

中原证券 稳健发展打造“百年老店”

不断超越 勇攀高峰势不止

回望中原证券的成长之路,让人无不感慨其坚韧拼搏的精神。尽管近年来资本市场表现欠佳,中原证券却在逆市之中,频用傲人成绩向世人完美“亮剑”。

近四年来,中原证券实现利润总额37亿元,上缴税收15亿元,整体效益水平在全省28家省管企业中名列前茅。2009年公司被评为“河南省改革开放30年卓越贡献国有企业”。2010年省政府专门发文《关于表彰中原证券股份有限公司的通报》。令人欣慰的成就折射出强劲的力量。

“中原证券取得的发展成就,是公司历届领导班子和全体员工共同努力的结果。”中原证券董事长石保上如是说。

2010年,众多金融机构依旧面对的是复杂多变的经济形势。在此背景下,中原证券认真落实省委、省政府和省国资委的决策部署,审时度势,把握形式政策变化,及时调整工作思路,在资本市场行情下挫、证券行业竞争日趋激烈的不利情况下,积极应对,扎实工作,加快传统业务转型升级,推动创新业务平稳起步,全面提升经营管理水平,提高综合竞争力。经过全体员工一年来的努力拼搏,中原证券圆满完成了省政府下达的责任目标。

2010年,中原证券被评为A类券商,跻身全国券商第一方阵。在全国的知名度和影响力大幅提升,为公司各项业务的拓展打下了良好基础。

“跻身A类的成绩来之不易,因为公司在资本实力、业务规模等方面与其他A类券商还存在一定差距,能评为A类,主要得益于公司对评级工作的持续重视和各方面的大力支持。我们争取在3~5年内稳居全国券商前30位,业务和资产指标同步倍增,服务能力大幅提升。用10年时间,努力成为全国一流的证券服务商。”在竞争激烈的市场中,石保上表示,中原证券愿意用实际行动不断创新、不断超越,在发展的路上勇攀高峰。

躬行实践 助力中原经济区建设

而今,建设中原经济区的呼声已响彻中原、传遍全国。作为致力于发展成为一家资本充足、业务完备、信誉良好的现代一流证券服务企业,在省委、省政府的正确领导下,中原证券以帮助企业和地方政府上市融资为主的投资银行业务发展迅速。仅去年一年,中原证券便用实际行动,支持了中原经济区建设。

为许昌远东传动轴服务的IPO项目,2010年5月18日在深交所挂牌,募集资金12.5亿元;为新野纺织服务的再融资项目,2010年5月4日募集资金4.94亿元;为北京维纶华业服务的三板项目,2010年6月8日在深交所三板市场正式挂牌;瑞贝卡增发项目,2010年9月1日通过发审委审核;在2009年主承销发行了河南投资集团企业债15亿元,宇通客车企业债5亿元和瑞贝卡公司债3亿元……

“在去年成功完成9单企业上市和再融资等投行项目的基础上,目前正在承做的、今明两年有望完成的投行项目共有16单,这些项目完成后,预计可帮助我省企业和地方政府筹集资金200亿元以上。”据石保上介绍,在这正在承做的16单投行项目中,有首发上市(IPO)项目,有上市公司增发、配股和重大资产重组项目,还有企业债和公司债项目。

今年6月21日,由中原证券负责主承销的一家高科技企业又成功通过证监会发审会,这是中原证券承做的首单创业板上市项目。至此,资本市场上所有的投资银行项目,包括主板企业首发上市(IPO)、增发、配股项目,创业板首发上市项目,借壳上市项目,并购和资产重组项目,三板市场项目,以及公司债、企业债和城投债项目等,中原证券已经全部覆盖。而且这些项目以我省企业为主,涉及北京、上海、江苏、青岛及周边省区,中原证券已经具备了资本市场发展的完整经验,投行业务实现了重大突破。

中原证券的投资银行业务之所以能在近两三年取得较大发展,在石保上看来,与省政府、国资委、证监局、股东单位、广大企业和有关部门的大力支持密不可分。此外,公司扎实的投行团队,成为连战连捷的关键。据他介绍,中原证券以机制吸引人、以项目培养人、以团队凝聚人,通过内部培养、公开招聘等形式,努力扩大保荐代表人等投行团队队伍。目前,公司投行团队从2007年的20多人,目前已超过80人,高端人才保荐代表人和准保荐代表人已达20名。

“总的看,投行业务的重大突破,产生了不少的积极效果,比如说,我们为企业募集了大量资金,有力推进了我省企业重组上市;有力带动了其他各项相关业务的开展,使得中原证券发展形成了联动效应等。应该说,这对支持中原经济区建设而言,起到了积极作用。”石保上坦言,公司投行业务的大力发展,已成为中原证券第二大收入来源,并提前催生了直接投资业务,使得公司直投业务有望在今年启动。

“相融共生,汇聚中原”。这不单单是中原证券喊出的企业经营理念,更是河南老百姓对中原证券依赖之情的深层体现。也正因为此,中原证券自在中原沃土扎根、发展、成长、壮大以来,不断提醒自己,时刻要用最好的服务、最新的技术回报客户、回报社会。

作为根植河南本土的综合类券商,中原证券始终坚持规范发展、稳健经营的指导思想,已经形成了经纪业务、投资银行、证券投资、固定收益、资产管理等在内的系统化发展格局。经历了蜕变的风雨历程,经历了股市的跌宕起伏,如今,中原证券已成长为河南资本市场上的参天大树,在中原腹地金融史上留下了厚重的篇章。至此,中原证券在“立足本土,打造一流券商”的发展目标上,迈出了坚实一步。

晚报记者 倪子 孙晓菲/文 慎重/图



中原证券董事长 石保上

服务本土 创新手段夯实基础

“委托交易、信息传输、温湿控制、供配电等各项运转指标完全正常。”2010年10月8日9点25分,随着证券交易委托和成交回报数据在中原证券中心机房监控大屏上不断闪现,标志着新的中心机房—北环数据中心机房正式投入运行。

随着20多家证券公司“扎堆儿”入驻郑东新区,在多数人看来,郑东新区已成为“硝烟味”最浓的金融战场之一。但是,石保上却不这么认为。

“我觉得,河南证券行业的竞争并不会集中在郑东新区,因为券商间的竞争不全在营业部,而主要是公司总部的竞争。就河南而言,绝大多数证券公司都是外来公司设的营业部,只有我们中原证券是本土机构。那么,积极服务本土企业和当地投资者,提高公司的‘软硬实力’,毫无疑问成为中原证券的发展第一要务。其中,不断创新手段、夯实基础则是出发点。”

近年来,中原证券各项业务蓬勃发展,交易品种不断增多,证券交易业务加速扩大;后台服务器、网络设备、通信线路也随着业务需求持续增加,与之配套的ups、精密空调等基础设施也相应增加。石保上坦言,公司数据中心机房旧址已无法满足单层面积、楼层承重、供配电及温湿度控制等诸多方面的要求,对公司业务发展形成掣肘,对公司100多万客户安全快捷交易构成潜在威胁。

因此,去年年初,公司作出完成中心机房新建和搬迁的重大决定。新建成投入使用的中心机房,网速更快,服务更流畅,充分保证了投资者开展证券交易和各业务时的正常运行。

除了积极改善硬件设施外,石保上对证券公司的“软实力”也是相当重视。比如,干净整洁的营业大厅、制作精良的员工工装、设备先进的交易电脑、热情周到的服务理念,每一位走进中原证券的投资者,都能感受到中原证券不断优化的贴心服务。

“今天各营业部做得怎么样,存在哪些亮点和不足之处,第二天早上一上班,我必须在第一时间知道。”早在2008年,中原证券成立了办公自动化实施领导小组,也就是说,中原证券领先一步,成功实现了无纸化网上办公,并制定“铁律”——文件批转不隔夜!

“每天早上我都能看到各营业部的表现情况,一是进一步把握了公司的整体脉动,二是对公司的日常考核起到了时时把关的作用。”别小看这一改变,在石保上以身作则的带领下,如今的中原证券大幅提高了公司运转效率,并逐渐在公司上下形成了雷厉风行、快速行动的工作作风。

大道有形 稳健经营百年老店

“中原证券的长期发展目标是,争取10年内成为全国一流的证券服务商,跻身全国107家券商前10~15位;中期目标是用3~5年时间稳居全国券商第一方阵。当然,最终的目标还是希望将中原证券打造成具有中原本土特色的‘百年老店’。”

企业究竟是做大还是做强?也就是说,发展速度(规模)与盈利能力之间该如何平衡?石保上认为,企业要想做大,并不简单的是员工数量的增加,营业部的扩建,重要的是能为当地的资本市场做出更多贡献,助力河南经济的快速发展。那种大而不对的“伪实力”,中原证券坚决不要,他们追求的是稳健发展,踏踏实实走好每一步。

“现在全省上下都在为构建中原经济区努力,河南的工农业等方面发展很快,但河南的资本市场还远远落后于沿海地区。”在石保上眼中,中原证券要把主要精力放到河南资本市场的发展上,多推荐河南的企业上市,多帮助河南的企业在资本市场“找钱”融资,发挥好中原崛起的战略工具作用。

石保上说,助推河南资本市场发展,是中原证券的使命,也是发展的必然选择,中原证券要以新的成绩为河南资本市场发展作出更大贡献。“今年,我们制订了最新的发展计划。在接下来的发展中,中原证券将倾力打造经纪业务,5年内营业网点达到100家(省内70家,省外30家),市场份额达到1%,大力发展以企业上市保荐和并购重组财务顾问为核心的投行业务,5年内权益类证券融资和债券的主承销达到河南份额的1/3。”

证券市场是一个高度、充分竞争的市场,券商要在激烈的市场竞争中不断进取,必须经得起市场考验。如今的中原证券,正昂首站立在竞争潮头,向一流券商企业大军中稳健前行。