

翊申资本:领航“金银实物租赁” 铸就财富人生



■ 魏东

2017 年 1 月,互联网金融的繁华与喧嚣中,浙江翊申资产管理股份有限公司(以下简称“翊申资本”)悄然成立。数十年实业资本的积累,翊申资本已然成为了金融行业一颗冉冉升起的新星。

全新模式脱颖而出

自全国实施深化体制改革后,大众创业,万众创新成为了经济发展新引擎。伴随李克**强总理提出的“互联网+”,金融行业浪花四**

溅。行业洗牌中,部分企业如履薄冰。

与此同时,自 2016 年以来,珠宝黄金消费市场经历寒冬,网点过剩、业绩下滑,大额订单骤降,再加上珠宝黄金产业链里的中小企业往往需要 15%-20%的融资成本来维持正常运营,步履更加艰难。

面对这些金融发展中碰到的问题,浙江翊申资产管理股份有限公司认为,实体经济正处在新旧增长动能交替的过程中。此时更需要丰富融资投放方式,以更好适应多样化融资需求。

为此,在经济发展新常态下,翊申资本作为杭州翊杰控股集团有限公司的全资子公

司,依托“竞争中求生存,创新中求发展”的核心竞争力,打造积极、开放、整合的互联网金融服务平台,全面开启崭新的理财新模式——金银实物租赁。

“‘金银实物租赁’是珠宝黄金行业传统业务,但存在中小企业‘借金难’、‘借金贵’的问题。商业银行在金银租赁市场占据主导地位,占比接近八成。但银行的借金业务仅针对行业内的大型用金企业,传统路径下,中小企业往往需要以较高的租赁成本向大型金企借金。”浙江翊申资产管理股份有限公司董事长汪姚如是说,针对中小企业融金难的问题,翊申资本在国内率先提出的金银实物租赁,不

仅对接民间存量黄金和中小企业用金需求,还为中小企业提供短期借金服务,切实服务实体经济中小企业。

布局黄金产业链金融服务

记者了解到,金银租赁是浙江翊申资产管理股份有限公司根据《上海黄金交易所实物租借管理办法》推出的创新个人金银租赁理财产品,指客户委托公司购买标准金银货拥有标准金银,可向公司出租实物资产,由公司对金银资产进行投资或销售管理并支付给客户租金,到期后返还金银资产的业务。毋庸

置疑,这一模式在国内首屈一指。

据中国黄金协会发布的 2016 上半年黄金产业运行数据,金条、金币用金需求分别大增 25.33%和 17.27%。投资需求拉动黄金价格走高,2016 年以来,金价大幅上涨 25%。

上海黄金交易所发布的数据报告显示,2016 年全年金交所成交额突破 10 万亿元人民币,同比增长 68%。而 2016 年仅上半年的交易额就已经超过 7.9 万亿元人民币。

广阔的发展空间让融资租赁产业成为现代服务业中的重要行业。2010 年至 2014 年,我国租赁渗透率在 5%左右,与西方国家 20%左右的比例相比明显偏低。随着国家鼓励发展融资租赁业务并出台了相应的支持政策,金银实物租赁成为翊申资本切入黄金产业链金融服务领域的第一步。

汪姚称,翊申资本的模式首先会收集普通消费者的“闲置实物黄金”,再将黄金以年化 10%左右的利率出租给用金企业,企业归还租金后,平台将收益返还给黄金持有人。通过这种方式,以前要以 20%成本借金或借钱 of 中小企业黄金企业,现在能以近一半成本借到黄金。

“金银 + 租赁”双轮驱动

在这一过程中,个人投资者通过出借手上的闲置黄金,打破了“黄金不生息”的投资传统。“我们在国内首创金银租赁和实物租赁的模式,也解决了互联网金融的痛点。”汪姚告诉记者,公司成立以来,实现核心金融业务快速健康发展,持续打造互联网金融投资战略体系,促进线上线下相结合的核心金融业务,在“生活切入、价值驱动”的指导思想下,持续围绕客户需求,打造线上线下的金融平台,获得持续的利润增长,向客户提供长期稳定的价值回报,将金融嵌入生活,让客户真正成为客户的财富管家。

短短数月,浙江翊申资本管理股份有限公司已顺利获得融资性担保机构经营许可证,并获得“金融投资十佳优秀企业”,“全国质量服务信用 AAA 级单位”“十佳黄金服务商”等荣誉称号。

未来,公司经营模式将实现“金银+租赁”双轮驱动,“科技引领金融,金融服务生活”的理念,着力打造卓越的投资能力和领先的投资平台,建立严密、完善的风险管控机制,大力发展产业金融、影视基金、资产管理业务,为客户提供最丰富、优质的投资平台,致力成为中国金融理财市场的领军者。

荥阳市开展专家查隐患活动

为进一步提升河南荥阳市的危化企业安全管理水平,治理和消除安全隐患,保障全市危化行业安全稳定,荥阳市安监煤炭局邀请安全生产专家从 2017 年 4 月 24 日起开始,对全市危险化学品行业进行专项“把脉会诊”,开展“专家查隐患”活动。

此次活动将陆续对全市 38 家危化企业的安全生产状况进行全面检查,做出综合评估。针对查出的隐患和问题,由专家提出整改方案和措施,市安监煤炭局要求企业必须根据专家意见认真整改,积极督促企业制定整改计划,落实整改措施,确保安全隐患整改到位。(本报记者 任二敏)

荆门石化 158 项重点工作实行“看板管理”

“4 月底前完成监理、边坡治理工程、无损检测公开招标,6 月底前实现水通、电通、路通和场地平整……”在集团公司“十条龙”科技攻关项目——荆门石化 280 万吨/年重油催化裂化装置的建设现场,施工路线图格外显眼,各责任部门“要做什么、应该怎么做”一目了然。

日前,为推动抓重点工作执行、落实的制度化,荆门石化围绕集团公司的“考核点”、生产经营管理的“攻关点”、职工群众的“关注点”,确定了 158 项年度重点工作,并对工作任务进行细化分解,制定“看板管理”路线图,逐项确定时间节点、工作进度、责任人员,构建决策、执行、监督、考评、奖惩一体化的工作体系。

为确保“看板管理”路线图得到严格落实,荆门石化实行公司领导挂联重点工作的制度,定期召开的联席会议,通报工作进展情况,协调解决瓶颈问题。“这种明确考核目标、全程跟踪督办、限时解决问题的工作模式,真正将抓执行、抓落实从口头上体现到了行动上。”280 万吨/年重油催化裂化装置的建设中,公司工程、物装、技术等部门负责人纷纷表示,在压力倍增的同时,也感到装置建设明显提速。

据悉,荆门石化还将“看板管理”路线图的推进落实情况,纳入各部门、各单位负责人履职尽责的绩效考核范围,实行一月一考核、一季一通报、年底专项考评,对执行落实成效显著的进行表扬,对落实不力、进展缓慢的严肃追问责责。(孔峥臻)

中国品牌日到来前夕 张近东紧锣密鼓拍板五项用户承诺

今天是“中国品牌日”,在 5 月 6 日,张近东依旧把苏宁集团的核心高管聚集在一起,一整天就谈一件事,怎么样进一步提升用户体验。在高管会议进行的同时,天天快递的高管也被召回苏宁总部,研究的同样是如何整合双方业务,提升物流的用户体验。

在用户都逛街休息的周末,张近东与众高管全天研究的却是用户体验。他表示:“所有的品牌都来自于用户体验,国家设立‘中国品牌日’就是为了让企业做好产品和服务,苏宁 27 年打造的金字招牌靠的就是‘服务是苏宁的唯一产品’。过去我们是销售员与用户面对面沟通,今天我们要优化互联网平台,要搞好智慧物流,要用大数据个性化服务,说到底就是用‘智慧零售’提升用户体验,不是简单靠人力蛮干”。

在会上,张近东拍板定的第一件事就是将原来在各体系的用户体验中心独立出来,提升至集团最高层直管,作为终级裁判部门,代表用户倒逼各业务部门提升用户体验。此

次沟通会上,一系列引爆用户体验的服务产品被抛出。张近东当场拍板,要求尽快明确“贵就赔、如约送、延时赔、代客检、极速退”等一系列创新服务承诺和产品。这几项服务,贵就赔相当于价格保障,避免出现连续降价带来的损失和不愉快;如约送就是满足用户个性化需求,既可以按照页面显示的送货时间,也可以按用户另行约定的时间配送。延时赔则是针对如未在与用户约定的时间内提供服务就给与赔付。代客检是针对由苏宁自营销

售的通讯、电脑类产品,如产生质量问题,苏宁可提供上门取件送检测服务。生活电器品类可享受 999 元以下商品免鉴定服务。极速退就是为了解决退货之后的快速退款服务。每一项服务都直指当前电商用户痛点,张近东针对重点业务还给出了明确的时间节点,要求“贵就赔、如约送、延时赔、代客检”必须 5 月份推向市场,一刻也不能耽搁,其他服务也要尽快推出。

(中新网)

卓越文化建设助推企业软硬实力双提升

近日,在九江石化 2016 年度卓越文化建设成果展示赛上,来自炼油运行部、技术中心等基层单位 12 支代表队的 18 名选手轮番登台,运用演讲、PPT、音乐视频和情景再现等多种形式,讲述自己身边的故事,传扬卓越理念,展示本单位争先创优的卓越风采。

伴着选手们声情并茂的讲述,炼油运行四部打造“五型”合体的“鹰雁”班组,

炼油运行六部筑梦两学一做,党性砥砺前行等一幕幕在奋斗凝聚力量,用汗水浇灌荣耀的场景,让人们深刻感受到九江石化人于普通中彰显杰出,在平凡中见证卓越的真实业绩。

建设一流的炼化企业,需要一流的员工和一流的企业文化。从 2011 年至今,九江石化在企业加快发展、提升硬实力的同时,坚持

以卓越文化为引领,积极推动卓越理念进班组、进科室,通过评选“卓越员工”,举办“卓越文化建设成果展示赛”,塑造九江石化特色管理模式等工作,引导干部员工把卓越理念自觉融入日常工作,融炼与一流企业相适应的文化品格,打造执行力强、战斗力强和创造力强的团队,形成了千帆竞发谋发展的生动局面。

浪潮集团:以“中国方案”助力“一带一路”信息走廊建设

通过发票信息读取商家交易情况、用电子发票取代纸质发票提高税收征管效率……在我国日渐成熟的税收信息化管理方案正随着“一带一路”建设的推进,漂洋过海进入越来越多发展中国家。

记者从浪潮集团获悉,作为我国支援发展中国家提高税收征管能力的探索之一,浪潮近年来在沿线国家积极开展税务信息化建设,推广中国的税务信息化方案,助力“一带一路”信息走廊建设。

据悉,近年来,浪潮已在国内外举办 500 多期云计算与大数据、税务等各类培训班,为埃及、埃塞俄比亚、南非、加纳、吉尔吉斯斯坦、越南、印度尼西亚等 26 个国家培训上万名技术专家和官员,也推动中国先进的云计算、大数据理念得到认可。

“中国模式和中国理念的输出,更好促进了产品和技术的推广。”浪潮集团董事长孙丕恕说,如今,网络通信、数据中心、云计算等 IT 设施已成为和水电、交通等同样重要的基

础设施,“一带一路”不仅要实现港口、铁路、公路、机场的互联互通,也要打通信息流、数据流,建设“网上丝绸之路”,让各国都能分享经济发展的红利。

2014 年 10 月,在中俄两国政府总理见证下,浪潮集团与俄罗斯信息服务企业“沃斯霍德”签署了总价值 2.25 亿美元战略合作协议。两年多来,浪潮已在莫斯科建设了“云计算”创新展示中心,并在政府信息化、互联网行业等多个领域进行商业合作和技术共享。

2009 年,浪潮承担的中沙两国科技合作——椰枣基因组工程项目的超级计算机建设任务,实现了全球首发“椰枣基因组全序列图谱”,这也是中国超级计算的第一次出口海外。如今,浪潮的超算产品和技术已应用在沙特十万人基因组工程、沙特糖尿病病体研究及改进、航空航天研究中心最高精度机翼气动优化设计模拟等众多科研领域。孙丕恕介

绍,目前,浪潮已为全球 108 个国家和地区提供 IT 产品和服务,重大项目覆盖了“一带一路”沿线一半的国家。集团收入 20%来自海外市场,计划到 2020 年海外收入占比提升至 40%。

种种迹象显示,2017 年我国将积极推进“网上丝绸之路”建设,包括开展信息经济等高附加值领域合作,扩大具有优势的智能设备、网络与通信设备等硬件产品在沿线国家的占有率;研究在具备条件的国家建立全球大数据节点和云计算中心,加快推动信息走廊建设等。

孙丕恕表示,未来围绕“一带一路”,浪潮的战略重点是依托国际一流的云数据中心产品线 and 整体解决方案能力,通过在各国建设云计算中心,实现沿线国家信息流、数据流的互联互通,将中国的信息化建设经验和互联网网经济发展模式输出共享,打造数字丝绸之路。(韩洁 袁军宝)