

上交所发布自律监管工作报告

上交所日前发布 2012 年自律监管工作报告。报告指出,去年上交所共实施临时停牌 2494 次,连续停牌 502 次,发出各类监管函件 901 份,对 25 家公司和 174 名个人进行了纪律处分,完成证券异常交易调查 1917 起,配合证监会有力地打击了市场违法违规行为。

报告指出,今年面对内外部环境的巨大变化,上交所将转变监管思维和理念,多方面推动自律监管工作再上新台阶。一是继续推动信息披露监管模式的转型。全力推进“信息披露直通车”及其配套工作,继续推动信息披露相关规则的修订工作。二是继续做好完善退市制度的后续工作。严格落实新退市制度的规定,实现退市常态化。三是切实加强违法违规交易行为的重点打击力度。密切关注证券违法违规行为的新变化,适应新产品、新业务监管的要求,研究制订配套监控方案,不断完善和创新监管措施。四是推动会员提升客户管理水平和业务创新能力。五是深入研究和推进业务发展创新中的配套制度建设。六是倡导投资者回报和投资者权益保护。

(徐婧婧)

劲牌公司上榜《福布斯》2013 中国慈善榜

近日,从《福布斯》中文版发布 2013 年中国慈善榜上获悉,上榜的 100 位企业家(企业)2012 年度现金捐赠总额为 46.5 亿元,湖北共有 5 人上榜,其中,劲牌公司董事长、总裁吴少勋以年度捐赠 4910 万元列第 30 位,其中捐款 600 万元用于支持地方文化建设、捐款 468 万元用于环境保护及污水处理工程。

劲牌坚持认为,企业除了向消费者提供优质产品、向国家积极缴纳税收之外,公益慈善是企业积极承担社会责任的重要体现。优质的产品是企业对消费者的责任和承诺,依法纳税是企业对国家应尽的义务,而公益慈善则是企业对社会的责任和回报。因此,劲牌公司把公益慈善事业纳入了企业发展战略,建立了完善的企业社会责任系统,“情系社会、共创繁荣”的社会理念早已成为了劲牌文化的重要组成部分。

多年来,劲牌始终将“回报社会”作为坚定不移的使命,积极践行企业公民责任,通过自身努力,切实营造体恤弱势、扶危助困的社会风气,持续推进民族企业公益事业的前行步伐。2012 年度,公司继续把“捐资助学”作为公益慈善的重中之重,在甘肃、云南、广西、湖北、重庆五省市增设劲牌慈善“阳光班”16 个,帮助近千名贫困阳光学子顺利完成高中学业,走进名牌的校门。同时,在积极捐助教育的同时,公司还积极支持新农村建设、参与灾害救助和扶贫助困。

公司通过建立“湖北慈善劲牌公益基金”,每年将企业上经营年度销售额的 1% 投入公益基金,设立专门的运作管理制度,不断完善公益慈善的各项规章制度和工作流程。

(吴明)

海尔把服务演绎得更完美

网购已经成为一种时尚。但是网购又带来了较大的负面问题,很多产品不仅质量难以保障,货运的也是耗时漫漫。尤其在家电的安装中,推三阻四,很难满足消费者的要求。据记者调查,海尔在推行网购的同时,一直秉承“真诚到永远”的服务理念,从家电的网上采购、送货、安装服务做到“一条龙服务”。而家住成都成华区的沈先生向本报反映,他在网上购买的海尔洗衣机,从购买前到购买后所享受的“一条龙服务”的神速服务体现了海尔公司对消费者的真诚服务。

上月,沈先生在网上购买了一台海尔洗衣机,在约定好的时间内,海尔的安装师傅就准时来到了他家里进行了安装,在安装的过程中,海尔师傅更是礼貌有加。在保持安装现场干净的同时还给他家里的其他家电做了仔细的保养。他说:海尔商城不仅缩小消费者和商家的距离,更加让产品细致化了,让消费者有了亲身的感受和详细的了解,更难得的是海尔的售后是那么亲切和完善,海尔产品不仅质量可靠,服务更是超一流的。海尔的美带给所有的消费者,所以拥有众多的用户。我们坚信海尔的明天就是消费者骄傲的明天。

(文文)

求解中小企业融资难 银行发力“网贷”市场

市场经济的高速发展少不了中小企业的贡献,但长期以来,融资难却是中小企业不得不面对的一道坎。虽然银行信贷是企业融资的主渠道,但因生命周期一般较短,且缺少重大资产或其他形式的抵押物,中小企业往往很难从银行获得传统授信。

眼下,互联网的升温让太多不可能变为可能,企业融资亦不例外,从繁琐的传统贷款业务手续中走出,向着方便且易得的网络融资“挺进”,依托互联网平台的网络贷款正逐步被中小企业认可与接受,同时也让商业银行看到其中蕴含的机遇,随之开始发力“网贷”市场。

“网银循环贷”为基础

某民营服装公司成立于 2007 年,随着销售渠道逐步成熟,这些年来,其发展前景愈渐看好。但在业务快速增长的同时,服装公司既希望接单后能及时获得贷款购买原材料,而且从财务成本考虑,又不希望长期占用贷款资金。经与开户所在某商业银行接洽,去年 9 月初,银行给予服装公司 270 万元授信额度,其中包含 138 万元的网银循环贷款(以公司法人及另一股东的个人住房作抵押)。9 月 18 日,服装公司向银行提交用款计划,经审核生效后,即在企业网银进行了 30 万元的首笔贷款支用。一周后,销售款回笼,服装公司即将此笔贷款归还。此后,想贷就贷,想还就还,通过“网银循环贷”,公司再不用为贷款事宜操心了。

上述事例中提及的网银循环贷款,已成为不少银行不可缺少的融资项目,通过该业务,中小企业通过企业网银,足不出户就可在网上自助申请、支用贷款,且循环期内随贷随还,非常符合中小企业融资“金额小、频率高、用钱急”的特点。以工行的网银循环贷款业务“网贷通”为例,凡在工行开立基本结算账户或一般结算账户,注册成为企业网银证书版客户,且具备履行合同、偿还债务能力的企业,采取银行认可的担保方式,均可

通过“网贷通”申请循环贷款,最高额度一般不超过 3000 万元,在贷款额度使用期限的 2 年内,企业可通过网银自助进行循环借款合同项下提款和还款,无须逐笔办理借款和担保手续。

银行比拼“网贷”业务

在“网银循环贷”的基础上,目前,各商业银行纷纷加紧研发推广各类线上融资贷款,力拼“网贷”市场。

拿股份制商业银行来说,如 2012 年 4 月,宁波银行推出专为中小企业搭建的网络社区平台“E 家人”,通过该平台,企业可以不受时间、地域限制,在网上实现自助贷款申请,从申请贷款到拿到资金的时间,较以往缩短 30%。

2012 年 10 月,中信银行成立全新的网络银行部,除了传统的电子银行业务之外,该行的网络银行还将突破远程开户和网络授信核查等技术难关,涵盖电子商务、移动支付和网络贷款等领域。

2012 年 12 月,华夏银行借助网络平台,推出具有资金支付、资金结算、资金管理、在线融资、现金管理等五大功能的资金支付管理系统(CPM),其可以根据订单信息、应收账款信息为中小企业快捷地发放贷款,且随借随还、瞬间到账,同时还做好资金的归集明细,让企业融资难题得以在线上“一站式”解决。

同样致力于中小企业“网贷”业务的还有招商银行和光大银行。其中,招商银行是“网络接单”和“空中贷款”,前者是招行“一网通”主页提供小微企业贷款网络在线受理功能,企业上网即可在线申请贷款,招



行客户经理将在 24 小时内联系企业办理贷款。后者是“主动外呼”和“在线受理”合一的远程接单平台,企业通过电话平台即可实现业务咨询、业务受理、贷后服务等一站式互动服务。光大银行目前则正在力推“融 e 贷”线上质押贷款业务,小微企业通过网上银行或电话银行,将账户中的定期存款或国债作为质押,便可实现“自助申请→自动审批→自动放款”的全线上融资,该业务具有门槛低、实时到账、利率低的特点。1000 元即可起贷,申请成功便可立即到账,贷款利率也仅为基准利率

除了股份制商业银行,国有商业银行在“网贷”市场上同样不甘落后,典型如建设银行前不久宣布,其电商平台贷款不受规模限制,完全放开额度。事实上,建

行的网络贷款产品 e 贷通在模式评级、授信过程、获贷流程上都已极大地精简,使放贷速度进一步加快,阿里巴巴的企业会员只需报名并填写真实资料,建行便以其在阿里巴巴上的网络诚信度作为重要参考指标,以贷后风险控制为保障,并结合企业资质、基本财务状况等综合考量,通过审批即可获贷。

银行业人士认为,网络贷款依托网络经济的货物流、资金流等检测平台,和网络独特的信用评定体系,使大量在传统银行模式下难以得到信贷支持的中小企业成功融资成为可能,更为无法提供抵押物的中小企业提供更多成本可控的融资渠道,满足企业扩大生产的需求,为企业长远发展增添力量。

(上融)

2013 年中国海外市场直接商业房地产投资预计将达 50 亿美元

仲量联行为中国房地产机构投资者解析全球资本市场

■ 本报记者 何沙洲

仲量联行的市场预测:
到 2030 年,全球商业房地产直接交易额将超过 1 万亿美元。
亚太地区的商业房地产市场份额将呈长期增长态势,到 2021 年将超过欧洲、中东、非洲以及美洲地区。
投资者瞄准的是“超级城市”中的超高档资产。这些“超级城市”包括纽约、伦敦、巴黎、东京和香港。

日前,在北京召开的中国机构投资者海

外投资论坛上,仲量联行专家详细解析了全球资本市场格局以及中国机构投资者海外房地产投资的主要趋势。仲量联行数据显示,2012 年全年中国海外商业房地产直接投资额达 40 亿美元,较 2011 年增长 33%;2013 年中国海外房地产市场投资将较 2012 年增长 20%,达到近 50 亿美元。

在过去的十年里,海外(跨国)房地产投资机会吸引了越来越多的国内资本。中国投资者在海外房地产市场的投资比例逐年上升。位于核心市场的写字楼和酒店资产是投资者们最热衷的房地产投资类别。2003 年,

仅有 2% 的国内资本(仅限商业房地产直接投资)流向海外房地产市场;2012 年增至 26%。这一快速而重大的变化使得中国逐渐成为全球房地产直接投资市场中的重要参与国。

仲量联行国际资本集团总兼兼酒店及旅游地产投资咨询部主席亚瑟·德·哈斯特表示:“中国一直拥有成为全球房地产投资主要来源国的潜力。在过去几年里,我们见证了这一市场的快速发展。预计在未来 20 年里,中国乃至整个亚太地区将会继续保持快速发展态势。仅在今年第一季度,就有来

自中国投资者的 10 亿美元资金涌入伦敦办公楼市场。”

仲量联行全球资本市场研究部总监大卫·格林·摩根表示:“我们认为,今年中国海外房地产市场投资将较 2012 年增长 20%,达到近 50 亿美元。在过去几年里,我们看到了房地产作为投资类别的重新崛起,以及金砖四国存款利率的增长,也为这些国家的保险及养老基金提供了更多的资金获取渠道。我们相信这将不断促进全球商业房地产投资市场的发展,预计到 2030 年这一市场交易额将达 1 万亿美元。”

债券市场需堵上监管漏洞

■ 贾壮

如果不是牵扯到公募基金,打击债市黑幕可能还只在小圈子内流传;如果不是高层震怒,债市黑幕的打击力度或许仅停留在几个孤立的案件上。因为曝光于公众之前,且有高层的明确批示,债券市场的秩序整饬很有可能成为一场风暴。

债券市场参与者众、交易量大,却是个封闭且小众的市场,普通投资者没有能力也没有兴趣关注。当这个市场充斥“硕鼠”、黑幕频出的时候,便与整个金融系统风险防范以及投资者合法权益关系密切。此次债市整饬,有几个词汇出现频率较高代持、养券、倒券,这几个近似“黑话”的专业术语,包含了

债市违法违规行为的所有秘密,也是亡羊补牢的着力点。

据中国上市公司舆情中心了解,代持是两个交易对手之间达成私下协议,受托方为委托方持有某个债券品种,到期后委托方按约定价格回购债券。养券其实是长期的代持,委托方将某个债券长期委托其他方代为持有,不断地滚动操作。在债券市场,代持和养券是司空见惯的行为,业内人士见怪不怪,机构选择代持或者养券很多情况下是为了规避监管或者获取更多利益,不一定会涉及到利益输送。不过,代持的过程中存在着市场和合规等风险,一旦市场剧烈波动,很容易给各自机构及其客户带来利益损失并引起机构间的纠纷。

市场将军的商战之道——汪海的 ABW 理论(十)



●首届全国优秀企业家汪海

第一个战术:文化是灵魂(3)

■ 张秀玉

3、坚持与时俱进的精神与现在的新时代相结合

汪海深知,文化与现实的人性、现实的社会、现实的状况相结合,这种文化影响力和推动力产生的力量是不可估量的;它是一种思想,是看不见的东西,是灵魂的东西,是最具有凝聚力、推动力的东西。

在整个中华民族五千年的历史时期,每个朝代都有一种非常重要的文化在决定着这个朝代,决定着社会、决定着这个民族的振兴和衰弱。在 20 世纪 20 年代,以李大钊为代表的中国最早的马克思列宁主义者创建了中国共产党。后来,以毛泽东为代表的中国马克思列宁主义者发展了中国共产党。为什么说以毛泽东为代表的马克思列宁主义者发展了中国共产党?很重要的一条就是毛泽东创造了新文化,结合中国实际,结合了当时的社会现象。当年毛泽东提出“打土豪分田地”、“抗日救国救民”、“美帝国主义是纸老虎”等文化理

论,在当时发挥了重要作用。所以,中国共产党领导人民解放了全中国,建立了新中国。邓小平同志在改革开放初期所提出的“实事求是,解放思想”、“不管白猫黑猫,抓住老鼠就是好猫”等文化理论,扭转了我们共产党执政以来近三十年的“以阶级斗争为纲”的局面,转向了以经济建设为中心的发展思路,改变了中国,发展了中国。在每个时代,文化都起了很重要的作用,文化必须与现在的新时代相结合。

4、坚持企业的生存与发展与企业的实际需要相结合

汪海创造的双星文化是市场逼出来的,是双星人在步入市场的实践当中不断总结、不断探索出来的大实话,也是汪海结合传统优秀文化创出来的。它源于市场,又指导了双星人在市场经济中的实践。最初,在新文化和旧思想碰撞的时候,是一场你死我活的斗争,每向前推动一步都是相当难的。

比如“有人就穿鞋,关键在工作”、“等着别人给饭吃,不如自己找饭吃”、“市场是企业

的最高领导,是检验企业一切工作的标准”这几句话,就是在 1983 年双星生产的黄胶鞋因国有商业系统拒收、积压达两百多万双,全厂人心惶惶的紧要关头时提出的,当时这些惊人的口号遭到了许多领导的强烈反对。正是这些话,使双星人成功摆脱了计划经济的束缚,成为最早搏击在中国市场经济大潮中的弄潮儿。

又如比如,在 20 世纪 80 年代中期,当国外品牌大举进军中国市场、对中国民族工业造成巨大冲击时,汪海提出“创中国人自己的民族名牌”、“中国人站着不比外国人矮,躺着不比外国人短”。从此以后,双星便进入了名牌发展阶段,仅用十年时间就创出了中国人自己的民族品牌。而在企业进入名牌战略过程中,汪海提出“创名牌是市场中最大的政治”、“名牌是商战中的‘原子弹’”、“创新是商战中永恒不变的主题”、“今天不创新,明天就落后;明天不创新,后天就淘汰”,并始终坚持“自己拿自己当骨干,自我感觉良好”、“不管说三道四,双星发展是硬道理”的双星发展理念。这些饱含哲理的语言,简单而鲜明,给员工以明确而激情的号召,很快形成了全员都创新、人人出成果的喜人局面。