

创新业务集体“大发力” 推动券商转型“大抢滩”

□ 吴婷婷

数据显示,截至今年3月底,已有11家上市券商公布了2010年业绩数据,其中,7家券商营业收入同比下滑,9家归属于母公司股东的净利润下滑。占据券商利润大半江山的经纪业务的大幅下滑无疑成为去年券商业绩急挫的主要推手。在这样的背景下,“靠天吃饭”的模式已行不通,券商业务转型已迫在眉睫。

规模攀升

为支持证券行业创新发展,增强证券行业的发展活力和竞争力,今年监管部门将从六方面入手,进一步完善证券公司的创新工作机制。其中就包括参与场外市场建设、直投业务“转常规”、增强创新意识,拓宽创新的思路。业内人士普遍认为,在传统经纪业务走下坡路之时,创新业务或将在未来成为支撑券商业绩的重点。

另外,值得注意的是,创新业务已在券商去年的业绩中有所体现。根据宏源证券2010年年报,公司去年实现直投业务营业收入7659万元,实现融资融券业务收入62万元。国元证



券2010年年报则显示,截至2010年12月31日,公司实现直投业务营业收入761.04万元,同比增长252.93%;净利润30241万元,同比增长757.00%。

不过,在券商经纪业务利润下滑的同时,开展不久的创新业务并没能挑起大梁,数据显示,其对券商利润贡献率仅为2%。目前,创新业务对券商利润贡献度虽不高,不过业内人士普遍认为,鉴于业务开展的时间较短,未来提升空间很大。

随着融资融券、股指期货、IB业务、直投等创新业务先后获批开展,证券行业去年迎来了一个创新业务集体发力之年。在传统业务业绩大幅下滑的背景下,创新业务将成为券商转型的关键。

业内人士普遍认为,虽然转融通没有具体时间表,但相关部门正在紧锣密鼓地推进。另外,标的证券的扩容也如箭在弦。推出转融通业务后,由于券商可以向证券金融公司融入资金或证券,可供融资的资金及可供融券的股票数量都将是现在的几十倍甚至几百倍,带来融资融券规模的大幅提高。

根据不完全统计,融资融券开通一年以来,总共为券商贡献了约208亿元的收益。两融试点25家券商,平均每家为8320万元左右。

直投突进

直投业务方面,经过3年多时间,券商直投经过探索已初具规模,成为中国PE市场的“生力军”。根据ChinaVenture投中集团统计显示,目前已有30家左右的券商获得了直投业务试点资格,其中有24家券商成立了直投公司,资金规模达到200多亿元。券商直投系的上市公司已达30家,其中多为创业板公司,而在2012年直投限售股解禁的公司将超过10家。

WIND的统计数据显示,去年11月以来创业板解禁名单中就包括中信证券旗下金石投资参股的机器人和海通证券直投公司海通开元参股的银江股份。另外,国信证券旗下的国信弘盛自成立以来已有金龙机电、阳普医疗、佳隆股份6个项目上市,每股成本268元-11元不等,禁售期均为三年。由于低廉的入股成本,可以预计2012年解禁后,国信弘盛将收益颇丰。另外,公司还有其他9家已投资项目有望在今后年份上市,投资金额达到44亿元,是已投资项目的10倍。

今年以来,安居宝、恒泰艾普、中海达、腾邦国际、东软载波、顺荣股份

和张家港化工机械7家公司顺利通过IPO,7家公司身后的4家券商直投公司国信弘盛、金石投资、广发信德和国元股权投资有望实现退出。其中宝为广发信德创造613倍的账面回报;恒泰艾普、东软载波则为其身后的金石投资获得441倍和622倍的账面回报;中海达、腾邦国际和张家港化工机械为国信弘盛分别创造了5.49倍、280倍和377倍的账面回报;顺荣股份也为国元股权投资回报了593倍的高额账面收益。

另有消息称,融资融券业务和券商直投业务将在今年转为常规业务,此举无疑将大幅提升两项业务的规模。

【背景延伸】

随着去年股指期货的开展,与其密切相关的创新业务——IB业务也在各大券商开展得如火如荼。目前已经有超过40家券商获得IB业务资格并且不少券商都控股期货公司。可以预期,在2010年股指期货及券商IB业务、融资融券等新业务顺利推出后,随着“新三板”、试点业务降低门槛、转融通的推出,今年或将又是一个创新业务之年。



“融资难, 难于上青天”——货币政策收紧背后

□ 华晔迪 王攀 王凯蕾

截至目前,今年以来,央行已两度上调存贷款基准利率、四度上调存款准备金率,持续收紧流动性的货币政策背后,连锁效应正在显现。在日前举行的109届广交会上发现,融资难、融资成本大增,与原料、劳动力成本上行等因素一道,成为外贸企业当前面临的主要经营困难。

“融资方面面临的形势严峻。”格兰仕集团助理总裁刘贵中告诉记者,目前企业融资难度明显加大,一方面银行给予企业的贷款授信额度明显下降;另一方面,加息以及利率上浮令贷款成本显著增大。

央行17日宣布,自21日起再次上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点,这是央行今年第四次上调存款准备金率,同时也是去年以来准备金率的第十次上调。此前,央行今年还两度上调存贷款基准利率,目前,1至3年、3至5年、5年以上基准贷款利率已分别达到6.4%、6.65%和6.8%。

刘贵中透露说,格兰仕当前贷款利率较基准贷款利率上浮20%至30%;更多的中小外贸企业则是反映贷不到款,即便能贷到,利率在基准利率基础上上浮30%至50%。

五矿化工进出口商会副会长王沅江在接受记者采访时表示,融资成本上扬已成为增大外贸企业经营压力的重要因素之一。由于我国大量出口企业依然处于产业链低端,在国际市场上议价能力弱,成本上扬对利润压缩带来的损失,我国企业至少要承担50%以上。

央行行长周小川此前在接受采访时表示,中小企业始终存在资金链紧张问题,最新数据显示中小企业融资占比还在增加;目前确实有一部分企业贷款难,资金状况取决于企业财务和现金流是否稳健等自身因素。

值得注意的是,本届广交会吸引到会客商数较往届有所增长,场馆人气颇旺,众多企业也反映订单有较大幅度增长;不过,对于是否能顺利完成订单,由于存在融资、用工等多个方面的困难,有些企业心里并没有底。

一家福建的贸易企业向有关方面反映,在手订单比较充裕,但完成订单难度很大,一个突出的困难就是“融资难”。“国家货币政策不断收紧,随着央行几次上调利率和存款准备金率,银行信贷额度吃紧,部分银行无款可贷,贷款难现象突出”。

“融资难”背后,一些连锁效应也正在显现。业内人士透露,原材料价格上涨背景下,一些制造类企业将资金撤出生产,用于囤积原料,坐等原料价格上涨盈利。机电商会有关负责人告诉记者,有一些企业通过买卖一些工业品,所赚取利润甚至高于其主营业务利润。

一些分析人士认为,未来存款准备金率、存款贷款基准利率仍有进一步上调可能,而融资难、融资成本增大现象还可能延续。



国家开发银行 河南省分行副行长 顾永东一行 到豫光考察

4月19日下午,国家开发银行河南省分行副行长顾永东一行6人,先后到豫光锌业公司、股份公司及多金属综合回收工程工地考察。豫光早在1994年就与国家开发银行河南省分行开始合作。近年来,双方合作更加紧密,融资规模不断扩大。截至目前,公司在国家开发银行河南省分行贷款金额累计达5亿元,涉及铅冶炼烟气(尘)综合治理工程、8万吨熔池熔炼工程等多个项目。在双方座谈沟通时,豫光董事长杨安国对国家开发银多年来给予豫光的支持表示由衷的感谢。并介绍了公司发展前景及合作项目。豫光股份公司总经理任文艺介绍了多金属综合回收工程情况。顾永东表示,豫光的发展前景非常广阔,国家开发银行河南省分行将一如既往地支持豫光的项目建设。豫光集团、股份及锌业财务负责人参加了座谈。(屈联西)

中国会计学会会计基础理论专业委员会 2011年专题学术研讨会 在河南商专召开

由中国会计学会会计基础理论专业委员会主办,河南商业高等专科学校承办的中国会计学会会计基础理论专业委员会2011年专题学术研讨会,于4月23-24日在河南商专举行。国家财政部会计司副司长、中国会计学会秘书长刘光忠,河南省财政厅副厅长鲁玉,河南省教育厅副厅长刁玉华等领导出席开幕式并作重要讲话,来自全国著名高校、科研院所及政府机构的近百名专家、学者出席会议。本次会议的主题是——会计确认与计量。共收到全国各高校提交的论文34篇,经过中国会计学会会计基础理论专业委员会委员匿名评审,确定9篇论文为大会报告论文,14篇论文入选会议论文进行交流。这次研讨会是在河南商专成功举办河南省价格学会、河南省物流学会、河南省资本市场学会、中国商业经济学会等重要学术大型会议的基础上的又一次盛会。(本报记者 李代广 通讯员 邵红梅 田景丽)

鉴于能源及化工企业赴海外并购的领跑现状,经验丰富的花旗集团也正大力参与其中。

中国企业走出去 花旗护航海外并购

□ 赵策

随着中国企业“走出去”步伐的加快,敏锐的外资银行家也加快了业务调整的步伐,以期赢得这些企业更多的信赖。花旗集团环球企业银行副主席高宝麟、花旗环球交易部能源、电力、化工及金属矿业全球主管Peter Langshaw、花旗中国环球交易服务部主管林钟郎和花旗非洲环球交易服务部主管Ade Ayeyemi在接受采访时表示,鉴于能源及化工企业赴海外并购的领跑现状,花旗集团对于中国市场极端重视。

三个贸易走廊

眼下中资企业海外收购面临各式各样的风险,而能源化工行业尤为突出,综合考虑了各种环境因素花旗集团认为,目前有三个地区比较有利于中国企业的投资。

Peter Langshaw介绍,花旗提出了三个贸易走廊,即中国—中东走廊、中国—非洲走廊,还有中国—拉美走廊。“我们发现中资企业有大量资源是投资在这三个区域的,中国和拉美,特别是和巴西之间有着频繁的贸易活动。为了配合中资企业的战略,花旗也在这些地区专门设立了中资企业服务部,希望为想到这些地区发展的中资企业提供一些当地的法律法规以及财资管理建议。”

“如果企业走向海外的话,非洲



是必然之选。这是因为非洲有中国发展需要的资源,而中国也为非洲的发展做出了贡献。”Ade Ayeyemi说,他和中资企业经常沟通的一个话题,就是如何把中国和非洲更紧密和有效的连接起来。

Ade Ayeyemi认为,现在非洲国家的资产估值正处于历史低位,这对中资企业到海外购买战略资产来说是一个很好的机会。“尽管最近北非有很多动荡,但是这些动荡都是针对当地政府而非当地公司。另外从传统来看,中国政府和非洲国家政府都有非常良好的关系,这些非洲动荡地区地国家政府也不应该对中国企业有不利行为。”

管好流动性

作为花旗银行能源化工行业的全球主管,Peter Langshaw在一年中的大部分时间都穿梭于不同的地区之间。Peter Langshaw强调,现金是企业运营的血脉,这在海外并购过程也不例外。“对企业资金管理者来说,最重要的一点就是手上要有足够的现金,在日常的运作中要能产生足够的现金流来支持企业的收购或其他运营活动。”

Peter Langshaw说,眼下中资能源企业在拉美地区的收购活动很活跃,因为一些欧美跨国公司正在将这些地区的资产拆分出来,而中资企

业则看好机会纷纷出手收购。在这些并购中,Peter Langshaw发现五个很重要的财资管理趋势。一是提升企业在营运资金上的管理,以释放出更多的现金流;二是在营运资本中增加流动性;三是通过标准化手段优化流程管理,降低资金管理成本;四是利用供应链的上下游关系降低风险;五是应做好并购的后续跟进工作。

而花旗提供的服务就是最大限度协助企业降低对营运资本的占用,同时通过各种手段提升企业手上掌握的现金和现金流。Peter Langshaw以一家知名能源跨国企业为例解释道,“只要他们的销售周期减少一天,能够释放出供企业使用的现金流就可以达到10亿美元,这样就可以减少向银行借贷10亿美元。所以通过各种优化手段是可以明显带来股东回报的。”

当然,对于一家想要参与海外收购的中资企业来说,仅仅管好现金流是远远不够的。Ade Ayeyemi提醒,企业还需要了解当地的法律法规、政策管制,尤其是与货币、税收等相关的法律法规。

此外还要合理设计公司的架构以实现合理避税,这样才能保证在当地实现顺畅运作。“所以对CFO来说,需要在当地找到一家能为企业提供相关资讯服务的银行,以便有一个非常好的对接。”Ade Ayeyemi认为这是非常重要的第一步。

中铁23局八公司 狠堵物资采购黑洞

□ 周安才

施工建筑企业物资材料占整个工程投资达60%左右,中铁二十三局集团八公司是以铁路桥梁制品生产为主体的综合施工企业,每年采购的钢筋、水泥、砂石骨料以及各种低值易耗品等材料将近10亿元。为降低工程成本,该公司成立了物资采购市场价格调查员队伍,对所有材料的市场价格进行秘密调查,这一招术的实施,有效地控制了物资采购价格,堵死了物资采购黑洞,杜绝了企业效益流失。

企业发展离不开价格调查员

去年,公司各单位市场价格调查员,深入到施工驻地市场各个角落,调查材料项目776项,其中绝大部分都是以低于市场价格进行采购,极少部分略高于市场价格的配件,都是因为生产急需而库存没有让商家送货增加的运费。在调查中,有两个项目部采购的两项材料高出市场价20%,价格金额高出1000多元,公司立即

责成该项目部写出书面说明,经与供应商沟通后退回了多余金额。

该公司执行董事、总经理沈德华告诉笔者:工程物资采购价格弹性很大,采购时降一块钱就是一笔很大的资金,高一块钱企业就将受到很大的损失。成立物资采购市场价格调查员队伍,是企业强化管理的需要,是提高员工待遇的需要,是保护负责物资采购同志的需要,更是企业发展的需要。公司每个月给两天假跑市场,进行工程物资、小型设备、低值易耗、生活用品、办公用品等物资材料市场价格调查工作。同时每人配备一台笔记本电脑,将各自的价格调查情况在网上互通信息,以便准确掌握,然后提供给项目部主管领导决策。如果发现本单位物资采购员采购的物资价格与市场调查价格不符将上报公司领导,对在市场调查工作中取得突出成绩的同志公司都要给予重奖。

“四勤”价格调查员必备素质

在物资采购市场价格调查员培

训班上,沈德华表示:市场调查员就是公司物资采购价格监督的“电子眼”、“摄像头”、“千里眼”、“顺风耳”。同志们要客观公正地了解和掌握施工生产以及办公生活中几十种物资材料的市场价格调查,同时还要面对那么多复杂多变的商家老板的各种心态,肩负的使命神圣,责任重大,要做一个优秀的物资市场价格调查员和行家里手,就必须坚持做到“四勤”。

一是眼勤。只要加强学习物质管理知识、学习市场价格知识、学习公司领导的各种讲话精神及各种业务知识,做到“眼勤”,业务知识丰富了,工作开展起来的思路就会更加清晰。二是腿勤。坐在家是无法知道市场价格行情的,坐在家打电话是无法准确掌握市场价格行情的。要准确无误、客观公正,对企业负责、对领导负责、对同志负责、对本人负责,就得主动出击,时时出击,深入到市场的各个街巷、各个摊位,用真心与摊位老板“套近乎、交朋友、拉家常”,只要真正做到了“腿勤”,把功夫做到了

家,工作就一定会取得成效。但是,要干好工作首先是要热爱工作,而热爱工作的前提之一就是找到工作的乐趣。在工作中感受到乐趣往往能最大限度地激发人的潜能和创造力。那么,怎样才能对工作产生乐趣呢?关键是要提高认识,弄清工作的意义、价值,把我们所从事的工作当做一种事业,一门学问去钻研、去努力,就会“乐此不疲”,就会充分感受到工作的价值和乐趣。三是脑勤。在市场价格调查中,肯定会遇到很多困难,最大的困难就是老板们的刁难和与老板的周旋。这就要求我们开动脑筋,拿出“魔高一尺,道高一丈”的办法予以应对,最终达到我们的目的,绝对不能有遇到困难就打退堂鼓的思想。四是手勤。在工作开展中将会有很多经验和教训,这就需要认真总结,经常总结。好的方面一定要发扬,失败的地方一定要找出原因加以克服。然后相互之间加强沟通、加强交流,绝不允许各自为政。要共同探讨在市场调查工作中的各方面情况,以此推动工作的开展。