时具有A、B股承销资格的专业投行,招商证券在创造了诸多第一,如第一家海外可转换债券—深南玻B债券发行财务顾问、第一家H股公司增发A股项目—广州药业增发A股承销、新询价制度实施后的第一个发行项目—日照港A股首发和国内电力行业第一只资产证券化产品——“华能澜沧江水电收益专项资产管理计划”等,做到了快人一步。