

# 鼓励“金蛋鸡” 约束“铁公鸡”

## 上证所出台指引推动上市公司现金分红

本报讯 (记者 许超声)为鼓励上市公司提高现金分红水平,上海证交所昨天发布《上市公司现金分红指引》(下称《指引》),即日起施行。

### 重融资轻分红该改了

红利是投资者回报的最重要组成部分,是公司股票价值的决定性因素,是资本市场正常运转的基石。近年来上市公司给予投资者的现金回报不断提升。证监会公布的数据显示,2007年-2010年,沪深两市实施现金分红的上市公司家数从779家增加至1306家,占所有上市公司家数的比例从50%提升至63%;分红金额从2757亿元增至4985亿元,占当年净利润的比例从27%提升到30%。

深圳证券信息有限公司数据显示,沪深两市已实施2011年年报现金分红方案的上市公司家数为1599家,占所有上市公司家数的比例为67%,分红金额为5554亿元。

尽管近年来上市公司分红比例有所提高,不过也应看到,沪市上市公司现金分红比例同成熟市场相比仍存在一定差距,并且仍有一些公司自打上市以来几乎没分过红,对此,市场上常称其为“铁公鸡”,只“啄米”不“下蛋”,重融资轻分红。而有些公司尽管分红,但支付水平极低,市场常称其为“吝啬鬼”。二者的区别在于,前者是完全不分红,后者虽然分红,但仅是象征性的。“铁公鸡”的大量存在,使得“赚得多、分得少”成为中国股市的真实写照。而

上市公司现金分红意愿不足,也使得股市难以抹去浓重的投机色彩。

### 回报股东创良性循环

为提高上市公司现金分红水平,上证所在《指引》中设置了现金分红的衡量基准:在综合考虑了沪市上市公司近三年现金分红的实际情况,将30%和50%分别作为平均分红水平和高分红水平的衡量基准。在此基础上,针对具体执行过程中可能存在的不同情形,分别规定了相应的约束性措施和鼓励性措施。

《指引》规定,上市公司年度报告期内盈利且累计未分配利润为正,未进行现金分红或拟分配的现金红利总额(包括中期已分配的现金红利)

与当年归属于上市公司股东的净利润之比低于30%的,公司应当在审议通过年度报告的董事会公告中详细披露相关事项。同时,上证所《指引》也制定了一系列鼓励措施,如将上市公司持续现金分红水平或社会公众股东对其现金分红政策的满意度,作为选取相关指数样本股的重要考量指标;在上证所职责范围内对涉及再融资、并购重组等市场准入情形时给予“绿色通道”待遇及相关支持等。

对此,英大证券研究所所长李大霄表示,鼓励及奖励先进,抨击、制裁及打击没有分红意愿及概念的公司,形成上市公司积极回报股东从而得到越来越多投资者认同的良性循环,这是真正的利好,如此市场就有希望了。

## 上海加速发展“两头在沪”企业

本报讯 (记者 叶薇)记者近日获悉,上海将加速推进研发销售“两头在沪”企业集聚发展,促进制造业和生产性服务业的融合。据相关部门初步统计,2012年本市服务业营收规模达到26000多亿元,其中生产性服务业的营收预计比去年同比增长16%。

“十二五”时期,上海将进一步聚焦系统集成总承包、供应链管理服务、电子商务及信息化、研发设计、检验检测等面向制造业的重点领域,大力应用新技术、新手段,加快推进制造业服务化。到“十二五”期末,生产性服务业增加值占服务业增加值的比重达到60%以上。

## 场内“T+0”货基挂牌

本报讯 (记者 许超声)由汇添富基金、上证所、中登公司三方携手推出的国内首只“T+0”货币产品——汇添富收益快线货币市场基金昨天在沪市挂牌交易,这意味投资者即日起可享受场内T+0货币基金带来的高效快捷的理财体验,证券账户内的闲置资金将有望实现超过活期利息10倍的可观收益。公告显示,1月6日,添富快线A类份额七日年化收益率已达3.949%,B类份额则高达4.564%。

## 新“石库门”面向市场

本报讯 作为上海市黄酒市场的领军企业,金枫酒业已成为中国最大黄酒产业基地。在得到市场的广泛认可之后,上海石库门酿酒有限公司一直致力于产品线的不断拓展,志在实现对黄酒市场的全面占领。经过反复的市场调查与多年的技术开发之后,定位为高端黄酒的“石库门·海上繁华”今天正式推向市场。(辛下)

## 大学生理财策划大赛落下帷幕

本报讯 (记者 连建明)“2012第五届上海大学生理财策划暨主持人大赛”近日落下帷幕。本次大赛由第一财经广播和上海人才培训市场联合主办,赛程历时近4个月,40所高校5000多名大学生报名参赛,组委会共收到理财系列参赛案例4000多份。

上海作为国际金融中心,对各类金融人才的需求很大,上海大学生理财策划暨主持人大赛自开办以来,已为上海各大金融机构输送了100多位金融人才。主办方希望通过每年的大赛,让大学生充分掌握财经知识。

国家统计局中国行业企业信息发布中心发布的“2012年我国饮料行业一至三季度运行状况分析报告”显示,2012年前三季度的情况下,盈利状况整体好于整个工业行业,产品结构进一步优化,健康型产品比重提升。凉茶行业更是一枝独秀,市场增幅超过30%,远高于行业平均水平。

从饮料行业经营状况看,呈现出两个积极的变化:一是行业亏损额虽然继续增加,但亏损企业数出现持续减少趋势。二是尽管行业主营业务收入和利润总额增速持续下滑,但行业销售利润率总体保持基本稳定。行业利润总额、行业利润率在去年三季度整体呈现触底反弹特征。

## 国家统计局发布饮料业发展报告

# 凉茶独秀加多宝占优

中国行业企业信息中心主任万东华指出,去年全球整体经济萎靡不振,中国受到一定程度的波及,而饮料行业却逆势发展,十分乐观,其中有几家民族饮料企业发展势头更是如此。尤其是品牌更名后的加多宝,市场更是增长了50%。在罐装饮料方面,加多宝继续稳居罐装饮料销量第一名。

营销专家指出,加多宝能顺利完成品牌切换,卫冕“中国罐装饮料第一罐”,其快速的营销手段也十分重要。加多宝成功跨界娱乐、体育等多

元化营销模式,推进加多宝品牌形象快速提升。

这次发布的报告还展望了中国饮料市场的未来:低热量饮料、健康营养饮料、冷藏果汁饮料、活菌型含乳饮料等发展前景看好,碳酸饮料市场份额将逐步下降。(晶际)



# 稳健经营二十载 创新引领筑佳绩

## ——浦发银行20周年纪实

顺应浦东经济开发开放而成立,二十年来,伴随着中国经济同步前行和金融改革不断推进,浦发银行秉持“敢为天下先”的理念,坚持走创新之路,锐意改革,稳健经营,在激烈的市场竞争中,寻求到一条适合于自身发展的差异化、特色化经营之路,成长为一家全国性股份制商业银行。

二十年来,浦发银行各项核心经营指标稳步增长:截至2012年9月30日,公司总资产突破3万亿元,归属于上市公司股东的所有者权益1697亿元,当年实现净利润260多亿元。在创造经济效益的同时,该行还努力回馈社会:历年累计缴纳税收680多亿元;累计对外捐赠近1.3亿元;截至2011年底,在全国援建了23所浦发希望小学,对其累计捐助金额近1,500万元……

### 应运而生,实现跨越式发展

上海,黄浦江自南向北穿城而过。在很长的一段时间里,这条江是上海的城郊分界线,江的两边分别被称作浦西、浦东。建设浦东尚缺资金,实体经济发展少不了金融融通的支持,顺应浦东开发的大趋势,上海将多年前萌发的组建本地开放性商业银行的想法再度提上日程,并得到了各级领导的支持。对新银行名称,初创者曾提出“东方银行”和“上海银行”两个方案,但人们最终还是选择,在这家银行身上刻上那个激动人心的时代印记——“上海浦东发展银行”,简称“浦发银行”。1992年8月28日,中国人民银行正式批复筹建浦发银行;1992年10月22日,上海

的《新民晚报》头版刊登了浦发银行的招聘广告;1993年1月9日,浦发银行正式成立。

随着业务的快速发展,开业时10亿元的注册资本,成为制约浦发银行继续发展的瓶颈。在分析国际金融市场经验、国内资本市场发展和国内银行改革趋势后,浦发银行的管理层决定,探索通过市场方式进行增资扩股,通过重组上市将浦发银行建设成为现代意义的商业银行。从1998年3月20日挂牌上市开始,到最终成功登陆A股市场,浦发银行走了20个月。1999年11月10日,浦发银行在上海证券交易所鸣锣上市。为了纪念这支特殊的股票,上证交易所为浦发银行安排了一个特殊的交易代码——600000。

### 立足创新,找准定位

在任何相对成熟的市场中,竞争使“人无我有”的可能变得十分渺茫,但对一个始终保持创新劲头的企业而言,“人无我有”和“人有我优”已足以抢占市场先机。

二十年来,浦发银行已开创多项行业内第一:在管理方面,率先进行扁平化矩阵式组织架构改革,探索建立与国际接轨的银行组织体制;第一家按规范进行贷款五级分类,率先采用拨备率概念,使审慎经营理念不断得到强化;探索一级资本债,率先尝试主动负债,创新银行的管理方式;率先在国内实现了数据大集中,实现了以客户为中心的集中账户管理……

在业务领域,浦发银行发行了国内第一张具有芯片、磁条复合介质的

银行IC卡——东方卡;发行了国内首张融合消费延期支付和理财功能的双账户借记卡——轻松理财卡;推出国内首款不需要银行账号的汇款模式——EMAIL/手机号汇款;率先与移动业务运营商开展深入广泛的跨行业战略合作,探索移动金融,并发行第一张集借记账户、贷记账户、电子钱包三个账户为一身的借贷合一联名卡;托管中国第一只产业投资基金——“中比基金”;发布中国银行业第一本《企业社会责任报告》,并将企业社会责任纳入业务管理……

2007年11月,浦发银行明确提出未来发展的方向:加速推进战略转型,实现从资源依赖型发展模式向创新驱动型发展模式的转变,不断提高银行的全面金融服务能力,满足客户的综合性金融需求,努力把浦发银行打造成为一家具有核心竞争优势的现代金融服务企业。

### 服务实体经济,发力小微金融

股权投资基金托管,是浦发银行引以为荣的业务,因为在这领域,浦发银行可以和国有商业银行这些巨擘一较高下。截至目前,浦发银行托管的股权基金规模已超过1400亿元人民币,在全部18家托管银行中,市场份额占比约30%,位居同业第一,形成了业内领先的股权基金综合金融服务体系。

解决小微企业融资难题是银行服务实体经济的责任,也是银行业面对利率市场化、金融脱媒趋势的业务转型之举。早在2009年9月,浦发正式挂牌成立“中小企业业务经营中心”,

开始中小业务专业化经营。如今,浦发34家分行均设立了独立的中小企业业务经营中心,架构起全国性中小企业金融服务格局。2009-2011年,浦发银行中小企业表内外授信从2008年末的4501亿增长到2011年末的9810亿,实现了超过100%的增长。围绕中小企业的融资需求和经营特点,2012年浦发银行在全国大力推广“吉祥三宝”创新金融服务模式,即“银元宝”模式、“银通宝”模式、“银链宝”模式,为超过4000户中小企业提供融资支持,目前该行“吉祥三宝”项下的贷款额已超过了200亿元。2012年,浦发银行还与美国硅谷银行共同成立了浦发硅谷银行,专注服务科技型中小企业;同年,该行推出的针对科技型中小企业的科技金融α模式,因在目标客户、合作伙伴和服务模式方面的领先性,一举摘获“上海市金融创新成果奖”。

### 迈向综合化、国际化

顺应利率市场化、客户需求多元化以及中资企业“走出去”等趋势,近年来,浦发银行继续积极调整业务布局,向着综合化、国际化经营的方向前行。

2007年8月,浦发银行与法国安盛公司发起设立浦银安盛基金管理有限公司;2012年3月,浦发银行与中国南航公司、上海国际集团联合筹建金融租赁公司;2012年8月,国内首家专注于科技企业的独立法人银行——浦发硅谷银行正式开业……

多元化的发展模式源于浦发银行兼容并蓄、跳脱藩篱的发展思维,这

种思维也为浦发银行带来新的发展机遇。2010年11月,浦发银行与中国移动签署战略合作协议,中国移动出资400亿人民币,以定向募集方式入股浦发银行,成为单一持有浦发银行股份达20%的第一大股东,这是中国电信企业与商业银行首次股权上的深度合作。而在业务方面,双方约定围绕移动金融与移动电子商务、移动金融与移动电子商务、基础银行业务、基础电信业务、客户与渠道资源共享等四大领域开展合作,开创了中国电信业和金融业合作的崭新模式。

2011年6月8日,浦发首家境外分行香港分行开业。截至2012年一季度末,香港分行总资产达到111.5亿港元,开展了包括银团贷款、双边贷款、海外代付、信用证贴现、内保外贷、代客资金、跨境人民币结算等多项业务,发挥了较好的境内外联动作用。

二十岁,对于人的一生,是风华正茂的开始;对于一个企业,正是从成长走向成熟的起步。在过去的二十年,浦发银行以开拓的思维和坚持不懈的努力,为中国金融事业的发展,为中国社会进步,百姓安居乐业奉献着自己的智慧,严格履行企业作为社会公民的职责。

鹰击长空万里阔!浦发银行将努力在“十二五”期末,建设成为与上海建设国际金融中心进程相适应的金融旗舰企业

