

国务院：激发市场主体活力 创新投融资方式

加强公共服务、资源环境、生态建设、基础设施等薄弱环节建设

□本报记者 顾鑫

国务院近日印发《关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》，部署激发市场主体活力和发展潜力，稳定有效投资，加强薄弱环节建设，增加公共产品有效供给，促进调结构、补短板、惠民生。

《意见》针对公共服务、资源环境、生态建设、基础设施等经济社会发展的薄弱环节，提出进一步放开市场准入、创新投资运营机制、推进投资主体多元化、完善价格形成机制等方面的创新措施。一是创新生态环保投资运营机制。鼓

励林权依法规范流转，推进生态建设主体多元化，推动环境污染治理市场化，积极开展排污权、碳排放权交易试点。二是鼓励社会资本投资运营农业和水利工程。培育农业、水利工程多元化投资主体，加快水权制度改革吸引社会资本参与水资源开发利用和保护，完善水利工程水价形成机制。三是推进市政基础设施投资运营管理，改进市政基础设施价格机制，支持县城和重点镇市政建设运营引入市场化机制。四是改革完善交通投融资机制。用好铁路发展基金平台和铁路土地综合开发政策，完善铁路运价形成

机制，逐步建立高速公路与普通公路统筹发展机制。五是鼓励社会资本加强能源设施投资。理顺能源价格机制，鼓励社会资本参与清洁能源、电网以及油气管网和储存设施建设。六是推进信息和民用空间基础设施投资主体多元化。鼓励民间资本投资宽带接入网络建设，参与民用空间基础设施建设。七是鼓励社会资本加大社会事业投资力度。加快社会事业公立机构分类改革，完善社会事业价格和税费政策。

《意见》强调，进一步创新投融资方式。一是建立健全政府和社会资本合作（PPP）机制，引入社会资本，增强公共产品供给能力。二是

充分发挥政府投资的引导带动作用，优化政府投资方向，改进投资使用方式，通过投资补助、基金注资、担保补贴、贷款贴息等方式支持社会资本参与重点领域建设。三是创新融资方式，支持开展排污权、收费权、购买服务协议预期收益质押等担保贷款业务。采取信用担保、风险补偿、农业保险等方式，增强农业经营主体融资能力。发挥政策性金融作用，为重大工程提供长期稳定、低成本资金支持。发展股权和创业投资基金，鼓励民间资本发起设立产业投资基金。支持重点领域建设项目开展股权和债权融资。

上交所：资产支持证券可质押式回购

上交所26日发布《上海证券交易所资产证券化业务指引》，明确资产支持证券的挂牌转让、投资者适当性、信息披露等环节的具体要求。

《指引》细化了挂牌转让的原则性要求及申请流程，管理人应当在资产支持证券发行前依照指引要求确认是否符合挂牌转让条件，做好业务衔接；强化投资者适当性管理，明确合格投资者范围；明确资产支持证券发行和存续期间的信息披露要求，提高市场透明度；规范资产证券化各业务环节的风险控制措施及持续性义务，保护投资者合法权益；明确资产支持证券除可进行现货转让外，可依据上交所相关规定进行质押式回购。（周松林）

潘功胜：互联网金融监管应开放包容

中国人民银行副行长潘功胜26日在中国支付清算与互联网金融论坛上表示，央行正在牵头制定促进互联网金融健康发展的指导意见，将按照“适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，建立和完善互联网金融的监管框架。

具体来说，一是在监管规则和监管框架的设计上，坚持开放、包容的理念；二是坚持监管规则的公平性，加强监管协同，防止监管套利；三是市场主体要正确理解监管与行业自律的关系；四是需要监管部门和从业机构之间保持良好的沟通；五是坚守业务底线，合规经营，谨慎经营。

他表示，要冷静观察新的金融业态，在明确底线的基础上，为行业发展预留一定空间。要在对互联网金融主要业态的业务模式进行充分研究基础上，准确把握法律关系和风险实质，分类进行强度不等的监管。（任晓）

李东荣：移动金融要注重融合发展

中国金融出版社主办的“移动金融创新与安全研讨会”26日召开。中国人民银行副行长李东荣表示，发展移动金融要注重业务融合发展。

他认为，移动金融将迎来加快发展的关键时期，相关部门和金融机构应从四个方面做好相关工作。一是始终把安全放在首位，让百姓在享受便捷金融服务的同时，自身金融资产的安全得到保障；二是秉承便民利民理念，让百姓切实享受到移动金融服务上的普惠性、安全上的可靠性、使用上的便捷性、经济上的合理性，得到更为人性化和多样化的金融服务；三是坚持继承式创新发展，最大限度利用现有金融IC卡受理环境、支付转接清算系统、金融安全保障体系等金融领域丰富的资源，避免重复建设和浪费；四是注重业务融合发展，充分发挥移动支付在推动跨地区、跨行业、跨领域、跨网络服务融合方面的作用，促进金融服务与其他社会公共服务的有机融合，实现银行卡业务与网上银行业务的有效融合。（任晓）

AOSEF会议 聚焦交易所互联互通

上海证券交易所日前在上海首次举办亚洲暨大洋洲交易所联合会工作委员会（AOSEF）会议。与会代表就交易所如何服务中小企业、境外市场推介、交易所间互联互通进行讨论。来自日本交易所集团、韩国交易所集团、印度国家交易所、泰国证券交易所、印度尼西亚证券交易所、中国台湾证券交易所、中国台湾柜台买卖交易中心等7家境外交易所以及深圳证交所、中国金融期货交易所、上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所、全国中小企业股份转让系统、上交所等7家境内交易所的代表参加了会议。

交易所间的互联互通成为重要议题。与会人士认为，不同于欧美交易所频繁的收购兼并活动，AOSEF的会员交易所选择了一条开展市场互联的“温和”合作道路，产生了多种模式，主要包括产品交叉挂牌和相互提供订单路。（周松林）

上交所强化“失败式”重组监管

如停牌超1个月终止重组，需披露重组框架且承诺6个月内不再筹划

□本报记者 周松林

上交所26日公布《上市公司重大资产重组信息披露及停复牌业务指引》（征求意见稿），细化和扩展重大资产重组全过程的信息披露要求，特别是细化重大资产重组出现市场传闻及停牌后的信息披露要求，强化对“失败式”重组的监管。

针对市场及媒体对上市公司重组的猜想和预期导致股价大幅波动、上市公司重组停牌期间信息披露过于模糊和简单，征求意见稿将“重组传闻”纳入信息披露的规范环节，并根据重大资产重组的交易特点，针对停牌期间的相

关重要节点，如聘请财务顾问、与交易对方签订重组框架性协议、取得政府部门前置审批等主要环节，明确和细化了相应的信息披露要求。

征求意见稿要求上市公司及时关注公共媒体或市场出现的重组传闻，并及时向控股股东和实际控制人进行确认；对于确实已开始筹划重组的，上市公司应立即向交易所申请停牌；对于尚未开始筹划重组，但无法确认未来三个月是否开始筹划重组事项的，应立即向交易所申请停牌，同时召开投资者说明会。

征求意见稿强化了对“失败式”重组的监管。2013年以来，有30%左右的并购重组在向证

监会提交行政许可申请前即宣告终止。征求意见稿强化了重组终止过程中上市公司董事会及相关中介机构的责任与义务，明确了所需履行的内部决策程序，增加了重组终止的信息披露要求和具体内容。同时，根据重组终止时上市公司股票停牌时间的长短，差别化规定了互动式信息披露的采用情形及后续启动重组的限制性规定。

例如，对于停牌未满一个月即终止重组的，公司应详细披露终止重组原因，同时承诺在公告后3个月内不再筹划重大资产重组事项。对于停牌超过1个月再行终止的，需进一步披露重组框架，召开投资者说明会，并承诺在披露投资者说

明会召开结果公告后6个月内不再筹划重组。对于首次披露重组方案后、在股东大会审议重组方案前拟终止重组的，上市公司需立即申请股票停牌、核查二级市场公司股票交易、召开董事会审议终止重组事项、披露终止重组的说明、独立董事和独立财务顾问意见、召开投资者说明会等。

为防止上市公司因迎合市场热点、制造噱头而重组，征求意见稿规定，对于购买的资产与现有主营业务没有显著协同效应的，要求公司在重组预案中充分说明并披露交易后的经营发展战略和业务管理模式、业务转型升级可能面临的风险和应对措施要求等。

■ 今日视点 | Comment

□本报记者 刘兴龙

工信部日前披露，全国试点城市2013年以来累计推广新能源汽车3.86万辆，仅为2013年至2015年目标量的11.49%。可见，新能源汽车的市场化应用尚未成熟。然而，在政策刺激下，新能源汽车的投资热不断升温，车企也出现低价竞争现象。在缺乏市场基础的情况下，目前新能源汽车产业的发展过于追求规模扩张，大千快上，容易引发新一轮汽车产业重复建设和资源浪费。

今年以来，国家密集出台扶持新能源汽车的政策措施。《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》于7月公布后，涉及电价、税收、目录管理等政策相继落实。中国汽车工业协会数据显示，三季度新能源汽车产销量同比增长3.9倍和3.8倍。同时，地方新能源汽车项目的投资规模迅速膨胀。

政策推动和地方投资虽然可以短期刺激产销量增长，但消费者的需求才是新能源汽车产

业发展的坚实基础。按照申报计划，2013年至2015年，39个推广应用城市（群）将累计推广新能源汽车33.6万辆，但截至今年9月，完成的推广量仅为目标量的11.49%。河北省、西安、成都等近20个城市和地区的完成比例低于10%，长春、哈尔滨、兰州、海口等6个城市和地区的新能源车推广完成比例为0。

新能源汽车应用的制约因素包括配套设施不足、安全问题及技术不成熟等。令人担忧的是，新能源汽车推广过于重视量化指标，导致车企低价竞争，地方投资也出现畸形化发展的趋势。

最近开幕的广州车展首次设立单独的新能源汽车展馆。展会显示，相比于特斯拉Model S、宝马i3等国外车企产品，国内车企的新能源汽车普遍缺少叫好又叫座的产品，量产车型补贴后售价集中在10万元以下。国内车企低价竞争的重要原因之一是地方政府推广数量指标的压力。受地方扶持和补贴因素的影响，国内新能源汽车品牌销售的地域性十分明显，低价车型可以迎合当地

推广数量的要求，地方政府也利用公车改革、公共交通采购等非市场化渠道消化指标压力。新能源汽车产业比传统汽车工业制造难度更高，技术研发、产品安全 and 指标测试等资金投入更多，国内汽车企业如果延续低端规模化发展方式，将很难实现投入产出的良性循环。

更值得警惕的是，新能源汽车产业投资面临重复建设和资源浪费的风险。近几年，新能源汽车的技术应用和更新不断加快，涉及动力电池材料、车身轻量化、车联网等诸多领域。随着技术的发展，新能源汽车现有的电池、电机等关键零部件以及生产流程将迅速更新，而许多大规模建设新能源汽车项目的地方城市不具备汽车工业基础，也缺乏新能源汽车技术储备，单纯追求项目投资和产值规模可能埋下产能过剩和技术淘汰的隐患。

政府扶持政策是新能源汽车在初期发展的主要推动力，但产业只有回归市场导向才能实现长期可持续发展。新能源汽车产业发展应遵

银行比拼存款招标

度符合要求，银行需要尽早开始、并持续发展、维护存款。上市银行的日均存贷比中枢不断抬升，日均存贷比和时点存贷比的缺口在扩大。

专家表示，财政存款采取市场化的招标手段无可厚非。长期来看，商业银行必须加快发展业务结构调整、提高定价水平、大力发展轻资产型业务。对此，中信银行杭州分行小企业金融部总经理俞伟成就提出自己的希望，“财政存款的招标是否能不仅仅考虑价格，也将各行小微、三农等贷款余额、社会责任等因素考虑进去？”

上海银监局局长廖岷此前就建议，建立公共性存款配比机制，统一规范财政资金账户归集管理。“我们的政府应该建立一套类似美国《社会再投资法案》的评估指标体系，根据商业银行对区域的贡献度，配比公共性存款。”这也意味着，改变存款招标模式，由“报价高者得”

改为“贡献高者得”，通过调整指标和权重，影响银行信贷行为。

明年盈利增长较悲观

一方面是互联网金融等机构的“抢钱动作”来势汹汹，另一方面是利率市场化不断提速。多数券商分析人士认为，银行业明年的盈利增长愈加悲观，“尤其是此次非对称性降息对于银行业的影响其实超出了预期。”

华夏银行发展研究部战略室负责人杨驰认为，从16家上市银行的三季度报来看，受互联网金融冲击和金融脱媒影响，存款增长乏力已经成为目前银行业资产负债管理的最大难题。同时，非对称降息缩小了银行利差，不可避免地将对影响银行业的盈利能力。

根据平安证券的测算，此次降息叠加存款

上浮区间打开，仅考虑存贷款因素在静态情况下将对银行14/15年净息差造成0.5至23bp的负面影响；将对净利润造成0.3至12个百分点的负面影响。申银万国预计，上市银行2015年存贷利差收窄19bp，净息差收窄9bp，净利润增速下降3.33%。同时假设在极端场景下，若所有银行全部期限存款利率上浮到顶，则2015年上市银行存贷利差将收窄25bp，净息差收窄19bp，净利润增速下降幅度则高达9.88%。

值得注意的是，也有专家和银行业内人士认为，息差不断收窄，短期而言的确会对银行未来一段时间的盈利有负面影响。但从长远看，利差收窄对银行业发展形成有力的倒逼，有利于商业银行的业务模式从粗放的经营模式向集约化经营模式的转变，从而实现自身的长远健康发展。

招行零售的O2O新玩法：将零售做扎实

文/张丽翔

<p>随着商业银行零售业务转型趋势的不断深入，在以招商银行首先确立了大量零售转型的战略趋势以及在经济下行周期招行开始显现零售转型的效果之后，国内的众多商业银行开始模仿招行大力迈进零售业务领域，在客户、市场和零售产品上展开了激烈的竞争。对于招商银行而言，在首先确立了零售转型的战略优势后，目前已经开始在零售业务的深厚基础上进行了更扎实的市场基础培育和开发，朝着以“服务升级”为核心的转型思路加快发展。</p> <p>商业银行的零售业务，与传统的线下零售商有一定的相似点，但也存在一定的差异。从目前国内线下卖场和商场的业务发展趋势来看，呈现出从传统的线下贸易，转移到线上的电子商务，再到线上线下相结合的O2O业务模式。对于银行而言，虽然在利润考核和风险管理以及营业管理上和一般零售商有很大的差异，但从未来零售业态的转型而言，O2O的服务理念也将融入银行的服务之中。</p> <p>招行O2O:电子渠道先行</p> <p>在零售业务体系和产品的设置上，招行通过信用卡、理财、个贷、存款、结算以及便</p>	<p>提化的服务体验来满足了银行客户的线下金融服务需求。对于银行的一般发展规律而言，首先是通过集合了丰富性与个性化的零售产品体系来获取不同层次、不同需求的客户金融服务需求，并在建立了强大的后台系统和技术支撑能力的基础上，实现了产品研发、流程优化、销售推广和客户服务整个用户体验流程的满足。</p> <p>但是，随着用户互联网使用习惯的培育和金融消费习惯的迁徙，以电子化渠道来满足业务办理和投融资服务的需求将越来越大，虽然线下的银行网点仍然存在不可替代的优势，但是线上金融服务的趋势已经开始体现出来。而招商的金融服务供给也顺应了这种用户金融消费习惯趋势的转移，通过电子银行、微信银行、自助服务以及便捷支付体验来提供多样化的电子化业务入口。</p> <p>招商银行的电子化业务替代率在国内毫无疑问是领先的，并且从一开始就确立了未来电子化业务渠道的重要地位。根据招行2014年中报数据，招行零售电子渠道综合柜面替代率已达94.35%，领先于同业。对于招商而言，每一个电子化业务替代率的提升，都是招商以提升用户体验，优化业务流程，加强系统支撑的综合性服务化业务结果。</p>	<p>未来渠道体系：O2O的综合金融服务商</p> <p>银行的零售战略是客户、产品与渠道的统一，在第一个阶段是通过丰富的产品或者是某一两个拳头产品为先导，来获得市场与用户的认可，而后在优势产品的带动下驱动整个零售产品体系的发展，并最终形成一个闭环性较强的零售产品服务体系。到了第二个阶段，在产品丰富和后台支撑能力强化的基础上，就需要通过多样化的产品进入渠道来进一步提升银行客户的产品使用黏性和认知度。</p> <p>在互联网化的时代，随着用户的消费和服务习惯的转变，零售商的服务也必须要转型，作为零售服务中相对比较特殊的银行零售业务而言，也要顺应这种互联网化的趋势，并综合利用线上和线下两种渠道的用户需求和产品通道，来打造基于O2O的综合金融服务商。</p> <p>在这一方面，招商银行是低调的先行者。据该行副行长刘建军介绍，招行的O2O做法一方面是维系好offline端的银行客户，通过创新的银行网点服务模式，如咖啡银行、社区银行等差异化的便捷银行社区服务网点，来满足特定金融消费圈的特殊服务需</p>	<p>求。在招商的理念中，社区的概念不是局限于物理中的社区形态，而是以社区为表现形式的区域化的金融需求集群，如商圈社区、消费圈社区、学习型社区等，针对每种不同社区形态的特色提供差异化的产品。</p> <p>另一方面是在online端做好线上客户的导入和线下客户对线上电子服务需求的客户培育。从最开始的业务电子化（如网上银行、手机银行），再到与社交平台相结合的微信银行，近而到金融业务的互联网交易的深化，如招行的小企业e家等，其目的都是为了在互联网化的客户群体中建立招行的线上入口。此外还有提升网点综合价值的自助服务设备，VTM智能业务终端以及便捷支付等，招商从线上和线下两个渠道的客户深度价值挖掘，将是未来零售业务发展的一种必要渠道支撑。</p> <p>O2O的综合价值何在？黏性、增值、认同</p> <p>传统的银行网点的综合价值是通过吸收存款以及基于FTP的内部资金转移定价来考核网点的利润和价值的，这就造成了银行网点以追求存款和考核目标来建立单一的客户和产品服务渠道，对零售业务的产品布局和市场推广缺乏有效的重视。而招商银</p>	<p>行正是看到了传统网点在渠道和产品体系上的单一化，于是通过O2O的全新渠道方式来全面铺开零售银行的产品触角，为零售业务的二次转型提供更好的渠道依托。</p> <p>O2O概念下的银行运营理念优势在哪里？线上和线下的金融服务如何匹配，在价值链条上的利益分配又如何？</p> <p>对于招商银行而言，目前已经在O2O的业务流程和产品设计上做了很多实际性的探索。例如，客户在前往线下网点办理业务之前，可以在手机银行进入相应的功能模块，根据最新的地图导航和距离远近选择最便捷的网点，并事先在手机银行APP上填写相关的业务需求，预约取号等，到了网点里面，就可以直接去相关的窗口办理业务，节省了线下预约和现场填写资料的时间。</p> <p>另外，对于招行的柜台业务而言，也可以根据客户的提前预约业务情况，进行效率和流程最大化的匹配，也提高了柜台的业务办理效率和无纸化水平。这其实就是以招行的便捷化电子化渠道体验为依托，结合最新的互联网技术，将客户的金融服务需求通过online到offline的方式来提高效率，优化用户体验，并逐步培育客户的未来电子化使用习惯。对于招行而言，一方面将现有客户的</p>	<p>使用习惯从offline端发展为O2O的双渠道体验，一方面通过完善的online服务来吸引、开拓新客户群体。</p> <p>此外，在招行的咖啡银行中，便捷的电子化体验也有利于将时尚的咖啡消费者转变为招行的客户。未来的银行零售业态，将不再局限于具体消费产业和形态的后端，而是通过与消费形态结合的方式走入前端，那么对于银行而言，O2O的零售产品渠道布局将变得不可缺少。招商银行正在推行以“服务升级”为核心的转型思路，以线上电子化渠道和线下的网点服务渠道为结合的综合金融服务体系，也正是本着O2O的服务理念，和来未来零售业态的O2O趋势相结合。</p> <p>招商的O2O新玩法或许可以这样表述：左手是业务办理效率较高的线下网点，并通过“小、美、密”的总体布局将综合性、小微型和社区型的网点管理起来，全面提高线下渠道的业务触及度和覆盖率；右手是电子化程度提到高，功能完善，渠道体验良好的线上渠道和线下的网点自助服务渠道，通过对线上用户的圈占和线下用户的引流来实现了综合价值的开发。两只手一起抓，共同为零售银行业务体系奠定一个良好的平台基础。</p>
--	---	---	---	--	--