

短期融资券拓宽石油融资渠道

□记者 林威 北京报道

中国银行核定可发行融资券最高余额范围内,在中国境内一次或分次发行短期融资券。自5月25日国家《短期融资券管理办法》颁布以来,中国石化为石油业内第一家尝试这种新融资方式的公司。

油的味道大

业内专家昨日接受记者采访时表示,从石油金融角度出发,短期融资券的发行对中国石油融资体制来说是一大进步。

“过去石油公司也可以从银行拿到钱但是

半年报话题

主营业务增长利润下滑

建筑类公司频频开花难结果

□记者 李良

上海市近年来在市政建设上的大兴土木,曾让投资者对相关上市公司充满憧憬,但现实却让投资者们不乐观观。

隧道股份(600820)昨日发布公告称,公司中标上海轨道交通浦线(M8线)一期工程XIa标耀华路车站土建工程,中标价为人民币21987万元整,在此前,隧道股份已经多次在上海的隧道、轨道交通等重大市政项目中中标。但令人遗憾的是,隧道股份的净利润却没有得到同步增长。2004年年报显示,公司主营业务同比增长27.38,但净利润却同比下滑16.9%,频频中标并没有让隧道股份享受到收益增长的喜悦。

这样的情况同样发生在上海建工(600170)身上。作为上海市建筑行业的龙头之一,上海建工虽然在上海市近年的重大工程中屡有新获,但净利润也出现了一定程度的下滑。2004年年报显示,上海建工2004年主营业务收入同比增长了22.64%,但净利润却同比下滑了17.33%。

对于这种现象,隧道股份董秘金波告诉记者,这是建筑行业的一个普遍现象。就隧道股份而言,业绩没有随主营业务同步增长的主要原因来自于两方面:一方面是由于建筑行业门槛较低,市场竞争激烈,给公司造成一定的压力,例如中标价格会在竞争中降低;另一方面由于近年来原材料价格的上涨,导致公司经营成本大大增加,而公司承担的工程合同价是固定的,这样就挤占了公司的利润空间。金波指

手续复杂,短期融资券并不是银行的钱,而是银行到外面跑的钱。”专家说。如此石油业也就可以扩展其融资渠道,其背景为最近银行可以混业经营,银行可以做证券公司的事情。

有媒体指出,在中央银行票据利率持续走低背景下,按照规定利率发行的短期融资券具有比较高的收益率,已经受到投资者的追捧。

另一方面,已经有多家企业发行了或准备发行短期融资券。有证券分析师指出,在公司融资在股市暂停时转向债市,而且短期融资券也有明显的成本优势。

“这就是双赢的格局,市场已经开始嗅到石油的味道,钱更多的是来自民间,包括一些国企的钱。他们进入石油行业,何乐而不为?”专家说。

半年报话题

主营业务增长利润下滑

建筑类公司频频开花难结果

□记者 李良

出,就2004年来说,原材料对业绩造成的影响比市场竞争相对较大。

海通证券分析师江孔亮则指出,隧道股份的情况其实折射出整个建筑行业的生存困境。近年来,建筑行业的发展很快,但是由于门槛较低,鱼龙混杂的现象也比较严重,部分建筑公司为了竞标成功,往往不计成本的压低报价,形成恶性竞标的现象,结果导致整个建筑行业中标价格的下滑。建筑行业的毛利率本来就比较低,受到这样的冲击,盈利空间就更加有限,隧道股份、上海建工等上市公司的现状就体现了这一点。不过,江孔亮认为,同为建筑行业的龙元建设(600491)却能保持一定的盈利增长,说明当前建筑业上市公司在节约成本上仍有一定的潜力可挖。他指出,作为民营企业的龙元建设在上海能保持一定的市场份额,同时保持较高的毛利率,与其灵活的运作机制有很大关系,例如公司在成本控制上采取和个人收益挂钩的方式,对其最大程度的挖掘潜能有很大促进作用,而国有企业由于体制问题,在这方面就逊色很多,相应的导致盈利能力较弱。他建议,建筑业上市公司在不断开疆的同时,应当花大力气在节流上作文章,这样才能在市场竞争中立于不败之地。

对于建筑业上市公司股价的下跌,江孔亮认为,由于建筑业在业绩增长上缺乏亮点,而且在整个市场中所占的比重较小,资金关注很少,因此,建筑业上市公司的股价更多是跟随大盘的走势变动,目前的下跌主要是由于大盘走势不好造成的。

中国另外一个石油巨头中石油也将会申请类似的短期融资,他判断说。

市场对短期融资券的发行和目前中国石化的整合策略是否存在关联表示关注。中国石化董事会秘书吴高峰对此表示,此次短期融资券并不用于资本运营。

市场人士分析,从中国石化此前的整合模式分析,主要有吸收合并、净壳出让、置换、收购等方式,而整合旗下上市公司主要有北京燕化的“吸收合并”和湖北宜化的“净壳出让”两种,但从可操作的层面分析,中国石化很有可能采用吸收合并模式。预计中国石化还有可能以目前较低的价格回购一定量的社会公众股,并进行注销,以减轻其后吸收合并的成本。届时中

国石化的现金流会面临新的压力。

中国石化短期融资券的议案尚需提交9月份临时股东大会批准。

现金及时雨

中国石化公告称,短期融资券发行本金总额不超过中国石化最近一期经审计的合并财务报表中的净资产的10%。中国石化董事会秘书吴高峰告诉记者,短期融资券发行是为了补充流动资金,以及生产经营的周转。

“并不是发行额度都要用完,但根据目前净资产估计,可以补充150亿-200亿的流动资金,”他说。

根据中国石化2004年年报,该公司流动资

“微硬”巨资来自低息再贷款

南方汇通难从账面反映并分享该项目的收益

□记者 刘忠海 贵阳报道

南方汇通(000920)昨日公告,公司参股的贵州南方汇通世华微硬盘有限公司目前已引入贵州省政府指定的新投资主体,该投资主体将向微硬盘公司投资110亿日元。这对于长期受制于资金瓶颈的微硬盘公司无疑是个久逢甘霖,但对南方汇通又会带来什么影响呢?记者就此进行了追踪了解。

公告称,这笔投资由贵州省政府指定的投资主体对微硬盘公司投入,该投资主体为贵州省内的国有企业,现尚未完成登记注册。这笔投资已于7月25日,按当日汇率兑换为人民币79818.2万元到达微硬盘公司账号,微硬盘公司确认贵州省政府所指定的投资主体及其代表人已享有对该公司的经营管理权,并对此资金的使用拥有全部的调度和监管权利。

公司表示,这笔资金的进入,加之南方汇通不再追加投资,致使南方汇通持有微硬盘公司的股份由现在的36.40%降至20%以下。由于微硬盘公司已享有贵州省政府指定的投资主体及其代表人享有对该公司的经营管理权,南方汇通对微硬盘公司已无重大影响,按照会计制度的有关规定,南方汇通对微硬盘公司股权投资的核算方法从2005年7月份开始由权益法改为成本法。

资金问题一直是困扰微硬盘项目的一大难题,各方也早有引入战略投资者的计

划。公司管理层最早打算的是引入5000万美元的海外资金,但最终未能成功。此后又传闻将引进中国电子信息产业集团公司,也未见结果。

南方汇通有关负责人接受记者采访时表示,对于这笔资金的来源以及投资主体的具体情况,由于公司对微硬盘公司不再享有控制权,因而不能“越俎代庖”对外发表。具体的股权变化目前尚不明确,将以尚未签订的各方协议为准。

据知情者透露,这笔资金是贵州省政府出面从中国进出口银行获得一笔期限较长的低息再贷款,交由正在注册的国有投资公司,以资本金的形式注入微硬盘公司。该投资公司将持有微硬盘公司49%的股份,为控股股东,同时改组微硬盘公司的董事会和管理层。在目前的还款计划中,第一年将由财政负责偿还本金和利息。下一步政府将通过引进战略投资者的形式退出这一投资。

目前微硬盘公司注册资本为10340万美元,其中南方汇通出资3764万美元,占36.40%。若现有股东也像南方汇通一样,此次不增资微硬盘公司,南方汇通所持有的股份将被稀释为18%左右。

对于此事的影响,南方汇通这位负责人表示,由于影响因素太多,目前难以评判。

长期跟踪研究南方汇通的新时代证券分析师何锦辉认为,此事对于南方汇通是好

产为740亿元,其中340亿为存货,400多亿为流动资金。随着今年上半年中国炼油板块的全面亏损,估计中国石化的流动资金有所下降。短期融资券将给中国石化增添大约50%的流动资金,为其庞大的6000亿元年销售额带来现金及时雨。

另外,根据国外一家投资银行分析员分析,中国石油公司上半年加大在上游投资力度,包括中石油、中石化在内,现金流不是很充足。

与此相反,业内人士认为现金充足的中海油不可能会申请发行短期融资券。中海油发言人也对此向记者证实。

“尽管我们的销售额比较小,但我们的盈利能力很强,现金流充沛,目前我们没有计划发行短期融资券。”

半年报话题

主营业务增长利润下滑

建筑类公司频频开花难结果

□记者 李良

坏参半。这笔不小的投资,有利于解决微硬盘公司的资金瓶颈,让该项目走上正轨,做大做强。同时,再次表明了贵州省政府对此项目的大力支持态度。这对身为股东的南方汇通而言,当然是好事。从昨日南方汇通股价涨停看,市场是将此理解为利好的。

但另一方面,股权被稀释,采用成本法核算对微硬盘项目的收益,这对南方汇通当是利空。因为除了不再具有控制权外,这种高新企业前期即或有盈利,也难以分红,采用成本法核算,会让南方汇通难以从账面上直接反映并分享该项目的收益。

同时他也强调,对于这一利空,也要辩证地看。因为南方汇通股权被稀释,会让媒体和资本市场减少对微硬盘公司的关注度,从而更有利于这类企业的发展,如保护商业机密,应对海外诉讼等。

微硬盘项目一开始就备受市场各方的高度关注,也经历了不少波折,接连出现高额应收款、资金短缺、其他股东占款、日立对其提起国际诉讼等内忧外患,一度受到市场质疑,微硬盘项目也一度停产。因而,另一市场人士向记者表示,此次增资,对微硬盘项目肯定是好事,有助于该项目及早走上正轨,迎上已于去年下半年启动的微硬盘市场。前不久,该项目的管理团队再度以技术出资,携有着政府背景的重庆开创投资公司,拟投资5亿元打造微硬盘下游产业。

英特尔一事业部落户上海

□记者 李良 上海报道

昨日,英特尔渠道平台事业部全球总部正式落户紫江企业(600210)参股19%的上海紫竹科学园区。

此前,中国网通集团南方通讯有限公司、上海微欧MSN软件公司、上海力芯集成电路制造有限公司、意法半导体研发(上海)有限公司、日本雅马哈发动机研发(上海)有限公司、花王(中国)研究开发中心有限公司、国家纳米材料研究中心等一大批重量级项目已经进驻上海。

据了解,上海紫竹科学园区成立三年的时间里,作为上海市实施“科教兴市”战略的一个重要基地,坚持高起点规划、高标准建设,园区建设遵循“生态、人文、科技”的规划目标,为投资者精心营造了一个创业乐园,已逐渐成为有国际影响力的产学研紧密结合的园区品牌。

紫江企业于2002年投资9500万元人民币,持有上海紫竹科学园发展有限公司19%股权。

民生银行 大力拓展银联外卡业务

□记者 曹志为 北京报道

民生银行(600016)日前宣布,该行获得“2004年度中国银联外卡业务最佳合作伙伴”奖。中国银联颁发这一奖项,旨在表彰民生银行借助中国银联平台大力发展外卡收单业务而取得的良好业绩。

据悉,民生银行目前已开通外卡收单业务的ATM数量达1100多台,占中国银联外卡收单业务开通机具数量的四分之一以上,交易量占中国银联全部外卡收单业务交易金额的48%。民生银行ATM已经能够受理的外卡包括:VISA卡、MasterCard卡、American Express

卡、JCB卡。

民生银行相关负责人介绍,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

民生银行相关负责人表示,该行外卡收单业务自2003年10月开办之初,即确定了“以中心城市为重点,以ATM外卡收单为突破口,全力发展外卡收单业务”的发展战略,以北京、上海、广州、深圳为龙头,以涉外酒店、高档会所、涉外商务区为重点区域,加大宣传营销力度,使外卡收单业务有了一个良好发展基础。同时,民生银行把握2008年北京奥运会发展机遇,确立了以支持北京奥运建设为主题的业务发展策略,截止到2005年6月30日,民生银行在北京地区ATM机已全部开通了外卡收单业务。

伟星股份 规模效应开始显现

□记者 高晓娟

伟星股份(002003)7月30日公布半年度报告,公司实现主营业务收入23404万元,同比增长62.80%;净利润1282万元,每股收益0.17元,分别较去年同期增长41.09%和41.67%。伟星股份业绩的增长主要得益于公司核心业务纽扣和拉链规模效应的体现,规模效应促成业绩快速增长。

随着募集资金投入的纽扣、拉链等项目的逐步投产,公司产量大幅提高,规模优势日渐明显,上半年公司核心产品纽扣和拉链营业收入分别同比增长58.48%和38.12%,进一步保证了伟星股份在服装辅料领域的龙头地位。

据公司有关负责人介绍,期内由于受到石化、金属类原材料价格上涨导致原材料采购成本增加,给伟星股份利润实现带来了不小的压

力。公司一方面通过加大科技投入和新产品开发力度,不断开发出具有较高技术含量和较高附加价值的产品,拓宽市场销路;另一方面加强内部挖潜,降低生产成本,同时凭借公司遍布全球的销售网络和长期经营积累下来的品牌优势,以及在产品销售上较强的定价能力,有效抵御和消化了原材料上涨给公司带来的成本压力,保证了公司业绩的快速增长和良好经营形势的持续。

对于人民币汇率制度调整,公司表示,目前的主营业务仍以国内销售为主,同时公司主要产品纽扣的部分原材料从国外采购,可抵消人民币对美元升值的部分不利影响,总体上讲,本次汇率调整不会对公司业绩产生实质性影响。另据了解,结合服装辅料的季节性特征,伟星股份从第三季度开始将全面进入销售旺季。

领跑者——中信证券

截至7月20日,共有47家券商作为银行间市场成员披露半年报,其中共有13家券商盈利,其余34家券商均亏损。13家券商盈利,他们一共赚了4.36亿元。而47家券商的业绩报表净利润总和为亏损13.25亿元,整个行业正面临着前所未有的危机。

但是,作为上海市证券公司,尽管市场低迷,中信证券却在近几年始终保持盈利,据中国证券业协会统计,中信证券2003、2004年连续两年扣减资产减值损失后利润总额排名第一。据了解,中信证券上半年有可能继续保持盈利。

中信证券的优良业绩源自其一直将提高盈利能力作为公司重要的经营战略。面对过去几年全行业的不景气局面,中信证券努力做到开源与节流并举,即既开拓业务、增加收入,也提高效率、节约成本,从而安然度过了证券业的冬天,并为即将到来的证券业的春天做好了充分的准备。

一、开拓业务、增加收入

1.经纪业务

自2002年佣金市场化以来,随着股票市场的持续走低,证券公司的经纪业务收入总体上呈现下降趋势,而这一趋势在过去两年尤为明显。据资料统计显示,2005年前5个月,经纪业务股票基金交易额11339.2亿元,同比下降了52%。这对许多证券公司构成了沉重打击。

面对这一严峻的局面,中信证券认识到,经纪业务虽然是目前证券公司的主要收入来源之一,但是这项业务的内容可以有很大的改变:要尝试逐步摆脱单纯依靠增加营业部数量而不提供附加服务的经纪业务模式,转而面向不同客户,提供不同服务的经纪业务模式。比如中信证券今年新成立的股票销

售交易部,就是为了将涉及股票发行或再融资过程中面对机构投资者的销售、交易业务进行专业化管

理,为了应对IPO询价制度的新规则,专门成立的部门。股票销售交易部主要业务职能包括:建立、维护、发展并经营高端机构客户关系网络,利用公司资源服务于机构客户;在股票一级市场业务领域,负责公司承诺的承销份额内的股票销售工作;负责为机构客户提供投资咨询以及为合格的境外机构投资者(QFII)提供研究、交易服务,并积极开展海外客户市场。

该股票销售交易部能够为机构投资者提供及时的、全方位的和专业的投资分析及代理交易服务。这种服务模式较好地适应了机构投资者的需求。中信证券依靠这种创新的服务模式开拓了包括QFII在内的新的市场和收入来源。

2.投行业务

针对投行业务的发展趋势,中信证券采取了“大客户、大项目”战略”,以长江电力IPO、武钢增发的成功为代表,中信证券近年在大蓝筹股票的发行上市、融资方面所表现的突出业绩,也来自于公司在适应市场变化、加速业务转型和创新方面的不懈努力。公司及时调整业务重点,高度强调“大客户、大项目”战略,占领高端客户市场,成功完成了上述大型上市、融资项目,为公司业务收入开拓了广阔空间。“大客户、大项目”战略的实施,还使得公司在未来一个阶段,储备的一批优质大客户、大项目,为投行业务的持续发展奠定了基础,确立了公司的融资业务方面的突出优势。

3.自营和资产管理业务

自营和资产管理业务,成了不少证券公司,包括一些著名的大公司,大面积亏损甚至被行政接管的罪魁祸首。根据50家银行间市场成员券商和2家上市公司券商在内的52家券商经过审计的2004年年报,自营业务和受托资产管理业务分别出现平均每家券商2448

万和1156万的亏损,这两项业务对券商主营业务收入总额的贡献度分别为-9.07%和-4.28%。

中信证券在该项业务上一直进行规范运作,避免了不应有的损失。由于具有规范的经营和良好的风险防范措施,中信证券对自营业务一直加强规模和风险控制,在集合理财业务上也率先发行规模最大的“一只产品”,为公司在未来我国资本市场的快速发展阶段奠定行业龙头地位打下坚实的基础。

二、提高效率、节约成本

中信证券在运作管理上具有与国内大多数证券公司不同的一套方法。它认为证券公司应该改变以往依赖网点规模取胜的思维,转而将效率放在经营管理的第一位。为提高效率,证券公司应该改变组织结构,建立以市场为导向,与客户更为贴近的扁平化运营模式。这样既能提高对客户需求的响应能力,也可降低公司的管理成本。中信证券去年以来按照组织成数资本市场上券商经营管理模式主动进行组织结构改革,其实行的职级管理体系可以说为证券公司的管理提供了一个很好的范例。实行了这套体系后,中信证券的运作变为以客户和项目为核心,公司的人力物力等各种资源将围绕该核心进行调配安排。这种模式使得中信证券在运作中具有更高的效率和更快的市场反应能力。

在过去几年证券业的严冬里,中信证券独树一帜,通过业务创新和组织结构改革提高自身的盈利能力,不但安然度过了证券业最困难的时期,而且不断发展壮大,为未来的发展奠定了坚实的基础。这可以说是当前中国证券业的一个不小的奇迹。我们认为中信证券将成为国内证券公司发展的新模式之一。

(企业形象)