国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85 中国企业家网:www.zgceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn 官方微博:http://weibo.com/jrwbd http://weibo.com/qyjrb

做中国企业的思想者

企業家日報

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 206 期 总第 9540 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 2019 年 8 月 12 日 星期一 己亥年 七月十二

新闻简讯 | News bulletin

上半年全国网上零售额达4.82万亿元

商务部 8 月 8 日公布数据显示,今年上半年,我国网络零售市场保持快速增长,全国网上零售额达 4.82 万亿元,同比增长 17.8%,比一季度加快 2.5 个百分点。其中,实物商品网上零售额 3.82 万亿元,增长 21.6%,占社会消费零售总额的比重为 19.6%,比一季度提高 1.4 个百分点,对社会消费零售总额增长的贡献率达 44.8%,比一季度提高 3.6 个百分点。

商务部电子商务司负责人表示,我国网络零售业在激发需求潜力、扩大国内消费方面的作用不断增强。

值得一提的是,上半年农村网络零售增速加快,农村电商发展潜力不断释放。据商务大数据监测,上半年全国农村网络零售额达 7771.3 亿元,同比增长 21.0%,增速高于全国 3.2 个百分点。全国农产品网络零售额 1873.6 亿元,同比增长 25.3%。

据商务大数据监测,网络零售 B2C 模式占比不断提升。B2C 零售额占全国网络零售额的比重达 75.8%,较上年同期提升 4.1 个百分点。化妆品、智能家居、保健品等消费升级商品销售额增长较快,同比增速均超过 30%。新品加快上市,主要电商平台的核心品牌,80%以上在今年"6·18"期间发布了新品,销量超过百万件。消费提质升级趋势明显。 (冯其予)

银行涉房贷款将迎新一轮"全面体检"

涉房贷款将迎新一轮"全面体检"。据不完全统计,截至 8 月 8 日,银保监系统对银行开出的数千张罚单中(以公布日期计),涉及违规输血房地产的罚单较去年同期增长近四成,处罚金额累计达千万级别。同时记者了解到,下半年监管对涉房贷款仍将保持高压,为进一步落实"治乱象"成果,近期针对银行业涉房贷款的专项检查或将启幕。

今年来,违规涉房贷款除罚单数量增长外,处罚力度也进一步增强。据记者统计,在今年银保监系统对银行业金融机构开出的 79 张超百万罚单中,明确指向涉房贷款违规的达 20 张,处罚对象包括国有银行、外资银行、股份制银行、地方银行及农信社等各类机构。

今年初,银保监会副主席王兆星明确提出,房地产金融是下一阶段监管紧盯的几个重要风险领域之一。银保监发布的《2019 年"巩固治乱象成果促进合规建设"工作要点》明确指出关注银行机构对房地产行业政策的执行情况。

近期央行两度点名房地产,强调要坚持房住不炒,落实房地产长效机制,同时表示要严控资金违规流入房地产市场。

国家金融与发展实验室特聘研究员董希淼认为,下一步,除了加大处罚力度之外,还应从 3 个方面加强房地产金融风险防控:一是收紧银行信贷资金进入房地产市场;二是收紧个人住房贷款条件、额度,提高贷款利率,严控个人消费贷款、信用卡资金违规流入房地产市场;三是从严掌握房地产企业发行企业债券。 (经济参考报)

广告

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众平台二维码
中国企业家网二维码

| 喜迎新中国成立七十周年 见证中国卡车用户转型奋进 | 系列报道之十

高明旭:好口碑 才有好市场

——郑州启轩土石方基础工程有限公司高明旭的用车之道

■ 本报记者 赵健

1987 年出生的高明旭是个地道的"卡二代"。他个头不高,身材偏胖,脸上时常流露着朴实、憨厚的微笑。三十出头的他如今子承父业,当上了郑州启轩土石方基础工程有限公司总经理。

他的父辈早在上世纪八十年代初就开始买车跑运输。和别人不同的是,他父亲一开始就只做建筑垃圾的挖掘和清运,用现在专业的说法就是从事"渣土车"运输。凭着父辈那代人特有的踏实、勤劳,努力、苦干的精神,硬是在郑州的渣土车市场站住了脚,扎下了根,打下了一片天地。他父亲后来被选举为郑州市二七区渣土协会的会长。

随着社会的发展,城市化进程的加快,现在的高明旭依靠品质过硬的陕汽重卡产品,用科学规范的管理,开始引领渣运车行业的发展导向,带着对城市环境与安全的责任感开启了绿色渣运的新航程,立志让郑州市成为更加绿色、环保、宜居的新城市,使天空更蓝,水更绿!

走向规范的渣土车市场

"我父亲他们早在 2001 年就注册成立了公司,拥有了 8 台车辆,算是河南省第一批专门从事建筑垃圾清运的企业。"高明旭介绍说,那个时候郑州渣土清运车辆,一般由个人购买,然后选择清运公司挂靠,再接受清运公司统一管理和调度。"

2003 年以后,随着城市开始大拆大建,省会郑州的建筑垃圾挖掘清运市场日渐火爆。原本是城市建设不可或缺的渣土车,频发的交通违法、撞人事件、污染城市环境、影响居民生活等等,很长时间饱受诟病成为了舆论讨伐的对象。

"其实这都是利益的因素和技术监管缺失造成的。"高明旭认为,以前大多的清运公司只是收取管理费用,而车主自己买车后,为了尽快收回投资,超限超载,多拉快跑、超速行驶、随意倾倒、尾气超标,空气污染严重等问题便应运而生。

而随着一些城市出台加强建筑垃圾清运资质企业和车辆管理的规定,要求城市建设用车由政府主导、公司化营运。专业化的城市渣土公司将替代以前私人散乱的运营的方式,进入专业化、规范化和智能化营运。

高明旭说,如今在省会郑州,通过建筑垃圾清运资质企业的审查和车辆管理规定的实施,特别是通过考核和公示,加大对公司自有车辆增量的控制,市场得到有效的规范和整顿。

如今,高明旭所在的郑州启轩土石方基础工程有限公司的车辆自有率在郑州市排名第一,足以显现公司的实力和规模。

好品质的车企引领市场

城市渣土车行业的管理和营运模式得到根本性的转变,其实也给国内各大汽车生产企业提供了一个更大的市场空间。高明旭认为,选择一款环保、品质上乘的产品对他们这样的渣土车行业运输企业的发展具有重要意义。

陕汽重卡历经五十多年的磨砺,已经成为中国自卸车市场技术和品质的领先者;超强动力、超高承载、超舒适驾驶室、超高性价比均为陕汽重卡在渣土车市场的强力表现奠定了基础。

正所谓,长江后浪推前浪,芳林新叶催陈叶。从 2009 年开始,高明旭的父亲他们就开始正式接触陕汽重卡产品,"一开始买了 5 辆陕汽奥龙重卡,试用下来,感觉陕汽产品特别耐实。"高明旭介绍说,"当时公司也有几辆其他厂家的产品,对比下来,陕汽产品毛病少,底盘好,相当耐用。所以,后来公司新购或者换车,基本上就只买陕汽重卡了。"

到了 2012 年,高明旭来到父亲的公司,把建筑垃圾清运的车辆全部换成了陕汽德龙重卡。而且,每年都有一定数量的购买,2014 年 10 辆、2015 年 6 辆、2016 年 15 辆、2017 年 40 多辆、2018 年 33 辆,今年,在上半年已经购买 44 辆的基础上,下半年还要购买 74 辆,全年购买量将达到 128 辆,全部是陕汽德龙的 X3000 天然气重卡自卸车,谈起公司与陕汽重卡的渊源,高明旭如数家珍。

善于在做一件事的开端识别先机,这是一种极难得的智慧。军工品质的基础,潍柴发动机、法士特变速箱、汉德车桥为核心的动力总成,陕汽重卡一直以产品品质成就着业绩的辉煌。正是看准了这些突出的特点,高明旭把自己比喻成了陕汽的"忠实粉丝"。

"后来其他的生产厂家也邀请我去企业实地参观考察,看完了以后,和我去陕汽参观一比较,心里总觉得少了点什么"高明旭说,他已经被陕汽的文化和品质"绑架"了。

当然,高明旭的对陕汽青睐有加绝非空穴来风。近年来,陕汽集团十分注重产品的技术创新和品质完善。因而,陕汽的产品性能持续改进、新能源一枝独秀、L4 级智能重卡引领发展、国六多平台产品先人一步完成开发;高端自卸车成为行业标杆、牵引车、专用车销量快速增长、载货车品质持续提升、"青春版"车型成为"网红";环保渣土车、天然气、港牵车等产品国内行业市场占有率第一的位置更加牢固。

"所有这些都为我们公司规范化、科学化运行提供了保障。"高明旭说,陕汽用他们的专业、专注、专心赢得了我们公司的认可,陕汽不断推出的服务买断、不停车服务等升级服务,更大程度上解决了我们在车辆管理上的很多问题,减少了物流公司的管理成本、增加了车辆出勤率,也给公司增加了收入。

高明旭认为,陕汽公司的售后服务真正解决了我们的后顾之忧。陕汽重卡针对渣土车订单公司以免费首保、三包期延长,配件储备、绿色通道、超短服务响应时间、免费拖车服务、定期回访、驻点服务等方式给予用户个性化定制服务保障措施,保障车辆使用安全稳定,也保证了用户用车安全、高效。

如今,随着互联网、大数据、人工智能等新技术全新运用,很多传统行业被颠覆和重构,个体和散户经营者难以"单打独斗",一部分大平台、大车队迅速崛起,带动整个行业群体和细分市场。

高明旭介绍说,他在 2017 年就开始分批次更换技术更为先进、质量更加上乘的陕汽德龙天然气环保渣土车,依靠上乘质量,在市场中有良好口碑的陕汽重卡车辆,用先进的管理技术,有效整合企业各种资源,为城市的建筑垃圾清运提供更好服务,从而在当地的渣土清运行业中起到引领作用。

聚焦陕汽CVP头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 http://www.sxqc.com

农银理财开张运营 5大行理财子公司悉数亮相

■ 徐天晓

8 月 8 日,中国农业银行全资设立的农银理财有限责任公司(以下简称"农银理财")在京开张。农业银行资产管理部总经理马曙光出任农银理财董事长,段兵出任农银理财总裁,杨柳出任监事长。

至此,除邮储银行外,另外 5 家国有大行的理财子公司悉数亮相。

截至 2018 年年底,6 家国有大型银行非保本理财产品存续余额为 8.51 万亿元,市场占有率为 38.63%。作为理财市场中的重磅选手,几家大行在理财业务转型上的先行先试无疑引人瞩目。

中国农业银行董事长周慕冰在讲话中明确了农银理财的"四大角色",即:一是要做好实体经济的"助推器",二是要做好合规发展的"排头兵",三是要做好广大客户的"理财师",四是要做好集团发展的"增长极"。周慕冰表示,农银理财要"围绕全行数字化转型,打造数字化资管,在风险隔离的前提下加强行司协同发展,充分发挥理财业务对母行经营发展的战略支撑作用。"

清洁起步 轻装上阵

截止到目前,中国农业银行理财规模为 1.7 万亿元,资管新规颁布后发行的净值型理财产品已经突破 3000 亿元。

银行理财子公司成立后,商业银行如何进行理财业务的过渡期安排一直是市场关心的话题。昨日,农银理财董事长马曙光表示,农银理财成立后,过渡期内原总行资产管理部将暂时保留,代表母行将不符合资管新规要求的老产品、老资产委托给农银理财经营,并履行委托人职责。原总行资产管理部还将统筹推进存量资产处置及理财业务转型发展,协调总分行关系,促进行司联动,确保理财子公司"清洁起步、轻装上阵"。

据悉,农银理财在董事会下设战略规划与投资决策委员会、提名与薪酬委员会、风险管理与审计委员会;在高级管理层下设投资决策委员会、产品创新委员会、风险合规管理委员会、财务审查委员会、信息科技委员会。农银理财根据监管要求和业务发展需要,分四大板块:投资研究板块、产品与金融科技板块、风险与交易板块和运营保障板块,共设置 16 个部门。

理财子公司成立后,其如何构建产品体系无疑最受关注。8 月 8 日农银理财发布"4+2"产品体系,其中"4"指"现金管理+固收+混合+权益"四大常规系列产品,"2"则指非常具有农行特色的惠农和绿色金融(ESG)两个系列产品。

据了解,"现金管理+固收+混合+权益"四大常规系列产品是农银理财对标监管要求,推进理财产品净值化转型的载体,旨在进一步提升服务实体经济能力、满足客户多样化理财需求。

特色系列产品包括惠农产品和绿色金融(ESG)产品。其中,惠农产品是基于普惠金融理念,面向三农客户推出的专属产品。其将精准服务"三农"和县域客户理财投资需求,资产投向"三农"建设领域,服务国家乡村振兴战略。

绿色金融(ESG)产品基于国际资管行业的绿色投资理念,重点投资绿色债券,绿色资产支持证券以及在环保、社会责任、公司治理方面表现良好企业的债权类资产,兼顾经济效益与社会效益。 [下转 P2]

广告

地址:四川省成都市一环路西三段 33 号附 1 号 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字 5100004000280 成都科教印刷厂印刷 责编:王萍 版式:黄健