

IPO节奏未变 发行改革待加力

□本报记者 蔡宗琦

近期证监会召集多家券商座谈新股发行事宜。中国证券报记者14日获悉,多家券商及拟上市公司表示,目前的新股审核节奏未发生明显变化,并未提速。有专家认为,IPO排队问题需交给市场解决,新股发行改革仍需加力。

市场人士对IPO排队问题颇为关注。中国证券报记者14日向多家券商及拟上市公司求证,获得的回复是监管层确实已就新股

发行问题与券商进行了沟通,但截至目前,发行节奏并没有提速。

一家拟上市企业证券事务代表透露,该企业原本期望在年内拿到批文,但时至今日仍在等待监管层反馈。“在得到监管层与券商沟通IPO排队问题的消息后,我马上给承销商打了电话,咨询节奏是否会比以往更快,但得到的答案是暂无变化。”多家券商亦证实审核节奏依旧,但对监管层关注这一问题表示期待。在他们看来,这意味着监管层或许会拿出

较为积极的解决方案。

Wind数据显示,今年以来IPO公司共150家,首发募集资金995亿元,而2010年全年首发募集资金为4911亿元、2011年为2729亿元。证监会网站数据显示,截至11月8日,有近800家公司仍在IPO审核过程或待发状态中,其中不乏中国邮政速递物流、陕煤股份等大盘股。

有券商人士预计,绝大部分企业已经难以在年内上市,拖至明年则有一批公司会因业绩等问题会主动撤回申请,这将暂时减少排队

压力。此外,有券商人士建议可将新三板作为“预备板”,让部分有融资需求的企业先登陆新三板。

中国人民大学金融与证券研究所副所长赵锡军认为,投资者的钱应该让投资者自己决定。他表示,数百家企业想上市融资,能否发行成功,发行价格多少均应由市场决定。发行失败的企业自然会退出市场,有投资价值的公司必然会被筛选出来,最终优胜劣汰,这是资本市场的基本原则。

“我们这行依然是靠天吃饭。”

如果行情好了,IPO项目排队的问题可能会迎刃而解,化解这一压力最好的办法或许是时间。”有投行人士表示,目前的情况说明新股发行制度仍需完善,未来政策调整可期。



天津证监局:引导上市公司积极回报投资者

□本报记者 王婷

为进一步强化上市公司积极回报投资者的意识、拉近上市公司与投资者的距离,今年以来,天津证监局精心组织上市公司开展形式多样的“回报投资者”活动。

今年以来,天津证监局积极搭建上市公司与投资者互动平台,多次安排上市公司走进电台直播间,向投资者宣讲经营管理、内幕交易防控和保护投资者权益等认识和体会,通过现场回答投资者提问等方式与投资者互动,拉近公司与投资者的距离;举办“走进上市公司”活动,让投资者零距离接触公司,深入

了解公司的经营模式和发展战略,增加透明度;以天津上市公司协会为平台,组织上市公司开展座谈,交流回报投资者的方式和体会。

天津证监局对辖区全部38家上市公司近3年的现金分红情况进行统计分析,全面掌握各公司的分红能力和实际分红情况,在此基础上,分阶段、分层次推动公司修订章程。

首先,依托天津市上市公司协会平台,组织辖区上市公司认真学习领会证监会下发的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》有关精神,并就如何完善既有现金分红机制进行充

分讨论;其次,向上市公司征集如何完善现有现金分红机制的意见和建议,进行汇总和分析,在此基础上,针对部分公司对现金分红政策理解不到位的情况,逐家进行沟通,引导公司树立和强化回报投资者的意识,积极开展公司章程分红条款的修订工作;第三,将上市公司修订的分红条款,与证监会下发的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》有关精神,进行逐条比对,对部分公司修订后的分红政策内容表述不清、决策机制不明的问题,采取下发专项通知的形式进行通报,重申监管要求,督促公司进一步明确利润分配的条件和

比例等内容,以利于投资者形成稳定的回报预期。此外,督促和提示上市公司在对章程中有关现金分红条款进行修订时,充分考虑中小投资者利益,在有关调整现金分红比例、符合分红条件却不予分红等例外事项的决策机制中,明确提供公开征集投资者意见、网络投票等多种方式,为中小投资者参与现金分红决策提供实实在在的便利条件。

通过引导和督促,辖区38家上市公司基本完成公司章程分红条款的修订,制定持续透明的分红政策和规范合理的分红决策机制。

10月上海金融机构存款大幅回落

个人住房贷款增势放缓

□本报记者 高改芳

中国人民银行上海总部14日发布的数据显示,10月上海市中外资金金融机构本外币各项存款减少661.3亿元,同时储蓄存款的定期化趋势依然明显。当月除个人

定期存款增加76.3亿元,同比多增65亿元外,其他品种存款均有所下降。

10月上海人民币贷款有所回落,外汇贷款增长加快。当月上海市人民币贷款减少88.4亿元,同比多减188.3亿元;外汇贷款增加

37.3亿美元,环比和同比分别多增9.6亿美元和40.1亿美元。且新增贷款以短期贸易融资和融资租赁为主。当月全市新增的本外币企业贷款(不含票据融资)中,投向批发零售业和制造业的贷款分别

增加111亿元和107.4亿元。当月全市新增本外币房地产开发贷款3.8亿元,其中保障性住房开发贷款增加9.7亿元。

此外,上海个人住房贷款增势放缓。10月上海市本外币个人住房贷款增加29.5亿元,环比少增8.1亿元,同比多增9.7亿元。

上周11只基金产品获批

证监会最新公布的行政许可申请受理及审核情况公示表显示,上周共有6只基金产品递交债券型发起式基金、广发理财7天债券型基金、国泰国证医药卫生行业指数分级基金、上投摩根智远30股票型基金、银华中证成长股债恒定组合30/70指数基

金及金鹰元盛分级债券型发起式基金。

另外,上周共有11只产品获批,包括华商现金增利货币市场、信诚理财7日盈债券型、易方达双月理财债券型、嘉实纯债债券型发起式基金等。此外,备受市场关注的汇添富收益快线货币市场基金已获批。(曹淑彦)

彩色滤光膜、偏光片生产企业 进口关键原材料免关税

财政部、海关总署与国家税务总局近日发布《关于印花彩色滤光膜、偏光片生产企业进口物资范围和首批享受政策企业名单的通知》,决定自2012年6月1日至2015年12月31日,对符合国内产业自主化发展规划的彩色滤光膜、偏光片等属于新型显示器件产业上游的关键原材料、零部件的生产企业,进口国内不能生产的自用生产性原材料、消耗品时,免征进口关税,

但须照章征收进口环节增值税。

财政部会同有关部门制定了彩色滤光膜、偏光片生产企业享受免征进口关税政策的进口自用生产性(含研发用)原材料、消耗品清单。首批享受政策的企业仅两家,彩色滤光膜生产企业为上海广电富士光电材料有限公司,偏光片生产企业为深圳市盛波光电科技有限公司。此前已缴税款不予退还。(丁冰)

证监会向中信证券出具警示函

证监会网站14日消息,中信证券及保荐代表人在百隆东方股份有限公司(发行人)首次公开发行股票并上市项目尽职调查过程中,未能诚实守信、勤勉尽责地履行职责,对于发行人2012年以来业绩大幅下滑的情况,在向中国证监会提交的关于发行人会后重大事项的承诺函中未如实说明,亦未在招股过程中作相应的补充说明。证监会向中信证券出具警示函,并表示3个月内不予受理保荐代表人刘顺

明、张宁负责的推荐。

监管信息显示,自有监管记录的2004年6月以来,证监会一共向中信证券、国泰君安、平安证券、广发证券及爱建证券5家券商出具过警示函。

百隆东方主营色纺纱的研发、生产和销售,今年5月31日以每股13.6元公开发行,并于6月12日上市。但随后其公告显示,该公司今年上半年净利润为2.05亿元,同比大幅下降72.04%。(蔡宗琦)

中国证券监督管理委员会 行政处罚决定书送达公告

周武秀:

因你操纵四川成飞集成科技股份有限公司和浙江众合机电股份有限公司股票价格,依据《中华人民共和国证券法》的有关规定,我会对你做出罚款100万元的行政处罚。因无法与你取得联系,现依法向你公告送达《行政处罚决定书》[2012]

44号)。限你自公告之日起60日内到我会领取《行政处罚决定书》,逾期则视为送达。领取《行政处罚决定书》请与我会指定联系人(赵迪,电话010-88061308,传真010-88060140)联系。

中国证券监督管理委员会
2012年11月15日

勇立创新潮头 广发银行金融服务新格局透析

银行业正在酝酿一场变革。在经历了“网点为王”的拼杀、服务为王”的涅槃之后,商业银行逐渐步入“体验为王”的行业生态。移动互联网时代下,银行服务模式和销售渠道正被重新打造,以适应现代社会主流人群的生活节奏和体验需求。

广发银行早就嗅到了变革的气息,清晰地听到了时代的脉搏声。一直以来,中国金融体制改革试点银行、国内最早组建的股份制商业银行之一的广发银行的血液里,始终流淌着金融创新的基因。在金融和信息技术融汇的新浪潮里,广发银行已经出海,成为金融创新的弄潮儿。

从去年开始,广发银行打造智能化银行的步伐迈得越来越大。继2011年在广州推出国内银行业首家智能网点后,今年7月5日,广发银行自主研发的国内银行业首家“24小时智能银行”在北京金融街亮相。可以说,这不仅是广发银行迈出的具有里程碑意义的一步,也是中国银行业前进的一大步。

创新基因:广发信用卡一路领跑

2011年4月,广发银行发布了新的企业文化理念体系,确立“致力于打造一流商业银行”的愿景,提供卓越体验,创造更大价值”的使命,“只争朝夕,臻于至善”的企业精神,以及“诚信、责任、创新、笃行”的核心价值观,这是广发历史上第一次系统的阐述企业文化理念体系。这一体系不仅为广发明确了战略愿景的方向,确立了广发以“卓越客户体验”为基本价值追求,也明确地在核心价值观中突出了广发对“社会责任”和“创新能力”的重视。

实际上,从创立之初,创新就成为驱动广发成长的重要因子。1988年9月,作为中国金融体制改革的试点银行,广发银行发轫于珠江之畔。作为国内最早组建的股份制商业银行之一,得益于地处改革开放前沿珠三角的地缘优势,在成立初期,广发银行在业务

开拓上锐意进取,创下了中国金融业的“多项第一纪录”:

例如,第一家办理按揭贷款的银行;首批开办离岸业务的股份制商业银行;在国内首家推出先消费、后还款的贷记卡,同时首家发行美元和港币信用卡,使广发信用卡走出了国门;第一家实施全国通存通兑的银行;第一家推出可置换动产质押业务的银行;第一家推出企业财务顾问业务的银行;首家推出出口退税贷款业务的银行等等。

在这诸多的业界首创成绩中,其中最能突显广发银行的胆识和创新力,当属信用卡业务。早在1995年,广发银行就推出了国内第一张真正意义的信用卡。也可以说,广发信用卡的发展历程,也是中国银行业信用卡业务发展的一个缩影。信用卡业务作为广发的战略支柱业务之一,创造了中国信用卡行业的多项突破和创新,并成为国内唯一一家连续8年盈利的信用卡发卡行。

创新是广发信用卡的灵魂,也是拓宽广发信用卡业务的利器。2011年,广发信用卡对外联盟合作实现飞跃,相继和银泰百货、携程旅行网、阿里巴巴集团、中经汇通公司等签订合作协议。强强联合给广发信用卡注入更活跃的“创新因子”。除了新品开发,广发银行还对原有信用卡进行服务升级,大大提升了客户体验。以真情卡为例,2011年成立的真情俱乐部属于行业内史无前例的新型服务,将所有真情卡持卡人按消费特点细分为金钻、银钻、粉钻三个会员群体,给予个性化的服务和刷卡优惠,深受女性持卡人的好评。

在不断开拓新市场的同时,广发卡更看重维护现有客户的忠诚度和用卡活跃度,贴近客户多变的消费需求,才能更好地维持信用卡业务良好的利润率。比起盲目的跑马圈地,广发信用卡则更加侧重于优化客户结构,将资源倾向信用良好、收入稳定、消费需求旺盛的优质客群,通过针对性的服务来

吸引优质客户,从长远来说,加大优质客群的结构比重,为广发信用卡降低了风险系数,更有助于信用卡业务的稳健发展。

近日,广发信用卡发卡量已成功突破2000万张,这标志着广发银行已经跃居全国性股份制银行信用卡发卡量的第二位。同时,信用卡产品作为重要的业务平台和切入点,有力地推动个贷、理财、投资等个人业务的全面发展,强化广发成为“中国最佳零售银行”的战略目标,着力于高端个人客户的零售业务拓展力度。

创新模式:用心服务小微企业

二十多年来,广发银行由一家区域性银行成长为具有一定竞争优势和影响力的全国性股份制商业银行,业务拓展到了全国各主要区域和澳门地区。根据英国《银行家》杂志对全球1000家大银行排定的位次,广发银行已连续多年入选全球银行500强。但是,由于广发银行在中国金融体制改革时期作为试点银行成立,处在行业发展阶段、同时也是不成熟的阶段,其自身也留下了历史包袱的印记。例如,政策性支持地方发展的责任、体制上的弊病、不良贷款等等历史包袱,这些都成为了广发后期发展的主要障碍。

2006年广发银行成功重组,引入了花旗集团、中国人寿战略投资者后,不仅增强了企业的实力,也开始从组织机制和管理架构上的全面变革,释放了组织的内在活力,将业务创新变成了公司从客户价值驱动的系统服务流程再造。

近年来,在原材料和劳动力成本上涨、人民币升值和国际贸易保护主义不断抬头等诸多压力下,中小型企业尤其是小微企业的经营面临比以往更大的困境。以建设中国“最效率中小企业银行”为战略目标的广发银行,服务于“中小微”企业市场,不仅是在目前经济形势下银行业社会责任担当

当,更是在目标市场中发挥特有资源和能力优势的检验。

在中小企业业务区域发展策略上,广发银行根据自身的机构布局、网点优势和客户基础,确立了突破珠三角,并逐步向长三角、环渤海及成渝拓展的思路。2012年,广发银行将继续配备中小企业专项信贷资源”的方式,进一步加大对小微企业贷款的投放力度,确保全年新增60%对公信贷资源投放至小微企业。

“用心小微企,服务大市场”表达了广发银行在中小企业金融服务领域的诚意和信心。发展中小企业金融业务,有利于商业银行优化客户和资产结构,提升经营效率,实现低资本消耗下的高效益增长。同时,着眼于小微企业也是为银行积蓄未来的发展动力,中小微是企业家成长的主要平台,是科技创新的重要力量,大型企业大都是从小微企业一步步发展起来的。广发银行企业初创成长期就与这些高潜质企业建立伙伴关系,有利于培育出一批与广发长期合作、忠诚度、贡献度大的基础客户群体,从而实现业务的可持续发展。

商业银行要发展小微企业业务,并能有效控制风险,必须要进行业务模式的创新。在服务于“中小微”企业市场中,广发银行具有一套由多年服务经验积累下的特色服务模式。

首先,从产品设计上,广发银行建立了一套面向小微企业的差异化产品体系,在标准化授信产品体系基础上,设计定制化、区域化产品和行业专项解决方案。接着,广发银行还对内部的授信风险审批流程进行了系统的变更,让这一业务的信贷审批流程更符合中小微信贷产品的特色,也更符合这一市场的服务需求,从而整体提升小微企业信贷服务的效率和客户体验。最后,在组织架构上,广发银行专门设立了从事中小企业业务的“小企业金融中心”,从而保障组织的系统资源能够与战略目

标匹配,让小微企业能够享受到便捷高效的银行融资服务。在“小企业金融中心”中,配置了一支建设专业化客户经理团队以及风险管理团队,通过专业化经营管理,提高小企业客户经理的管户能力,既有效控制小微企业贷款风险,又大幅提升单产效能,让客户与银行实现双赢。

创新技术:未来银行走进现实

银行业是相对保守的行业,稳健经营一直是银行的立身准则。而广发银行却有效地将自己的创新因子,融入到驱动企业成长的基本准则中,通过创新,推出具有竞争力的新业务,变革业务流程和组织架构,系统性地降低企业的运营风险和管理效力,释放出银行业务的盈利潜力。

当下,随着数字技术的不断发展,银行业的服务模式也受到巨大的冲击。IT实力和智慧金融正在成为下一代银行竞争的主要筹码。广发银行正是借助技术触媒发酵自身的创新能力,在电子渠道和智慧金融全面发力,在未来数字金融时代中抢占先机。

据最新统计,截至2012年10月,广发银行个人网银客户数已达564万户,手机银行客户数已达108万,广发银行电子渠道替代率已超过82%。电子渠道在短短几年间已经数倍的完成了广发银行过去20多年的线性增长。可以说,数字化带给银行前所未有的成长动力,而广发银行已经展现出把握智慧金融时代大趋势的巨大潜质。

但是,广发银行并没有孤立地发展电子业务,而是一直在寻求将电子化与实体渠道的无缝对接各种可能性,如手机银行提供的“手机预约取现”功能就是其中一个有价值的创新尝试,客户在广发手机银行进行预约后即可在广发的自助存取款机上实现“无卡取现”,打通了电子渠道无法提供现金服务的壁垒,也实现了与电子渠道与实体网点的有机融合。电子业务不仅为广发银行增加了客户服务

的渠道,更成为广发零售银行业务变革的推动力。广发银行在电子支付渠道领域实施一系列举措,极大地降低了客户在不同支付平台之间转换的时间及交易成本,有效地提升了社会资源配置效率。

如果说广发电子银行的优势在于,以客户需求为中心,通过技术手段来改善银行现有业务,提升客户体验;而广发的智能银行则是,以技术创新来满足客户的隐性需求,变革银行服务模式,为客户创造全新的客户体验。

今年7月5日,广发银行在北京推出自主研发的全国首家24小时智能银行。走进广发银行的“24小时智能银行”,客户只需拿起二代身份证,在自助智能设备的感应系统轻轻一扫,即可进入申领储蓄卡或信用卡的界面,同时会出现客服人员的真人视频,可以透过计算机屏幕与客户进行“面对面”的直接交流。在24小时智能银行中,客户可以自助完成原来只能在柜台进行的开户、申领储蓄卡和信用卡等等。广发银行还计划将更多的只能在柜台办理的传统业务和银行产品的咨询和销售都整合到智能银行中来,让客户可以享受到24小时永不打烊的金融服务。

未来广发银行将把24小时智能银行广泛投入到居民社区中,以前客户只能利用上班时间跑银行,今后可以选择在下班后、晚饭后的闲暇时间,轻松地在家门口的24小时智能银行自助办理银行业务,这正是广发致力打造的社区内的“广发金融便利店”的服务理念。

24小时智能银行是广发银行近年来推行IT战略的又一重要成就。股份制银行的创新模式,不仅为大多数股份制银行突破在提升金融服务空间的过程中也遭遇网点数量瓶颈限制找到新途径,更代表了中国银行业未来技术创造的一个新方向,将引领中国银行业进入一个崭新发展阶段。