

网贷管理办法出台 引导P2P回归普惠金融本质

网贷行业的“野蛮生长”可以休矣。在征求意见稿出台近8个月之后，网贷行业暂行管理办法正式亮相。经国务院批准，银监会24日会同工信部、公安部、网信办发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》(以下简称《办法》)，明确了网贷行业的信息中介定位，并明确了中央监管部门和地方政府双负责的监管构架，对自然人及法人借款上限亦做了规定。

中国人民大学法学院副院长杨东认为，P2P是互联网金融创新中最主要、最混乱、风险最大，也是亟须进行整治的重要领域，违法现象突出，特别是e租宝等一系列恶性事件的爆发，充分表明这一领域需要整治。《办法》的出台呼应了社会需求，业内预计这将导致大量平台退出，行业将走向规范。

《办法》主要有以下几大看点：一是明确了中央监管部门和地方政府双负责的监管安排，明确银监会及其派出机构主要负责网贷机构的制度设计、规则制定和日常的行为监管，地方政府的金融监管部门，也即各地金融办、金融局负责网贷机构的机构监管，包括机构备案、登记以及网贷机构的

风险防范和处置。杨东就此评论称，P2P是创新的金融业态，监管上必须予以一定的创新，任何一方难以独立监管，要发挥多方机构的监管力量，形成监管合力，整治P2P乱象，促进互联网金融健康发展。

特别要指出的是，2015年末发布的征求意见稿中，具体的日常监管工作主要落地在地方金融办，但众多观点认为，由于金融办精力和实力等问题限制，监管很难做实。中国社科院金融所法与金融室副主任尹振涛说，新办法赋予了银监会更多的日常监管职能，监管工作不易落空。

二是进一步明确网贷机构是信息中介而不是信用中介，明确了网络借贷机构小额分散的经营模式，规定单一自然人、单一法人在一个平台借款上限分别是20万、100万元，在多个平台的借款上限分别是100万、500万元。

这一限额规定颇受业内关注。有业内人士认为如果严格按这个标准执行，80%以上的抵押类业务要暂停，平台也只能往小额分散的消费金融业务转型。但目前国内的征信体系不完

善，在这种信用环境下大规模开展消费金融业务，将生成巨大的不良贷款风险。

银监会普惠金融部主任李均锋24日表示，网贷机构小额分散的经营模式是回归其普惠金融的本质，且目前利用大数据技术、互联网技术对大额资金需求进行风险控制可以说还没有成功的经验，调研也发现多数大额资产完全是通过线下客户收集和管理手段解决的。对于现存机构多数不符合要求的问题，李均锋称，《办法》已给了从业机构12个月的整改期。

三是对网贷业务管理和风险控制提出了具体要求，提出网贷机构客户资金必须由银行业金融机构进行第三方存管，且明确了十三条负面清单。尹振涛表示，《办法》最重要的是增加了禁止网贷机构开展类资产证券化业务或实现以打包资产、证券化资产、信托资产、基金份额等形式的债权转让行为的规定。而目前很多网贷平台的确在大量开展类资产证券化业务或私募公募化操作，也有很多平台以此类业务为特点。《办法》的出台将对此类业务和平台产生重大冲击，可以说关闭了市场中的模糊地带。

据不完全统计，至2016年6月底，全国正常运营的网贷机构共2349家，借贷余额6212.61亿元，两项数据比2014年末分别增长了49.1%、499.7%，但目前大部分网贷机构偏离信息中介定位以及服务小微和依托互联网经营的本质，异化为信用中介，存在自融、违规放贷、设立资金池、期限拆分、大量线下营销等行为，风险事件时有发生。据不完全统计，截至今年6月底，全国累计问题平台1778家，约占全国机构总数的43.1%。

拍拍贷总裁胡宏辉在接受上证报记者采访时说，《办法》的出台一定程度上代表了行业走向成熟，网络借贷做小额分散、做普惠金融，服务消费是监管的基本思路，《办法》的出台将使得大批制度套利的平台退出，行业集中度或大幅提高，规范性和老百姓对行业的信心也会得到极大的提振。

需要提及的是，《办法》出台之后，仍有多项工作需要推进。李均锋透露，下一步重点是抓紧制定、公布《办法》的配套制度，目前正在抓紧制定网络借贷备案登记指引、网贷资金第三方存管指引以及网贷机构信息和产品登记、披露指引。

(周鹏峰)

巴彦高勒煤矿：综采自动化小组推进智能开采

笔者日前从山东能源淄矿集团巴彦高勒煤矿生产调度会获悉，由8名大学毕业生和业务熟练工组成的综采自动化专业小组正式成立，标志着该矿综采工作面智能化开采进入新阶段，安全、精益生产有了更大的保障。

“巴彦高勒煤矿自开工筹建以来就坚持‘国际先进、国内一流’的发展思路，确立了实施智能化工作面的目标，并不断为实现无人值守工作面提供人才保障。”该矿生产副矿长张忠玉说，随着当今煤矿的发展需求，打造一支安全智能、高效卓越的人才队伍势在必行。

据综采一区技术员郭胜帅介绍，自试运转以来，他们在工作面回采过程中，已经实现了成组推溜、泵站远程启动、工作面三机一键启停等13项智能化开采技术，但是与“用人少、效率高、成本低、效益好”的最终目标还有不小的差距。

“我们小组的主要任务是负责工作面电液控系统和自动化系统的试验、实施、维护与保养，实现工作面的智能开采。”综采自动化专业小组组长李月月说。

据了解，该小组的第一个主攻课题便是该矿与北京天玛公司共同合作的国家863计划——“综采智能控制技术与装备”。接下来，他们还将从完善自动化系统的硬件设施、生产调试、全面推广三方面入手，实现全工作面跟机速度达到每分钟6米、采煤机记忆截割、工作面操作人员减至6人、井下监控中心与地面实现远程控制等目标。

“我们将不断与智能化工作面研究所、大学生创新工作室加强合作，取长补短，展现新作为。”李月月信心满满地说。下一步，他们还将不断完善和健全各种规章制度，促使工作水平再上新台阶。

(任军朋)

“拉锯战”持续时间比预期长 标普将万科评级展望调至负面

国际三大评级机构之一的标普24日宣布，将万科企业股份有限公司的评级展望由稳定调整为负面，并确认对万科“BBB+”长期企业信用评级。

标普此次调整万科展望，原因是“大股东们和管理层的多方拉锯最终削弱该公司稳健业务执行和良好财务审慎性的可能性加剧”。标普分析师黄馨慧认为，这种主导权拉锯持续的时间比预期要长，且目前没有所有利害关系人满意的解决方案。“竞争对手恒大地产成为万科重要股东，这令本已不断变化的局面更为复杂，同时对高级管理层的稳定性制造新的不确定性。”

另一大评级公司穆迪8月初也公开表示，罢免万科现有董事及监事会会带来负面信用影响。如果该提议得以实现，万科现有的信用评级以及稳定的展望会面临调整压力。

标普24日称，这种多方争执影响了万科董事会的效能以及其确定公司设立和执行长期战略的能力。万科未来战略方向的不确定性日益加剧，高级管理层的稳定性也已遭到削弱。

标普分析师叶翱行认为，目前的僵局会削弱万科在中国房地产市场的竞争力及市场地位。

2017年3月，万科将面临董事会重新选举，标普将此次选举视为“短期风险性事件”；如果万科高级管理层发生重大更替以及更为激进的股东控制公司，将面临评级下调压力。

标普称，如果万科战略变得更为激进，可能导致未来两三年内业务表现下降或财务杠杆削弱，标普就会下调万科和万科香港的评级。

(魏畴)

为海外市场量身定做“华菱造”手机

四川省华菱市不断加大科研投入，提高电子信息产品技术水平，努力开拓海外市场，其“华菱造”4G智能手机、数字手机等产品，销往泰国、印尼、马来西亚等东南亚国家和地区及非洲、拉丁美洲等海外市场。今年上半年，实现产值32亿多元。

图为8月4日，华菱市华金润集团的员工在生产为海外市场量身定做的“华菱造”手机。

邱海鹰 摄影报道



宜城市供销社：产业引领促发展 合作共享创新高

■ 王传雄

宜城市供销社是湖北省供销社深化改革首批试点单位。按照“产业引领 服务促进 合作共享 方式创新”基本思路，发挥农产品加工、销售、科技创新、社会化服务的牵引带动作用，促进了农民生产产业化、规模化，打造出了“龙头企业+专业合作社+生产基地+农户”新型经营模式，带动农户1.8万户，占全市农户总数近20%，在全市初步形成了粮食、食用菌、鸡鸭、甲鱼等集种养殖、加工、销售为一体的产业链。

创新改革模式，提升运行质量

宜城市是一个农业县市，如何把分散的农户聚集起来，是农业发展一个重要难题。近年来，宜城市供销社逐步摸索出一条按照同一产业农民的共同需求组建龙头企业的路子。在龙头企业引领下，采取合作方式将同一产业的农民组织起来，形成了大规模的基地生产，逐步形成从种养殖开始，直至销售全过程的生态产业链，有效地将供销社的职能融入农民生产经营之中，较好促进农民生产经营发展。根据龙头企业主要功能可分四种类型：

加工带动型。农产品加工升级一直是困扰农业发展的根本问题，因此在加快供销社综合改革过程中，突出扶持供销社农产品加工企业，以产品加工企业带动相关产业发展。省农业产业化重点龙头企业——湖北楚大鸭业有限公司是一家以加工为主，集养殖、销售为一体的农产品深加工企业，采取“公司+合作社+基地+农户”的产业化经营方式，网络郑集、刘猴等三个乡镇鸭园，由公司提供鸭苗、饲料，以饲料换鸭蛋或回购老鸭加工生产皮蛋、咸蛋、板鸭进行销售。目前该公司有3个养鸭合作社组成的联合社，网络养殖户2600多户，辐射带动周边10000户农民养鸭，拥有1000平方米的标准化鸭舍10栋，年可循环喂养蛋鸭10万只；有年产5万吨的业鸭饲料生产线和饲料配送中心，年产皮咸蛋1亿枚，真正实现了做大做强鸭产业，较好解决了产销矛盾，每年为农民增加



收入1600万元。双兴工贸公司是宜城市粮食加工企业行业老大，生产的“落花潭”香米、泰香米两个产品获得国家“绿色食品认证”。现在流水落花潭和小河朱市都建有年加工3吨的加工厂，该企业不仅满足了6万多亩的粮食加工收储，也促进了农民粮食生产的积极性。近年来，该厂扩展发展空间，做强做大产业链条，新成立了湖北绿鑫生态科技有限公司，利用稻麦秸秆等农林废弃物，建成装机容量2MW的沼气发电厂，年发电1382.4万度(折标煤4610.3吨)。沼气发电副产的8万多吨沼渣可生产7万吨生物有机肥，同时该项目可带动当地农业增效2000万元左右，农户增收430万元，直接增加税收247万元，真正走上了农业产业化发展的道路。

销售带动型。充分发挥供销社在农产品市场流通体系建设中的优势，是深化综合改革的基础，有利于大力推进农产品流通体系建设。宜城东西两山素有种植木耳香菇的传统，也是农民增收的重要途径。全国供销社社农业产业化重点龙头企业——襄阳中泰德盛现代农业有限公司是一家以香菇、木耳等菌菇干果出口为主的农副产品加工销售企业，主要出口销售至东南亚、中北美洲、欧洲及中东等30多个国家和地区，2015年以来出口创汇达2100万美元。公司网络了3家专业合作社，采取“龙头企业+合作社+基地+农户”的产业融合模式，辐射带动8000多户蔬菜、食用菌种植户，户均增收3万元左右。

科技带动型。传统种植模式不利提高农业产值和农民增收，综合改革中他们强化科技服务，努力提升供销社服务水平。全国供销社社农民合作社示范社——宜城供销社郭家台生态甲鱼专业合作社，采取“公司+合作社+协会+农户”经营模式，运用“鳖一稻”共生的高效生态种养模式，以螺蛳、小鱼、小虾等不含任何添加剂的活饵料投喂鳖种，同时稻田不施加任何化肥药剂，依靠甲鱼的粪便为稻谷提供肥料，依靠甲鱼捕食昆虫、实现生物防治预防稻谷病虫害发生，达到水稻甲鱼双收，实现“一田两用，一水双收”。目前，该合作社共有农户507户，实现

稻田甲鱼养殖面积6000亩，户均增加收入36000元。中央电视台《科技苑》栏目还专门就合作社“鳖虾稻”生态种养模式制作了专题片，向全国推介这一种养殖模式。鑫源种养合作社通过带领300多农户养殖青蛙，以提供科技生态养殖技术为引领，户均增收24000元，走出了一条风险小、收益高、助农增收的好路子。获得“首届湖北名优蔬菜银奖”的金农蔬菜合作社，不仅指导农户科学种菜，还专程聘请省农科院专家为农民开展科技讲座，既让农户转变种植观念，还为农户增加了收入。

社会化服务带动型。近年来，主动适应农业适度规模经营的新形势，努力为农民和各类新型农业经营主体提供耕、种、管、收、加、贮、销系列化服务，推进供销合作社由流通服务向农资供应、工厂化育秧、配方施肥、农机作业、统防统治、收储加工等全程农业社会化服务延伸。汇川现代农业公司现有的20台大型旋耕机、15台大型收割机、1套育秧机等先进农机具，能满足1万亩的土地耕地、播种、收割等要求。自2015年始，现已土地流转、托管面积10500亩，覆盖雷河季莲村和原种场以及金铺、简家洲、新集、李家湾等村。乐润现代农业公司现有仓储4栋，容量7800吨，农机具30台套，面积3400口晒场1个，育秧工厂、粮食烘干机(日烘干300吨粮食)。在小河镇梁堤、杨湖村、张咀村流转托管土地8330亩，涉及农户324户。两家公司都做到了从播种、育苗到田间管理；从农药施肥到收割、收储、烘干提供全套服务，农户们高兴的说“我们提供田，种收都不管，年底只拿钱”。

把握关键环节，促进改革发展

在深化供销社综合改革中，立足本社实际，把握几个关键环节，保证综合改革的顺利进行。

坚持依靠地方党委政府支持。供销社是党委政府联系农民的重要桥梁纽带，也是为农服务的重要载体，在综合改革中既要做到主动汇报，争取重视和支持，又要在党委政府领导下积极工作，牢牢把握供销社社综合改革的方

新升实业：创新赢得“新生”

山东能源淄矿集团新升实业最新财务报表显示：1至6月完成销售收入超4亿元，利润2000余万元，超计划完成双过半目标。

“企业之所以能够全面完成各项经营指标，与我们的创新密不可分。”新升实业公司董事长、总经理、党委副书记李树新介绍说，2016年，埠村煤矿与新升实业经营分离，没有了煤炭经营托底，预示着新升实业权属各单位真正脱离了母体，断奶求生存。

为了激发6个权属单位的经营活力，初一上手，新升实业就对每年的指标下达进行创新，实行指标认领制。各单位经营负责人到董事长办公室领取指标，一天的时间与单位班子成员进行讨论，确认指标后在经营目标责任书上签字。认为自己完不成指标，可将指标退回，换“帅”经营。

“这一招就像针灸一样，扎的穴位很准，只能认领，除非不想要这个岗位。”研石热电厂厂长郑汝琳说，指标认领后，他与电厂的班子成员把指标细化分解到了每个月，下发到了每个车间，以月保季，以季保年。

6家单位指标全部认领结束，新升实业立即创新了考核模式。他们每月一次经营活动分析会，对月度指标完成不好的进行“黄牌”通报，扣罚经营抵押金。连续三个月收入、利润指标完不成的直接“红牌罚下”。

“1至6月份，我们对没有完成月度指标的两家单位进行扣罚。”审计部部长谢怀震介绍，“黄牌通报”实施后，年底“地头找齐”的做法明显已经行不通，各单位活力明显增强。

创新研发和销售思路，新升实业打开大门求合作，全员销售抢市场，激活了一池春水。该公司鼓励研发人员利用走出去、请进来的方法搞研发，鼓励研发人员与高等院校合作，加快产品的更新换代。

新升实业泰星化工公司成立了外聘专家与长厂内技术人员共同组成的攻关小组，一举解决了超细氢氧化铝不稳定的问题，产品质量得到了较大改善，销量与去年同期提升35%左右。工程塑料公司邀请了上海专家进厂对职工进行培训，解决了因操作不规范、不严谨造成废品率高的问题，1至6月份，废品率同比降低了87%。

新升实业鼓励全员销售，并创新了专职销售、兼职销售、业余销售3种模式。销售模式不同，获得的销售提成也不同，业余销售人员销售提升高达8%至10%。2016年兼职销售、业余销售人员产品销售量占总销售量20%，总销售量与去年同期提升了46.72%。

与此同时，新升实业大力开展技术创新，群众创新。2016年上半年，累计完成创效30万元以上的技术创新项目32项，创造直接经济效益467万元。“通过创新，应该说我们心里有了底了，也看到希望，完成全年的目标我们很有信心。”李树新说。

(韩瑜 弋永杰)

向和节奏扎实有序推进务求取得实效。

坚持龙头企业的培植。因地制宜，根据本地的产业特色，选择有实力、带动力、创新力强，与农民联系紧密的龙头企业进行合作，选择合作企业的负责人必须有事业心，讲诚信，有品行，热心为农服务，服从供销社管理，承认供销社章程，这样才能形成长效的合作发展机制。

坚持密切与农民利益联结。供销社的根本宗旨就是为农服务，在供销社的改革发展过程中，要时刻以密切与农民利益联结为核心，多方位、多角度地去帮农民思考，为农民着想，共同脱贫致富、共奔小康。

坚持资源整合，强化改革力度。一是整合系统内部资源，如电子商务建设中，紧紧围绕全国供销社社电子商务示范县这个历史机遇，依托“供销蜂鸟”电商平台，整合龙头企业、专业合作社、村级综合服务社等资源，打造线上线下相结合的农村电商服务体系。如宜城供销蜂鸟电商公司帮助楚大鸭业通过电商平台销售皮蛋、咸鸭蛋等产品，平均每天有1300多人下单，营业额每天高达6万多元。今年5月，湖北省委副书记、常务副省长王晓东参观考察了楚大鸭业电商平台，对农村电商发展给予高度评价；二是整合部门资源，加强与涉农部门配合，如农业、商务、财政等；三是整合社会资源，主要是相同性质的专业合作社，如玉保养鸭联合社、养羊协会等，这样可以实现资源共享，形成合力共同抗御风险的效果。

通过改革，现有涉农企业6家，领办、联办农民专业合作社18家，网络农户达18000家，通过增加为农服务功能，提高为农服务水平，推动了农业产业化进展。

遗失启事

企业家日报社遗失地税广告发票一本，作废10244918至10244925号，共8份，特此登报销毁该发票，发票代码：251901251004，销毁发票号码：10244901至10244925号，25份。