

获发证券业务许可证 中德证券正式对外营业

证券时报记者 孙晓霞

本报讯 中德证券昨日宣布,该公司已获得中国证监会颁发的经营证券业务许可证,正式开始在中国市场从事投资银行业务。该公司是山西证券和德意志银行共同出资设立的合资证券公司。

2009年1月山西证券和德意志银行对外宣布,中国证监会已批准其成立合资证券公司——中德证券,其中山西证券持股66.7%,德意志银行持股33.3%。中德证券业务范围包括股票(包括人民币普通股、外资股)和债券(包括政府债券、公司债券)的承销与保荐,以及中国证监会批准的其他业务。

山西证券总裁侯巍出任中德证券董事长、法定代表人。德意志银行董事总经理、中国区投资银行业务主管王仲何出任中德证券首席执行官、主要负责人。据悉,王仲何是资深银行家,加入德意志银行从事投资银行工作已逾三年,此前曾在美林公司从事投资银行工作达十二年之久。

建行信用卡 上半年刷卡消费额达1257亿

证券时报记者 郑晓波

本报讯 记者昨日从建行获悉,今年以来,建行龙卡信用卡先后开展了一系列主题促销活动,有效促进了消费交易额额的上升。今年前6个月刷卡消费额已达1257亿元,较去年同期增长100%。

建行有关负责人对记者表示,去年金融危机发生后,建行围绕扩大内需、拉动消费的政策要求,加快发展信用卡消费信贷业务。据统计,去年下半年以来,累计实现信用卡分期付款交易额超过40亿元。

平安银行推出 企业网上银行新产品

证券时报记者 秦利

本报讯 昨日,平安银行“企业网上银行 S-eBank”品牌及新产品发布会在深圳举行。S-eBank创下银行业内多项领先技术,为企业客户提供更优质的网上银行服务。

平安银行副行长叶望春指出,“企业网银 S-eBank”具备安全级别高、超大批量转账、STP直通式转账付款、网上循环贷款等优势。据了解,该行应用全新的数据通讯技术,最大可支持同时提交50000笔指令的超大批量支付,远远超出同业平均水平;通过与人行小额批量支付系统直联,可为客户减少20%的手续费支出;同时客户可根据不同的需求选择多样化的扣款模式。

银联农民工银行卡 累计交易额达165亿元

证券时报记者 孙闻

本报讯 中国银联今天发布最新统计数据称,截至6月底,农民工银行卡特色服务业务累计实现交易金额165.1亿元。

据了解,农民工银行卡特色服务业务是银联携手商业银行和农村信用社等金融机构于2005年底共同启动实施的一项银行卡创新服务。据银联统计,仅今年上半年该项业务交易金额和取款交易笔数分别达到62.9亿元和485.8万笔,较去年同期分别增长68.9%和88.2%。

中国银行与浙商银行 开展全面业务合作

证券时报记者 于扬

本报讯 中国银行近日与浙商银行正式签署《全面业务合作协议》。此举标志着中国银行与浙商银行的合作进入新的阶段,双方将积极推进银行同业间多领域的业务合作,以实现优势互补,共享资源,促进双方业务共同发展。

监管层暂停信托产品开设证券账户

新发“打新”型信托产品无法参与新股网下配售和网上申购

证券时报记者 吴清梓

本报讯 记者昨日获悉,监管部门日前口头通知,要求中登公司暂停办理信托公司开设证券账户,具体何时重启还需等候进一步通知。对此,业内人士认为,这意味着“打新”型信托产品将可能彻底告别新股发行的网下配售和网上申购,新近成立的阳光私募信托产品也可能就此无法进入股票市场,阳光私募产品面临

停发的尴尬局面。

据了解,这一新规已在信托业内掀起轩然大波,而有关监管部门目前正在就这一事宜进行沟通协调。对于监管层暂停信托计划开设证券账户的原因,有业内人士分析认为,在新股发行体制改革之后,对于信托产品如何参与新股申购,才能不影响到中小投资者的中签率,尤其是现在有信托公司准备成立千个信托计划,开设上千个账户来“打新”

的消息传出后,监管层可能在考虑如何进行有效监管。

信托公司的业务重心一直随着市场热点转移而转换。今年,随着股市回暖,证券投资类信托再次成为信托公司的重头产品。若这项产品暂停发行,那么信托公司今年收入将受较大影响。”深圳一家信托公司有关负责人表示,其公司原本准备近期推出一只“打新”信托产品,日前咨询中登公司后,得知信托计划开设证券账

户已被暂时叫停。因此,该公司发行新产品的计划只能暂时搁置。

上海一家信托公司人士表示,禁开证券账户将让信托计划彻底无缘新股申购。近一年多,信托计划网下配售的资格已经停止发放,因此,目前新发行的信托计划均无法参与网下战略配售。再加上现在信托计划开设证券账户被叫停,信托产品就连网上申购的机会也将被“剥夺”,这对阳光私募基金将带来一个巨大冲击。

桂林三金与万马电缆的日前网下配售结果也显示,每次网下配售均仅有四只信托计划参与,这不仅与去年信托产品扎堆新股发行的状况形成鲜明对比,在参与网下配售的200-300个机构中也显得极为势单力薄。据业内人士介绍,这仅有的四只信托计划还是早已开设证券账户,并较早就获批了网下配售资格。据了解,目前并无新发行的信托计划参与新股申购。

券商上半年盈利路径出现分化

经纪收入小幅攀升,承销收入极度萎缩,自营收入小有盈余

证券时报记者 刘云

2009年上半年,在行情推动下,大多数券商收入超出年初预期。数据表明,2009年上半年券商盈利状况因业务侧重点不同而出现了分化:以经纪业务为主的券商净利润均小幅攀升;部分依赖承销业务的券商净利润同比略有下降;而在自营业务上“放开胆子”的券商净利润则出现井喷。

据证券时报信息部统计,2009年前6个月,沪深两市股票、基金、权证成交额共计25万亿元,同比增长近19.4%。记者近日了解到的多家券商上半年财务数据显示,券商行业整体盈利同比小幅攀升,其中因行业佣金费率同比下降约15%,行业经纪业务收入只实现微幅上涨;承销收入因IPO暂停而大幅萎缩;自营业务不再充当利润杀手,反而为多数券商挣得小额利润。

经纪业务收入增幅不大

经纪业务依然是大部分券商上半年收入的顶梁柱,但据了解,今年券商行业上半年经纪业务收入同比增长幅度不足10%,远低于市场成交额的增幅;部分券商上半年经纪收入与去年基本持平,个别甚至有所下降。记者已获悉的中期数据的6家券商中,两家经纪业务排名前十的券商上半年净利润分别约为18亿元和12亿元,同比增幅分别在30%和10%左右;股票基金权证成交额上半年同比增长20%和33%,然而经纪业务收入分别同比增长14%和1%;其余4家券商经纪收入则多为基本持平。

多家券商人士表示,恶性佣金价格战是阻碍今年券商经纪业务收入增幅的主要原因。深圳一家经纪业务负责人指出:部分公司上半年通过降低佣金率争取到了更多的市场份额,但

整体收入可能非但没有增加,还出现了减少。”

自营不再是利润杀手

与股市行情高度相关的自营业务上半年不再成为利润杀手,还或多或少地为券商业绩作出了贡献。东方证券今年上半年的投资收益和公允价值变动总计超过9亿元,超出该公司经纪业务收入,占营业收入的一半;深圳某中型券商今年上半年投资收益为4.2亿元,占其营业收入的54%。

记者了解到,自去年不少券商被自营业务“伤害”以后,今年多数券商大规模收缩自营规模,个别券商甚至只投资稳定型品种。因此,上半年虽然股指大幅上涨,但多数券商的自营收入较少,多数券商上半年自营收入多

在几千万元到2亿元之间。

IPO暂停让大部分券商的承销收入几近萎缩,使得不少原依靠承销业务的券商净利润同比出现下滑。据了解,大部分券商上半年承销收入占营收比例不足5%。数据同时显示,虽然少数承销业务排名前列的券商上半年依然获得数亿元承销收入,但净利润同比去年却减少12%。

业内人士分析,随着收入的提高,券商的调降佣金率的动力有所下降,预期下半年券商佣金率不会出现单边下降的局面。如果下半年股市继续上涨,今年全年券商经纪业务收入可能同比有所增加;由于IPO已经重启,下半年创业板可能正式开闸,对于承销业务收入比重较大的券商而言,今年业绩将得到一定程度的提升。



首份券商半年报出炉

东方证券上半年扭亏为盈净赚9.22亿

证券时报记者 韦小敏

本报讯 首份券商半年报昨日正式出炉,东方证券成为第一个在银行间市场公布上半年经营情况的证券公司。受益于股市回暖,东方证券上半年扭亏为盈,营业收入达18.43亿元,净利润为9.22亿元,净资产达77.45亿元。

东方证券半年报显示,经纪业务和自营业务两项传统业务,仍然是该公司业绩转好的主要动力。2009年上半年东方证券实现经纪业

务收入7.54亿元,投资收益和公允价值变动收益则分别为4.74亿元和4.99亿元,共占到营业收入的93.65%。而去年同期,东方证券虽然经纪业务收入也达到了7.79亿元,但因公允价值变动亏损了23.58亿元。另外,东方证券2009年上半年的证券承销业务收入为780万元,受托客户资产管理业务收入为611.49万元,比去年同期分别缩水了85.19%和95.65%。

据悉,因2008年自营业务亏损较多,东方证券表示,该公司

于2009年初进一步完善了风险管理机制,建立健全了资产负债配置计划和证券投资止损制度,在有效控制风险的同时实现了良好收益。同时,东方证券经纪业务也提出了二次创业的战略转型,建立了营业部对口支援模式,以突出增量指标为导向改革了营业部考核分配办法。由于执行情况较好,上半年东方证券股票基金市场占有率也有所提高。

业内人士认为,券商首份半年报报告捷报频传,得益于股市反弹,

股市成交量放大,今年上半年大多数券商业绩都将有不错的表现。但也应该看到券商靠天吃饭的局面没有发生任何改变,周期性非常明显。受此前IPO暂停的影响,承销业务收入骤减,使得券商对经纪业务和自营业务的依赖度甚至进一步提高。证券公司应抓住市场回暖的良好时机,积极开拓更多的盈利渠道,分散经营风险。监管部门今年对券商资产管理业务的支持态度,可以成为券商加快开展此项业务的良好契机。

工商银行下周发行350亿次级债

证券时报记者 高璐

本报讯 工商银行昨日公告称,计划发行2009年次级债券第一期,发行总额350亿元。其中,品种一的发行规模为150亿元;品种二的发行规模为150亿元;品种三的发行为50亿元。本期债券的簿记建档日期为7月16日,发行期限自

7月16日起至7月20日止。

据悉,品种一为10年期固定利率品种,在第5年末附发行人赎回权;品种二为15年期固定利率品种,在第10年末附发行人赎回权;品种三为10年期浮动利率品种,在第5年末附发行人赎回权。发行人在本期债券簿记建档结束时有权行使超额增发权,在本期债券350亿

元的计划发行规模之外,增加发行不超过50亿元债券。

本期债券引入回拨机制,各品种被回拨的比例不超过相应品种计划发行规模的30%。发行人与簿记管理人将根据本期债券发行申购情况,在计划发行规模内,确定本期三个债券品种的具体比例与发行规模。

交行跨境贸易人民币结算获七项第一

证券时报记者 刘晓晖

本报讯 跨境贸易实现人民币结算,是我国金融业服务于进出口企业的一个重大创新。在这项业务试点中,交通银行取得了七项“第一”。

据了解,交行是第一家配合监管部门进行理论研究的商业银行,完成了第一笔跨境贸易人民币结算业务,是第一家提供跨境贸易人民币进口

结算服务的银行,第一家提供代理清算服务的境内代理银行,第一家收到境外银行开立的跟单信用证的商业银行,第一家提供全面结算服务的商业银行,第一家在所有试点地区提供服务的商业银行。

继交行上海市分行后,交行深圳分行在7月6日,交行广东省分行、珠海分行在7月7日已为客户提供跨境贸易人民币结算服务。

**光大银行深圳分行
隆重举行“2009年文明服务大比武总决赛”活动**

三个多月来,分掀起了服务大比武热潮。辖属28家支行480多人参加了比武活动。比武经历了初赛、复赛,最后进入总决赛阶段。分行营业部等8家支行逐一亮相,各显神通。经过激烈的角逐,分行营业部摘取了这次比赛的桂冠。走上支行和中心区支行并列亚军,优胜奖获得者分别是华南支行、宝安支行、八卦岭支行、红岭支行和城东支行。此次大比武活动呈现出如下显著特点:支行成为服务练兵和竞赛的主阵地。与以往相比,本次竞赛更注重实操,贴近实际,以提高员工服务技能为主。经过周密规划,精心组织,广泛开展以支行为主体,面向全体员工的大比武活动。

这次比武基本达到了预期效果,一是员工的精神面貌更好了;二是人员整体素质显著提高;三是工作效率明显增强了。活动的开展,也得到了分行全体员工的一致肯定,成效明显。通过大比武活动,不仅锻炼了“阳光服务年”活动开展以来取得的成果,检验了一线员工的服务水平,更为各参赛单位提供了展示形象、交流经验、相互学习、共同提高的平台和机会,为提高服务水平和质量、全面提升品牌形象起到了积极的促进作用。

(楼蓉)

证券代码:002031 证券简称:巨轮股份 编号:2009-021
**广东巨轮模具股份有限公司
重大合同公告**

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、合同主要内容
2009年7月8日,肇庆骏鸿实业有限公司向广东巨轮模具股份有限公司订购120台液式硫化机,每台基准价148万元,总金额17760万元,分三批次执行。其中第一批为LLY-B1220 x 1800 x 2型液式硫化机30台,总金额4440万元,于2010年2月30日前分三次交货,并按本次签订的JL20090708号《液式硫化机订货合同》有关条款和技术协议执行,预付款30%,发货后再付60%,质保金10%(质保期一年);第二批液式硫化机45台,2010年年底前交货,规格型号和技术配置另定,价格按基准价148万元根据技术配置情况下浮动,双方另行签订补充合同和技术协议;第三批液式硫化机45台,具体规格型号及技术配置届时根据实际需求确定,价格按基准价148万元根据配置情况下浮动,双方另行签订补充合同和技术协议。

二、交易对方情况介绍
肇庆骏鸿实业有限公司成立于2000年,位于肇庆高新区临江工业园,注册资本4000万美元,法定代表人林丛海,是一家集半钢子午线轮胎研发、生产、销售、服务和轮胎翻新为一体的大型轮胎生产企业,公司占地800亩,现已建成年产300万条半钢子午线轮胎的生产规模,规划在五年内发展到年产800万条半钢子午线轮胎;公司“新迪”、“JU”品牌轮胎已通过“3C”认证、美国“DOT”认证、欧洲“E-mark”认证,产品出口美国、南美、欧洲、中东等国际市场。该公司与本公司不存在关联关系。
该公司上一年度向本公司订购液式硫化机总金额1934万元,合同目前已执行完毕。该公司资金技术力量较为雄厚,是肇庆市重点扶持企业和纳税大户,合同履行能力较强。

三、合同履行对公司的影响
本合同总金额占本公司上一年度营业总收入48.5%,但因2009年交货仅10台左右,因此经初步评估,本合同对公司2009年度利润影响不大。
本合同履行不影响公司业务独立性。

四、合同履行的风险提示
本合同标的120台液式硫化机30台约定按30%支付交付预付款,其余90台须根据肇庆骏鸿实业有限公司实际需求确定规格型号和技术配置,以基准价为参考按技术配置另行约定价格和付款条件并签订补充合同,存在因轮胎销售市场不景气或该公司经营情况不佳而使第二批和第三批各45台液式硫化机订单无法按计划执行的风险。
公司将根据第二批和第三批各45台液式硫化机执行情况和补充协议签订情况及时披露。

特此公告。

广东巨轮模具股份有限公司
董事会
二〇〇九年七月九日