

文章来源于 券商中国

2月1日，全面实行股票发行注册制改革正式启动，资本市场再迎发展新机遇。

券商作为企业发行上市的直接参与主体，有望全面受益，投行业务模式乃至行业生态都将面临重塑。

业界人士认为，注册制背景下，券商投行业务将从承销保荐的单点模式，向围绕企业生命周期全链条模式转变，预计投资银行业务将进一步向头部券商集中。

作为头部券商的广发证券，在苦练内功之后重新出发，根据Wind数据，2022年，该公司完成股权融资项目17个，主承销金额189.66亿元，排名第16，投行业务进入稳步发展。

面对全面注册制改革契机，广发证券已摩拳擦掌，正努力提升全业务链条服务能力，推动投行全面转型发展，为全面注册制改革和服务实体经济发展贡献力量。

全面注册制重塑投行生态

2月1日，证监会就全面实行股票发行注册制主要制度规则向社会公开征求意见。

我国资本市场顺利实现了注册制试点起步、存量扩围再到全市场推行，市场基础制度进一步完善，多层次资本市场体系进一步完善。

与此同时，全面注册制对券商自身业务尤其是投行业务生态也带来了较大改变，券商投行业务将面临哪些挑战和机遇？

对此，广发证券投行相关负责人分析，

第一，全面注册制落地，主板在内的各板块审核程序优化，企业上市条件的包容性和适应性大幅提升，投行业务机会增多，将直接利好券商。

与此同时，对投行的资产价值甄别和发现能力提出挑战，对投行从业人员的综合能力要求进一步提高。

第二，注册制新股发行采用询价定价机制，市场化的定价机制对证券公司的研究能

力、估值定价能力、销售能力、资本实力等综合服务能力提出全新的、更高的要求

推进券商投行纵向实现重点行业覆盖、重点区域深耕，横向加强“研究+投资+投行”生态圈建设，与相关业务单位强化行业领域深度合作，共同提升行业研究及服务的专业能力，协同拓展优质客户、争取优质项目。其中，“研究+投行”定位互补、各显优势，为投行业务拓展指明方向，为客户提供产业+资本综合服务；“投资+投行”深度融合，同时提升投行投资价值判断能力，并在一定程度上起到合理定价的作用，对投行的销售能力要求进一步提高。

第三，投行更青睐有行业背景的复合型金融人才。

注册制改革对券商投行的行业研究能力、估值定价能力提出了更高的要求，投行承做人员不仅要¹对行业有深刻的理解、看得懂技术，还要对企业价值有更准确的判断，把企业优势传递给投资者，因此近年来吸纳了大量有相关行业背景、对行业有深刻理解能力的复合型人才。

“全面注册制对投行的行业研究、价值发现、质量控制、客户服务、直接投资等综合能力提出了更高要求，推动投行由单纯依赖牌照的通道业务转向全生命周期的综合服务。” 中信建投有关人士表示。

国泰君安投行相关人士则直言，券商投行业务迎来宝贵的战略机遇期，全面注册制清晰了券商投行业务的方向路径，拓展了券商投行服务企业上市的业务机遇，创造了券商服务上市企业的增量机会。

广发证券未来重点布局在哪？

注册制改革下，投行业务回归价值发现本源，证券公司正逐步从通道型投行向价值型投行转型，成为各证券公司的发展共识。

在这样的背景之下，广发证券摩拳擦掌，筹备已久，集中全集团资源帮助投行业务，进一步锻造与全面注册制相匹配的核心能力。

一方面，广发证券投行提高政治站位，作为连通投资与融资两端的核心中介，广发投行始终把着力点放在践行新发展理念、服务高质量发展上。

另一方面，没有金刚钻，不揽瓷器活。广发证券投行加强核心专业能力，向“价值发现”身份转变，在为客户创造价值中体现专业价值。

与此同时，积极提升研究及定价销售能力，探索研究驱动、行业引领的经营模式，精准识别优质企业；起好发行“定价锚”作用，助力资本市场更好地发挥价值发现、资源配置功能。此外，广发证券还着重加强满足客户综合需求的资源整合能力，打造以风险投资、股权融资、债券融资、并购重组、资产证券化、资本中介、资产管理等为核心的综合金融服务体系，为企业客户提供全生命周期、全业务链的资本市场综合服务。

展望未来，广发证券投行业务的重心将如何布局，未来有哪些规划？

据广发证券投行负责人介绍，广发证券将坚持走专业化发展道路，坚定聚焦主责主业，强化核心能力建设，致力于打造一流的资源配置型现代投资银行。

首先，如上所述，继续聚焦核心能力打造，提升金融服务质效，为客户提供全生命周期的综合金融服务。

其次，聚焦重点区域，高效助力实体经济发展。按照国家产业布局，主动对接国家重大区域发展战略，全力支持粤港澳大湾区等重点区域建设，积极构建与地方政府的战略合作关系，参与政府类产业基金、并购基金的设立和管理，协助地方政府引进优质产业资源，优化完善产业链条，推动区域产业转型升级。

再次，强化合规风险防控，全面提升执业质量。持续加强合规风控队伍建设，不断提升专业保障能力。健全全链条的内部问责机制和科学合理的薪酬激励机制，营造高质量执业的内部氛围。持续提升风险管理的精细化、主动性及前瞻性，深化金融科技赋能风险管理，切实提高投行执业质量管控。

广发证券投行业务发展如何？

在全面注册制下，对券商投行业务又有了更高的要求。广发证券投行业务现在发展如何，是否已经做好了准备应对全面注册制的机遇与挑战？

由于还未披露2022年报，且看广发证券三季报数据。

根据中证协数据，2022年证券行业整体业绩下滑之下，大部分券商都承受了一定业绩压力。但广发证券的投行业务成为前三季度中逆市大幅增长的板块。2022年前三季度，广发证券实现投行业务收入4.42亿元，同比增长28.56%。

据了解，广发证券投行业务大幅改善，主要是由于其近年全面夯实投行专业能力建

设，集中公司专业及优势资源，加强了市场拓展深度和广度，在优势区域和行业落地了一批项目，并蓄积了发展后劲。

具体来看，

一是投行业务稳步发展，各项业务排名逐渐回升。

Wind数据显示，2022年，该公司完成股权融资项目17个，行业排名第16，较2021年提升36名；主承销金额189.66亿元，排名第16，较2021年提升50名。债券项目发行数量188期，承销规模1,420.47亿元，行业排名第14，较2021年上升20名；ABS项目完成数量31个，销售规模105.40亿元，行业排名第17，较2021年上升13名。同时，广发证券还完成了晶丰明源科创板询价转让，成为市场上极少数几家成功开展此类新业务的券商之一。

二是储备项目日益丰富，呈现良好态势。

近年，该公司发挥平台优势，举全公司之力支持投行业务，加大项目及业务拓展力度，采取“行业+区域+产品”的架构模式，实现横向的行业专业化及纵向的区域深耕，依托完善的营业部网点布局，实现区域机构客户的触达，逐步建立体系化的承揽模式，项目储备实现增长，以高质量的项目储备支撑未来两三年投行业务市场地位回升。

三是项目接连过会，重点项目顺利推进。

过去一年多以来，6个IPO、13个再融资保荐项目接连过会，三个交易所五大板块均有IPO项目过会，规模超400亿元的央企“A吸并A”——中航电子吸并中航机电过会。中标、申报的央国企、金融机构及知名企业项目增加，厦门银行可转债、新特能源（新能源行业硅料龙头）等备受市场关注的项目顺利申报并稳步推进。这些都增强了团队信心、提升了市场及新老客户对公司专业实力的认可与信任。

四是债券创新产品取得突破，重塑广发投行市场品牌。

广发证券早于交易所正式推出科技创新债政策两个月，完成22恒健K1项目发行，并被上交所作为双创债框架下试点案例广泛宣传。广发证券承销的华润融资租赁绿色科技创新公司债券为全国首单“碳中和 科技创新”可续期公司债，助力山东能源和葛洲坝成功发行低碳转型挂钩债券，其中山东能源为山东省首单等。此外，火爆的公募REITs方面，广发证券投行也储备了广州地铁、瀚蓝环境、广州高新投、成都高新投、河南航田产业园等项目。

深刻认识“看门人”定位，提升执业质量

在全面注册制改革有条不紊地推进下，提升券商投行执业质量，强化内控管理，已成为投行业务发展的重中之重。

摩根大通证券（中国）有限公司投资银行部主管、保荐业务负责人郑振宁表示，结合近两年投行类项目申报、终止和处罚情况来看，部分投行仍出现执业理念、执业能力、组织能力和注册制要求不匹配的情形。

全面注册制对券商综合服务能力、风险管控和执业质量都提出了更高的要求。中证协于2022年12月发布《证券公司投行业务质量评价办法（试行）》并公布投行业务高质量评价结果，也激励券商进一步压实“看门人”责任。

那么，为了完成注册制背景下IPO，尽力规避风险，广发证券做了哪些准备，又有哪些经验？

据介绍，广发证券投行深入理解注册制改革理念，深刻认识“看门人”的职责定位，坚守专业服务本位，切实提升执业质量，有效发挥核查把关作用。

据了解，广发证券投行主要采取了以下措施：

一是重构投行组织架构，组建投行委，投行组织架构压缩为两个层级，实施扁平化管理，责任聚焦、专业分工。加大管理和平台赋能，强化内部管控及制衡作用，从顶层设计筑牢风险防范根基。

二是优化“三道防线”内控运作机制，提升执业标准，压实主体责任。重视一道防线的项目筛选和把关；修订立项标准，设置负面清单，从源头提高项目质量；细化执行标准，加大项目实质尽调力度，压实主体责任。

三是厚植合规风控文化，调整绩效考核约束机制，持续强化员工合规风控意识，倡导审慎稳健的执业导向，构建“结果导向+过程管理+质量评价”的投行考核体系。

四是加大投行数字化建设，优化投行业务流程管控，推进科技赋能，借助数字化系统优化投行流程体系，全面推行底稿电子化，加强尽职调查的过程管控，行业首创函证中心，对函证收发进行专业、集中管理和控制等。

责编：杨喻程

校对：姚远