

B4 房价难现大幅调整
创新是经济增长新引擎

B10 8%弱爆了
P2P冲浪体验高收益

主编:金烨 编辑:张洁 2013年10月28日 星期一 E-mail:zhangjie@stcn.com Tel:(0755)83501646

B1

华商盛世三季报证实持有东方财富超标

对于该基金举牌东方财富后半年内卖出收益是否归上市公司及持股超10%问题,华商基金没有正式回应

证券时报记者 杨磊

华商盛世基金2013年三季报显示,该基金今年9月底持有东方财富市值比例已超过基金资产净值的10%,但是,该基金未对举牌后持股超标情况进行任何解释。对于华商盛世举牌后半年内卖出收益是否归上市公司,以及华商盛世三季报持股超10%问题,华商基金有关人士在截稿前没有正式回应。

三季报显示,华商盛世持有东方财富3381.11万股,持股市值为7.25亿元,占该基金资产净值10.23%。而《证券投资基金运作管理办法》第三十一条明确规定,基金持有单只股票的市值不得超过基金资产净值的10%。对于该基金举牌东方财富后持股占比超出规定比例的行为,基金公司在季报中未作任何解释。

此前,也曾有基金持有单只股票超过10%,证券时报记者查阅其中多只基金的季报发现,这些基金对持股超标的原因和解决办法均在季报中进行了披露。

这200万元该不该被没收?

证券时报记者 杨磊

2005年10月全国人大常委会修订并于2006年元旦开始实施的《证券法》是中国证券市场最重要的法律基础之一,是所有证券投资相关参与者都必须遵守的法律,监管层、上市公司、基金公司、证券媒体、股民等相关证券市场参与者都有维护《证券法》,不让《证券法》成为一纸空文的权利和义务。

最近发生的一起事件却迟迟得不到相关方面的正面回应。今年10月15日本报《华商盛世逾200万收益将被上市公司“没收”》一文刊登已近半个月,相关各方既未做出正面回应,在基金的三季报中也未见对此事的相关说明。

这200万元到底该不该被没收?《证券法》第四十七条明确规定:“上市公司董事、监事、高级管理人员及持有上市公司股份5%以上的股东,将其持有的该公司的股票在买入后六个月内卖出,或者在卖出后六个月内又买入,由此所得收益归该公司所有,公司董事会应当收回其所得收益。”华商盛世基金今年7月举牌东方财富,又在10月份卖出东方财富,买卖时间间隔显然不足六个月,按照《证券法》相关规定,200多万收益应该归上市公司所有。

三季报显示,华商盛世持有东方财富3381.11万股,持股市值为7.25亿元,占该基金资产净值10.23%。而《证券投资基金运作管理办法》明确规定,基金持有单只股票的市值不得超过基金资产净值的10%。

对于持股占比超出规定比例的行为,华商盛世基金三季报未作任何解释。

例如,兴全全球视野2011年一季报显示,该基金持有双汇发展占比超10%,达14.78%,该基金在基金经理投资策略和业绩表现说明、基金投资股票组合上均有所说明;工银瑞信稳健成长2011年四季报显示,该基金持有综艺股份占比超10%,达10.53%,该基金在投资股票组合上进行了解释说明;工银瑞信信用添利债券2010年一季报显示,该基金因打新中签比例过高而持有中国一重超过基金资产净值10%,达11.54%,该基金在运作遵守

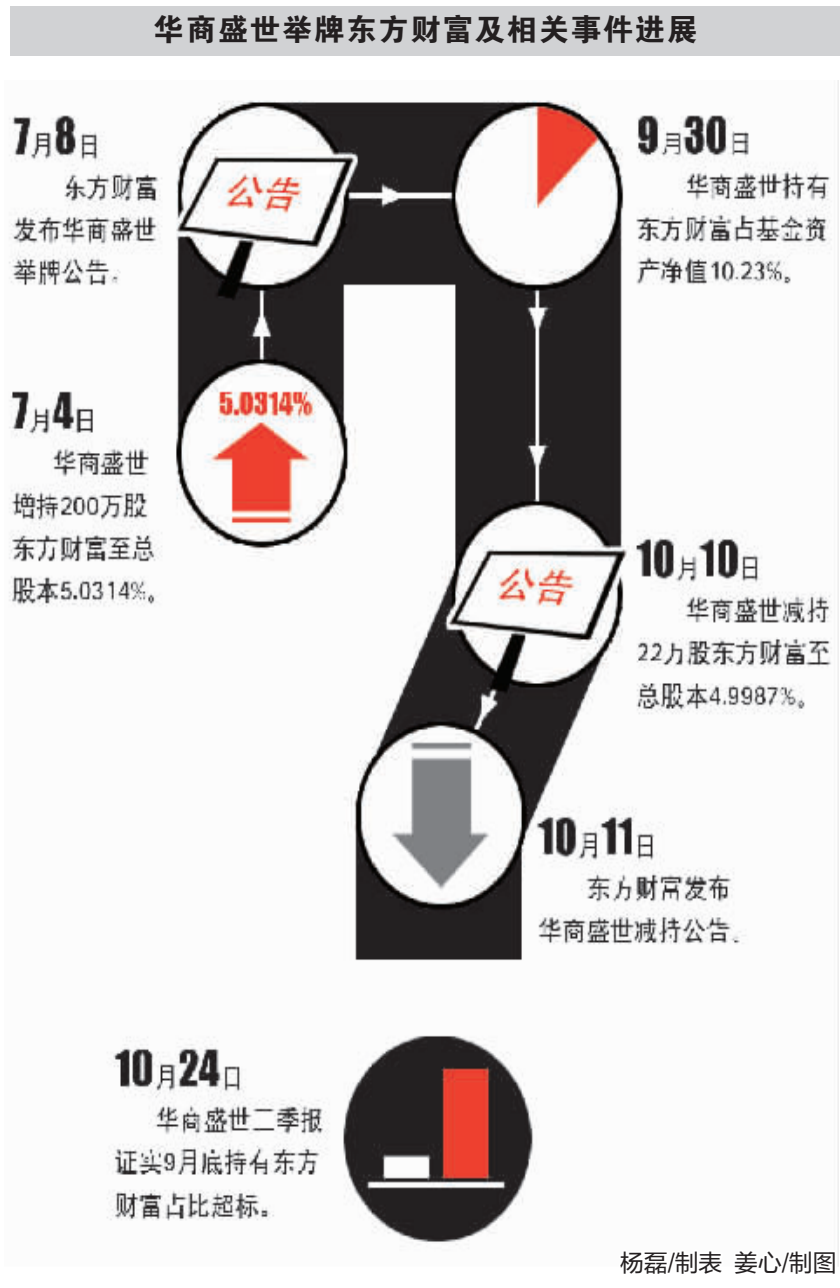
信情况进行了详细说明。

华商盛世在三季报运作遵守信情况中称,严格遵守了《基金法》及其他有关法律法规、基金合同的规定”,但并没有像工银瑞信信用添利债券那样进行详细说明。

事实上,华商盛世今年9月底到10月中旬连续多日违反《基金法》中的“双十”规定。按照该基金三季度末份额计算,9月30日到10月15日连续7个交易日持有东方财富超过10%,最高达到11.41%。不过,由于东方财富股

价随后大跌,10月16日到18日测算净值占比已下降到10%以下,从而符合了《基金法》中必须10个交易日内调整到位的规定。

北京威诺律师事务所主任杨兆全在接受证券时报记者采访时表示,根据《证券法》规定,华商盛世举牌后六个月内的收益,应该上交给上市公司。在此事件中,上市公司是权益人。根据《公司法》相关规定,如果上市公司权益受到侵害而不主张权益,上市公司股东可以代表公司向侵权人提起诉讼。



创业板见一年来最大周跌幅 重仓创业板基金10月领跌



受创业板大幅走低影响,10月份以来重仓创业板的基金纷纷遭到重挫,从领涨者迅速成为领跌者。

三季度王亚伟“光临”11股 6只为新欢

在已公布三季报的上市公司中,有11家出现了“哟沅”的身影,其中6只为王氏新欢,显示出他三季度换股较为频繁。

基金公司上演《甄嬛传》 投研地位需巩固

证券时报记者 张哲

风水轮流转。对基金行业来说,2006、2007年是投资的大年,2012年是产品创新的大年,今年则轮到了电商爆红。

从天弘搭上阿里开始,基金电商从星星之火发展成燎原之势,电商部门一跃成为基金公司最强势、最热门的部门。以前电商开展业务,跟外部合作机构谈好了,回到基金公司还要挨个部门去沟通,常常因为内部配合不力而错失发展时机。

如今不一样了。电商部门成为基金公司最火、最受重视的部门,甚至力压投研部门,基金公司对电商业务的重视堪称史无前例,电商岗位的招聘也日渐火爆。

“电商部门提需求,公司上下无论哪个部门都要无条件配合。”有基金公司营销策划部人士调侃道,公司各个部门现在就好像《甄嬛传》里众妃争宠一般,去年是产品部门强势,营销策划部凡事都得听产品部的,皇恩浩荡,奖金多多。今年轮到电商上位,营销策划部干无数活,最终奖金还是电商部门的。“哪个部门强势了,我们就去‘伺候’谁。什么时候才能轮到我们的营销策划部强势?”

尽管是玩笑、调侃,一定程度上却也能够反映基金行业近几年的内部变迁。近些年,随着“创新产品”、“电商”、“子公司”等新贵的涌现,基金业可谓百花齐放、一派繁荣。与此同时,基金公司内资格最老、最关键的投研部门的地位正在下降。一方面,从整个基金行业来看,公募基金整体业绩还没有重现牛市火爆的赚钱效应,人才问题、合规监管等问题等痼疾难除;另一方面,随着创新业务的增多,从资源配置来看,一些公司对投研部门的投入不比以往,在一些新公司、小公司中,投研作为“皇后”的地位名存实亡。

值得注意的是,即便是目前最火的基金电商业务,在傍身互联网巨头之后,虽然身价倍增,但多数基金公司依然逃不脱互联网平台上的一个金融工具的命运。在这场互联网金融的“革命”过程中,主导者还是互联网公司,基金公司更像是一枚棋子,即使在电商做得最早、也最成功的天弘基金,最终的结果也不过是成为了一家互联网公司的理财中心。

从长远发展来说,公募基金投研是其存在的根本,也是泛资管时代比拼的唯一核心竞争力。随着基金牌照门槛降低,公募基金未来经营可谓前途未卜,唯有不断巩固投研实力、练就金刚钻,方能与不断涌现的对手一争高下。

中欧基金:员工持股计划有望实施

证券时报记者 程俊琳

2013年是基金行业变革的一年,整个行业格局的调整、变革、创新成为很多基金公司工作的重心。日前,中欧基金总经理刘建平在接受证券时报记者采访时表示,随着今年董事会完成换届,中欧基金将进入发展新阶段,该公司正推行员工持股计划和投资专家事业部制。

中欧基金自去年起实施了“特基计划”,今年则进一步提出了“员工持股”的创新思路。吸引和聚拢优秀人

才,这是公司提出“员工持股”计划的初衷,就是要改变根本机制。”刘建平说,变革之路没有先例可循,这一定是一条不平坦的道路。只有建立全新的工作机制,用良好的机制吸引各方优秀人才,最大程度把员工利益和公司利益绑定在一起,才能激发出人才的工作激情,变博弈为合作关系,真正做到风险共担、利益共享。”

据刘建平介绍,为推进员工持股计划,他们目前正在和股东进一步商讨相关细节问题。

除了通过机制吸引人才之外,刘

建平表示还要完成平台的改造,实现权利下放、精简层级、简化流程,通过扁平化管理以提高整体运作效率。

据刘建平介绍,中欧基金近期将在组织架构上进行变革,尝试推行“投资专家事业部制”,创国内基金行业的先河。

他认为,事业部制的优势在于让最优秀的投资专家有更独立的决策空间,使他们能够调动足够的资源,把所有精力聚焦到投资业绩上,减少其他事情的干扰,把个人利益和客户利益充分绑定,从而提高投