

中证协: 推动券商资管 法律顶层设计

中国证券业协会资产管理业务专业委员会近日召开资产管理业务专题研讨会暨专业委员会第四次全体会议。会议形成关于推动证券公司资产管理业务发展的六项共识。

一是要推动完善法律法规及自律规则体系。推动券商资管法律顶层设计,完善相关法律法规体系建设,对“一法两则”实施情况进行评估,对《证券公司客户资产管理业务规范》进行动态修订和完善,为《证券法》的修订做好一定的准备。

二是要规范发展银证合作开展定向资管类业务。建立定向业务合作机构评估等机制,强化定向业务合规性审查机制,完善业务合同、尽职调查、投后风险管理、合格投资者管理等规范。同时,积极探索非标准债权的估值方法,以推动非传统证券业务和非标准债权业务的平稳、快速发展。

三是要积极提高证券公司主动管理能力和风险管理水平。构建资管产品线;新基金法实施后,加快公募业务发展,推动分层级产品业务的规范发展等。

四是推进资产证券化业务。加强资产证券化业务的规范化管理;构建资产证券化业务快速审批的绿色通道;推动资产证券化业务最终走向备案制。

五是适时拓展专项资产管理业务。完善专项资产管理计划实施细则,拓宽业务范围,为券商提供更广阔的业务空间。

六是开展从业人员培训及人员管理。加强新“基金法”、“一法两则”、“业务规范”以及相关领域金融制度的培训;加强从业人员管理工作,建立证券行业不良从业行为人员“黑名单”制度;在条件适合的时候,推动对境外先进证券公司资产管理业务的考察学习和交流。

为了使六项共识能够真正落到实处,切实推动证券公司资产管理业务发展,会议还确定了委员会六项年度重点工作,并明确了落实任务的责任人。
(于扬)

江苏山东首次获准 自行发债试点

■ 郑晓波

财政部日前通知,明确2013年上海市、浙江省、广东省、深圳市、江苏省、山东省开展自行发债试点,其中江苏省、山东省为首次获准开展自行发债试点。

为加强对2013年自行发债试点工作的指导,财政部日前公布《2013年地方政府自行发债试点办法》,明确试点省(市)发行政府债券实行年度发行额管理,全年发债总额不得超过国务院批准的当年发债规模限额。2013年度发债规模限额当年有效,不得结转下年。

《办法》规定,试点省(市)发行的政府债券为记账式固定利率附息债券。2013年政府债券期限为3年、5年和7年,试点省(市)最多可以发行三种期限债券,每种期限债券发行规模不得超过本地区发债规模限额的50%(含50%)。

试点省(市)发行政府债券应当以新发国债发行利率及市场利率为定价基准,采用单一利率发债定价机制确定债券发行利率。此外,发债定价机制包括承销和招标,具体发债定价机制由试点省(市)确定。

海尔的服务 在雨天也是一样的

这月我购买了一台海尔洗衣机。时值成都暴雨连绵,都马上要到我们约定好的安装时间了,门外还没有一点动静,我以为天气的缘故,可能不会有送货和安装师傅来了,更不可能按时安装了。没想到在我猜测的时候,门外就传来敲门声。打开门一看,真的是两位海尔的师傅准时来了。我赶紧让他们进到屋内,谁知他们没有立即进屋,而是在门外整理着因为下雨浸透了的衣服,一看就知道他们害怕给我带来麻烦。他们边整理衣服边告诉:“真不好意思,下雨路堵让你久等了。”在抬洗衣机进门的时候,发现洗衣机进不了门,师傅先测量了一下距离后,告知将洗衣机包装箱及门拆掉后可进屋。师傅细致地拆箱,并在进屋前将事先准备好的毛毯放在门口,原来是防止挪动时擦伤地板。洗衣机被仔细地抬进了屋,并且很快安装到位了。在整个服务的过程中,师傅总是面带微笑,都顾不上擦汗和喝水,让我们一家感动得都不知道该说些什么。如此朴实的师傅,如此好的服务,就是在滂沱大雨中也将服务放在第一位的海尔,感动着所有的海尔用户。
(文)

个性办公 共筑乐活 ——会德丰国际广场携手租户打造楼宇文化新典范

■ 本报记者 何沙洲

作为浦西第一高楼的会德丰国际广场一直致力于肩负起引领最前沿的城市设计及文化,为艺术与商业建立良好的沟通桥梁,并不断尝试在办公物业中加入多形式艺术表现,积极打造楼宇文化的典范。继前不久成功举办“Mobile APPortfolio 流动艺术展”,以实际行动支持艺术发展及社会公益后,会德丰国际广场一举购下所有参展画作,将其“移师”物业办公室,作为环境装饰,美化员工的办公环境。

会德丰国际广场副总经理(广场管理)廖伟超先生表示:此举旨在提升企业文化,关怀爱护员工,进一步传递“8小时正能量”;公司希望让每一位员工都能深刻地感受到:会德丰国际广场不仅是一个简单的工作地点,也是一个充满乐活氛围的艺术气息的办公空间。在这里工作的人们,不仅创造着,同时也享受着五星级的服务;无论在日常办公还是在和租户交流的过程中,都能体会到“生活艺术化,艺术生活化”的乐趣。

事实上,通过对办公环境的艺术化氛围的亲身感受,这样的观念已然深入会德丰每一位一线员工的内心。在工作中,他们发自内心地将美好的感受转化为动力,主动积极地与租户分享,加强互动,令租户和来访者在紧张办公环境内,体验到更多的情感交流,从而带动整个大楼高雅、愉悦的环境,营造更加高品质的国际化工作氛围。与此同时,遍布楼内的世界500强租户与国内外知名公司,也都以各自不同的企业文化,打造出一个又一个各具特色的办公室,为会德丰充满“乐活主义”的楼宇文化增辉。

尊重个性 创意先锋

位于5203室的赫基国际集团,是2013年1月入驻会德丰国际广场的新租户。他们的整间办公室由香港知名的设计公司NU SPACE设计创作,现有来自全球员工近40人在此办公,为中国首家10 Corso Como概念店在会德丰北院裙楼的秋季开幕积极筹备。

据设计师Tommy Yuen介绍,这间办公室采用了开放式的空间布局,在设计方面试



●会德丰国际广场不仅是简单的工作地点,更是充满乐活氛围和艺术气息的办公空间。

图展现充满激情和个性化的多样创意元素。办公室设有方便员工私人通话和个人电话会议的复古电话亭;特地淘来的复古铁质储物柜;由员工摄影作品构成的创意照片墙,以及位于办公室中心位置的开放式餐厅。特别值得一提的是,对于每间办公室常见的告示牌,在这里被设计成了黑板的形式,不但环保,还可以任凭员工发挥想象,即兴进行涂鸦创作。最近这批粉笔画作品是由公司市场部的Effie完成,创作灵感来自于集团英国办公室的涂鸦风。

低碳环保 移动办公

位于2201室的NBBJ是亚洲乃至全球首届一指的建筑及设计公司,它亦是会德丰国际广场获得美国绿色建筑委员会颁发节能与环保设计(LEED)金级认证的办公室租户之一。得益于会德丰国际广场环保建筑的特色,NBBJ的办公室在设计中直接采用了



会德丰标准提供的完善环保设施,充分利用了大楼标配的节水水龙头、HVAC供暖通风及空气调节系统、标准T5节能光管以及用于监控照明、空调等方面的能源利用效率之全天候建筑管理系统,将办公室装修过程中的碳排放降到最低。

此外,这间办公室采用了NBBJ独特的移动办公理念——“工作站”格局(Work Place),以开放式布局来降低工作站物料耗用并提升团队意识。办公室的会议空间是完全开放的,可以让所有职能部门的员工都有机会参与到其项目的设计评论会中,自由发表意见,体现了移动、开放办公的特别优势。“我们将办公室的公共区域放置在了景观最佳,光照最足的位置。以便通过充足的自然光照,缓解员工因长途飞行带来的时差疲惫感。此外,NBBJ的所有员工都可以根据各自负责的项目进度,移动自己的办公座位,形成临时办公小组,大大加强了部门工作间的沟通效率。”

简约时尚 效率为先

意大利PGM集团旗下的两间知名公司elite和Gold Typhoon(金牌大风)均位于会德丰国际广场的46层办公。与elite在法国总部的办公室相似,这里以全白色作为整体色彩基调。身为全球最大的模特经纪公司elite,以及大中国地区最大的唱片公司和技术管理集团金牌大风,这间办公室除了要满足员工的日常工作外,还需接待来自全球的知名模特和知名艺人的到访。因此,这里的员工休息室被安排在最隐蔽但景观甚佳的转角位置,并备有当季水果、咖啡和茶饮,供员工和访客自由取用。周到且人性化的考虑,让来访者倍感重视与自在。

与一般公司相对模式化的办公环境有所不同,这间办公室的所有装饰,都遵循简洁的欧式设计风格,同时将行业特色与办公环境融为一体。个性独特,视觉效果鲜明,令人过目难忘。墙面部分,由统一拍摄的黑白模特卡进行装饰,令来访客户一目了然;分割区域用的书柜则主要呈现金牌大风发行的诸多唱片和艺人宣传照片。更为特别的是,公司充分利用了大楼的层高和空间,在入口处设立了一个模特休息室兼摄影棚,不但灯光器材齐备,还同时放置了米兰、巴黎、伦敦、纽约等时尚之都的多款挂钟,显示不同时区的即时时间,以满足其全球同步化办公的需求。“在办公室里面就能试镜拍片,不但顺应了公司的工作节奏,还可以免除大家往返影棚的舟车劳顿,大大提高了每个人的工作效率。”

除此之外,在会德丰国际广场,还有很多来自于不同行业的顶级公司,都拥有充满自身特色和企业文化的个性办公室。无论是传统跨国企业所需的理性结构,抑或新兴创意集团所追求的情景化办公,都在这栋建筑中巧妙融合。凭借着空间格局的延展以及公共区域与办公场所的交错,会德丰的租户们都营造出了独一无二的工作环境。而会德丰本身,也在租户入驻装修时期乃至后续物业管理的过程中,不断了解和协调每家租户在办公职能及人际互动中的诉求,努力做到令租户办公环境与自身可持续发展的理念和艺术人性化整体环境相契合。与租户们携手诠释现代办公楼宇的极致格调,积极打造出属于会德丰国际广场的全新楼宇文化典范。

央行:推动资产证券化常规化发展

■ 贾壮

中国人民银行金融市场司副巡视员刘建红日前表示,下一步将研究让资产证券化作为常规化业务发展。

她提供的数据显示,截至今年6月末,金融机构在银行间市场共发行了896亿元的资产证券化产品,其中2011年试点重启后国开行、工行、建行等6家金融机构共发行了228亿元的产品。

刘建红日前出席银行间市场交易商协会举行的关于资产证券化的论坛时说,已经发行的信贷资产证券化产品,发行机构和投资者日益多元化,发行人涵盖了政策性银行、国有银行、股份制银行、资产管理公司、汽车金融公司和财务公司等,投资者范围涵盖商业银行、政策性银行、股份制银行、城商行、信用社、财务公司、证券公司、外资银行、证券投资基金和社保基金等。“已经试点的产品从未出现违约和现金流中断的问题。”刘建红说。

刘建红说,央行会同信贷资产证券化协调领导小组,按照服务实体经济的本质要求,在试点中加强与产业政策的协调和配合,确保每一单产品的基础资产范围与国家产业政策导向保持一致。

据她介绍,资产证券化重启试点后,央行以及协调领导小组对资产证券化产品提出了更多要求,进一步完善了制度建设。不过,目前的信贷资产证券化管理办法只是央行和银监会联合发布的部门规章,立法层次不高也不够完善,刘建红建议将部门规章上升为国家立法。

刘建红表示,将信贷资产证券化作为常规业务发展的条件基本具备,下一步央行和各相关部门一起,积极研究将其作为常规性业务开展,更好发挥其推动结构调整的功能,促进信贷资产证券化市场长期可持续发展。

2005年,央行联合发改委、财政部、证监会、证监会、保监会等10个部门,成立信贷资产证券化协调领导小组。当年12月,国开行和建行的资产证券化产品成功发行。2005年到2008年期间,金融机构在银行间市场共发行了17单信贷资产证券化产品,总规模达667亿元。

国际金融危机全面爆发之后,国内资产证券化业务陷入停滞状态。2011年5月,国务院批复同意继续开展信贷资产证券化试点,重启试点之后,国开行、工行、建行等6家机构共发行了6单产品,总规模为228亿元。

重庆OTC首发中小企业私募债

小贷公司将尝鲜重庆OTC私募债。日前重庆股份转让中心(OTC)挂牌企业绿盾小贷公告称,拟在重庆OTC申请非公开发行不超过人民币2000万元(含)的中小企业私募债券。业内人士指出,如果顺利完成发行,这将是重庆OTC首只中小企业私募债。

绿盾小贷公告称,公司因经营需要拟于2013年非公开发行不超过人民币2000万元(含)的中小企业私募债券,年利率8.5%,期限为1年,本期私募债券发行所募集资金扣除发行费用后全部用于公司补充营运资金。绿盾小贷总经理王兴登告诉记者,公司将借发私募债券以发展壮大主业,定向增资暂不考虑。

据了解,绿盾小贷全称为重庆市开县绿盾小额贷款股份有限公司,注册资本1亿元,2009年成立,去年10月29日挂牌,结束了重庆OTC没有金融企业挂牌的历史。绿盾小贷2012年年报显示,实现净利润1214万元,较2011年大增263%,每股收益0.12元,分红0.04元。



重庆师范大学教授田盈介绍,中小企业私募债券是面向非上市企业,以非公开发行方式募集资金的融资工具,政策的适用范围是未在沪深证券交易所上市的中小企业,发行利率不超过同期银行贷款基准利率的3倍,期限在1年(含)以上,对发行人没有净资产和盈利能力的门槛要求。

区域性股权交易市场发行私募债正成为新兴业务增长点。浙江股权交易中心(OTC)是最早开展中小企业私募债业务的场外市场。截至2013年5月底,浙江OTC共完成私募债备案八单,备案金额8.5亿元,其中完成发行四单,金额为5.5亿元。
(重商)

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(二十九)

第二个战术:理论是指南(3)



● 首届全国优秀企业家汪海

■ 张秀玉

(二) 主要效果

汪海是一位具有超前意识和创新胆识的企业家,是在中国改革开放的大气候下,执著地以一个共产党人的崇高责任感和使命感苦苦探索新思想、新理论的成功者,是

中国企业家界少有的理论家。

汪海创造的企业管理理论很多,这些理论还被编辑成厚厚的几大本书,这里选几段精辟论述以飨读者。

1、“ABW论”

很多人热衷读“MBA”,汪海看来不如学“ABW”。在英文26个字母中,“A”是第一个字母,就是要“敢为天下先”,创造最好、创造一流。“B”拆开来,由“1”和“3”组成,“1”代表企业家要顶天立地,要有鲜明的个性;“3”好像一个人俯身弯腰,即企业家要身先士卒、扑下身子,脚踏实地、认真真地工作。“W”状似雄鹰,要做搏击长空的雄鹰,不随逐流。

做鞋的国有企业为什么大多数都垮了台,而双星却能够生存、发展、壮大?关键在于企业家。企业家要结合中国社会、市场、政治、民族、经济、行业等的实际情况,特别是要结合企业自身情况的变化和特点来管理,而不能照抄照搬西方的管理理论和模式。

2、“市场论”

双星以市场为导向,从具有中国特色的国有企业管理实际出发,创造了现代化的企业管理理论,提出了“市场是企业的最

高领导,市场是检验企业一切工作的标准”的“市场论”。

双星革了计划经济体制下企业只管生产、不顾销售、不问市场的旧观念的命,树立了“市场是企业的最高领导”、“市场是检验企业一切工作的标准”的市场意识。早在1984年就以企业名义召开新闻发布会和新产品订货会,率先下海,进入了市场。

80年代初,中国由计划经济转向市场经济的体制转轨尚在酝酿中。当时农村已经开始联产承包,城市还没有一家国有企业敢于进入市场。当时双星集团的前身——青岛橡胶九厂的产品大量积压,上级主管部门和商业部门都不管。在走投无路的情况下,他们毅然越权闯进市场,成为中国国有企业走向市场经济的先行者。在自己闯市场的同时,也带动了一批先觉的企业走向市场。

双星市场理论是双星人理论创新的杰出成果,是双星企业和双星人最宝贵的精神财富,是双星员工的行动指南,它不断地激发活力、激情和斗志,它所产生的凝聚力和向心力,对双星人的思想和行动起到了重要的引导作用。