

上海8月份 小企业贷款环比增62亿

证券时报记者 赵缙言

昨日,央行上海总部公布了8月份沪上金融机构信贷运行情况。其中,8月沪上金融机构贷款结构进一步优化,小企业贷款环比增加61.7亿元,大企业贷款则减少25亿元。

贷款方面,数据显示,8月上海新增本外币短期贷款65.4亿元,环比少增12.5亿元;新增本外币中长期贷款160亿元,环比多增46.4亿元。个人住房贷款增加16.7亿元,环比多增2.7亿元,其中新建房和二手房贷款当月分别增加9.7亿元和7亿元。

贷款投向结构优化,小企业贷款投放力度不减。8月上海新增的本外币企业贷款(不含票据融资)中,投向制造业、批发零售业和交通仓储邮政业的贷款分别增加54.4亿元、87.5亿元和25.4亿元。按企业规模划分,当月上海市中外资银行投放的中、小型企业人民币贷款分别增加7.3亿元、和61.7亿元,大型企业贷款则减少25亿元。

存款方面,8月份上海金融机构存款在7月份明显回落出现了小幅回升。数据显示,8月上海本外币个人存款增加51.3亿元,环比多增587.5亿元,同比少增33.2亿元。其中,人民币储蓄存款增加9.8亿元,同比少增88.8亿元;外汇储蓄存款增加1.5亿美元,同比多增2.7亿美元。

南京首家 台资金融机构揭牌

台湾永丰金融控股股份有限公司旗下子公司永丰银行和永丰金融租赁昨日在南京正式揭牌。这是台湾银行业首次进入南京市场,标志着台商在南京的投资项目从制造业、服务业向金融业拓展。

据台湾永丰金融控股张晋源介绍,永丰金融致力成为南京市台商的金融信息咨询中心,打造一站式完整服务。随着两岸企业合作和金融合作日趋紧密,未来永丰银行南京办事处将朝分行方向发展。永丰金融是台湾证券交易所上市公司,涉足银行、租赁、证券等金融产业,总资产超过1万亿元新台币。

(据新华社社)

定向资管拿下券商资管业务半壁江山

定向资管规模占该领域总规模的比例已由2010年底的30%增至目前的50%左右

证券时报记者 曹攀峰

一度被业内戏称为“一起大早赶晚集”的券商定向资管业务似乎正咸鱼翻身。证券时报记者近日发现,在不断壮大的产业资本及高净值客户群体的共同推动下,定向资管规模占券商资管总规模的比例已由30%增长至50%左右。

终于扛起“半边天”

被誉为券商资管三驾马车之一的定向理财,出生后曾饱受冷落。数据显示,2010年底,券商受托资产总规模为1866亿元,剔除1300亿元的集合理财规模,定向资管与专项资管的合计规模为566亿元,占比仅为30%。据记者了解,仅三成的资管规模中还包含着中金公司、中信证券大量的企业年金。彼时,单个券商的定向资管规模也相对有限。

当时单个券商的最大定向资管规模也不超过10亿元,大型券商的规模多在2亿~5亿元之间,有些小券商的规模则不足1亿元。”上海某上市券商资管负责人表示。

但是,上述情况却正在改变,行业统计数字暗示着定向资管的急速发力。

统计数据表明,目前券商资产管理的总体规模为2600亿元左右,集合理财的规模为1400亿元左右。因专项资管的规模有限,可忽略不计,因此,定向资管的规模约占券商资管规模的一半。”申银万国资产管理业务负责人单蔚良向记者表示。

我们的定向资管规模已接近100亿元。”华融证券资管负责人高鹤透露。据悉,去年底,华融证券定向资管的规模约为40亿元,半年内该公司定向资管规模已翻

番,发展迅猛。

与此同时,安信证券、东兴证券、申银万国等券商定向资管的规模也有所突破。据记者统计,目前安信证券定向资管规模约为50亿元,东兴证券定向资管规模约为20亿元,申银万国定向资管的规模也有10亿元。

中信证券、中金公司的定向资管规模今年也保持升势,仍居行业前列。其中,中信证券今年中报数据报告显示,其定向资管的规模已达395亿元,而2010年年底的数据仅为299亿元,增加了96亿元。

短短时间,定向资管业务的威力尽显。单蔚良对此表示,做大定向资管规模也是该券商今年发展资管的重要方向。

三大资金推动资管业务

一向被认为投入产出比低、客户难寻的券商定向资管业务,今年何以深得券商的青睐?据记者调查,高净值客户、产业资本、上市公司大股东等目前已成为券商定向资管的重要客户来源,三者共同推动了券商定向资管的蓬勃发展。

据招商银行与贝恩公司的调查显示,近年来,中国高净值客户人群正逐年扩大。2010年,超过1000万以上的高净值人群数量达50万人,相较2009年增加了9万人,年增长率为22%,而高净值客户正是券商定向资管业务的重要客户来源。据悉,目前大多数券商已将客户参与定向资管业务的资金门槛抬高至500万~5000万元间。

定向资管大多使用客户自有账户,这可保证客户随时了解自己的账户情况,很好地迎合了高净值客户的需求。”东兴证券资管负责人汪乐平表示。

此外,不断壮大的产业资本也

是定向资管的重要客户。与集合理财主要投资于股市、债券、基金等二级市场产品不同,券商定向资管的业务范围较为广泛,例如,券商可开展市值管理、司库管理等业务。

我们的定向资管客户主要是上市公司的股东,为其提供市值管理业务。”高鹤表示,华融证券定向资管的资金起点为5000万元,基于这种业务需求,目前,我们非常关注产业资本的动向,以充分把握市场的脉搏。”

此外,券商股东充裕的闲置资金也成为券商定向资管业务的资金来源,华融证券、安信证券和东兴证券就是其中的典型代表。安信证券资管负责人表示,其定向资管的资金主要由大股东提供,其他客户的资金量不到1亿元。汪乐平也透露,东兴证券定向资管的部分资金是由其大股东提供的。

记者观察 | Observation |

券商探路资管差异化

证券时报记者 曹攀峰

被券商寄予厚望的定向资管业务如何才能走出差异化路线?

以规模取胜成为差异化路线之一。依照目前的行业格局,以规模取胜的券商包括中信证券、国泰君安、广发证券等国内一线券商。这类券商依靠自身经纪业务的实力及营业部布局的优势,新产品发行往往业绩不俗。例如,在今年低迷的市场行情下,广发理财5号首发规模就达近50亿,其市场号召力可见一斑。发行规模具备了,仅资管费一项的收入就极为可观,若有产品业绩的保障,其前景可期。

提高业绩水平也是差异化路线的方向。以业绩取胜的券商包括东方证



IC/供图

券、浙商证券和东海证券等,此类券商比较关注产品的业绩,资管收入以提取业绩报酬为主。在投研体系没有得到相应扩充的前提下,他们往往慎发新产品。正因如此,资管规模可能并不是其追求的首要目标。例如,东海证券和浙商证券目前集合理财的规模分别仅为86亿和32亿。尽管规模并不靠前,但在去年资管收入排行榜上,东海证券却以2.9亿的净收入排名行业第一,浙商证券也以1.7亿的净收入列为第四。

着力拓展定向理财业务正成为券商发展资管的第三条路径。在去年券商资管净收入排行榜上,华融证券以1.6亿的成绩排名第五,而目前该券商集合理财规模仅有5.4亿,其定向

理财为其所作的贡献可谓巨大。华融证券、东兴证券等定向理财业务之所以得以开展,其股东成为了有力的保障。例如,华融证券依托大股东华融资产管理公司,东兴证券依托大股东东方资产管理公司。得到股东的资金支持,这些券商的资管业务也拥有了自身特色。此外,华西证券资管负责人表示,希望借助大股东泸州老窖的力量,发展定向理财业务。

上述三条道路均是业内先行者探索出来的可行路径,其经验值得复制。记者认为,选择任何一条道路,均能让资产管理之花结出靓丽的果实。而在发展进程中,券商若能多条路并行,其未来资产管理的道路也将更为广阔。

创下多个历史第一 广发投行与企业相伴成长

——基业长青·聚焦广发证券成立20周年历史镜头之五

2005年6月,作为第一家启动股改的大型国有企业,长江电力所面临的情况颇为复杂:由于流通股类型涵盖基金、保险、社保基金、QFII、财务公司以及散户等各种类型的投资者,因此,要设计出令所有流通股股东满意的股改对价方案非常困难。

当时有基金经理甚至扬言,长江电力股改具有标杆意义,股改方案必将被后续股改公司所参考,因此长江电力必须向流通股股东支付足够高的对价。

怎样在时间短、任务重的情况下,做好与流通股股东的沟通工作?怎样才能使得国有股东、流通股股东以及上市公司实现多方共赢?一个个艰巨的困难划转为压力,落在其股改财务顾问——广发证券的头上。

但在接下来的短短两个月时间内,广发证券漂亮地完成了任务,并创下了三个历史之最。其一,在股改方案中,最先采用“以股换股”的方式,这种方式减轻了国有股东送股派现的部分压力,同时也免费赋予了流通股股东未来两年内低价增持上市公司的选择权,还为长江电力未来收购三峡机组筹集了资金;其二,在股改方案通过之前,广发证券帮助长江电力在短的时间内与近80个法人投资者进行了近50场的沟通,创下了上市公司与法人投资者沟通的效率之最;其三,股改最终方案被长江电力全体股东以99.18%的支持率通过,占长江电力流通股股份总数80.686%的流通股股东参加表决,创下了高参与率、高通过率之最。

事实上,广发投行曾经留下了一连串足以载入中国证券市场发展历史的脚印:例如,首创“全额预缴,比例配售”、“巡回路演推介”,率先引入“荷兰式招标法”,推出首例“资产证券化产品”,保荐首家创业板企业等等。

一位机构投资者这样评价广发投行所取得的成绩,无论是股权融资业务,还是财务顾问业务,广发证券投行部都有很强的市场竞争力。这种竞争力一方面是由于广发证券投行部拥有一支富有战斗力的团队,另一方面则源于其深入骨髓的创新精神。”

广发证券相关负责人在谈及投行业务发展历程时自豪地表示,自2004年保荐制度实施以来,截至2011年一季度,广发证券共保荐了55家企业首发上市,

所有企业上市以来均保持了盈利的可持续性,其中87.5%的企业实现了净利润的持续增长。至今没有一家企业出现重大亏损,也没有一家企业被交易所实施特别处理。

定价”、“与储蓄存款挂钩”并列为三大发行方式,并在相当长的时期内被众多公司采用。再比如当年在中山火炬IPO过程中,广发证券依旧积极发挥创新能动性,设计出“免费预约、限量申购、抽签分

级市场投资者配售相结合”的发行方式,并首次采用“荷兰式招标”法为新股进行发行定价,创下了当时国内IPO最高市盈率88倍的历史,同时也助推了新股发行定价市场化的进程。

备工作,包括方案设计、收购价格的确定以及收购双方的协调与谈判等,保证了此次收购的顺利完成。

分析人士曾对该案例这样评价,作为国内证券市场早期的外资收购案例,此次收购的重要意义在于通过股权转让引入战略投资者,为粤高速的稳定经营与持续发展奠定了坚实的基础,同时为粤高速下一步B股的发行做好了铺垫,这种转让无疑对相关业务有着重要的指导意义。”

再以佛山兴华控股股权转让及资产重组案为例,1999年,广发证券作为并购顾问,成功策划了中山公用事业集团公司收购佛山兴华国有股权及其后佛山兴华的资产重组,整个过程历时一年半,是中国证券市场资产负债整体置换的经典资产重组案例,同时也是在中国证监会75号文发布后,投行依照该文要求完成资产重组的第一家。

据了解,作为并购顾问,广发证券在该项目初期为收购方提供了全面详实的估值报告,为高达10.83元/股协议转让价格的确定提供了科学依据,创造了我国证券史上国家股协议转让价格的新纪录。

再以福地科技重大资产置换案为例,2003年广发证券担任福地科技整体资产置换的财务顾问,该项并购案出售及收购资产净额均超过20多亿元,涉及资产总额约60亿元,为当时中国证券市场金额最大的整体资产置换项目。

2005年,广发证券除了在担任长江电力股改财务顾问时在业内率先采用“以股换股”方式外,还在担任宝钢股份股改财务顾问时在业内率先采用“以股换股+认沽权证”的方式,创新并丰富了A股市场的交易品种,成为我国资本市场实行“新老划断”的重要里程碑。

2009年9月,广发证券作为闽东电机股份有限公司资产重组的财务顾问,成功帮助全球5大液晶面板生产企业资产逐步向大陆转移。该项目不仅是真正意义上台资企业在A股借壳上市第一个成功案例,也是海峡两岸资本市场合作的典范,同时对两岸上市公司之间信息披露等监管方面作了有益的尝试。

此外,广发证券投行部在债券承销业务上也取得了辉煌的战绩,如2007年

承销武钢股份可分离式交易可转债时,创造了相关产品利率最低、冻结资金最大、行权价格最高等多个资本市场的新纪录。

与客户共成长

“广发证券投行部过往的发展,就是一部伴随客户共同成长的历史。”广发证券相关负责人坦言。

以广发证券保荐的金发科技为例,该公司总资产规模已从2004年上市前的7.6亿元增长到2010年的93.6亿元,扩张达12倍。

对此,金发科技董事长袁志敏表示,金发科技于93年创办以来,公司每年都保证3%以上的增长,可以说创办初期的增长叫自然增长。但2004年在广发证券的帮助下,金发科技成功登陆上交所,通过资本市场强有力的支撑,使金发科技在上市这几年也得到了较快的发展。我们的市值从上市的20多亿到现在的200多亿,增长了将近10倍。此外,公司的销售收入从原来的不到20个亿,到2010年超过了100个亿。这种成绩的取得肯定和广发证券的帮助分不开,我们从2001年和广发接触以后,包括IPO、再融资、股权激励、发债等所有的资本市场业务都是通过广发证券来完成的。我们也没有去找过第二家。”

为了替客户创造更多的价值,在客户服务方面,广发投行亦花费了不少心思,例如在业内首创“上市公司客户恳谈会”。

据了解,1997年7月,广发证券首届上市公司客户恳谈会在珠海成功举办,四十多家上市公司代表及专家学者共一百二十余人到会,开创了国内一级市场券商售后服务先河。此后,广发证券将“上市公司恳谈会”作为一种惯例长期保持下来,最近一次上市公司客户恳谈会于2010年12月在海南三亚召开。

与此同时,在高密度的业务拓展过程中,广发证券逐渐形成了一支“勤奋务实、能打敢拼”的投行队伍。数据显示,截至2011年9月5日,广发证券共有73位注册保荐代表人,准保荐代表人47位,数量位居全国前列,而广发证券整个投行总部,则拥有金融、证券、法律、财务企业管理等方面的专业人才合计达到300余人。(畅冬) (CIS)



广发证券成立20年来在投行业务领域曾获多项殊荣。左六为广发证券总裁林海海在2011中国区优秀投行颁奖盛典上领奖。

创新背后的历史之最

在A股一级发行市场和并购重组市场中,从来都不缺乏强有力的竞争者,广发证券即是其中的佼佼者。但与其他竞争者不同的是,广发证券始终践行着创新精神,并创下了多个历史之最。

自1993年担任广州白云山制药股份有限公司A股IPO主承销商以来,广发证券投行业务即迈入了强劲的发展进程中。

1994年,A股市场进入熊市阶段,市场环境极度低迷,新股发行变得异常困难。但就在那一年,广发证券投行部通过发行方式的两大革新,在A股新股发行市场改革进程中留下了浓墨重彩的一笔。

比如当年在星湖股份IPO过程中,广发证券创造性地提出并制订了“全额预缴,比例配售,余额即退”的发行方式,最终取得发行成功;1996年12月,中国证监会公布《关于股票发行与认购方式的暂行规定》,将该种发行方式与“上网

配”的发行方式,最终取得发行成功并引起了业界的广泛关注。

接下来,广发证券投行部在新股发行制度上屡有创新:1999年,广发证券在担任科龙电器A股IPO主承销商时,还首次引入国际上流行的“路演推介”方式。

由于科龙电器H股比重超过一半,增发A股,意味着更复杂的股东背景和法律要求,项目组人员顶住压力,在整个发行过程中组织八家中介机构的沟通协调,最终协助科龙电器成功完成了收购科龙空调(科龙电器兄弟公司),收购华宝空调及顺德市大型注塑厂经营性资产并成功登陆A股市场等一系列动作。”广发证券投行部一位老员工回忆称,该项目不仅创下中国电行业金额最大的并购记录,而且在发行过程中还首先在A股市场引入国际通行的“巡回路演”推介模式,这在我国新股发行史上尚属创举。

2000年5月,广发证券在主承销闽东电力A股发行10000万股社会公众股中采用“对法人配售、上网定价和向二