



券商憧憬新三板扩容盛宴

证券时报记者 伍泽琳

新三板扩容虽然没有具体时间表，但早已吊足市场各方的胃口。券商冲刺业务牌照、招贤纳士、跑马圈地储备项目资源。与此同时，各地高新区厉兵秣马纷纷申请为扩容园区。投资者也纷纷关注新三板。

主办券商跑步入场

中关村科技园区试点五年来，新三板挂牌公司数量逐步增加，目前挂牌公司达 85 家，总股本 30.3 亿股。挂牌企业涵盖了电子信息、生物制药、新能源环保、文化传媒等新兴行业。已有 4 家企业实现转板，在深圳证券交易所上市。

据了解，目前共有 48 家券商获得主办券商业务资格，此外还有多家券商正在积极筹备申请主办券商资格。去年 5 月以来，主办券商牌照审批明显提速。其他多家此前从未涉足新三板业务的券商也纷纷成立专门工作小组，筹备申请主办券商资格。

尽管目前只有 48 家券商分享盛宴，但竞争依然激烈，各大券商早就开始招贤纳士、跑马圈地储备资源。 去年 9 月，我们专门从投行、经纪业务等部门抽调了人员组建新三板业务小组。”深圳某券商新三板业务相关负责人表示。据了解，为扩充新三板的人才队伍，不少券商的新三板业务部门成为过去半年里人员扩编最多的部门。其中，国信证券新三板业务小组在过去一年里人员从 10 名扩编至二十多名，平安证券、国海证券等券商均专门建立了十多人的业务小组。

部分券商内扩与外招双管齐下应对人手紧缺。包括东方证券、浙商证券、华泰联合证券在内的主办券商均在今年加大了招聘新三板业务人才的力度。其中注册会计师与律师尤为抢手。而目前在新三板领域长期坚持深耕的西部证券，新三板业务部门已有八十余人。

忙着扩充业务队伍的同时，券商仍不忘紧盯拟扩容的国家级高新区。不少券商早在去年底就开始“傍上”各地高新区，密切留意园区内拟挂牌企业，推介、辅导等一系列前期工作全面展开。

据平安证券介绍，该公司新三板业务人员今年春节之后基本处于出差状态，主要奔走于

西安高新区、武汉东湖高新区等地。国信证券也表示将与陕西省有关部门共同开发西安高新区“新三板”项目资源。山西证券表示，在巩固中关村、沈阳、长沙、长春等园区市场的基础上，与苏州、无锡、广州、福州、深圳、武汉、成都、鞍山、重庆等园区建立了密切联系，项目储备、制度完善及团队建设等方面均为新三板扩容做好了准备。

业内人士也表示，由于股份托管的区域性特点，高新区所在地的券商，相对更容易获得当地公司的做市商资格。长江证券表示，目前该公司的新三板业务范围逐步覆盖全部国家级高新园区，积极在公司分支机构所在地高新区开展巡回推介活动。与此同时，将深耕湖北。

券商憧憬做市商

截至目前， 48 家主办券商中，存量挂牌公司的主办券商明显集中在申银万国、广发证券、国信证券和西部证券等少数几家。究其原因，是因为现阶段新三板的平均推介费只有 50 万元至 100 万元，远低于创业板、中小板和主板的承销收益，券商推荐挂牌的成本与收益基本持平，实现盈利十分困难。为此，不少券商尽管已获得主办券商资格，但未真正开展此项业务。

新三板扩容和改革后，券商从事新三板业务可以获得的收益点包括：1、挂牌公司数量大幅增加带来的推荐费收入提高。为此，华泰联合证券做了估算，首批进入三板市场扩容的高新区预计有 15 个至 20 个，假设每家园区首批申请挂牌企业 4 家至 6 家，那么新三板扩容后的首批挂牌企业将有 100 家左右。

以目前行业内企业推荐费平均为 100 万元（含地方政府补贴）估算，短期内新三板市场的业务规模将达 1 亿元。深交所理事长陈东征曾表示，今后随着市场日益成熟，新三板的试点门槛会越来越低。如果未来试点推广到全国 84 个高新技术园区，假设每家园区符合标准的企业储备为 100 家，其中四成的企业达到挂牌新三板的条件，长期来看，新三板挂牌企业数量可达 3360 家，那么推荐费规模将逾 30 亿元。

如果引入做市商制度，券商可获得买卖报价差额收入。 如果交易活跃，做市商这块经纪业务收入可能会占整个新三板业务的五成左

右。”某券商新三板业务负责人表示。

据介绍，做市商制度是一种市场交易制度，由具备一定实力和信誉的法人充当做市商，不断地向投资者提供买卖价格，并按其提供的价格接受投资者的买卖要求，以其自有资金和证券与投资者进行交易，从而为市场提供即时性和流动性，并通过买卖价差实现一定利润。

根据海外大型投行 2009 年年报数据显示，做市交易收入已占其总体收入比例近三成。其中，摩根士丹利 2009 年总收入中，做市交易贡献了 25%。同期，做市交易收入在高盛总收入中占比高达 58.6%。高盛、摩根士丹利、美银美林等各大投行的财务报表数据还表明，过去十年里，做市交易收入占比逐年上升。

招商证券研究报告估算，做市商可为证券行业带来价差收入 100 亿元，占证券行业 2009 年营业收入的 5% 左右。

朱来做市商业务将占‘新三板’业务收入、盈利的绝大部分，融资费用会很可观，而挂牌推荐收入将无足轻重。中小券商盈利的一半甚至更多将来自做市商业务。但做市商业务对券商的综合实力要求非常高。”西部证券新三板业务负责人表示。

转板制度理顺后，有更多的新三板挂牌公司转板到创业板、中小板等资本市场，券商所获保荐和承销收入有所增加。实际上，券商在新三板企业转板中获得的保荐和承销收入将会是确定性较大也较为丰厚的收入来源。如申银万国保荐久其软件获得承销收入约 1700 万元。未来，随着新三板挂牌公司转板项目的增加，转板保荐和承销收入亦将水涨船高。

鉴于目前单个新三板项目收费低廉，扩容具体时间尚未确定，因而新三板人才储备尚未出现规模化增长。面对分散在全国各地的国家级高新区，目前券商的新三板业务人员数量相形见绌。部分主办券商今年更是把眼光投向散布于各地的证券营业部，充分发挥其地缘优势，抢占高新区的项目资源。近期随着扩容脚步临近，多家大型券商还使出“杀手锏”——发动 84 家国家级高新区所在地营业部进行新三板项目的甄别，要求凡是年营业收入超过 2000 万元的企业都应以“一网打尽”。



资料图

84家国家高新区名单

中关村科技园区	贵阳高新区	济南高新区	白银高新区
苏州高新区	长沙高新区	吉林高新区	昆山高新区
武汉东湖高新区	南昌高新区	上海张江高新区	烟台高新区
无锡高新区	福州高新区	绵阳高新区	济宁高新区
南京高新区	太原高新区	大连高新区	安阳高新区
常州高新区	广州高新区	保定高新区	南阳高新区
沈阳高新区	南宁高新区	深圳高新区	昌吉高新区
佛山高新区	合肥高新区	鞍山高新区	唐山高新区
天津滨海高新区	乌鲁木齐高新区	厦门高新区	燕郊高新区
惠州仲恺高新区	重庆高新区	海口高新区	辽阳高新区
西安高新区	包头稀土高新区	杨凌农业高新区	延吉高新区
珠海高新区	杭州高新区	苏州工业园区	齐齐哈尔高新区
成都高新区	襄樊高新区	湘潭高新区	绍兴高新区
青岛高新区	桂林高新区	泰州医药高新区	蚌埠高新区
威海高新区	株洲高新区	宁波高新区	泉州高新区
潍坊高新区	郑州高新区	柳州高新区	新余高新区
中山高新区	洛阳高新区	营口高新区	景德镇高新区
淄博高新区	兰州高新区	芜湖高新区	宜昌高新区
长春高新区	大庆高新区	东莞高新区	江门高新区
昆明高新区	石家庄高新区	渭南高新区	银川高新区
哈尔滨高新区	宝鸡高新区	肇庆高新区	青海高新区

资料来源:科技部 制表:伍泽琳

国泰君安大投行的跨越之路

——访国泰君安大投行委员会副主任、投资银行部总部、收购兼并部总部总经理刘欣

证券时报记者 黄兆隆

在 2011 中国区优秀投行评选”中，国泰君安证券一举夺得了主板最佳投行、最佳再融资投行、最佳债券承销投行等 5 项大奖。为此证券时报记者专访了国泰君安大投行委员会副主任、投资银行部总部、收购兼并部总部总经理刘欣。

证券时报记者： 投行业务涉及的领域众多，如首次公开发行（IPO）承销与保荐、财务顾问并购以及固定收益品种承销等，国泰君安在哪些投行业务中最具竞争力？核心竞争力表现在哪里？

刘欣： 国泰君安作为国内领先的投行，曾多次获得“最佳投资银行”、“最佳大型团队项目”、“最受尊敬的投行”、“最佳投行团队”和“最佳债券承销投行”等多个综合奖和单项奖。

在 IPO 方面，既有全球筹资规模最大的工商银行和农业银行 A+H 同步发行，也有鼎龙股份、四方达等创业板项目；在资产重组整体上市等财务顾问业务方面，近期正在执行中和已完成的有重大影响力的案例有上海汽车、上港集团、冀中能源、南钢股份等项目；在固定收益证券方面，不仅在企业债方面继续保持优势，同时在公司债的承销发行上也领先同行。截至今年 5 月初，国泰君安在 2011 年的公司债券筹资家数和筹资金额方面均占近半壁江山，排名业内第一。

国泰君安在投行业务领域取得的成功，源于对“诚信、专业、亲和、创新”的经营理念的坚持，源于我们在项目执行和客户服务方面“钻石”品质的坚持，也源于我们有一个领先的投行团队，有优秀的定价和销售能力以及创新精神。我们摒弃急功近利，有所为有所不为，以专业判断发现客户需求、以公司的整体资源满足客户需求，通过提升客户价值和满意度实现国泰君安投行美誉度的升华。

证券时报记者： 国泰君安历年来承销与保荐项目数量及融资规模上均名列前茅，在“2011 年中国区优秀投行评选”中获得了“主板最佳投行”的奖项，能否介绍一下相关经验？

刘欣： 2010 年度，共有 26 家企业在国内主板（沪市）IPO 发行上市，其中国泰君安保荐主承销（含联席主承销）共有 3 家，分别为



国泰君安投行在主板项目上的优势，首先源于对大中型项目储备的重视，绩效考核予以倾斜，有“十年磨一剑”的决心；其次，全方位的质量控制体系是保荐承销项目的保证；最后，通过人才的储备和培养形成优秀的项目团队是投行业务开展的基础。

当时全球筹资金额最大的“农业银行”、全球知名中国产销量最大的低压电器制造商“正泰电器”和首家上市的民营企业“力帆股份”。国泰君安在主板 IPO 承销与保荐项目数量及融资规模上均名列前茅。

相对而言，在主板 IPO 发行上市的企业多有资产规模巨大、控股参股企业众多、股权演变历史复杂等共性，需要有经验丰富的投行团

队在充分完备的尽职调查基础上，根据法律法规和相关规定制定切实可行的改制方案，规范发行人的法人治理架构和经营管理行为，并在发行人符合发行上市申报条件后予以保荐报审。

国泰君安投行在主板项目上的优势，首先源于对大中型项目储备的重视，绩效考核予以倾斜，不急功近利要求出成绩，有“十年磨一剑”的决心；其次，全方位的质量控制体系是保荐承销项目的保证，国泰君安业已建立包括投行业务委员会、内核小组、风险监管总部、合规部和投行内部质量控制小组等跨部门合作的风险防范、质量管理的合作机制，以确保项目方案设计完善、执行过程规范高效；最后，通过人才的储备和培养形成优秀的项目团队是投行业务开展的基础。

结合案例而言，此前所说的无论是“正泰电器”抑或“力帆股份”均由我们投行精英团队数年坚持全程服务，根据发行人的具体情况制定方案并协助其不断规范调整，直至符合发行上市的规范性要求，并在配合监管部门审核后顺利完成发行上市。

证券时报记者： 投行是典型的“知识和资本密集”型业务，荟萃了金融行业顶级的人才，国泰君安投行部门的人才结构是怎样的？保荐代表人和准保荐代表人的数量有多少？此外，国内投行人才流动的速度较快，请问国泰君安如何留住人才和吸引人才？

刘欣： 目前国泰君安投资银行部门汇集了二百四十多名在投行业务领域独具专长的业务才俊，90%的员工拥有三年以上投资银行业务工作经验，98%的员工拥有硕士学位以上学位。国泰君安现有保荐代表人四十多名、准保荐代表人近三十名。

现在国内投行人才流动的速度较快，如何吸引和引进人才是摆在所有投行面前的共同课题。就国泰君安的投行团队建设而言，我们秉承精干高效、梯队合理、适度充实的原则，并以事业发展为目标、以薪酬分配为保障、以企业文化为纽带，为投行人搭建奋发工作的舞台。

证券时报记者： 国泰君安在“2011 年中国区优秀投行评选”中还获得了最佳再融资投行和最佳债券承销投行的奖项，能否介绍一下再融资业务和债券承销业务方面的经验？

刘欣： 正是因为因为在投行业务的项目执行和客户服务方面追求“钻石”品质的不懈努力，国泰君安获得了诸多优质上市公司的青睐，并有幸为企业实现其战略远景而提供全方位的资本运作服务。2010 年至今国泰君安完成的再融资项目覆盖公募增发、定向增发、配股、可转债、公司债等

全部类型。

国泰君安是国内债券发行业务开展最早的专业团队，多年来在业内始终处于领先地位。2010 年国泰君安主承销债券发行项目 14 个，主承销金额合计 248.33 亿，主承销家数和平均主承销金额均位居同行前列。

■链接 | Link |

国泰君安大投行业务简介

1、投资银行

国泰君安投行是中国本土历史最悠久的投行部门，起步于 1990 年代初。横跨中国内地及中国香港两个市场，涵盖多种业务类别，致力于为客户提供多层次、全方位的资本金融服务，包括股权融资、债券融资、购并重组、资产证券化、战略投资、衍生产品设计发行、私募服务、PE（私募股权）投资财务顾问服务等，满足企业各发展阶段的不同资本市场需求，为企业实现战略远景提供一站式的资本运作服务。

国泰君安也是中国资本市场最主要的参与者之一，证券承销总金额一直名列前茅。十多年来，担任保荐机构兼主承销商合计完成 IPO、公开增发、定向增发、配股、可转债、可分离债逾一百二十家，筹集资金约 1800 亿元；为逾八十家企业提供了并购重组顾问服务，为上海、深圳等五个省、市政府担任财务顾问，列全国券商之首；资产证券化、衍生产品设计发行方面始终处于市场领先地位。

拥有二百四十余名投行专才，其中 90% 有三年以上业务经验，98% 拥有硕士学位。多次获得最佳投资银行、最佳大型团队项目奖、最受尊敬的投行、最佳投行团队、最佳债券承销投行等奖项。

2、固定收益

提供债务融资、结构融资、投资交易、研究咨询等全方位固定收益业务服务。是银行间债券市场做市商、国债甲类承销团成员、央行公开市场业务一级交易商、政策性金融债承销团成员，为国内拥有固定收益证券业务专业资格最多的券商之一。

业务涵盖国债、央行票据、各类金融债券

（包括政策性金融债、一般金融债、次级债、证券公司债）以及各类非金融企业债券（包括企业债券、公司债券、短期融资券、超短期融资券、中期票据、资产证券化产品）等所有固定收益类产品，并积极开展创新研究，固定收益创新能力居行业领先水平。

至 2010 年底，累计主承销企业债券近八十家，承销总金额近四千亿元，其中独立主承销大型债券项目五十余家，并多次主承销铁道部、国家电网、国家开发投资公司等国内特大型债融资项目，债券总承销量和现券交易量始终排名同业前三。连续多年被权威媒体机构评为业内“最佳固定收益团队”。

3、收购兼并

作为业务部门在国内券商中最早独立建制，目前已发展成为国内最具规模、最有影响力的收购兼并领域专业服务机构。十多年的收购兼并业务开展，以专业技能与创新精神给市场留下了诸多成功的案例，如新加坡佳通集团收购并重组桦林轮胎，南京金鹰国际购物集团收购南京新百，以及东风汽车收购郑州日产、上海汽车收购上海柴油股份等。

致力于 8 大业务方向：策划并协助实施上市公司控制权的收购与反收购；策划并协助实施上市公司资产收购、出售或置换；协助大型企业通过兼并收购进行行业整合，提升企业市场占有率和竞争力；为境内企业引进境内外战略投资者战略联盟；上市公司股权结构优化方案设计；企业跨境并购；企业战略规划、区域产业整合及行业规划与重组顾问；管理层收购、员工持股与股权激励计划顾问等多层次、全方位的专业金融服务。