



● 激战山东

“山东不仅是经济大省,而且也是资本资源强省,上市资源丰富,这是我们将全国第六家分所设在济南的初衷。”北京金诚同达律师事务所济南分所主任蔡忠杰说。

最新数据显示,目前山东省上市公司数量达到244家,实现股票融资401.5亿元,是去年同期的3.55倍。“新三板”挂牌企业71家,在审企业66家。齐鲁股权交易中心挂牌、托管、展示企业累计达356家,476家、1856家,累计帮助企业实现融资134亿元。与“新三板”初步建立了批量转板机制,一次转板8家。青岛蓝海

股权交易中心

去年4月份
开业以来,
挂牌企业
达到70家,
展示企业1187

“山东的资本市场资源丰富,企业众多,特别是郭树清省长主政后,金改22条颁布,我省

掀起了企业上市的浪潮,这给我们带来了前所未有的机遇。”中银证券济南源大大街营业部总经理欧萍说。

这家营业部就是在这样的背景下于2014年6月18日应运而生,它脱胎于中国银行,依托国有大行的资源,开始了全省资本市场的挖掘探索,势头迅猛,短短半年的时间开户数量接近1000家,做成2单新三板业务,业绩远远超过中小券商的客户数量。

“我省的上市资源争夺非常激烈,不过就法律服务这块大部分都被北京的律所给挖走了。”蔡忠杰说,这也是其要力促金诚同达在济南开设分所的原因所在。“金诚同达是全国知名的大所,在资本市场业务方面有很多的经验,以后有了这些牌照,省内的很多上市服务就可以做了。”蔡忠杰坦言,这是他以前想都不敢想的。

根据记者掌握的信息,近年来随着我省上市企业、再融资等

数量的增多,法律、会计、评估、证券等中介服务都被北京和上海等大城市的企业挖走了。“就我省上市公司提供法律服务的机构来讲,90%都不是本土律所。”济南一位市场资深人士表示,据其介绍,造成这种局面的原因主要是我们省内的律所实力明显逊于北上广,特别人才资源匮乏,没有能力从事上市法律的服务。

不仅在法律,在券商保荐服务这块,我省本土的券商齐鲁证券也没有占据到绝对的优势。据2014年早些时候的统计数据,齐鲁证券已经组织5家IPO在审项目年报更新,组织拓展28家山东市场新三板项目。

据上述市场资深人士对记者透露,现在有越来越多的中介机构都已经盯上了山东资本市场的资源,五矿证券等外省的中介机构都在谋划在山东设立分支机构,甚至有些机构将保荐代表人直接安排在了营业部里,便

于挖掘上市资源。

资本市场的魅力从来都是这般迷人,让无数人为之倾心追求,这其中不乏浸淫其中已久的老江湖,也有新兴的后起之秀。拥有丰富资本资源的山东,是各路人马竞相追逐的对象。2014年12月12日,北京金诚同达律师事务所在济南高调宣布进军山东资本市场,拉开了这家老牌的中介机构掘金山东资本市场的序幕。

本报记者 刘相华

中介机构掘金 山东资本市场

● 争夺新三板

资本市场的资源争夺从来都是硝烟弥漫,在IPO堰塞湖仍未疏通之时,对新三板的争夺已经日趋白热化,新三板在为中小科技公司和互联网公司带来了融资上市的曙光同时,也催生了一大批PE、律所、投行等行业人鲁寻找商机。

有关资料显示,2014年1月份至8月份新三板共有45家挂牌公司完成并购重组,涉及金额合计11.61亿元。其中43家为资产重组,交易金额合计5.95亿元;2家为收购,交易金额合计5.66亿元。截至2014年上半年,新三板涵盖了71家主办券商、403只VC/PE基金(不完全统计)、95家会计师事务所、232家律师事务所、740家企业,且源源不断壮大中。

面对汹涌
而至的
竞

争者,像金诚同达和中银证券这样刚进驻山东不久的机构而言,似乎就更加困难。

“这是显而易见的。”蔡忠杰坦言,不过他并不惧怕,市场充分竞争,才能给我们这样的企业机会,“毕竟大家拼的是实力,是服务,是经验。”

蔡忠杰的自信是源于其金诚同达的深耕资本市场铸就的实力以及他自己在山东法律界打拼多年积累下的各种资源。据悉,金诚同达最早创立于1992年年底,经过20多年的发展,其已发展成为中国境内规模最大、最富活力的律师事务所之一,拥有350位优秀专业律师,在私募股权投资业务、证券发行与上市业务、上市公司再融资业务等领域积累了丰富的资源。

“虽然我们分所设在济南,但是总部的所有资源都可以调动,特别是资本市场的人才都能为我所用。”正如蔡忠杰所言,在12日当天举办的资本论坛上,金诚同达西安分所的方燕主任,特地从西安来到济南讲解新三板业务。

同样出身中国银行系统的中银证券也实力不俗。资料显示,中银证券的大股东是中银国际控股有限公司,是我国成立最早的投资银行,实际控制人是中国银行。

“背靠大树好乘凉这是老话,我们确实从这里拿到了不少资源,但是打铁还需自身硬,我们营业部依靠不断创新拿下了不少单子,目前有好几个项目在洽谈之中。”欧萍说。

“目前,我们中银证券只在济南和青岛各设立了一个营业部,我们这边的目标市场是济南

周边。”对自身资源具有明晰定位的欧萍,目光放得更为长远。

据悉,国有大型券商新三板推荐挂牌业务的收费都不高,面对企业财务审核、尽职调查、信息披露、合规培训辅导等各项开支已入不敷出,何况新三板执行的是主办券商制度,即券商在完成企业挂牌后,还要履行持续督导义务。这在无形间倒逼券商建立起新三板企业投行业务的主意。

目前,券商在新三板运作的投行业务主要有三块:一是券商直投,但比例按规定不能超过企业股本的7%。二是做市商制度衍生的撮合交易价差收益。记者获悉,尽管做市商制度操作细则尚未出台,但相关部门拟规定券商可以从挂牌企业额外收购最多100万股,主要用于保障撮合交易的流动性,券商需从中获取高收益并非易事。三是券商参与挂牌企业并购重组的佣金收入。多位券商场外交易部负责人坦言,这也是新三板投行业务最丰厚的收益。

“目前看来,新三板挂牌企业直接转板IPO,只差‘临门一脚’。这对券商而言,又是一笔投行业务。”上海一投行人士对记者表示,这是一笔更加丰厚的IPO股票承销收益。通常一家企业在创业板IPO融资3亿元,券商将获得近2000万元的承销费收入。

“而这也让PE机构看到投资企业借新三板并购重组,实现转板上市的操作空间。”他直言,最近也有PE机构找他探讨这种做法的可行性——先将投资企业在新三板挂牌,借助产业链上下游并购重组达到主板上市的财务要求,最终直接向交易所申请IPO。”上述人士补充道。