

不断完善内控体系 促进投行业务发展

——访国元证券副总裁高新

在 2011 年中国区优秀投行”评选活动中, 国元证券荣获最具成长性投行、创业板最佳投行、年度最佳投资银行家(高新)、最具创新项目(盛银高科 IPO)等四项大奖。过去的一年国元证券在 IPO、再融资、并购重组方面取得了哪些成绩、内核和风控方面有哪些成功经验、投行项目的筛选、储备情况如何? 就上述相关问题证券时报记者对国元证券副总裁高新进行了访问。

内控严格是关键

证券时报记者: 2010 年, 国元证券投行业务在 IPO、再融资和并购重组方面取得哪些成就?

高新: 去年, 国元证券投行部 9 个项目通过发审会, 共发行了 8 个项目。其中首发 6 个、再融资 2 个。投行业务全年共实现收入 2.8 亿元, 同比增长 77.3%。另据权威数据统计, 去年公司主承销收入已进入全国前 20 位。

公司历年保荐中小板首发家数稳居全国前 10 强。2007 年以来, 公司多次获得深交所“优秀保荐机构”和“中小企业板保荐项目创新奖”等荣誉。自 2009 年起, 在《证券时报》“中国区优秀投行”评选中屡获“最具成长性投行”、“最具区域影响力投行”、“创业板最佳投行”、“最具创新项目”等奖项。

证券时报记者: 近年来, 国元证券 IPO 项目过会率一直非常高。公司在内核和风控方面有哪些经验?

高新: 公司十分重视合规经营, 董事长凤良志和总裁蔡咏始始终强调风险控制是公司的生命线。在投行业务做优、做强的过程中, 公司不断总结经验和借鉴同行做法, 实现了项目管理的科学化、流程化和规范化, 形成了以“三级业务质量控制体系”为核心的质量控制和风险监控体系, 既保证了项目质量, 也降低了业务风险。

首先, 在投行总部内建立多层次的项目质量监督和控制体系。在筛选项目方面, 公司成立了项目立项审核小组和业务质量管理委员会, 设立了质量控制部, 对项目质量进



资料图

行监督和控制。其次, 由公司风险监控部、合规管理部等内部监督管理部门负责实施第二级质控, 建立独立的现场检查制度, 联合实施现场检查, 对项目进行独立、客观的分析与评价。风险监控部、合规管理部直接对董事长负责。最后, 公司内核小组是第三级质量控制机构, 代表公司对项目进行严格审核。内核小组组长由公司总裁担任, 其他组员 11 人, 主要成员为公司内部相关专家以及外部注册会计师、律师、资产评估师等。

近期, 公司还针对内核制进行了认真研究, 将内核纳入风控体系。始终把质量监控、风险管理和业务开拓放到同等重要的位置, 致力于通过专业能力的不断提升赢得客户的满意

和市场份额的提高, 是近年来公司投行业务快速健康发展、品牌形象良好、市场好评不断的根本原因所在。

证券时报记者: 2010 年国元证券主承销的非公开发行项目有 2 个, 在 2009 年这一数据为零。公司在增发项目上取得突破, 主要依靠哪些优势?

高新: 公司一直非常重视对上市公司客户的持续服务, 致力于建立长期的战略合作伙伴关系, 尽量做到业务不流失、客户不流失。建立持续服务机制, 不断帮助上市公司规范法人治理, 合理使用募集资金, 规范信息披露, 探讨发展方向, 提出新的融资建议。在我们的持续服务和积极建议下, 双方出现了新的合作机会, 比如去年的恒源煤电和丰乐种业非公开发行项目。今年以来, 我们已完成皖维高新非公开发行、科大讯飞非公开发行、中鼎股份可转债等再融资项目。再融资工作将是公司投行业务的重点工作之一。

证券时报记者: 去年深交所中小板、创业板和上交所上市的企业数量分别为 204 家、118 家和 25 家, 深交所 322 家企业 IPO 成为 2010 年最为活跃的市场。国元投行业务如何适应这种变化?

高新: 我国多层次资本市场的完善, 尤其是 2009 年创业板的开闸, 给券商投行业务带来了巨大的历史性机遇。这两年券商投行版图有了很大变化, 一批以服务中小项目为主的券商迅速崛起, 公司抓住这几年证券发行市场快速发展的机遇, 进一步巩固和发展了以服务中小企业上市为重点的投行业务。

公司目前的 IPO 结构与市场十分匹配。主板方面, 公司去年发行 1 个 IPO 项目; 中小板方面, 去年以来发行上市了 6 个 IPO 项目; 创业板方面, 公司在 2009 年创业板开闸时先拔头筹发行 2 家, 截至目前已经发行了 5 家。我们在保荐中小企业首发方面积累了较丰富的经验和较大的优势, 赢得了市场的广泛关注和好评, 树立了品牌形象。

力争进入第一梯队

证券时报记者: 2010 年, 投行业务出现全

国布局和区域主导两种趋势。国元证券“立足安徽、面向全国”的战略在具体实践中, 是如何在借助地方政府支持的同时, 发挥上市券商的优势?

高新: 公司的战略是“立足安徽、面向全国”。首先, 公司注册在安徽, 肩负着支持地方经济建设的重任, 多年来公司通过专业、优质的服务, 赢得了省内许多优秀企业的广泛认同。2009 年安徽省共有 7 家企业通过发审会, 其中有 5 家是公司保荐的; 2010 年省内新增 8 家上市公司, 其中有 4 家也是公司保荐的。

不过, 公司要想实现更大的发展, 必须走向全国。目前公司在北京、上海、深圳都设立了投行部, 借助公司的上市公司品牌形象和遍布全国的 76 家营业网点, 业务地区已从传统的安徽和华东地区延伸到了东北、华北、西南和华南, 并与当地政府部门、金融上市办、证监局等建立了良好关系, 通过“寻找优质项目、树立标杆公司”的做法, 形成了以点带面的良性循环, 业务地域不断取得新突破。

证券时报记者: 随着越来越多的中小企业项目实现上市, 部分公司投行项目储备开始出现断档。国元投行目前的项目储备情况如何?

高新: 公司投行业务快速发展的基础就是充足的项目储备。近年来, 我们持续对安徽省的企业进行密切跟踪, 同时对省外的重点区域也积极调研。目前公司投行参与及跟踪的省内外项目已达上百个, 遍布安徽省内各地市, 并延伸到浙江、江苏、山东、广西、陕西、上海、四川、广东、福建、吉林等全国大部分地区, 实现了全国大面积播种, 未来公司投行业务有望取得更大的突破。

证券时报记者: 投行业最重要的资产莫过于保荐代表人的储备。贵公司保荐代表人的储备和梯队建设情况如何?

高新: 目前, 公司注册保荐代表人有 26 人, 准保荐代表人有 12 人。公司一直重视内部培养, 公司保荐代表人绝大部分为自己培养的, 认同公司文化, 归属感较强。与行业相比, 公司保荐代表人相对较为稳定。

同时, 我们也十分重视梯队建设。随着业务

量的增加, 每年都招聘一批应届毕业生, 并通过培训、学习、传帮带等方式, 尽快让新人去项目锻炼, 缩短快速成长的路程, 其中的一大批已经成为保荐代表人或业务骨干, 梯队建设取得了良好的效果。

证券时报记者: 备受监管部门支持的并购重组项目, 目前并未受到券商投行重视。部分券商的并购重组项目人员出现流向 IPO 项目的情况, 公司如何看待这种情况?

高新: 并购重组业务是未来投行业务的重头戏, 在券商投行业务中的地位会越来越重要。公司非常重视并购业务, 每个业务部门都可以承做, 并积累了较为丰富的经验。如 2008 年合肥三洋、合肥百货和丰乐种业的股权划转项目; 2009 年古井贡酒的资产置换、芜湖港并购以及中南建设并购项目; 2010 年恒源煤电重大资产重组。其中, 中南建设并购大连金牛项目获得 2009 中国区最具创新项目”奖。目前公司在做的还有几个并购项目。

证券时报记者: 今年以来, 国元投行的 IPO、再融资、债券承销及并购重组项目上的进展如何? 有何新举措? 未来的业务目标如何?

高新: 今年以来, 我们在 IPO、再融资、债券承销及并购重组项目上呈现齐头并进的局面。截至目前, 已经实现 IPO 项目 3 个, 包括洽洽食品、顺荣股份和科大智能, 再融资方面有皖维高新非公开发行、中鼎股份可转债项目、科大讯飞非公开发行等, 并购重组项目也进展良好。同时, 根据监管层的思路和市场形势, 我们把拓展新三板业务作为今年的重点工作, 配备了专门的部门和队伍, 业务开展良好。

此外, 根据公司制定的五年发展规划, 我们将坚持“立足安徽, 面向全国”的战略, 在未来五年努力打造区域领先、全国布局的专业化投行, 力争进入投行第一梯队, 项目综合排名进入全国前 15 名, 保荐代表人 50 人以上, 发行家数保持在行业第一梯队, 在中小企业改制上市方面形成核心竞争力, 具有竞争优势, 内控体系完善, 组织机构优化, 研究、定价和销售等综合服务平台形成有力支撑。目前, 我们正朝着这个目标努力, 相信不久的将来国元投行会做得更好。(李东亮)

热烈祝贺



东海证券有限责任公司

在“2011中国区优秀投行评选”活动中

荣获



最具定价能力投行



最具投资价值保荐项目



最佳并购重组项目主办人

这是东海证券继2010年证券时报举办的“中国区优秀投行评选”中荣获“最具成长性投行”称号后再次在“2011中国区优秀投行评选”活动中囊括这三个奖项。

经过几年时间的积淀, 凭借过硬的专业优势和精诚的服务态度, 东海证券投行在业内树立了良好口碑, 取得了行业排名中上的成绩, 成为一支在资本市场上崭露头角的精英队伍。

值此佳季, 东海证券投资银行部诚邀有识之士的加盟, 详情请见中华英才网及51JOB招聘网站“东海证券招聘启事”。