



内地IPO收缩为海通国际带来新机遇

——访海通国际资本有限公司行政总裁石平

在日前举办的 2013 中国区优秀投行评选”中,海通国际证券集团有限公司凭借其优异的业绩和口碑荣获 “香港最佳中资投行”。为此,笔者日前专访了海通国际证券集团旗下的海通国际资本有限公司行政总裁石平。

掘金内地企业赴港上市潮

笔者:内地投行因为首发(IPO)审批放缓导致整个投行业务收入大幅下降,原因是内地投行 IPO 收入占比居高不下。香港中资背景券商的投行业务结构与内地同行有何不同?贵公司的表现怎样?

石平:受全球金融业不景气影响,香港 IPO 市场近 3 年来,也呈现下滑之势。好在香港中资背景券商的投行业务结构与内地同行相比更为多元化。一般而言,传统的佣金类收入仅是其全部业务收入的一部分,资产管理、直接投资、衍生产品等业务也为中资背景券商带来了不少的收入。

从海通国际自身经验看,我们企业融资部门的佣金类收入来源除股票首次公开发行外,还包括股票增发、配售、供股,债券发行及包销、兼并收购等。2012 年,海通国际企业融资部门的顾问、融资咨询费、配售、包销及分包佣金收入约为 2.29 亿,占集团收入约 19.47%。整个集团还有其他收入来源,如经纪和开展融资、股票销售、股权投资,以及利用自身资本优势为客户提供结构性投融资服务等。

平衡的业务收入构成,令我们能够很好地应对由于某一业务类别不景气带来的风险,整体业务更为稳健。

当然,内地投行 IPO 业务的收缩恰恰也为海通国际带来新机遇。内地企业因此纷纷希望能够在香港上市融资,海通国际的企业融资业务把握了机遇,也获得迅速发展。在 2012 年香港股票发行市场中,我们以保荐人或账簿管理人身份参与案例 11 个,涉及总金额逾 77 亿美元,其中包括 2012 年度香港最大规模的 IPO 项目——人保集团,以及第二大规模的海通证券 H 股发行。

在彭博资讯统计的 2012 年香港 IPO 市场排名中,我们承销金额排第 7 位,在中资行中名列前茅。我们在基石投资者引入、国际配售、公开发售、结算及后市稳定等方面发挥了重要作用,在公开发售方面展现出无可比拟的能力。

在兼并收购方面,我们协助日本 JASDAQ 上市公司及多家私人公司收购香港主板上市公司。

2012 年以来,伴随着债券市场的活跃,我们也抓住机遇做出相应部署,于近期成功发行新城发展控股 2 亿美元优先票据及 15 亿人民币离岸优先票据,发行恒盛地产 2 次共 4 亿美元优先票据,并担任联席账簿管理人及联席经办人角色。在上述项目中,海通国际充分利用自身强大的资本实力和销售能力,持续地为客户的资本市场融资作出突出贡献。

创新使券商服务发生变化

笔者:去年被称为内地券商创新元年,结合香港市场,您怎么看待香港中资背景券商的业务及产品创新?如何评价贵公司的表现?

石平:香港市场和内地市场在产品和服务类别上有所不同,有些产品和服务在内地是创新之举,但在香港已比较普遍和成熟,如融资融券业务。可以说,香港证券市场更为开放,金融创新产品更丰富。只要把握好风险,并且符合金融监管机构设定的准则要求即可。在香港的金融机构可以设计很多衍生金融产品,从而进行风险对冲或者获取收益。

券商的传统业务包括经纪业务、股票及债券的发行承销业务,以及之后开放的资产管理业务、自营业务。但这些传统业务面临市场不断萎缩、竞争日益激烈的挑战,让券商不得不开拓思路,寻找新的利润点。在这方面,既需要利用券商的网络优势(不仅包括投资者网络,也包括企业客户关系),开发新的产品,降低风险,在市场中为客户和自身寻找价值;也需要利用券商的资本优势,直接参与市场,在为券商争取更多业务的同时,获取投资收益。

当然,由于这些创新,券商所提供的产品和服务



IC/供图

服务性质会发生很大的变化,这也要求券商在内部控制和风险管理方面建立起更为复杂和稳妥的系统,在拓展业务的同时控制和防范可能存在的各类风险。

海通国际也正在积极加强自身的资本优势,争取为客户提供更多形式的结构性产品和服务,提高资本回报率。

业务模式基于客户需求

笔者:在投行服务模式上,内地券商都着手一条龙式的客户服务模式,结合海外和贵公司经验,您觉得这种模式前景如何?

石平:业务模式的提升是基于对客户需求的把握。中国企业成长环境的独特性决定了其不同发展阶段有特定的投融资需求,针对这

些需求提供定制化的服务才能更好地帮助企业解决其面临的问题。

海通国际通过满足客户的多种融资需求而开拓新业务。如 2012 年 11 月,海通国际以联席账簿管理人和联席牵头经办人身份,帮助一家房地产开发商——新城发展控股有限公司完成首发上市,融资逾 20 亿港元。2013 年 1 月,我们又以联席账簿管理人及联席牵头经办人身份,帮助其发行 5 年期的美元优先票据,总规模达 2 亿美元。2013 年 4 月,我们再次以联席账簿管理人及联席牵头经办人身份,协助其成功发行首笔 3 年期离岸人民币优先票据,总融资规模达 15 亿元。

海通国际非常注重与客户建立长期的合作伙伴关系,这也就需要我们具有提供高质量、多产品的全面服务能力。在能力配套的情况下,一条龙式的客户服务模式无论是对服务的提供方还是服务

的享用方,都是最有价值的。

中外资投行并非竞争对手

笔者:现在内地企业赴海外上市越来越多,这对海外中资投行无疑是利好。请问您认为在中资企业赴海外发展业务上,贵公司与纯外资投行在业务竞争上有何优势和劣势?

石平:外资机构凭借其百年来与外资机构投资者建立的广泛联系,在证券国际销售上具有先天优势,在风险管理及人才储备上,也比中资机构更胜一筹。

然而,中国经济的崛起和中资企业大举国际化的大背景,造就了中资投行海外业务发展的黄金机遇。以海通国际为代表的海外中资投行与中资企业在文化和人脉上有更天然的紧密联系,而且中资投资者在香港市场的占比逐年提升,也为中资投行逐步营造了更有利的融资和销售环境。相对外资行而言,中资行能够更多、更好地协调和联动境内外资源,为中资企业的跨境业务需求提供帮助。

总体而言,外资投行和中资投行各有所长,可以为中国的企业客户提供差异化服务和产品,两者应该更多的是合作伙伴,而不是竞争对手。

笔者:您认为内地投行该如何开拓海外市场?

石平:中国券商对海外市场的拓展多以香港为“桥头堡”。其中较早进入市场的券商选择自生发展战略,另一部分则以收购的方式加快了国际化的步伐。通过自生发展战略拓展海外市场的券商,经过多年的经营,已经在香港建立了一定的客户基础,赢得了较好的声誉。这些券商最大的优势就是其企业文化较为一致。

另一些较晚进入香港市场的则选择以收购方式拓展业务,其中包括海通。收购方式有利于尽快获得海外市场的规模化客户群体和较成熟的营运体系,一旦结合自身在国内已经积累的广泛的客户资源和领先品牌优势,将迅速提升海外平台的整体实力和业务能力,从而形成投资和盈利的良性循环,但该模式成功的关键在于文化的契合和团队的整合。

(桂衍民)



海通国际
HAITONG

股份代号 Stock Code: 665

热烈恭贺海通国际荣获「香港最佳中资投行」殊荣

海通国际喜获「香港最佳中资投行」殊荣并致力在大中华区取得领导地位

海通国际证券集团有限公司旗下拥有经纪和开展融资、资产管理、固定收益、企业融资,以及结构性融资和产业基金5大业务,为环球、中国及香港上市公司及私人企业、个人提供全面的金融产品和服务。

经纪和开展融资业务方面,我们为客户提供定制化服务,在港股交易市场具有领先地位;在资产管理业务方面,我们注重产品创新,第一时间成为全球同时拥有RQFII、QFII、QFLP资格的中资机构;在固定收益方面,我们迅速发展,抓住了债券市场机遇;在企业融资方面,我们在2012年港股IPO发行中,按发行数市场排名第2位,按承销额排名第7位。在港股首发和增发中,我们以保荐人或账簿管理人角色参与的案例共11个,涉及金额77.46亿美元(彭博资讯)。

在债券资本市场上,我们成功发行了多家人民币点心债及美元债,并通过强大的资本实力和销售能力,为簿记增添包括基金、企业及高净值个人在内的优质投资者,为债券发行作出突出贡献。在投资并购方面,我们成功协助日本JASDAQ上市公司收购香港主板上市公司,并为多家香港及国内上市企业、私人企业提供包括兼并收购、股权纷争解决方案在内的高端财务顾问服务。迄今,海通国际以保荐人身份帮助超过50家企业在主板及创业板上市,为超过340家上市公司的新股上市完成了包销服务,200多家配售服务,并以财务顾问角色参与了逾450家并购、资产置换及债务重组案例。

我们喜获「香港最佳中资投行」殊荣,并继续追求卓越,致力在大中华区取得领导地位。