

尽快堵住上市公司频频“丢钱”漏洞

熊锦秋

近日泸州老窖发布重大事项公告,称2014年10月发现在农业银行长沙迎新支行1.5亿元存款出现异常,随后泸州老窖对存款展开风险排查发现在工商银行南阳中州支行等两处存款存在异常情况,涉及金额3.5亿元。三处合计5亿元存款在2014会计年度拟按40%比例计提坏账准备。

上市公司存款丢失,当务之急是要尽快找回,同时找到责任主体,将其绳之于法。2009年《关于公安部证券犯罪侦查局直属分局办理经济犯罪案件适用刑事诉讼程序若干问题的通知》规定,公安部证券犯罪侦查局设立第一、第二、第三分局,分别派驻北京、上海、深圳,这些直属分局行使《刑事

诉讼法》赋予公安机关的刑事侦查权,按管辖区域立案侦查公安部交办的证券领域以及其他领域重大经济犯罪案件,每个侦查局管辖几个或者十几个省、市、自治区。目前上市公司丢钱,有的到当地公安机关报案,笔者认为,既然公安部设立了证券犯罪侦查局,且上市公司巨款丢失可能涉及刑事犯罪,建议对于5000万元以上的丢钱大案,由公安部责成证券犯罪侦查局三个分局亲自侦办或督办,防止司法地方保护主义,同时要加快侦办进程,因为时间拖得越久资金丢失的真相就越容易被掩盖。

在银行实际操作中,大额资金电子转账需多个步骤,必须得到多个环节责任人的确认,机构账户更不是随便就能转账,因此,丢钱案中的犯罪嫌疑人必然留下了蛛丝马迹。只要下决心、有恒心,

存款多数还是可以找到。即使对于已确认为坏账的应收款项,也并不意味着企业放弃了追索权,要做到账销案存,今后仍要尽可能想办法找回。

上市公司存款丢失也要从自身反思原因。据称,有些酒企频频丢钱,可能与“存款卖酒”模式有关,即经销商承销酒企积压的滞销酒,酒企向经销商指定银行开户存款,经销商则从银行方获取客户介绍、委托贷款等好处。有人猜测,泸州老窖存款频频丢失,很可能是不法分子利用异地存款方式中银企双方互不熟悉的特点,通过盗刻公章、伪造资料的方式,挪用或盗用了存款,当然也不能排除上市公司内鬼借这个模式隐藏的漏洞作案。

笔者认为,“存款卖酒”模式可能存在问题。酒类产品如果性价比合适,宣传到位,自然可以得到客户认可,自然有销路。自然有经销商找上门来;相反,如果酒类产品性价比不合适,客户不认可,没有销路,即使通过种种额外利益诱惑刺激经销商销售,最终效果并不一定好。市场经济是消费者主权经济,消费者决定了市场经济供求平衡点的位置,违背基本规律的营销模式最终必然失败。为此酒类上市公司应尽快抛弃“存款卖酒”这种营销模式,这种模式即使制造出来营销业绩,也是以承担巨大风险为代价,有时甚至偷鸡不成蚀把米,拖垮公司业绩。在高压反腐、反“四风”成为常态的大背景下,公务接待越来越规范严格,铺张浪费、奢靡消费被令行禁止,酒企要提高业绩,就要尽快摆脱过去高大上定位,更多

面向老百姓、服务老百姓。

泸州老窖在对存款展开风险排查后,才知道还有3.5亿元存款也处于风险之中,上市公司丢了钱却不能及时发现,说明需要加强有关制度建设。首先,上市公司要建立与银行信息及时沟通机制,上市公司可与银行约定,上市公司账户转账或者连续转账超过一定金额,银行必须及时以短信等方式向上市公司每个董事通报。其次,上市公司要充分发挥独立董事、监事的内部监督作用,独立董事可以不定期聘请中介机构出具财务顾问报告,查找隐性风险,防范利益输送;而监事也可以按照《公司法》授权检查公司财务,发现问题,甚至可以提议召开临时股东大会并提出相应提案。

总之,泸州老窖存款丢失已经不是上市公司头一个丢钱案例了,此前一些上市公司银行存款、委托资金、募资被莫名转走或不知所终,有的发布信息披露公告之后不了了之,事件后续进展投资者难以了解,然后上市公司以计提坏账形式,由股东来承担丢钱的损失。显然,这样一来只会纵容违法分子,甚至有大量效仿者,上市公司就会成为一些人不折不扣的唐僧肉,这样股市就成为无底黑洞,投资者根本没有办法玩下去。为此有关各方必须高度重视,加强制度建设,严格执法办案,如此才能堵上相关漏洞,维护市场信心。

从一线城市土地盛宴看楼市增量市场机会

李宇嘉

1月7日,由两家央企华润置地、首开股份与险资“一哥”平安组成的“巨无霸”联合体,以86.25亿元夺得北京丰台一幅地块,溢价率达到22%,成交楼面价达到每平方米3.8万元。由于该地块被称为“三最地王”(面积最大、自住最贵和总价最高),从而备受媒体关注。剔除限价商品房和自住型商品房后,该地块楼面起价至少在5万元/平方米以上。对此,万科北京区域首席执行官兼北京公司董事长毛大庆表示,从2015年开始,北京楼市的普通商品房售价将进入每平方米6万元时代;任志强第一时间也在微博上评价称“北京土地市场开门红,土地楼面价5万多似乎是常态,溢价50%以上也是常态”。

尽管地产大佬们经常“语出惊人”,而地王也是个老话题,单宗地王并不一定能说明什么问题,但如果联想到2014年一线城市住宅用地出让金逆市走高、突破历史,再看1月5日新年土地“首拍”时,招商、华润、九龙仓、平安组成史上最大联合体,抢收北京土地市场的“盛况”,或许需要重新思考,楼市正在由增量时代向存量时代过渡的背景下,最具楼市风向标的北京,土地市场如此疯狂,到底意味着什么?透漏出未来楼市走向的哪些信息?

地产大佬们之所以“出此狂言”,一个重要的依据就是,从2012年7月份至今,在北京公开出让的土地中,楼面地价超过2.5万元/平方米的地块有60多块。这些高价地块多数尚未入市,若加上税金、利息等,这些地块成本比拍得时又有近20%的增加。鉴于此,若以2015年二季度开始入市计算,北京将有近70个项目开盘价格在每平方米5万元-7万元之间,且这些项目大多数不在五环之内。这就意味着从2015年开始,北京楼市的普通商品房售价将进入每平方米6万元时代。

笔者梳理了一下,自2013年以来,各媒体报道大大小小的地王,80%以上诞生在一线城市,典型的如上海董家渡、北京花乡、深圳龙华地块、广州红云涂料化工厂地块。而且,曾经一度开辟二三线城市战场的龙头房企,如保利、恒大等,均开始回归一线城市。另外,一直认为内地楼市有风险的港资房企(新鸿基、九龙仓、新世界等)也参与到了一线城市土地争夺战中,同时,但凡有实力的民资也都想从中分一杯羹。相比之下,二三线城市土地市场冷清很多。2014年,一线城市住宅用地出让金达到3500亿,同比增长54.8%,溢价率达到了41%。但是,2014年全国300个城市土地出让金同比则下跌27%,溢价率只有10%左右。历来,二三线城市土地市场不如一线城市那样火爆,但如此

的“冰火两重天”,还是第一次。笔者认为,龙头房企对一线城市土地争夺之“白热化”,以及二三线城市土地市场之“冷清”,已经不能简单地用“分化”或“分化加剧”来解释。从本质上讲,这是我国楼市整体供求格局已经逆转,供求平衡或供过于求已

调价不是解决出租车问题解药

冯海宁

9日上午举行的西安出租车调价方案听证会上,仅1人反对出租车调价,这个人就是蓝田县前卫中学的政治老师白兵洋。他认为司机收入低应该从降低份子钱开始,而不是通过一味提高打车价钱来增加司机的收入。

出租车行业垄断最近遭遇舆论集中“炮轰”,然而,似乎看不到即将打破垄断的迹象。比如说西安,无论是出租车司机收入低,还是市民“打的难”,根源都是出租车行业存在双重垄断——地方政府垄断出租车牌照获得了大量租金收入,少数出租车公司垄断经营权获得暴利。

在双重垄断背景下,出租车数量受到行政限制,供应不能满足需求,自然会“打的难”。而政府与出租车公司同时从出租车司机身上攫取暴利的,哥必然收入低。这些事实已经摆摆在很多年了,然而,不仅地方政府对此熟视无睹,而且部分市民代表也缺乏了解,竟然支持出租车调价。

很显然,调价不是解决“打的难”、司机收入低的解药,打破垄断才是唯一的办法。但在西安出租车调价方案听证会上,28名听证代表竟然赞同涨价,仅1人反对调价。这给人的印象是,要么是有关方面在背后操纵这场听证会,要么是这28名听证代表既没有深入调查,也缺乏基本常识。

虽然28名听证代表也提出了开放出租车市场、增加出租车数量、提高服务水平等希望。但在笔者看来,在已经赞同涨价的情况下,提出后面的希望意义很有限,应该以反调价的方式“倒逼”政府打破出租车行业垄断,即把打破垄断作为调价的前提,或者

说,作为调价的基础条件。

当绝大多数听证代表赞同涨价,涨价已经成为定局,既得利益者的利益得到了维护,甚至还从涨价中获得更多利益,显然,政府更没有动力去打破垄断,出租车公司更坚定了捍卫垄断的决心。不客气地说,调价主要是向垄断者输送利益,出租车司机收益很有限。

甚至说,调价既是损害出租车行业利益,也是与民争利、损害市民利益。调价不仅会让垄断局面得以延续,不能解决行业深层问题,会让行业“肿瘤”恶化,而且调价之后,部分市民会因为出行成本增加而放弃乘坐出租车,会增加出租车空驶率。

所以,无论是西安酝酿出租车调价,还是多个城市“封杀”“专车”服务,都没有触及出租车行业的顽疾——即垄断,这是最让人遗憾的地方。为此,笔者建议,国家有关方面要对全国出租车行业进行“顶层设计”,像公车改革一样拿出统一的指导意见。改革要点,一是打破行业垄断;二是完善服务。

此外,国家反垄断部门应该针对出租车行业展开反垄断调查,“倒逼”这个行业尽快开放,让更多的企业和车辆进入该行业,以增加出租车供应来解决“打的难”;通过公平竞争来提升行业服务水平,杜绝“拒载”等问题。出租车行业是社会公认的垄断行业,《反垄断法》不应该成为摆设。

要想推动出租车行业打破垄断,需要各方共同努力,需要在很多地方“倒逼”改革。希望每个城市的市民,无论是站在维护自身利益的角度,还是从维护市场公平的角度,都应该对垄断说“不”,而不应该以赞成涨价的方式来解决这个行业的问题。

丰胸保健类“宫廷秘方”充斥荧屏



水货营销谁站台?且看专家一排排。商家用计骗眼球,电视购物惹尘埃。整顿运动随风去,宫廷秘方卷土来。查缺补漏莫松懈,监管当有新常态。

赵顺清/图 孙勇/诗

李嘉诚的“大动作”堪称老谋深算

余丰慧

1月9日,香港首富李嘉诚旗下两大上市企业——长江实业(长实)及和记黄埔(和黄)宣布业务合并、重组方案,两集团资产最终将分拆为两间以开曼群岛为注册地的新公司,同时,长江和记实业有限公司(长和)与长江实业地产有限公司(长地),在港上市。

2014年以来,国内国际社会对李嘉诚动向的关注度直线上升。与以往不同的是,这次关注的不是其首富地位的演变,而是其长江系公司变动异动是否撤离香港和内地,甚至是否在抛售物业撤出房地产,是否将主要业务中心转移到欧洲、非香港或其他地区等问题。

按理说,作为一个越来越国际化的企业,视野是全球的,公司转移到任何地方、业务发展到哪里,都是无可厚非的。不过李嘉诚系可能有点特别,特别之处在于它具有非凡的经营头脑和对行业财富世界变化的判断力,号称从来没有对商业方向判断错过,因此,业界送其雅号“李超人”,其一举一动的都是巨大的。比如,如果李嘉诚公开撤离香港的话,可能会影响到一

大批投资者和企业跟风离开,这对香港的影响是不可估量的。同时,一些“好事者”甚至把李嘉诚系的一举一动解读为政治动向。这个影响可能会更大一些。因此,李嘉诚系的动向绝不仅仅是李氏自家的事情,而是牵一发而动香港全身的大事。

2015年新年伊始,李嘉诚先生就抛下了一颗重磅炸弹:旗下公司世纪大重组。李嘉诚系的“大动作”到底目的何在?意欲何求?是不是真要撤离香港?一系列问号待解。

李嘉诚这次“大动作”从根本上来说是适应世界经济发展新形势新格局的自我大变革。相对于全球新技术、高科技,特别是互联网新经济新金融,以及中国马云、李彦宏、马化腾们的强势崛起,李嘉诚系确实显得有点老态龙钟、落后落伍了。其整个李嘉诚系产业发展后劲不足苗头似乎已经出现。在这种情况下,李超人需要继续拿出其超人的非凡智慧,对内部公司进行一次整合和重组,使其焕发出新动力、新活力,以适应世界经济金融新变化新形势的发展。

从经营策略看,这次整合的一条主线是将非房地产业务与房地产业务分拆分离。这背后确实有深意。一个时期,内

地和香港房地产市场泡沫式膨胀,李嘉诚家族是其中的最大获利者之一。现在房地产行业处在走下坡路状态,赚钱财富效应已经失去。这个时候可能拖累整个李氏实业的业绩。房地产业务与非房地产业务搅和在一起,是一个非明智选择,也到了不得不剥离的时候了。正如李嘉诚说,香港地产业务百分百都是赚钱的,而内地业务99.99%不会亏本。语气貌似不太硬气,成长性又在哪里呢?在房地产业务特别是内地房地产业务夕阳西下时将其剥离,足以看出李超人的过人之处。

从财务考量上分析,世纪大重组的目标之一是为消除长实持有的和黄控股的股权折让,从而为股东释放价值。依照长实1月7日在联交所收市价格计算,比2014年的股东应占账面权益价值有23%折让,折让值高达870亿港元。通过重组简化结构后,这部分被低估的价值将被消除。据说,公司构成层次简化,注册开曼群岛等,都会相对增加股东收益,对股东是利好。

最大好处是,重组后长江系两大新公司透明度大大提高,业务分类清晰很多,市场投资者很容易判断公司业务发展状况以及业绩,便于投资者准确做出投资决策。这对公司和市场投资者是双

重利好。

最引人关注的是两大新公司注册地改为开曼群岛后,引起市场对于李嘉诚系撤离香港的质疑。当然,李嘉诚本人以及长江系相关人士已经出面给予澄清和解释。这种澄清似乎并没有消除市场的疑虑。这种质疑不无道理。长实与和黄在港交所所举足轻重的蓝筹股,市场岂能不惊奇和“骚动”呢?质疑是正常的,风平浪静反而不正常了。

长和与长地两间新公司注册地由原来的香港变为开曼群岛,集团解释为主要是出于重组的技术性考虑。这个技术性考虑包括两个直接实际的原因:规避香港对公司管制过严的政策环境和规避或者“逃避”税收。但我们可以这样猜想:在开曼群岛注册不排除给长江系的未来预留了较大回旋空间,预留了后路和后手,即无论将来香港等相关地区,出现房地产等业务经营形势的何种转向转变,还是政治走向如何,李超人能纵横捭阖、应对自如,使自己的“生意”放眼全球,不受任何地域经济政治因素变故影响。这一招其实比所谓撤资或者撤出房地产等某一个领域“凶狠”厉害一百倍。

不得不佩服姜还是老的辣;不得不佩服李超人的老谋深算!

联系我们

本版文章如无特别申明,纯属作者个人观点,不代表本报立场,也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论,请打电话给 0755-83501640;发电邮至 ppll18@126.com。