

写在山西证券上市之际(一)

秉承百年晋商信义雄风 山西证券稳健汇通天下

中国资本市场即将迎来 20 周岁生日之际,证券业又一支新军即将登陆 A 股。它就是目前全国仅存的唯一一家以省份名称命名的券商——山西证券。

伴随一系列荣耀与光环,山西证券从一家资本微薄的地方性金融机构,成长为如今拥有上百亿资产的全国性券商,成为山西省乃至中西部地区率先通过 IPO 上市的证券公司。

22 年的发展历程,山西证券与中国

资本市场共呼吸、同命运,从幼稚到成熟,经历了中国股市的跌宕起伏,成为当下山西打造中西部金融中心的助推器。

回望山西证券稳步前行留下的足迹,正如那些厚重朴实、历经沧桑的晋商宅院,屹立百年的背后是艰辛的付出。秉承百年晋商信义雄风,今朝已然走出大本营,“汇通天下”的山西证券正“稳剑”出鞘。

22年稳健前行 跻身国内一流券商

定下一个坐标,扩建小院,走出西口,汇通天下,祖祖辈辈之后就有了一座座豪宅大院”,这是历史上晋商扬名天下的鲜明写照。规矩、稳健,就像那些隐藏在深山之中的大宅一样,百年流传下来的晋商文化浸润着这片土地的每一方寸。

作为山西省乃至中西部地区首家通过 IPO 登陆 A 股市场的券商,山西证券的每一步发展,都是晋商文化在当代社会的一次鲜活演绎。

山西证券董事长张广慧常提到这样一句晋商名言:“天地生人,有一人当有一人之业;人生在世,有一日当尽一日之勤”。勤奋、敬业、谨慎、诚信”是晋商的精髓,也是推动山西证券一路走来的内生动力。

将历史的相册翻回到 22 年前,中国证券市场刚刚处于萌芽阶段。一家名为山西省证券公司的金融企业在太原成立。当时,其被列为全国首批证券公司之一,这便是如今山西证券的前身。

采访中,很多当时的老员工谈到现在的山西证券,无一不感慨时光荏苒和公司的迅猛发展,自豪之情油然而生。

1998 年 12 月,公司改制为山西证券有限责任公司,注册资本由 1000 万元达到 2 亿元。

2001 年 12 月,公司与山西省信托投资公司、太原市信托投资公司等省内 5 家信托公司证券类资产合并重组并增资扩募,注册资本增加至 10.25 亿元人民币,股东增加到 14 家,成为山西省内唯一一家综合类证券公司。

2006 年,公司再次增资,注册资本增至 13.038 亿元人民币,奠定了如今公司规模的基础。

2008 年 2 月,山西证券有限责任公司以 2007 年 9 月 30 日为基准日的经审计后净资产为基数折股,整体变更为如今的山西证券。

管理制度汇编。

2003 年,山西证券为防范重大决策风险,成立了投行、自营、经纪、资产管理、创新业务等五个经营决策委员会和风险控制委员会,实现了重要业务从立项、审批到运作的“阳光作业”。

在随后几年,山西证券不折不扣执行证监会的要求,完成第三方存管工作和不合格账户的清理工作,并完成第三次和第四次公司的制度管理建设。最终,山西证券建立了一票否决制、跨级报告制、封闭督办制三大合规保障机制,配合“启动、过程、结果、反馈、跟踪”的“五连环”操作模型,以保证合规工作的严肃有效和快速反应能力。

只有最谨慎的猎手,才能在危机四伏的森林中,捕获其需要的猎物。山西证券的稳健、自律和严谨最终使其度过了证券市场的一次又一次风波。

资料显示,在 2001 年-2005 年熊市期间,证券业全行业出现连续 4 年亏损的惨淡局面,而山西证券仅在 2004 年度出现亏损。

2008 年,上证指数从最高 5522.78 点一路下挫至 1664.93 点,全年跌幅高达 65.39%,绝大多数券商自营业务在那一年几乎血本无归,但山西证券的自营业务却依旧实现了盈利。

类似的情况,在今年上半年再次出现,上证指数在两个季度分别下跌 5.13% 和 22.86%,券商自营普遍亏损,全行业实现证券投资收益仅 3.96 亿元。在这样的大背景下,山西证券仍然实现投资收益 3302.77 万元。

招股说明书显示,截至 2010 年 6 月 30 日,山西证券已经拥有总资产 118.57 亿元,净资产 33.23 亿元;从当初的微薄资产起家,一步步坚实地走到今天,历经风雨的山西证券真正完成了一个质的飞跃。

这一切,不能不说是得益于山西证券

回望山西证券稳步前行留下的足迹,正如那些厚重朴实、历经沧桑的晋商宅院,屹立百年的背后是艰辛的付出。秉承百年晋商信义雄风,今朝已然走出大本营,“汇通天下”的山西证券正“稳剑”出鞘。



夯实基础 扬帆远航

作为目前全国唯一一家仅存的以省份名称命名的证券公司,山西证券和以往的晋商一样,先把家门口的生意做到最佳,夯实了基础,为今后的腾飞做足了基本功。

山西证券目前是全国内营业网点最多的证券公司,在全国共有 55 家证券营业部(其中有 2 家新设营业部已取得设立批复,正在筹建中),在山西省内独具明显的区域优势。

2007 年、2008 年、2009 年山西证券在省内的市场占有率分别达到 41%、43%、45%,处于稳步上升态势。按照目前国内券商的营业模式,经纪业务依旧是立根之本。从山西证券在本省经纪业务上的投入和产出足以看出,其对本省业务的重视,体现了“深耕本地,拓展省外”的战略思路。山西证券亦表示,省内经纪业务仍将是公司经纪业务稳定增长的基石。

根据最新公布的统计数据,2009 年全国股票、基金、权证、债券的交易总额与 2009 年 GDP 的比值为 377.21%,而山西省的这一比值为 170.66%,低于全国平均水平 207 个百分点。这说明山西省内参与证券投资的资金相对较小,仍然具有较大的发展空间。

对此,侯巍总裁表示,山西证券将通过进一步优化营业网点布局,提升营销服务水平,深入挖掘省内下至县一级城市的客户资源,提高公司在山西省内的市场份额,最大程度利用本省资源。

在本省经纪业务龙头地位稳定之后,山西证券就开始了手发扬晋商“汇通天下”的精神,走出山西布局全国。近年来,山西证券已经迁址了多家营业部。据统计,其省外证券营业部数量

达到 17 家,且均位于我国经济相对发达地区。

据最新数据,山西证券对于经纪业务的地域调整已经彰显效果,新迁出 8 家营业部交易贡献率已从 2009 年的 4.29% 上升至 8.43%。

除了网点扩张和协调,山西证券还注重在已有的业务范围内进行“深加工”,其于近期正式推广“汇通财富”经纪业务服务品牌,为目前国内经纪业务服务品牌意识薄弱的现象贡献了其自身的创造。

虽然经纪业务为主导的地位在短期内无法动摇,但任何一家券商都知道,靠“市”吃饭并非长久之计,将各大业务门类逐步壮大,均衡发展才是长远发展之道。

引进德意志银行作为战略伙伴就是其精彩之作。

2007 年-2009 年,山西证券的投行业务实现了跨越式发展,3 年间的收入分别达 7431.57 万元、3714.76 万元和 14442.05 万元,仅 2010 年上半年就达到 10708.04 万元,年均复合增长率达 39.40%。

但是,由于自身条件的限制,其在投行业务领域所能涉及的范围依旧有限。于是,寻找战略合作伙伴,实现投行业务质的飞跃的构想随之出现。但由于 2005 年外投资行参股国内券商被叫停,此议案被搁浅多时。

张董事长说“我们将每个细节都考虑得非常周到,谈判结束后令对手刮目相看。也正是因为最初明确了各个细节,中德证券诞生之初就运行得非常顺畅。”

“一是必须要和顶级投行合作,二是要清楚自己要什么。”在回忆起当时的情景时,侯巍总裁如此表示。

2007 年 10 月,山西证券与德意

志银行签署了《设立合资证券公司谅解备忘录》。2008 年 12 月双方签署了《有关中德证券有限责任公司的合资合同》。随着之后政策放开,证监会、商务部相继批准相关申请。历经 7 个多月的筹备,2009 年 7 月 21 日,洽谈两年多的山西证券、德意志银行高层高调亮相北京,并对外宣布,中德证券有限责任公司正式对外开业,并且在一个月后获得了保荐机构资格。截至目前,山西证券持股中德证券 66.7% 的股份。

系出名门自然出手不凡。中德证券成立之时正赶上 IPO 重启的大好时机,刚过满月,其便投身到了这场承销的盛宴之中。2009 年 9 月 15 日,辉煌科技开始启动发行,中德证券顺利完成其在资本市场上投行舞台的首次演出。

截至 2010 年 6 月 30 日,中德证券作为保荐机构和主承销商完成首次公开发行保荐项目 6 单,承销项目家数位于国内合资券商之首。仅今年 9 月份,就有 5 家由中德证券担任主承销商/财务顾问的 IPO 项目通过中国证监会发审委,并预计在今年年内全部发行完

毕。

除了承销业务带来丰厚利润,更重要的是,中德证券的出现弥补了投行业务部门在大型股权融资、并购、财务顾问等重要领域的不足。

到目前为止,中德证券已完成华夏银行次级债和中石油集团企业债的发行工作;在近日完成的铁道部债券发行工作中,其发行的份额仅次于牵头方国泰君安。按照中外股东的战略目标,中德证券力争在 3 年内进入行业前五名,并在更远的将来跻身行业一流投行之列。

除此之外,2007 年山西证券又将大华期货正式纳入麾下,以此为股指期货等金融期货业务开展做准备。截止目前,大华期货已经顺利开展股指期货业务并和山西证券一起推进券商营业部的 IB 业务开展。

经过近几年不懈调整,公司努力进行的调整网点布局、合资投行业务、拓展资产管理业务、丰富自有资金投资途径等工作成效逐渐显现,山西证券业务结构已发生令人欣喜的变化,其他业务比重得到明显提升。

助力中部崛起 重塑“金融山西”

作为“因煤而兴”的资源大省,长期以来山西已经形成了以煤炭及相关产业为主的产业格局,似乎那个票号林立、汇通天下的“金融帝国”已经埋没于历史之中。然而,生产粗放、能源转化初级、产业集中度低等特征;矿产资源日益消耗、生态环境破坏严重等问题制约着山西的长期发展,转型迫在眉睫。

在过去的 22 载,作为总部设在山西省省会太原的本地券商,山西证券的发展自然有赖于当地政府部门的大力支持和本省自然禀赋的优良。如今,即将跨入上市大门的山西证券也将用其自身的努力和影响力回馈,拉动本省金融乃至整个省内经济格局的变化和发展。

“十二五”期间,山西将全力实施经济结构转型发展,转型离不开金融业的支持。山西已经将“建立中西部金融中心”作为其未来发展和转型的定位,而打造区域金融中心则需要一个载体,比如纽约,全球的金融中心,它的载体是曼哈顿。在这样的大背景下,山西证券的上市显得尤为重要。在过去,重庆西南证券的成功借壳上市和重庆区域金融中心建设的经验已经表明,一个区域性的金融中心内必须拥有一家全国性的大型本地券商。

我们上市的目的,一方面是为了使公司更上一个台阶,加强自律和规范化。另一方面是做出一个示范,告诉大家,一家地处山西这样内陆地区的金融企业通过自身努力,也能获得成功。”侯巍总裁这样表示对公司上市的期望。

确实,目前山西省内拥有银行、信托、券商、期货、保险、资产管理公司等各类金融机构,体系完善,结构合理。对于山西而言,目前缺乏的就是一家龙头性的、标杆性的上市金融企业,山西证券 IPO 则弥补了这一空白。

同时,作为山西资本市场的龙头企业,山西证券上市的意义还在于,能够为山西企业乃至我国中西部省份企业的并购重组、项目融资、资产处理、IPO 等资本层面的运作发挥巨大作用。

根据 WIND 资讯数据统计,截至 2010 年 6 月 30 日,山西省共有上市公司 29 家,同期广东省有 265 家,上海有 169 家,全国平均每省(市、自治区)拥有

上市公司 61 家。就上市公司数量而言,山西省处于下游水平,排名第 21 位,差距显著。但是,山西本地却有着众多优质公司,区域经济的快速发展和现代企业制度的推行,直接催化了企业的融资需求。

从山西的情况来看,截至 2010 年上半年,山西省这 29 家上市公司首发募集资金高达 297.93 亿元,占 A 股首发募集资金比重的 1.85%,总市值高达 4423.78 亿元,在周边中西部省区中居首位。

同时,最新数据表明,山西省上市公司今年一季度的净利润率高达 9.6%,遥遥领先周边省份。

对于山西证券而言,这些固然是巨大的潜在客户和资源。但从另一个角度看,正是由于山西证券的壮大,才能使得这些山西的资产和资本更好地推介、盘活,发挥其应有的价值。

此外,自去年山西省启动煤改以来,许许多多“小煤矿”将最终走向“大煤炭经济”,在此过程中的补助资金加上退出的资金使得山西省内的民间闲散资本骤然增加。因此,金融环境、投资渠道、资金流向引导等显得尤为重要。

个人财富较为集中,闲散资金充裕,高净值客户较多为山西省的公司、个人理财业务的拓展提供了广阔空间。山西证券的第一只集合理财产品“汇通财富 1 号集合资产管理计划”已成功设立,实现了公司资产管理业务的有效突破,募集资金规模为 82849.71 万元。

据了解,山西证券首只集合理财产品秉承其自营的稳健风格,采取构建量化选股模型,被动投资为主,追求持续稳定的正收益,在目前的同类型集合理财产品收益榜单上一度位居前三。

据介绍,今后山西证券还将推出小集合等不同风险偏好的产品,这无疑将给山西庞大的闲散资金提供更多的投资渠道,使得资本的流动更为灵活。

由此可见,无论是对整个省内的宏观经济架构,还是对微观的民营资本头寸,山西证券的上市以及今后的做大做强,都将对推动山西成为中西部金融中心发挥极其重要的作用。(撰稿:张芝良)(企业形象)



要务实,要想清楚了再行动,要明白自己要什么。”采访中,山西证券总裁侯巍反复提及这些理念。

回顾山西证券 22 年走过的历程,无论大到经营宗旨,还是管理原则,亦或是小到公司领导自编的管理箴言,“稳健”二字成为贯穿山西证券各条业务战线的提纲挈领,这不可不说是晋商文化基因对其产生的深远影响。

由于自上而下对“稳健”文化的贯彻,在中国资本市场起伏不定的发展过程中,山西证券经营业绩一直稳健如山。

“一开始我们公司规模较小,稳健是为了生存。在牛市中我们可能没能锋芒毕露,但在熊市中我们存活下来了。”一位在山西证券工作多年的员工毫不避讳地表示。然而正是这种严控风险、提倡自律、稳健前行的精神使其最终走到了今天。

1995 年,汲取“3·27”国债期货风波的教训,山西证券开始在重要业务部门和所有营业部委派监事,同时明确了“管理同步监督、自营统一控制、资金集中管理、人员流动淘汰”的四项经营基本原则,避免了行业发展初期普遍存在的挪用客户保证金和自营业务散乱操作的局面,并完成了公司历史上第一次

一贯稳健的经营风格和制度建设,其深知,券商自律文化的形成和发展,是证券公司合规体系建设的重中之重。从当初朴素朦胧的合规意识历经蜕变,到逐步将自觉的合规意识培养为公司的习惯。近几年在全行业推进合规体系建设过程中,张广慧董事长将二十余年经营经验和理念,总结提炼为“风控比盈利更重要、合规比创新更重要、规则比权利更重要”等十大自律文化,并将之内化在每一名员工的执业过程中。而这一文化的推广过程,正是推动公司持续发展动力和保障。

张董事长这十条总结的太精练了,我们那么多部门每天所做的那么多工作都逃不出这十句短短的话,非常的务实。”从一位山西证券员工的表述中可以看出,全面的自律文化已经开始深入员工内心,并获得认可。

张广慧董事长还非常推崇华尔街的一句格言:没有品尝过牛液浓浓的烈酒,没有经历过熊市漫漫的长夜,就很难对风险市场有充分全面的了解。在经历了中国资本市场起伏的洗礼之后,携“稳健”之风、举“自律”之剑的山西证券已经跻身国内一流券商之列。

