

3月底,国内基金行业年报出炉,64家公募基金公司2011年投资巨亏5004亿元;然而,与之形成鲜明反差的是,不仅基金公司继续旱涝保收,基金公司、银行和证券公司组成的“收费联盟”在基金业务上稳赚不赔的利益链也浮出水面:年报显示,“收费联盟”去年进账390亿元。

数据对应的事实,在刺激广大基民神经的同时,再一次对公募基金投资、销售和收费费率等运作模式提出质疑。

自命“天之骄子”

虽然去年证券市场整体低迷,但在熊市,亏损带给基民的痛苦与坐收管理费带给基金公司的光鲜形成巨大反差。依靠当年计提基金资产0.6%-1.5%不等的管理费,64家基金公司去年轻松收取管理费288亿元。

基金公司作为非上市公司,本身不会自己公开相关财务数据,但上市证券公司披露的财务报告仍然将基金公司的高利润曝光。在涉及的10家基金公司中,8家公司保持盈利,大成、长盛、海富通、富国等多家大中型基金公司净利润仅下滑不到两成,国内最大的基金公司华夏

巨亏5004亿元进账390亿元

基金、银行、证券“收费联盟”模式稳赚不赔再受质疑

基金去年净利润达到6.67亿元,净资产收益率高达28%,远超一般制造业。

在保持稳定收入来源的情况下,基金公司自命“天之骄子”,在北京、上海、广州、深圳等城市必选黄金位置落脚。在寸土寸金的北京金融街,7家办公地点设在北京的基金公司中有5家都将办公室集中于此。

背后有何玄机?

在基金公司将管理费作为主要收入来源已经尽人皆知的前提下,银行和证券公司也在基民身上打着自己的小算盘:银行抬高客户维护费用、证券公司抬高股票交易费率这些“不能说的秘密”逐渐浮出水面。它们依靠与基金公司的各项业务联系,形成了一个“你中有我,我中有你”的“收费联盟”。

一方面,银行在2011年获得

56亿元基金托管费收入。第三方基金销售研究机构好买基金CEO杨文斌向记者介绍,银行托管费相对较为固定,银行对此需要做的,是负责基金托管安全与核算等问题。但记者了解到,银行在托管基金产品过程中付出的技术和人力成本,与庞大的收费相比着实不高。

与此同时,47亿元的客户维护费收入则成为银行的另一条生财之道。“xx基金最近收益不错,基金经理一直都很优秀,买基金的话这个比较适合您……”所谓客户维护费,就是基金公司向银行支付的银行用于维护销售渠道的费用,这部分费用实际上来源于基金公司的管理费,最高比例可超过管理费的30%。

一家大型国有证券公司负责相关业务的高管向记者介绍,近几年来,强势的银行议价能力不断上升,它们向基金公司提出的要价也越来越

越高,而国有四大行因为销售网点多,要价一般较高。

另一方面,证券公司去年通过交易佣金获得46亿元的收入。在日常投资中,基金公司需要向券商支付股票交易的佣金。一般而言资金规模越大佣金费率越低,但在基金公司资金规模庞大的情况下,股票交易成本却高于散户,这其中的玄机何在?

东方证券上海长阳路营业部总经理鞠琰红告诉记者,目前市场上交易佣金费率普遍下降,一个资金量在几十万元的投资者都能够享受最低0.3‰-0.5‰的费率。而据记者统计,2011年基金公司股票交易佣金费率却高达0.8‰到1‰。

记者翻阅某大型基金公司20多只产品年报,发现其开放式基金与封闭式基金全年共付出交易佣金2.56亿元,其中大部分交易费率超过0.8‰。记者粗略计算,如果按照

市面上较为正常的5‰手续费交易,该公司一年可以为基民节省1.6亿元左右的手续费。

考虑浮动考核?

近几年来,公募基金的收费模式年复一年地被质疑,关于制度创新及收费模式改革话题再次又一次又一次地被业内人士所提及。

北京大学经济学院金融系副主任吕随启指出,在我国公募基金发展初期,保持较高的管理费率是在鼓励公募基金扩大规模,但在基金业迅速扩张之后,现在不需要如此之高的管理费率来向基金行业“输血”,必须改变基金对基民只收费不管挣钱的“拔毛”机制,探索在维持市场稳定的前提下扩大对基金公司的浮动考核机制,以此更符合实际地保护投资者权益并约束基金管理人。

新华社“新华视点”(杨毅沉)

19家上市公司中已有13家公布年报——高速公路平均毛利率超过房企

新华社 沪深两市A股19家高速公路上市公司中已经有13家公布了2011年年报,平均毛利率高达56.08%,而最高的重庆路桥(10.36,0.11,1.07%)毛利率甚至达到了91.14%。毛利率水平甚至超过了白酒行业。

不仅是重庆路桥,皖通高速、龙江交通、东莞控股的毛利率均在60%以上。从行业整体来看,高速公路行业的平均毛利率大大超过房地产行业。根据统计,房地产行业2011年平均毛利率为39.38%,上市公司中毛利率

超过60%的屈指可数。

虽然主业毛利率惊人,但对通过收取通行费赚钱的高速公路上市公司而言,并不满足于此,甚至将业务拓展到了地产、金融,以获取更多收益;而高速公路的使用者,却在为高昂的通行费用叫苦不迭。截至去年11月,全国有收费公路的所有省份均已公布收费公路调查摸底结果。除西藏无收费公路外,其他30个省市区收费公路2010年收费额为2859.46亿元。

(沈而默)

北京将公布一卡通押金信息

京华时报 上月28日,市民刘巍委托代理人王宇向有关部门申请公开交IC卡成本明细及巨额押金利息去向等信息。昨天,王宇接受本报采访时表示,3月29日市发改委、市财政局和市审计局,分别回复称15个工作日内会有答复(4月19日之前)。下一步,他们将根据答复情况,再考虑下一步申请信息公开的事宜。

随着一卡通发行量从2006年的100万张,到现在突破4000万张,刘巍提出质疑,一卡通的成本应该随发行量增加而降低,收取押金费用也应有所调整。一卡通公司对此回应称,综合之后,目前一卡通的成本仍在20元左右,甚至更高。一卡通公司的“成本未降论”并未获得王宇的认可。王宇还认为,一卡通收取的20元费用有待定性,到底是押金还是成本,两者的收取依据和承担义务是不同的。如果有关部门公开信息后还不能明确这个概念,公众可以帮助一卡通公司明确定义。

(邓杭)

中国企业人效明显低于欧美

人民日报 中国人效提升研究中心《2011中国企业人效白皮书》(以下简称《白皮书》)近日在京发布。《白皮书》的数据显示,中国企业人效仅为《财富》世界500强企业的19%。

中国人效提升研究中心秘书长邓婷称,人效是用于计量现有人力资源获利能力的指标,人效指标的计算即企业总营业收入与总人数之比,在数值上就是人均产出。

《白皮书》分析了来自2767家A股上市公司截止到2010年的财报数据,与财富500企业进行对照,研究显示,欧洲企业人效是中国企业的6倍多,亚洲(除中国)、美国的人效也是中国企业的5倍,美洲(除美国)、澳洲企业是中国企业的2倍多。

数据显示,超过3/4的财富500企业人效超过188240美元,而超过80%的A股上市公司人效低于这一数值。中国企业中人效最高的能源业是与财富500企业人效差距最大的行业。(杨雪梅 程聚新)



健康达人 昂立多邦

抗疲劳 保肝脏 调节血脂

昂立多邦

昂立多邦官方微博开通, 更多活动敬请关注<http://weibo.com/duobang>

现在就拨打: 400-820-1001 或登录阿拉昂立网: www.myonlly.com

昂立多邦胶囊富含微生态活菌, 与多种维生素、矿物质三效合一, 科学配伍, 合理补充人体所需物质抗疲劳, 调节血脂, 对化学性肝损伤有一定的保护作用。

家住(北京市)朝阳区欧陆经典社区的孙世英奶奶今年92岁,她有个奇怪的爱好:教保姆“学知识”。十几年来,进出她家的近十名保姆有的成了高薪月嫂,有的成了会计、出纳,有的还成了英语老师。

4月6日,坐在轮椅上的孙世英由新来的保姆小张推着,从市场上买回一个长手长脚的“青蛙人”布偶。布偶是孙世英的“教学工具”,通过布偶模拟婴儿,孙世英教小张如何给婴儿洗澡及婴儿护理方面的知识。

“洗澡时要轻轻按住婴儿的耳朵,”拿过布偶,孙世英一板一眼地演示。孙世英喜欢“分析形势”,“以后的孩子越来越娇贵,掌握专业知识很重要”。这不,小张和老太太相处刚一个月,就有了新梦想:成为一名专业的月嫂。

小张有她的“榜样”,19年前给孙世英当

保姆的周帮燕如今是一名资深月嫂,周帮燕虽感叹“工作太忙”,但每个月8000元左右的收入让她很满意现在的生活。周帮燕不住地说,“我有今天,多亏孙奶奶”。

孙世英读书时正逢战乱,学的是妇产专业。新中国成立后,她先后在北京第一妇产学校和当时卫生部直属的中央妇幼保健实验院工作。后来跟随丈夫下放郑州,离休前是郑州铁路中心医院妇产科医师。

1993年,刚刚20岁的周帮燕来到孙世英家中。之后的五年,孙世英给周帮燕讲护理、讲医学,甚至还讲解剖,不谙世事的小姑娘长了一身本事。这些年,工作中如果有突发情况,周帮燕第一时间想到的还是自己的“义务老师”孙世英,“跟老太太一描述,她就能给出解决办法。”

新京报 (卢美慧)

教出会计、老师和“金牌月嫂”——九旬奶奶有爱心 数名保姆育成才

记者:你怎么会想到要“培养”保姆们呢?

孙世英:我身体渐渐不好,不得不请保姆照顾。来的都是十七八岁的小姑娘,我觉得年纪轻轻就伺候人太可惜。教她们学东西,掌握了一定知识后,她们再踏入社会,生活轨迹就真的不同了,这是特别好的事。

记者:从你家出来的保姆后来的职业不尽相同,你是怎么发掘她们潜能的?

孙世英:一般保姆来到家里,我都会问她们上过几年学。早年我在郑州住时,来过一个叫艾菊的小姑娘。她跟我说,特别喜欢英语,后来

多了很多“孙女儿”,这也是福气

我就给她买了一台录音机鼓励她学。加上我自己有一些英文基础,就一点点教她。她进步很快,现在在郑州一所中学教初二英语。对于有基础的保姆,我会给她们买学习资料,或者资助她们上各种补习班。那些没怎么读过书的保姆,我就教她们婴幼儿保健知识。一个普通保姆每个月挣2000元,但只要懂专业,收入高好多。

记者:你这样不就总为他人做嫁衣了吗?

孙世英:我把她们拴在身边,就是害人家嘛!而且她们逢年过节都会跑回来看我,我多了很多“孙女儿”,这也是福气。