

深圳证券公司合力破解小微企业融资难

行业签署《服务中小微企业共同宣言》

为破解小微企业融资难题,日前,深圳证监局、深圳证券业协会、前海股权交易所和深圳辖区 17 家证券公司的主要负责人召开座谈会,就进一步贯彻落实《国务院办公厅关于金融支持小微企业发展的实施意见和中国证监会支持小微企业发展》的 7 项举措,深圳证券业签署并发布了《服务中小微企业共同宣言》。

签署共同宣言

座谈会上,各家证券公司负责人一致认为,为中小企业服务,虽然面临着很多难题需要解决,但这是一个未来金融服务的蓝海领域,存在巨大的商业机会和社会价值。

在《服务中小微企业共同宣言》中,深圳证券业达成共识,优化中小微企业金融服务,助力中小微企业成长,是金融机构的社会责任,深圳证券业将始终坚持服务中小微企业,支持实体经济健康发展。

签署主体共同承诺,将诚信守法,合规经营;引导、帮助中小微企业规范、守法经营,维护投资者合法权益;创新经营理念,树立与中小微企业客户共同成长、同舟共济的理念;改进中小微企业金融服务和公司战略转型相结合,加大投入,加快创新,根据中小微企业不同发展

阶段和需求,向中小微企业提供融资、结算等综合性金融服务,全方位、多渠道服务中小微企业。

另外,深圳辖区内证券公司还表示,将创新中小微企业金融产品和服务方式,丰富中小微企业通过资本市场融资的方式,扩大中小微企业融资规模,努力减轻中小微企业融资成本;积极参与多层次资本市场建设,拓宽中小微企业融资渠道,重点服务符合国家产业和环保政策、有市场、有需求、可持续运营的中小微企业。

服务中小微企业 深圳券商走在全国前列

深圳券商在对中小微企业提供融资服务方面做了大量的工作。深圳证监局相关人士表示,自 2008 年以后,深圳券商承销金额一直居于全国首位。截至今年 9 月底,深圳证券公司累计保荐企业在中小板上市的是 281 家,融资规模达 2000 多亿元,在创业板上市的企业是 141 家,融资规模达 889 亿元。

在服务非上市的中小微企业方面,深圳的证券公司、前海股权交易中心也积极行动,在中小企业私募债、股权交易中心、中小企业集合债、并购等方面都做了大量探索。目前,深圳辖区

券商承销的中小企业私募债有 58 家,融资规模达 83 亿元。前海股权交易中心已经在全国形成一定的影响力和辐射力。

小微企业融资具有“小额、快速、灵活”的特点,证券行业需要探索与之匹配的服务方式,尤其是要对此前基于服务大型企业的投行模式进行创新和改造,这其中既有困难,又隐藏机遇。深圳证监局局长焦津洪表示,证券公司作为金融机构,要服务实体经济,首先要服务好中小微企业,这既是国家的要求,同时也是证券公司、投行下一步发展的机会,是一种机遇。证券公司要培育与中小微企业共同成长的投行新文化,尽快树立起与客户,特别是中小微企业共同成长的新理念,培育起为客户提供长期、贴身、全方位服务的新的投行文化;重塑让投资者信赖、让客户满意、让监管部门放心的新形象;抓住新一轮国家改革开放的新机遇,尽快增强实力,提高服务水平,为国家的改革开放、走出去战略的实施提供必要的、有力的金融支持。深圳的投行、证券公司有服务中小企业、小微企业的传统,也有这方面的优势和能力。作为监管机构,深圳证监局将力求为市场、为行业提供一个公开、公平、公正的环境,打击查处违法违规,保护投资者权益,做好支持、引导和服务工作。



六大券商支招 服务中小微企业

国信证券:抓住私募化、个性化、大数据趋势

中小微企业的融资服务具有私募化、个性化、大数据三个重要趋势。”国信证券副总裁、投资银行事业部总裁胡华勇在上周五召开的深圳证券业服务中小微企业发展座谈会上这样总结。

其中,私募化是与公开募集相对而言,总结过往案例,不论是私募债、私募股权还是并购重组业务,每个企业都是在一对一有限数量地谈判,私募特征明显;而个性化则与标准化相对而言,随着多层次资本市场发展,服务切入点由标准化的首发募股(IPO)服务在快速向个性化服务方式转变。

国信证券认为,随着资本市场结构由倒金字塔向金字塔形转变,资本市场服务需求由标准化的上市保荐服务向个性化的全方位、全生命周期服务转变,中小微企业融资服务出现上述趋势,同时券商的销售模式也将发生重大变化。

为此,券商要有离开 IPO 舒适区的决心,还要有耐力做好基础工作,与中小微企业共同成长,做长远布局,积累资源,在打基础的同时坚持创新,时刻满足中小微企业的多样化需求。在此过程中,大数据扮演了一个重要角色。国信证券投行上市顾问部董事总经理魏其芳称,在大数据趋势下,国信证券投行部实际是在做客户的大数据挖掘,通过把客户进行分类,发现客户需求,并在此基础上提供私募化、个性化的服务。

落实到具体做法上,国信证券将培训作为实施大数据战略、服务中小微企业企业的切入口。从今年 1 月-10 月,国信证券上市顾问部累计为 1300 多家中小微企业、2000 多位中小企业负责人提供了培训咨询服务,而在经纪系统中也已有 2100 家企业入库,为企业后续的资金运作打下基础。

截至 2013 年 10 月,国信共发行了 24 只中小企业私募债,累计帮助 18 家中小企业登陆新三板,帮助 4 家企业完成了定向增资,帮助 2 家企业成功从新三板走向创业板,同时有上百家企业在筹备改制,准备登陆新三板。

招商证券:助力环保节能企业登陆新三板

对天津伟力盛世节能科技股份有限公司(简称“伟力盛世”)而言,

2013 年 8 月 8 日是一个里程碑式的日子:在主力券商招商证券的辅导下,公司成功登陆全国中小企业股份转让系统。

作为一家节能科技企业,伟力盛世专注于服务钢铁、冶金、水泥及传统制造业等高耗能企业和公共照明区域,通过与用能单位签订 EMC 合同(能源管理合同),为客户提供节能方案,并以节能效益分享或能源托管等方式回收投资和获得合理利润。不过,由于伟力盛世的 EMC 模式需要在前期大量投入,加上合同周期长达 5-10 年,公司前期发展较慢,但同时公司又面临业务扩展、人才引进等方面的大量资金需求。在此背景下,这家 2012 年营业收入不到 800 万元的节能企业选择接受招商券商的辅导,并于今年成功登陆新三板。

回顾伟力盛世这一项目,招商证券场外市场部董事李玉萍博士表示“券商和企业之间就像是婚姻关系,在新三板市场,券商对企业承担终身持续督导责任,除了帮助企业挂牌,还要为挂牌公司提供后续融资、产业整合等持续服务。”

据介绍,为更好地支持中小微企业发展,招商证券于去年专门成立了场外市场部,下辖全国股份转让系统、区域股权交易市场以及券商柜台交易市场等多条业务线。从成立之初,招商证券就将场外市场业务列为公司的战略业务,希望藉此带动公司传统业务部门的转型,因此,场外市场部在大力开展规范性的场外市场业务的同时,还将联合招商证券的其他业务部门以及依托大股东招商局集团强大的资本优势,为中小微企业整合证券、银行、基金、保险等金融资源,提供包括后续融资、战略规划、财富管理等全方位的资本市场服务。

平安证券:客户经理推进综合金融服务

平安证券对新推出的客户经理制寄予厚望,希望以此整合各业务线条、子公司的金融资源,打通平安综合金融的“任督二脉”,为包括中小微企业在内的投行客户进行贴身服务。

今年,平安证券将 18 个团队组悉数打破,重新竞聘产生了 52 名客户经理。按照设想,他们从“盯项目”变成“盯客户”,为客户提供全产业链产品,业务范围甚至延伸到平安集团其余的 30 家子公司。为此,平安证券给他们发了一本 500 多页的集团金融产品全书,方便他们按图索骥。

在平安证券副总经理周强看来,实行客户经理制后,中小微企业的各项需求,特别是非 IPO 需求更被重视,其中一个原因是是否为其他线条推荐业务也被纳入绩效考核,“我们不放弃 IPO 业务,但要放弃纯 IPO 思维。”

在客户经理制的基础上,平安证券从公司内部和外部推出多项举措帮助解决中小企业融资难问题。

以投行客户的融资支持业务为例,在平安证券内部,公司对投行部门实行了授权额度制。公司给投行部门一定的授权额度,在能把握客户风险的情况下,投行事业部可以使用额度要求销售部门对投行客户提供借款支持,但如果借款发生问题,投行部门需要承担一定责任。周强表示,授权额度制,以“谁家孩子谁抱走”的原则,有助于解决不同条线之间的信息不对称,并实际上为客户提供了隐形的担保和增值。

在公司外部,平安证券加强与平安银行的合作,于今年推出了投贷联动模式。所谓投贷联动,即对平安投行拟承揽、已预立项的项目企业,通过引荐商业银行介入,给予授信支持,从而更好地满足企业的融资需求。今年,平安银行总行专门批出了 30 亿元的投贷联动额度。

另外,平安证券还拟在平安集团内部推动建立中小微企业信息共享平台,不同于公司、不同纬度的信息在一个平台上进行共享,对全面把握和判断中小微企业风险起到重要的参考作用。

安信证券:陪伴小微企业从一千万到十个亿

从 2006 年成立到现在,安信证券为 100 多家中小企业提供了 IPO、上市公司再融资、公司债和并购等业务,为中小企业筹资 1000 亿元左右。

在安信证券看来,券商要陪伴中小微企业共同成长,改变以往为企业融资的“锤子买卖”,从企业只有 1000 万元的销售额时介入服务,陪伴企业做到 10 亿元甚至 100 亿元的规模。

安信证券对大族激光服务过程体现了这一理念。2008 年,受到全球金融危机影响,大族激光订单锐减、产品毛利率下降,当年营业利润同比下降 39.37%。而与此同时,大族激光当时零散租赁的厂房已不能满足公司发展需求,业务增长扩展受到很大限制,技术投入资金也有所欠缺。

作为大族激光公开增发的保荐机

构和主承销商,安信证券帮助大族激光完成公开增发工作,募集资金约 10 亿元。于逆境市场中的募资使大族激光资金实力快速提升。2010 年 5 月,大族激光生产基地项目建设完成并投入使用,从根本上解决了公司生产经营场地紧张问题,为公司长期持续发展奠定了硬件基础。2010 年,公司营业收入较上年同期增长 59.41%,营业利润更是大幅增长 1470.70%。

2012 年,安信证券作为大族激光股权激励计划的财务顾问,协助大族激光制订了股权激励计划。而今年 2 月 8 日《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》发布后,安信证券又计划帮助大族激光的部分控股企业登陆新三板。

在业务模式上,安信证券强调,服务中小微企业对外要从以项目为中心到以客户为中心转型,为客户提供多种金融服务来培育与服务好核心客户;对内要将投行业务线拉长,从投行部向整个证券公司覆盖,为客户提供“围绕其价值实现和被资本市场发现”为中心的多种服务。

世纪证券:发力中小企业集合债

2012 年和 2013 年期间,世纪证券发行 12 笔“莞中小”和 13 笔“云中小”两期中小企业集合债,帮助安徽省、云南省两省实现中小企业集合债券发行的零突破,为 13 家中小微企业募集了 8.1 亿元,同时为企业缓解了资金压力、规范了财务制度、提升了管理水平,更借此进入全国资本市场,提升了企业的知名度和市场认可度,同时有效推动了当地经济的发展。

其中,13 笔“云中小”总发行规模达 4 亿元,成为国内首只联合发行人主体均为已改制拟上市股份有限公司的集合债,在“债股联动”方面起到了示范作用,并创下“发行期限最长,历时时间最短”的中小企业集合债券的发行记录。

政府为我们中小民营企业办了一件大好事,也传递出了一个重大信息——在支持民营企业大力发展中给出了具体举措,让我们深受鼓舞。”13 笔“云中小”的发行人普尔顿管业的董事长如此评价。

据介绍,中小企业集合债具有统一组织、统一冠名、统一担保、统一的增信四个特点。中小企业集合债由牵头人统一安排信用增进措施,产品结构的设计可灵活多样,有效提高债项信用等级,熨平各发行主体之间的信

用差异,有利于解决中小企业评级低、融资成本高的难题。

世纪证券董事长卢长才表示,券商的盈利模式正在发生转变,券商要将券商业务链条拉长,通过债务融资、股权投资等业务和企业客户共同成长。

华泰联合:助推行业性资源整合

自 2004 年开展并购业务至今,华泰联合证券一直致力于为上市公司,尤其是中小板、创业板上市公司的并购重组提供优质的投资银行服务,曾创造性地完成了蓝色光标、掌握科技、东华软件等市场上的经典案例。截至目前,华泰联合证券并购重组业务涉及的中小板上市公司 9 家;服务的创业板企业 13 家。

在上述中小微企业的并购重组业务中,华泰联合主动了解这些小型上市公司的公司愿景、发展战略,深入研究该公司所处的行业,结合宏观经济和资本市场的形势,对该企业的并购规划、策略提出具体的建议,帮助中小微企业快速成长。

于 2010 年登陆创业板的蓝色光标,通过一系列的并购,也在短短几年内形成了一个多品牌、多业务的综合性的传播集团架构,规模从 2009 年的 4000 多万元增加到 2012 年的 2 亿元多,市值从上市之初 32 亿元发展到 270 多万元。

在 2013 年蓝色光标并购博杰广告的案例中,华泰联合为减轻上市公司现金支付压力,同时协助交易对方解决标的公司规范性问题,向交易一方提供了 2.3 亿元过桥贷款。这一大胆的尝试,使得券商在并购业务中的服务方式发生了重大改变:由原来提供单一的中介咨询服务,到向交易对方提供并购融资扫清交易障碍,未来还有可能作为并购的直接参与者创造并购交易机会。

华泰联合证券董事长吴晓东表示,这种持续不断的并购服务增加了客户的黏性,体现了华泰联合与客户共成长的理念,同时也考验了投行的综合竞争力,而不是简单的通道业务。

未来,华泰联合将依靠华泰集团的力量,强化全产业链布局,积极落实集团“以投行业务为龙头,以资产管理 and 理财顾问为两翼”的发展战略,推动和引导中小微企业开展行业性整合,通过提供过桥资本、协助其借壳上市等多种渠道,帮助中小微企业缓解融资难问题。

前海股交中心 与深圳券商紧密对接

作为全国首家由券商主导的股权交易中心,前海股权交易中心正与深圳券商形成全方位紧密合作。

据前海股权交易中心副总裁吴昊介绍,截至 9 月末,该中心中小微企业挂牌家数达 2459 家,年初中心制定了三年 3000 家、6 年 10000 家的目标将提前实现。

照此进度,股交中心将拥有一个庞大的企业资源库,这既为中心各项业务的开展奠定基础,也将给证券公司提供创新业务的空间。

吴昊介绍,目前前海股权交易中心和深圳证监局有关处室建立了日常的业务联系机制,在证监局的推动下,今年 8、9 月举办了两次券商参与前海挂牌中小企业的交流会,交流范围已经覆盖了深圳全部券商。

据了解,交易中心已经与证券公司初步建立了业务联系,还和部分券商签署了战略合作协议。目前国信、安信、中信证券三家单位已经批量推荐了中小企业到中心挂牌,其中国信超过 200 家,安信证券近 100 家。与此同时,国信证券、中投证券、五矿证券等券商正在探讨推动企业到中心发债融资;华泰联合证券则向中心提出了并购业务的需求;英大证券等券商的推广部门正在和中心探讨如何投资挂牌中小企业。

和商业银行、小贷公司等机构相比,证券公司在服务小微企业方面布局较晚,资源投入上还存在一定差距,尤其是证券公司过去的投资银行业务主要是基于服务大型及特大型企业的,对于服务小微的商业模式研究得还不够清晰。为了探索新的商业模式,深圳证券公司均表现出较为迫切的与前海股权交易中心合作的愿望。

从前海股权交易中心掌握的中小微企业需求来看,大量挂牌企业融资的需求在 3000 万元以下,几百万元和 1000 万元的需求非常普遍。融资规模小必然导致成本高,而小微企业经营不规范也必然导致它的信誉难以被投资者接受。这成为证券公司服务挂牌企业的两大主要难题。

为此,前海股权交易中心希望能和券商建立一个信息共享的平台,便于双向推送项目信息、分享业务经验、加强互动交流,解决信息不对称的问题,提升金融机构的服务效率。

吴昊还建议,服务中小微企业,一方面要帮助中小微企业加强内部管理,提升战略管理的执行能力,降低融资的风险;另一方面证券公司要加快金融创新的步伐,更好地满足小微企业个性化需要。

前海股权交易中心董事长胡继之称,未来几年金融生态可能发生极大变化。未来一定会出现更适应资本市场规则的新业务方式。证券业要改变以往单向、标准和公募的业务模式,才能在支持中小企业上迈开步子。