

卓越投行团队

中信投行缘何赢得“大项目”青睐?

在过去的一年里,中信证券投资银行业务的丰收着实令同行艳羡:它的主承销募集金额总计达682亿元,占到市场份额的23.98%,而且成功揽获并实施了中国银行、中国国航、工商银行、马钢股份、广深铁路、中国人寿等一批大型企业的主承销及财务顾问等项目。“大项目”的成功为中信投行打造出了高质量、高水准、全方位股权融资服务的品牌,也为其获得了广泛的市场认同与声誉。



中信证券董事总经理 王长华

中信投行如何赢得了这些行业巨头的青睐?中信证券有关负责人表示,这首先得益于公司“大项目战略”的确定和实施。自2003年开始,中信证券结合国内大型企业对于改制及上市融资的需求,从自身的特点出发,明确了投资银行业务的“大项目战略”,并依托中信集团的综合金融服务优势,集中资源,重点拓展国内重点行业的高端客户。

获奖感言

非常感谢本次由上海证券报主办的“2006中国最佳投资银行”评选活动给中信证券颁发的“卓越投行团队”奖。

中信证券投行团队一贯坚持以客户为中心,坚持务实、创新的工作作风,为市场及客户持续提供长期、全面、高附加值的优质服务。2006年是中国证券市场发展的里程碑,随着证券市场的迅速发展,国内证券业已进入快速成长时期。受益于市场的快速发展和中信投行“大项目战略”的顺利实施,在全体员工辛勤努力下,中信证券投行业务得以蓬勃发展,在2006年先后完成了中国银行、中国国航、工商银行、马钢股份、广深铁路、中国人寿等大型企业的主承销及财务顾问等项目。今天的中信证券正在专业化、国际化的道路上前行,得到这个奖项,我们倍受鼓舞,我们能够在未来的日子里一如继往的遵循规范、稳健的经营理念,积极开展业务创新,为客户提供一流的服务。

“专业化分工使中信证券的投资银行团队能够进一步理解国家宏观经济及行业发展趋势,深刻体会不同行业客户不同类型的需求,以更好的为客户提供优质服务。”中信证券有关负责人如是说,这不但使中信证券率先抢得了市场先机,而且随着业务规模的不断扩张,逐步建立了优质的客户基础。目前,在国民经济的大部分重点行业如金融、能源、交通、原材料与装备、房地产等领域,中信投行与大量优质企业客户建立了紧密的联系。“这也反过来促进了中信投行团队不断提高自身的业务水平,为市场及客户持续提供长期、全面、高附加值的优质服务。”

值得瞩目的,还有中信证券在投行业务中充分注重运用产品及业务的创新。说到这里,中信证券负责人如数家珍:例如其主承销的中国工商银行IPO,是首家A+H同步发行的企业,刷新了全球最大规模IPO的记录,同时也是A股市场首次引入绿鞋机制;马钢股份,则是国内首家发行分离交易可转债的企业;潍柴动力,是首个境外H股公司吸收合并A股上市公司,同时解决湘火炬股权分置改革难题;长江电力收购广州控股,则首开资本市场全流通时代上市公司之间通过市场化手段实施战略联盟、进行资源优化配置的先河。正是对中国资本市场深刻变革的深入理解和对创新的孜孜以求,才最终造就了中信投行业务中的一个个经典案例。

“中信投行的目标,是力争用五年左右的时间,成为‘专注于中国业

务的国际一流投资银行”。中信证券负责人表示,投行业务的管理是一项长期持续的工作,中信证券将继续根据行业与市场发展的趋势,结合公司的战略调整,着重提升内部管理能力,对组织结构和业务布局进行持续的调整与优化,为投行业务的发展提供制度保障。中信投行团队也将一如继往的遵循规范、稳健的经营理念,积极开展业务创新,为客户提供一流的服务。

最佳推介团队

银河证券:困而勃发,玉汝于成

2006年的中国资本市场,得到了全面复苏并蓬勃发展。伴随着股权分置改革工作的高歌猛进,各项法律法规制度的逐步完善,中国资本市场的股权融资渠道不断拓宽,这直接带动了2006年中国投资银行业务的蓬勃发展。

完成了12家企业债券发行项目,融资规模合计477亿元,市场占比逾45%;实际主承销202.83亿元,占比19%。无论是主承销家数还是融资规模,银河证券都位居国内第一名。

在银河证券完成的12家企业债券发行项目中,有重庆城投、中国水电、首都机场、中原高速、重庆开投、河北建投、安徽投资、国家电网、华电集团、北京地铁和铁道债等。

在财务顾问项目上

2006年银河证券完成了共计9个财务顾问项目,这9个项目均为2006年中国企业并购市场上引人注目的焦点项目。

2006年银河证券作为中国石油天然气股份有限公司的财务顾问,协助其完成主动要约收购整合旗下吉林化工、锦州石化和辽河油田三家上市公司,开创了以终止上市为目的的要约收购的先河。之后,银河证券再次担任中国石化要约收购整合旗下四家上市公司私有化的独立财务顾问,该次收购规模近150亿元人民币,成为我国资本市场股权分置改革的一大亮点。

在股权分置改革项目上

2005年以来开展的股权分置改革促进了资本市场资源配置功能的极大提升,银河证券在积极开拓股权融资、债权融资和财务顾问业务的同时,在股权分置改革上也取得了骄人业绩。2006年全年银河证券共完成了50家上市公司的股权分置改革项目,大大推动了我国的股权分置改革的进程。

在股权融资方面

2006年银河证券投资银行总部共完成了10个主承销项目,融资规模合计达到695.56亿元,占到2006年全年A股市场股票总发行规模的三分之一强。在这10个主承销项目中,绝大多数是在证券市场有重大影响的项目,如中国银行、中国国航、北辰实业、中材科技、平煤天安和中国人寿等IPO项目;新兴铸管、浦发银行等增发项目;中信国安定向增发项目;招商地产可转债项目等。

从上述的10个项目可以看出,银河证券承揽的股权融资项目品种丰富,涵盖了国内股权融资的所有类型。而且,在承揽业务的同时,银河证券投资银行总部不断创新,给市场带来新的活力和动力。如中国国航的首次公开发行,是国内公司第一次采取H+A模式发行。

在债权融资方面

2006年银河证券投资银行总部共

最佳大型项目团队

中金气魄:争做国际一流投行

自1995年成立以来,截至2006年底,中金公司累计完成了900亿美元的股本融资、190亿美元的债务融资和1130亿美元的收购兼并项目。成为国内顶尖投行之一。

投资银行是中金公司的核心业务之一。投资银行部主要为国内的大中型企业、跨国公司和政府机构提供高质量的、国际水准的证券承销和财务顾问服务,通过上市融资、企业重组改制,建立现代企业制度及规范公司治理结构等方式,帮助客户实现战略发展目标,应对全球化竞争,实现长足发展。经过多年实践,投资银行业务在中国的金融、电信、能源、钢铁、汽车和交通等关系国计民生的主导领域积累了丰富的项目经验,形成了雄厚的专业实力,成为这些企业的长期顾问,对国企改革、行业重组乃至中国资本市场的发展起到了重要的推动作用。

除股本发行外,中金公司其他业务承销额也名列前茅,如国内债券承销,中金担任了国内最大的3个企业债的主承销商(铁道债、中信集团债和中国移动债)。中金完成的兼并收购项目跨越国内和国际资本市场,不仅在中金乃至在中国投资银行业的发展中也具有里程碑式的意义。

中金已拥有一支国际投行中规模最大的销售队伍,销售交易额与海外数百家一流机构投资者排名前100大



中金公司投行部执行总经理 单俊葆

的机构建立了密切的业务联系,主要服务对象为机构投资者,包括中外基金管理公司、保险公司和大型综合性企业。

自1997年中国大型国企走向国际资本市场以来,中金公司在日本之外亚洲地区的首次公开发行、中国公司海外首次公开发行以及中国公司海外融资的累计总承销金额均名列第一,获得了众多国际奖项,确立了中金公司在中国投资银行业的领先地位。中金的名字早已成为业界研究的典范,亦成为业内人士多年来谈论的话题。

获奖感言

我们对在此次上海证券报组织的“中国最佳投资银行”评奖活动中获得“最佳大型项目团队”奖感到非常高兴。它认可了中金公司在日益竞争激烈的市场环境下取得的良好业绩和中金大型项目执行能力。

十几年的奋斗历程,中金已成功完成了数十个大型融资项目,对国企改革、行业重组乃至中国资本市场的发展起到了重要的推动作用。拿06年来讲,中金参与完成了全球有史以来最大的IPO,第一家A股和H股同时发行项目——中国工商银行上市,发行规模合计219亿美元。同年完成的主要项目还有国航A股IPO、大秦铁路A股IPO、招商银行H股IPO、招商油轮A股IPO、中国通信服务股份有限公司H股IPO、中煤H股IPO等。进入2007年,中金又完成了中国人寿A股IPO及第二家A+H股同步发行项目——中信银行

上市。回顾历史,97年至2005年,中金参与了绝大部分大型企业的发行项目,涉及中国的金融、电信、能源、钢铁、汽车和交通等几乎所有关系国计民生的主导领域。

中金坚持不懈的努力、脚踏实地的工作作风及专业的服务水平,在帮助客户实现战略发展目标,应对全球化竞争方面发挥了重大作用,使企业发生了翻天覆地的变化。中金的专业服务水平及强大的执行能力,亦确保了国有资产保值增值。强大的客户群基础、A+H两栖作战能力及强大的执行能力成就了中金品牌,也是中金历年获奖及此次获奖的原因。中金将一如既往地坚持下去,并将努力扩大自己的声誉。

随着中国经济的迅速发展,我们的客户中很多企业会迅速成长为全球领先的企业,中金已为伴随中国企业一起走向世界从技术和思想上均做好了准备。

最佳大型项目团队

国泰君安:与国际同行同台共舞

——访国泰君安证券副总裁王松

2006年可谓国泰君安投资银行业务的丰收之年,中国银行、工商银行、太阳纸业,上港集团换股吸收合并上港集箱,四大项目牢牢奠定了公司投行业第一梯队的地位。而展望未来投行业对外开放后的激烈竞争,国泰君安副总裁王松认为,作为一家持续经营10多年的大型本土券商,公司将凭借自身特有的优势与国际大行同台共舞。



国泰君安副总裁 王松

成果丰硕

据介绍,2006年,国泰君安以联合方式或独立担任保荐机构兼主承销商共计完成中国银行、工商银行、上港集团(暨吸收合并)、太阳纸业四家企业的首次公开发行,市场筹资额合计约285亿元。同时,公司担任保荐机构兼主承销商完成了国投华靖的公募增发和金融街的定向增发,市场筹资额合计约20亿元。股改方面,公司完成了五粮液、中国联通、百联股份、青岛啤酒等23个股改项目,争取并维护了一批优质客户。全年,国泰君安股权融资业务筹资额约305亿元,市场份额约为17.02%,筹资额及份额均排名行业第三。

大小并重

作为一个在投行业奋斗了十多年的资深人士,王松对于这一行业未来的发展有着清醒的认识。“证券业正进入一个快速发展时期,而伴随着行业对外开放力度的加大,我们也逐渐感受到了海外大行的竞争压力。未来,随着境内外市场的进一步连通,内地的投资银行不可避免地要同海外投行同台竞争,人才和高端客户的竞争将更加激烈。应该说,中国投行业的竞争格局远远没有成型。”

不过,王松同时表示,国泰君安有着自身特有的优势,也有信心通过为客户提供优质服务,在未来激烈的竞争中保持自己正常的地位和市场份额。

首先,作为一家老牌本土券商,在十多年的持续经营中,投资银行一直是公司最重要的业务领域之一,积累了大量的人才和经验;其次,公司在各地有着广泛的网络,在香港市场也持续保持了一定的市场份额;第三,国泰君安有着较强的股东背景,能够在业务上提供有力支持;另

获奖感言

感谢评审机构授予国泰君安证券“2006中国最佳投资银行”之“最佳大型项目奖”。

这个奖项,是对国泰君安证券投资团队所取得成绩的肯定和认同,而这份成绩的取得离不开包括主办机构——上海证券报在内的各方的鼎力支持和关心帮助。

这个奖项,不是一张毕业证书,更不是让我们用于炫耀的资本,而是一面激励我们开拓前行的旗帜,国泰君安证券将继续秉承“诚信、亲和、专业、创新”的理念,以发现客户需求、满足客户需求、提升客户价值为宗旨,致力于为客户提供多层次、全方位的资本金融服务!

外,公司在投行业务创新方面也走在行业前列。

今年,国泰君安一方面将积极争取大型企业的IPO或再融资;另一方面,也将充分利用公司区域网络的力量,同各区域组成混合投行团队,延伸投行业务,大力拓展中小板业务;此外,公司还准备加强研究队伍建设,建立一级市场研究团队,从行业研究中开拓项目。

“我们的策略是大小并重,为中国企业提供全方位的财务顾问服务”,王松表示。

最佳固定收益类项目团队

申银万国:瞄上债券业务“蓝海”



申银万国总裁 冯国强

获奖感言

2006年,是中国资本市场发展历史上具有重要意义的一年。中央汇金公司注资后,申银万国在中共上海市委、市政府以及证券监管部门的领导和支持下,经过广大干部职工的拼搏努力,各项业务全面增长,财务状况明显改善,盈利创历史最好水平。

2006年,申银万国在投资银行业务方面取得了突破性进展,股票IPO业务、固定收益业务、并购业务、代办股份转让业务等均呈现出良好的发展势头。此次公司在上海证券报主办的中国最佳投资银行评选活动中获得“最佳固定收益类项目团队”奖,体现了市场各方对公司的厚爱以及对公司专业服务的肯定和鼓励。在2007年1月召开的全国金融工作会议上,提出了“加快发展债券市场”以及“扩大企业债券发行规模,大力发展公司债券,完善债券管理体制”的要求,给我国债券市场的下一步发展指明了方向,申银万国固定收益业务也将迎来新的发展机遇。

申银万国证券股份有限公司作为新中国证券市场的开拓者之一,历史上曾创造了发行市场一系列的“第一”。

2006年,申银万国联合主承销了工商银行A股IPO项目、浦发银行A股增发项目,主承销了网盛科技A股项目。主承销额共149亿元,市场占比8.2%,列行业第6名。获深交所2006年度中小企业板“最佳保荐机构”和“保荐项目创新奖”。完成股权分置改革项目44家,列行业第8名。完成了13个并购重组项目,并且将股改与并购重组相结合,并购业务初具规模。担任了“远东租赁公司资产证券化项目”的产品设计人和财务顾问,在产品结构设计、外部信用增级、破产隔离等多方面实现了突破。重点开展城建领域债券发行,承销各类债券151亿元,积极开展商品连类债券的设计。公司还大力推进代办股份转让业务,新推荐挂牌公司6家,一级市场占比46%,二级市场占比26%,均列第1名。在中关村科技园非上市公司股份报价转让试点、三板挂牌公司转主板上市、三板挂牌公司定向增资三方面再度率先突破,积极推进代办股份市场的创新发展。

申银万国证券股份有限公司是国内最早从事债券市场业务的证券公司之一。目前是中国国债协会的常任理事会员,拥有交易所国债、银行间国债以及国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行金融债的承销团成员资格,拥有企业(公司)债券主承销商资格。多年来,公司一直是国内债券市场的活跃主体之一,保持着较好的经营业

绩。公司固定收益总部是从事固定收益业务的专业部门,现有员工18名,研究生以上学历占60%,包括3名海外留学人员,专业领域覆盖法律、金融、财会、管理、经济、投资等诸多方面。秉承“诚信、专业、周到”的职业准则,固定收益总部开展各类固定收益产品的融资策划及承销业务、各类固定收益产品的销售及兑付业务、各类固定收益产品的定价业务、以及固定收益业务的投资研究、产品创新及相关咨询服务。

近年来,申银万国证券股份有限公司担任了三峡债券、光大建设债券、上海久事建设债券、浦东建设债券、华源集团公司债券、上海城市建设债券、上海水务债券、江西投资债券、世博建设债券等多家企业(公司)债券的主承销商,参与了20多家企业(公司)债券的副主承销及分销业务,在企业(公司)债券一级市场业务领域保持着相对领先的地位,在城市基础设施建设投融资领域树立了较好的品牌形象。同时,申银万国还积极参与了国内债券市场大多数的重大创新活动,如:浮动利率债券、外币债券、资产证券化、商品连类债券等创新固定收益产品的设计和承销业务。

在固定收益产品的销售网络方面,申银万国拥有保险公司、商业银行、基金管理公司、社保基金、企业年金、城市信用社、财务公司和信托公司等方面200余家债券机构客户,同时,公司在境内设有109家营业部和32家证券服务部,遍布各主要大城市,拥有多层次、多元化的固定收益类投资客户群体。