

科技部:进一步推动 科技型企业上市及发债

科技部科研条件与财务司副司长郭建川近日表示,截至2010年底,在531家中小板上市企业中,高新技术企业占比达75%;在153家创业板上市企业中,高新技术企业占比达94%。下一步,科技部将进一步推动科技型企业上市以及发行债券、票据,促进科技与资本的对接。

他还表示,截至2010年底,我国创投机构管理资本总量已超过2400亿元,累计向高新技术企业投资达800多亿元。与“十一五”末相比,分别增长了1.25倍和2.8倍。

郭建川还指出,前不久科技部已会同财政部、证监会、中国人民银行、国资委等几部委联合制定了《关于促进科技和金融结合加快实施自主创新战略的若干意见》,在培育和发展创业投资,加大对科技型中小企业的信贷支持,大力发展多层次资本市场,推动科技保险发展,建立和完善科技金融服务体系等方面提出了一系列具体要求和举措,以全面指导和推动“十二五”期间的科技金融工作。为落实意见,科技部将着力解决科技型中小企业特别是创新型企业的融资难问题;创新科技金融的服务方式,推动建立一批科技小额贷款公司和科技融资租赁公司等特色专业机构;深入推广知识产权质押贷款和股权质押贷款,推动科技型企业上市以及发行债券、票据等。

(干扬)

前10月全国工业利润 同比增长25.3%

国家统计局昨日发布最新数据显示,今年前10月,全国规模以上工业企业实现利润同比增长25.3%,增速比前三季度回落1.7个百分点。今年以来,我国规模以上工业企业实现利润同比增速持续回落,从前两月的34.3%回落至上半年的28.7%,再回落到前10月的25.3%。

数据显示,1至10月份,全国规模以上工业企业实现利润41217亿元。其中,10月份当月实现利润4383亿元,同比增长12.5%。

前10月,国有及国有控股企业实现利润同比增长16.6%,集体企业利润增长33%,股份制企业利润增长30.3%,外商及港澳台商投资企业利润增长11.6%,私营企业利润增长44.3%。

(许岩)

精英律师汇聚合肥 “福”射中小股民

投资者保护律师论坛倡议成立创业板专利欺诈维权律师协作团,以净化创业板市场环境

证券时报记者 唐立文 文

由安徽文得律师事务所承办的证券市场投资者保护律师论坛第六次研讨会近日在合肥隆重举行,上海新望闻达、北京大成、浙江裕丰、山东国杰、山西恒一等大牌律师事务所均派出律师代表参会。

据不完全统计,2001年至2011年,约有12000名投资者做

了证券民事赔偿案原告,涉案标的约12亿元,其中,约60家因虚假陈述被处罚的上市公司被诉,案件涉及到了46家各地人民法院,典型案件有东方电子案、银广夏案、科龙电器案、大庆联谊案、生态农业案等大案。尽管所涉诉讼案件时间跨度较长,但由于承办案件的律师采取对策妥当,与当事人和法院的协调、沟通及时有效,所代理的案件均取得了一定的社会

和经济效益。

本次研讨会集中了全国证券市场投资者保护领域的近20名精英律师。研讨会对证券市场投资者法律保护作了系统的回顾与展望,就证券侵权案件司法中如立案、取证、庭审等阶段的实务展开了充分的交流,并形成了有效的业务指引。

安徽文得律师事务所高级律师周茂铭表示,证券市场的规范运营和投资者合法权益的保护是政府和

司法所追求的共同价值。律师作为证券市场秩序的重要维护者,提高法律技能是其依法执业的必备内容之一,而证券市场投资者保护律师论坛正是相关律师提高技能的绝好平台。

上海新望闻达律师事务所宋一欣认为,证券市场投资者保护律师论坛不仅要切实做到对中小投资者的保护,还要促成证券市场法律法规的不断完善。

针对当前证券侵权案件中系统风险界定、损失计算范围等热、难点问题,本次研讨会还专门形成了请求最高法院尽快出台相关司法解释的建议。此外,创业板中核心技术的发明专利造假、作伪或侵权、违约而产生的纠纷,也受到律师们的重点关注。研讨会为此倡议成立创业板专利欺诈维权律师协作团,在保护投资者与权利相对人利益的同时,净化创业板的市场环境。

专家激辩欧债危机对中国经济杀伤力

证券时报记者 岩雪

欧洲债务危机持续发酵,世界经济再添诸多变数,中国经济转型之路受阻,宏观经济调控面临更多“两难”。欧债危机对中国经济的影响还将有多少?中国经济能否成为推动世界经济恢复的强大引擎?

昨日在中国人民大学举办的《财大略》财经论坛上揭开了这些谜团。谈到欧债危机对中国的影响时,湘财证券首席经济学家李康认为:“跟咱中国没啥关系!”目前中

国面临两个大问题,一个是外汇,另一个是资本项目的对话,因此欧债危机对于中国的影响大部分是心理上,不会产生根本性的影响。

亚洲开发银行驻中国代表处高级经济学家庄健则认为,欧债危机还是比较强的一种担忧,一种风险。尽管说从资本传播角度,可能中国会好一些,但是欧元区是中国最大贸易伙伴,且中国在过去十几年当中,贸易对中国的影响非常大,出口拉动型特征非常明显,如果中国经济不能很好充足准备的

话,整个市场经济将走下坡路,从而导致贸易衰落,这对中国经济影响是不容忽视的。

清华大学经济管理学院教授鞠建东总结世界经济衰退的根本在于“结构失衡和结构调整”。他强调,即使欧洲经济不陷入其中,中国经济也需要调整:一方面过度依赖出口,供给发达国家的消费;另一方面,过多依赖房地产行业的发展,经济结构需要调整。

对中国经济而言,欧债危机是机会而不是危险。”知名财经评论员马光远博士在论坛上这样表示。

在谈到国内宏观经济的发展时,李康认为宏观经济的恢复时间将会是一个长期的过程。庄健则表示,中国面临的国际局势有很大的不确定性,因此中国经济也面临较大压力,并且情况可能会持续三五年。

鞠建东认为,中国经济至少面临两个转变,一个是从低收入国家向中收入国家的转变,另一个是小国经济向大国经济的转变。马光远非常看好中国的经济增长,他说:“中国经济这么多年最应该担心的不是增长问题,而应该是宏观政策问题。”

桂敏杰:完善证券法锁定五大重点

(上接A1版)要培育市场机制,强化市场约束,合理界定各市场参与方之间的法律关系,使各方权利、义务与责任相对称。

三是坚持为经济社会发展服务。资本市场是资本要素优化配置的场所,目的是为实体经济服

务,要通过《证券法》完善,提升资本市场适应各种类型企业融资需要的能力,通过多层次市场体系的架构,进一步提高资源配置效率,促进经济结构调整和经济发展方式转变。

四是强化保护投资者合法权

益。投资者权益保障,是一个市场建设成熟的标志,法律修订时,要将其放到更突出的位置,比如进一步强化投资者的权利主体地位。同时,也要赋予监管和司法部门更强大的执法权力和手段,加强监管执法,坚决打击、严厉惩处破坏市场秩序,损害投

资者合法权益的违法违规行为。

五是要为资本市场创新发展留出空间。创新是资本市场的生命力,《证券法》完善必须为市场创新发展提供必要和足够的空间。比如,要考虑为新的证券品种、证券衍生品市场发展留有余地。此外,随着证券市场国际化步伐加快,跨境证券活动日益增多,《证券法》完善也要有所考虑,提前谋划。

宁夏证监局 举办企业上市培训班

由宁夏证监局、上海证券交易所联合宁夏回族自治区有关部门共同举办的2011年宁夏企业改制上市培训班日前在银川举办。宁夏全区各地市相关政府主管部门负责人和拟上市公司高管等200多人与会。

宁夏证监局局长陈士轰指出,宁夏企业应充分理解上市对企业发展的战略意义,认识到上市公司是最具有竞争力的市场主体,企业上市能够实现利用资本市场推动规范发展、获得长期稳定发展资金、提升企业品牌价值和影响力、实现公司股权增值等多方面目标。他希望宁夏企业能准确把握资本市场的政策和形势,把握好发展机遇。

陈士轰希望宁夏企业尽快转变观念,树立上市融资的信心。同时,他对企业做好上市工作提出了具体要求:一是锁定目标,坚定企业上市信心;二是苦练内功,努力提高综合实力;三是选择好各类中介机构,确保上市工作顺利推进。

(任悦)

投顾业务开展一年 签约资产达几十亿元

——访中信建投证券投资顾问



在佣金率下滑、经纪业务收入减少的当下,发展投资顾问业务成为券商改变同质化竞争、改善经纪业务收入结构的重要载体,也为此,各家券商纷纷抢滩投顾业务。日前,在证券时报举办的第四届中国最佳证券经纪商评选活动中,中信建投证券投顾产品“智多星”获得最佳经纪业务服务品牌。为此,笔者进行了专访。

笔者:业务开展初期,中信建投证券赋予了投顾的功能有哪些?

投资顾问(以下简称投顾):1.提供“智多星”VIP资讯产品,服务签约客户,同时提供准“智多星”系列投顾产品,满足未签约核心价值客户服务资讯要求。

2.提供客户日常投资咨询服务,优先满足签约客户的深度服务要求。

3.提供专业的资产配置及专业市场领先的金融工具,比如对冲、套利等,满足专业投资者的投资需求。

4.培训优秀的投资顾问人员;同

时,发挥优秀投顾人员的传、帮、带作用,不断培养投顾后备力量。

5.通过提供签约服务,直接或间接收取服务费用,培养经纪业务新的利润增长点,包括佣金增收部分以及服务现金收入。

笔者:为发展投资顾问业务,贵公司建立了哪些支持体系?如研究力量、投资顾问服务工具、后台支持等是如何做的?

投顾:投资顾问业务毫无疑问是一个系统工程,需要优秀的投资顾问产品,快捷有效的业务营销推广方案和团队,以及一系列行之有效的制度保证。主要包括:

1.完善的投顾业务制度体系建设,覆盖投资顾问业务全过程。主要包括公司级的投资顾问业务总体制度建设以及营业部级的具体实施方案;覆盖客户营销、客户服务分类、服务签约、服务定价、服务提供、跟踪服务、员工考核及激

励等方面。

2.团队建设,包括总部级投顾团队及区域、营业部投顾团队建设、质量管理及投顾业务营销团队建设;生产有针对性的资讯产品和解答客户在投资过程中遇到的问题。

3.建立“智多星”投顾服务平台,用以传递服务资讯及提供一对一的服务跟踪平台。

4.公司级的CRM平台建设,用以发掘和分析客户投资行为和偏好。

5.签约客户管理系统,及时发现客户投资动向及效果,建立和完善客户服务档案,以提供更合适的适当性服务。

6.总部级的呼叫中心建设以及网站在线客服,提供客户多渠道的服务需求。

7.投顾人员考核及管理系统,以规范及监督业务开展情况。

8.和公司研究所以及市场上有影响的资讯提供商建立良好的合作关系,以提供强大的后台研究支持。

笔者:业内认为,投资顾问是把“双刃剑”,针对投资顾问业务,贵公司建立的风控体系是怎么样的?

投顾:风控主要通过以下几个方面来实现:

1.组织管理:明确公司各级组织在业务中的职责和义务;公司经纪业务证券投资顾问业务的合规管理与风险控制由公司经管委客户服务部统一归口协调,公司法律合规部监督、风险管理部监控、稽核审计部等分工合作,在营业部层面,要按公司总体制度要求建立严格的全流程合规及风控管理制度和组织建设,从而形成一个完整的风控、合规管理体系。

2.针对整个业务流程,细分风险点,建立科学的风险管理指标,并落实到流程和组织中,主要包括人员资格管理、风险提示标准、服务内容标准、签约流程管理、资讯产品生产及发布流程、业务行为和业务宣传规范,客户回访及投诉流程等。

3.建立质量管理体系,对服务的全过程进行规范和监督,主要包括服务及服务产品流程审核及监督、客户回访及投诉管理、服务后续跟踪等,通过完备的质量管理体系建设和循环,不断提高落实服务标准,优化服务流程,防范业务风险。

4.违规处罚,对所有可能存在的违规行为都有相应的处罚标准,以提高投顾人员合规执行的自觉性。

笔者:能否详细介绍下贵公司投资顾问开展的情况?

投顾:概括地说就是制度制订、队伍搭建、试点先行、小规模推进、总结及改进。年初按照证监会投顾业务文件要求并进行推广,使营业部尽快了解和推进投资顾问业务基本要求及流程,并制订本营业部具体的实施方案;改造和扩充了原有的投顾团队,成立了十余人以上的总部投顾团队、百余人的区域投顾团队,有很多营业部同时成立了自己的多个投顾团队。

从3月15日正式在公司范围内推行投资顾问业务以来,至目前,签约客

户已超过目标户,签约资产超过几十亿,并取得了一定的服务增量收入,潜在客户数未超过签约户数3%。

接下来主要是要解决业务深入、持续发展的课题,重点解决在前期业务开展中反映出来比较集中的问题,为业务进一步深入推进奠定基础。

笔者:贵公司“智多星”投顾服务产品开展的情况如何?

投顾:“智多星”资讯产品的服务内容主要包括:“智多星”资讯、及时解盘服务、资讯产品解读、提供投资建议等。“智多星”资讯产品包括智尊、智胜、智多星三大类,分为资讯类、策略类、荐股类以及基金、期货、套利等20多个小类。每一大类产品都对拟签约客户比如资产及佣金做有要求,对应服务协议和服务清单提供相应的服务。同时营销及投顾团队还根据情况,开展公司经纪业务线范围的客户交流会,使客户了解投顾,使投顾贴近客户。设立服务产品质量管理人员,协调营业部,通过多种方法发送调查表和客户回访,组织和收集客户反馈的问题和营业部反馈意见,不断了解客户需求,改进产品质量。每个月由投顾团队通过视频方式对各自产品进行回顾和总结,并提出相应措施。通过几个月的实践以及后续跟踪,针对不足和客户需求,我们会不断对“智多星”产品从现有产品质量和新增资讯产品两方面进行改进,以满足客户投资需求,锻造公司“智多星”投顾服务品牌。

笔者:在发展投资顾问过程中遇到哪些问题,是如何解决的?

投顾:在投顾业务开展的过程中,也遇到了一些问题,需要我们在以后的工作中进行解决,主要包括以下几个方面:1.客户认同度:证券行业长期以来,客户已经习惯了低佣金、咨询及资讯无偿服务,要想在短期内大范围扭转这种局面,难度非常大。业务刚起步阶段,我们首先定位签约投顾服务非全部客户,基本原则是小步慢走,以小积成大,慢慢在客户中建立有偿服务理念。

笔者:在投顾业务开展的过程中,也遇到了一些问题,需要我们在以后的工作中进行解决,主要包括以下几个方面:

1.客户认同度:证券行业长期以来,客户已经习惯了低佣金、咨询及资讯无偿服务,要想在短期内大范围扭转这种局面,难度非常大。业务刚起步阶段,我们首先定位签约投顾服务非全部客户,基本原则是小步慢走,以小积成大,慢慢在客户中建立有偿服务理念。

2.客户需求收集及细分,提供适当性服务产品。

3.投顾人才的缺乏:公司非常重视服务人才及队伍的建设,最近两年经纪业务线陆续招聘了近2000人的高校毕业生,这些毕业生均来源于211工程的一类高校,有效地保证了新员工的潜在素质。同时各营业部及公司总部也根据实际情况制定了有竞争力的薪酬体系,针对性引进了客户服务能力强,素质高的成熟人才。

4.营业部与总公司定位与合作:我们将通过调研、服务反馈等手段,细分投顾业务服务环节,通过试点营业部,尝试解决客户反映的问题,改进存在的薄弱环节,不断完善和调整营业部投顾人员与总公司投顾团队的合作,使之尽早成为一个服务的整体,能为客户提供更周全、贴心的服务,进而在全系统推广。

5.服务平台还需要完善。

笔者:从长远来看,贵公司认为,投资顾问未来的发展方向应是怎么样的?

投顾:1.必将作为经纪业务核心服务能力得到体现。

2.是各券商整体能力整合程度的重要表现形式。

3.投资顾问业务进行细分,一般来说可分为专业资讯服务(包括指定资讯收集整理及深度分析)、操作指导建议、资产配置规划方案等,打破以现有偏重个股推荐以及大盘趋势分析为主模式,采用不同模式面向不同类客户。具体说更侧重于了解所服务客户的深度服务需求,并能深入发掘现有金融市场,提供更多有生命力的服务产品,更好落实适当性服务。

4.投顾精英团队建设,投资顾问需要的能力应高于一般研究人员,在未来,优秀专业投顾人才的争夺也会趋向白热化。

5.创新的管理模式是投顾业务能长远发展的关键因素。

6.还有就是政策的变化影响如何,也是需要时刻关注的问题。

(曹攀峰)(CIS)