

# Special report

# 中国最佳投资银行闪亮登场

在资本市场繁荣兴盛的背后,闪动着一批人忙碌的身影,他们从事的,是为资本市场创造原动力的工作。

他们是中国的投资银行家。

2008年4月28日,一批最优秀的投资银行家齐聚上海,上海证券报主办的第二届“中国最佳投资银行评选”十项大奖找到了它们的主人。

他们的成就令人羡慕,他们的经验值得分享。从创业板等热门话题,到中国投行业未来发展的机遇与挑战,他们侃侃而谈,见解独到。



## 创中国最佳品牌,实现从优秀到卓越的飞跃

国信证券副总裁、投资银行事业部总裁 张桂庆

一直以来,我们始终认为,在中国这样一个新兴加转轨的证券市场,投资银行作为最重要的市场主体之一,我们肩负着我国证券市场规范、发展和完善的历史使命。

国信证券作为我国最早从事投资银行业务的证券公司,通过10年多的努力,建立了目前国内规模最大的投资银行团队。截至2008年3月31日,投资银行业务人员340名;其中,保荐代表人82名,准保荐代表人43名,总人数居行业第一。国信证券经济研究所是一支近70人的顶尖研究团队,多个领域的首席分析师都在市场上享有盛誉。国信证券投行的资本市场部是业内最早成立的专业销售团队,积

累了丰富的资本市场运作和营销经验,建立了强大的投资者沟通、协调组织和销售能力。

自1998年以来主承销业务家数8年位居全国前三名,其中三年位居第一名,经过10年多的努力,国信已经成为目前我国信用等级最高的证券公司,在经营指标方面,2007年国信的净利润已居于行业前三名,净资产收益率更是以很大优势连续两年排名第一。

现在我们正经历着充满机遇与挑战的伟大变革时代,我们将坚持“务实、专业、和谐、自律”的理念,与我们的客户共同“创造价值,成就你我”。我们将继续努力,创中国最佳品牌,实现从优秀到卓越的飞跃!

## 双轮驱动,共迎资本市场腾飞

中银国际副执行总裁 任劲

作为横跨香港和内地的领先中资投资银行,中银国际自2002年正式进入内地资本市场以来,见证了中国资本市场的跨越式发展,在固定收益、股权融资等多项业务上取得了令人瞩目的成绩。我们不仅在IPO方面做了大唐发电、兴业银行、中国中铁这样的优质项目,同时在企业债权融资方面也重点推出了铁道债、中石油公司债以及国电转债、唐钢转债等多个富有特色的债券和衍生品,基本实现了我们为客户提供全方位投资银行业务的目标。

面对历史机遇,在投资者和企业之间起到桥梁作用的投资银行,如何正确把握自身作为金融产品“制造车间”的角色定位,充分发挥自身的创造性和对风险的识别能力,把不同风险收益组合的金融产品推向市场,为优化中国的资本市场做出自己应有的贡献,是值得有责任感、有远见的投资银行深入思考的问题。另一方面,随着

国际投资银行巨头加速进入中国,中国本土的投资银行也感受到了前所未有的竞争压力。如何苦练内功,增强自身竞争力?结合中银国际过去几年的经验教训,我想可以从以下几个方面下功夫:一是要按国际标准加快对专业人才的培养;二是加快引进国际金融管理技术,加强风险管理;三是树立创新意识,发现和引导市场需求,实现金融创新。投资银行只有按国际标准练好了内功,提高自身竞争力,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出,也才能通过自身的工作,创造出更丰富的金融产品,为优化中国资本市场的融资结构做出更大的贡献。今天的颁奖典礼,是中国投资银行在上述前进道路上取得阶段性成果的一个标志,但我们未来的道路还很漫长,希望在以后这样的颁奖典礼甚至国际性的行业颁奖典礼中,出现越来越多的中资投资银行,也希望中银国际是其中的一员!

## 并购市场新特征与新趋势

海通证券并购融资部副总经理 杨艳华

随着资本市场的日趋成熟,企业并购重组将愈加活跃。海通证券认为,我国并购市场主要特征和趋势是:

第一,并购理念日益趋新,以市场优化配置、并购价值创造的战略性和并购逐渐成为主流。第二,并购方式不断创新,定向增发、换股、吸收合并及其组合方式以及敌意收购等方式得以运用。第三,并购主体日趋扩大。随着国企改革改革的深化,国企并购活动越来越活跃,外资并购和民营并购所占比重越来越大,特别是上市公司并

购活动已成为上市公司价值提升的重要手段。第四,并购策略愈趋复杂。随着上市公司股权结构越来越分散,收购与反收购成为我国资本市场的另一亮点,也将进一步活跃市场。第五,并购范围不断拓展。第六,并购服务竞争激化。

面临我国并购市场的发展趋势,海通证券的并购团队将按照中国证监会《上市公司重大资产重组管理办法》等规定,抓住机遇,打造我国一流并购团队,以专业、创新和品牌服务为客户创造价值。

## 智慧为本,价值发现,花开投行生命之源

广发证券投资银行部总经理 钮华明

作为证券公司各项业务的源头,投资银行肩负着发掘并推介企业价值的使命。

2007年,广发证券有机会向市场推荐了一批具有成长性的中小型企业,这里面包括消费品细分行业的龙头东方锆业、空港设备第一股威海广泰以及独特开发优势的民营房地产企业广宇集团等。同样,广发证券也有幸帮助一批上市公司通过收购兼并、资产重组、大股东注入资产等资本运作方式,重塑了它们的投资价值,其中包括云南铜业定向增发、兴业聚酯重组等。

我们非常高兴地看到,由广发证券保荐的一批中小企业在近几年获得了长足的发展,比如,2000年上市的烟台万华,2004年上市的金发科技。

对于未来的投资银行业务,我们相信有一个主基调,就是价值发现能力将越来越成为投行业务生存的第一要素。

在未来的资本市场上,广发证券愿继续俯首甘为孺子牛,力争充当一个合格的“伯乐”,担当价值发现之智者,为融资者、为投资者和自身创造价值,和谐共赢!

## 创业板对投行业务的机遇与挑战

国金证券副总经理 姜文国

国金投行自2006年底2007年初开始发展以来,经历了从无到有,从小到大的发展历程,截至2007年12月31日,投资银行部从业人员2007年初的十几人发展到目前的百余人,注册保荐代表人从2007年初的3人发展到23人,已在上海、北京、成都、福建、深圳建立了投行分部。投行业务也取得突破,从2007年初从未从事过承销业务到2007年度完成2家IPO项目和1家上市公司增发项目,还完成了福建昌源、苏泊尔、ST卧龙等上市公司重大资产重组的财务顾问项目。

尽管2007年我们取得了一点小小的成绩,但是应该看到国金证券投资银行仍然处于比

较弱小的阶段,与兄弟投行相比在人员素质、项目储备等方面仍存在着不小的差距,我们希望不辜负在座各位的期望,继续秉持客户第一的原则,提供最符合客户发展的具有针对性的专业服务,并将自身定位于为中国重点区域内具有特色的投资银行,我们将充分挖掘自身潜力,提高国金证券投资银行的影响力和美誉度,取得一定的市场地位。

即将推出的创业板给我们这样规模的投行提供了非常好的机遇,同时也带给我们许多思考与挑战。

- 卓越投行团队:
  - 最佳大型项目团队:
  - 最佳中小型项目团队:
  - 最佳固定收益类项目团队:
  - 最佳并购团队:
  - 最佳推介团队:
  - 最佳创新团队:
  - 最佳价值发现团队:
  - 最具潜力团队:
  - 最快进步团队:
- 中信证券
  - 中金公司
  - 国信证券
  - 中银国际
  - 海通证券
  - 银河证券
  - 招商证券
  - 广发证券
  - 华泰证券
  - 国金证券

## 做负责任的专业投资银行

中信证券投资银行部执行总经理 杨宇翔

随着中国资本市场的快速发展,中国的投资银行业也发生了很大的变化,投资银行的专业化程度得到了大大的加强。投资银行越来越多的从完成狭义的证券承销业务,转变为在更广阔的领域发挥作用、参与竞争、主导变革。投资银行对横向和纵向的把握能力都有所提高。但是,从资本市场发展的目标来看,投资银行的专业能力还远远不够。资本市场的市场化是一个逐步的过程、渐进的过程,也是参与和互动的过程。投资银行作为资本市场的重要参与者,作为对市场的上、下游都具有重要影响的机构,不仅要分享市场化带来的收益,更要以自身的专业性和负责任的态度来影响和推动这个进程。

中国经济已经实现了三十年的长周期增长,过去的五年更是中国经济最好、社会面貌发生深刻变化的“黄金五年”。包括中信证券在内的所

有投资银行抓住了历史,抓住了国家给我们提供的机遇,成长了起来。随着经济发展进入新的阶段、经济增长方式逐步发生重要变化、在经济快速增长阶段积累起来的矛盾逐步的释放,我们相信投资银行业务的内涵和外延也会发生深刻而广泛的变化。以中信证券为例,如果说我们抓住了波澜壮阔的十年国企改革所带来的机会,那么在中国成为全球市场重要组成部分的情况下,我们在下一个十年会面临什么样的“危”?又能够抓住什么样的“机”?尽管面临很多的不确定性,但我们坚信制度演进是持续的,市场的规律、逻辑和内在要求会最终起作用。作为投资银行,只要我们明确自身的责任和定位,始终坚持专业化和市场化的方向,以更广阔的视野来把握趋势,思考现实中的矛盾,研究解决方案,我们会发展得更好、走得更长远。

## 中金公司投行部副总经理 李可

各位领导,各位同仁,获得这个大奖深感荣幸。我代表中金证券向

上海证券报,各组织者表示衷心的感谢。

## 厚积薄发 玉汝于成

中国银河证券股权融资总部执行总经理 夏中轩

2007年的中国资本市场,在宏观经济持续增长、股权分置改革进展顺利、大盘蓝筹陆续回归以及企业盈利向好等有利因素推动下,股权融资渠道不断拓宽,这直接带动了中国投资银行业务的蓬勃发展。

中国银河证券投行团队业务小组分工合作,分别对企业进行深入研究并从改制、重组、股权或债券融资等各个方面提出建议,为企业量身定制最适合的综合融资方案;为配合开展投行工作,公司研究中心、经纪业务部也都为投行项目进行研究和市场推广工作,体现公司内部有效的组织设置和强大的凝聚力。同全球同行业翘楚相同,银河投

行团队具有业内领先者的普遍共性:精力充沛、热情向上、热爱学习、高度自律和具有以客户利益为重的信念,这些可贵品质共同构成了银河投行的敬业奉献精神。银河投行员工都以职业银行家的标准要求自己,做好长期奋斗的心理准备,生活方式高度自律,尽最大努力获得学习经验,保持坚持不懈的专业精神。银河证券正是由于具有这种敬业奉献的专业品质,才能为客户提供最优质的服务。

银河证券拥有一批资深销售人员,专注于服务高质量的机构投资者,长期为商业银行、保险公司、企业年金、基金、社保基金等服务,我们与其保持着良好的合作关系。

## 为新兴行业领跑者提供专业化投行服务

招商证券总裁助理 孙议政

招商证券一直致力于为新兴行业领跑者提供专业化的投资银行服务。2007年,招商证券在非传统行业公司的上市模式方面做了积极的尝试,并取得了一些成绩。

作为全聚德的保荐机构,招商证券将一个连锁经营的“中华老字号”品牌成功地推向了市场,在资本市场上引起了很大的反响,激发了整个餐饮行业的上市热情。目前,招商证券对于新兴行业和新经济模式公司的上市之路,仍在积极地探索。在这个过程中,我们有以下几个方面的体会:首先,要将新兴商业模式与现行审核理念有机地结合起来;其次,对企业的盈利模式、风险控制等方面的判断要有新的标准;再次,新兴行业或新型商业模式企业的盈利数据缺乏可比性,以餐饮行业为例,规范企业财务管理方面的内部控制问题成为餐饮行业上市的重点问题;第四,人才是新兴行业或新型商业模式企业发

展的瓶颈。保荐机构在上市方案设计过程中,设计符合企业自身特点和发展需要的股权激励机制对留住优秀人才、帮助企业发展是非常重要的;第五,大部分新经济模式企业在发展过程中都有较强的融资需求,只是苦于缺乏有效、畅通的融资渠道。

当前,在IT、互联网、生物医药、新材料、新能源、环保、通信、连锁服务等领域出现了大量的新经济新模式企业。这些企业的商业模式往往改变了原有的市场结构,企业盈利模式得到市场认可后往往呈现爆发式增长的态势。如何使这些企业更好地利用资本市场平台,将是市场参与各方包括媒体需要积极研究和探讨的问题。

崇尚进取,鼓励创新”是招商证券公司价值观的重要要素,招商证券将一如既往地,力争将更多优质、富有潜力的新兴行业领跑企业推向资本市场,为中国资本市场的发展做出更大的贡献。

## 中国投行业:机遇和挑战并存

华泰证券副总裁 张海波

混业经营将可能导致国内投行业务格局发生根本性的改变,目前央行表示在长江三角洲率先推进银行、证券、保险等方面的综合经营试点,意味着金融混业经营开始“探路”。随着混业经营的推进,银行对证券公司的竞争将是直接和全方位的。外资投行的不断进入和发展将导致国内投行业务在高端市场面临更大的冲击。

二级市场价值回归,“破发”,再融资价格“倒挂”,对投行定价和销售能力形成挑战。发行业务存在承销风险,是市场逐步走向成熟的表现。在

市场风险加大的环境下,定价和销售能力将成为衡量券商核心竞争力和风险防范能力的重要内容,可以预见,在市场今后的发展过程中,只有具有较强研发、定价和销售能力的投行才会具有较大的业务持续发展空间。

各投行机构自身业务发展战略也面临考验。如何根据市场变化和自身的优势选择合适的业务领域和运作模式,突破同质化竞争,打造自己的核心竞争力,形成鲜明的自身特点和专长,是做大而全,还是“专而精”,成为国内投行今后必须面临和解决的重大课题。



中信证券投资银行部执行总经理杨宇翔



国信证券副总裁张桂庆



中金公司投行部副总经理李可



中银国际副执行总裁任劲



银河证券股权融资总部执行总经理夏中轩



海通证券并购融资部副总经理杨艳华



招商证券总裁助理孙议政



广发证券投行部总经理钮华明



华泰证券副总裁张海波



国金证券副总经理姜文国