

# 开放在即 银监会主抓监管创新两手

## 中国银监会副主席蒋定之将做好五个方面推进工作

□本报记者 唐昆

上周,在亚太银行家俱乐部第 25 届年会上,中国银监会副主席蒋定之表示,中国银监会将在今年 12 月全面结束,中国银行业将迎来新的发展阶段,为此中国银监会将做好五个推进,着力构建银行业有效监管体系,全面提高银行业的创新能力和竞争力。

蒋定之表示,首先要推进银行业改革发展,研究解决影响银行业改革发展的各种问题,加强对改革时期各类银行业金融机构的分类监管。

“12 月 11 日后银行业将完

全履行加入 WTO 承诺全面对外开放,这是中国银行业改革开放新的里程碑。”蒋定之强调,要进一步推进银行业对外开放,他还要进一步推进银行业监管法规建设,着眼于监管法规制度建设的系统性、前瞻性和有效性,制定科学的立法规划,加大监管法规更新、完善力度,全面建立既符合国情又适应国际监管趋势、既覆盖全面又便于操作的银行业审慎监管法规体系。

最后,蒋定之强调要推进银行业监管能力建设,以及银行业创新步伐。中国银监会将完善风险监管方法、流程和手段,深化

资本监管,加强监管、改革措施与外部环境的联动配合。在风险可控的前提下,鼓励和支持银行结合自身风险偏好和风险管理能力,加快金融创新步伐。

中国银监会成立已经三年,提出了“管法人、管风险、管内控、提高透明度”,建设审慎监管法规体系框架,公布实施了《商业银行资本充足率管理办法》、《商业银行内部控制评价试行办法》等 200 多个规章和规范性文件。

同时,以完善公司治理和强化内部控制为核心,银监会领军实施“抓两头、带中间”的战略,落实“准确分类—提足拨备—做

实利润—资本充足率达标”的持续监管要求。在监控和处置各类风险的前提下,3 年来银行业资本充足水平明显改善,不良贷款持续实现“双下降”,拨备覆盖率也有较大提高。

此外,银监会还鼓励和支持金融创新,先后出台了商业银行次级债券、金融衍生交易业务、资产证券化监管等管理办法。

而在实施渐进有序的开放战略方面,蒋定之表示,“在机构准入和业务准入、人民币客户对象和地域范围拓宽等方面实施了多层次、宽领域的开放措施,鼓励外资银行在中西部和东北

地区发展。”

对国有商业银行股份制改造,蒋定之表示,前期改革取得初步的、阶段性的不小进步。但国有商业银行公司治理、经营机制和增长方式、分析管控和业务创新能力与国际先进银行相比还有很大差距,不良资产总量依然较大。同时,传统的公司文化、经营理念有待转变,高素质人才培养有待加快。蒋定之说,为解决这些问题,有四个主要任务应引起重视:一是继续深化公司治理改革,二是加强内部控制和分析管理体系建设,三是稳步推进金融创新,四是抓紧人才队伍建设。

## 天津中小企业贷款可无抵押无担保

□据新华社电

为帮助中小企业解决融资难,天津市中小企业技术与开发协会日前和英国渣打银行合作,推出一项无抵押、无担保的贷款新品种。

此种贷款额度在 400 万元至 1500 万元之间,时间为一年期,利息和相关费用不超过 9.5%。如贷款企业能够按时还款,信誉良好,期满后还可以办理延期一年使用手续,无需收回再贷。

天津中小企业技术与开发协会科技部部长黄佳展说:此种贷款特别适合制造业、科技型企业、商贸业以及其他无抵押物的企业。

据了解,贷款企业必须具备以下条件:注册资本不小于人民币 400 万元,年营业额在 2000 万元以上;企业经营 3 年以上,最近两年须盈利;有良好的信誉,没有贷款逾期的不良记录;企业能够提供贷款 30% 的定期存款质押。

# “汇丰内地业务中心仍在上海”

□本报记者 夏峰

“汇丰与上海的渊源很深,上海将一直是我们的内地业务中心。”昨日在参加上海市市长咨询会议间隙接受记者采访时,今年 5 月刚刚履新汇丰控股集团主席的葛霖表示,汇丰未来内地业务的总部将保持在上海。

“在我看来,上海拥有成为国际金融中心潜力。不过,上海未来数年仍只具备地区性金融中心的地位。”葛霖说。目前,与其他一些外资银行相同,汇丰将其内地业务的总部设在上海。

除了上述原因以外,葛霖表示,汇丰内地战略伙伴——交通银行的总部设在上海,这也是汇丰将上海视为内地业务中心的重要原因。葛霖称,双方过去已经有了非常愉快的合作,相信未来仍有巨大的合作空间。“汇丰与交通银行在信用卡领域展开合作,而未来的合作还将延伸至更多方面。”

汇丰目前持有 19.9% 的交通股份。此外,汇丰还于 2001 年年底参股上海银行,持股比例达到 8%。

根据人世承诺,中国即将于今年年底全面开放银行业。葛霖对此表示,汇丰将在与内地伙伴良好合作的同时,发展自己在内地的业务网络,争取个人、工商金融等业务都能保持稳定增长势头。

截至目前,汇丰在内地投资的总额(包括入股交行等)已超过 50 亿美元。葛霖昨日没有透露汇丰在内地的投资目标,只是表示,汇丰希望在

内地投资能够盈利。

葛霖认为,中国正在经历翻天覆地的变化,这对银行系



汇丰控股集团主席葛霖

内地的投资能够盈利。

葛霖认为,中国正在经历翻天覆地的变化,这对银行系

来说,也是一个加快金融创新的良机。“汇丰的发展历史已经证明,中小企业融资服务将是银行创新的重点领域。”他进而介绍说,银行在中小企业融资的创新,是指在向这些企业提供资金的同时,更要帮助他们提高自身创新的能力。

对于上海如何保持创新的活力,葛霖建议,上海目前已有 184 个各类研发中心,但应当引进更多,以此来加强城市的研发能力。此外,还可以鼓励企业、学校、研究机构的合作。

除了汇丰集团主席的职务,葛霖还担任英国汇丰银行有限公司主席、汇丰私人银行控股(瑞士)主席。他也是香港上海汇丰银行有限公司、北美汇丰控股有限公司及法国汇丰的董事。

## 苏宁:储蓄变化加大投资扩大压力

□据新华社电

中国人民银行副行长苏宁 4 日在北京举行的“2007 年中国银行业发展报告会”上指出,目前我国消费费率过低、储蓄率过高已经成为影响经济增长的一个重要问题。同时,我国储蓄结构也在发生变化,从而增加了投资扩大的潜在压力。

苏宁说,几年来我国的消费率在 GDP 中的比率是下降的,十年间大致下降了 10 个百分点,而储蓄是在上升的。这一降一升直接带来了固定资产投资规模大、增长快。

现在广义财政,包括财政预算收入、预算外收入在增长。在总的储蓄中,政府储蓄的比例正在上升。比如土地出让收入,去年土地出让金 6000 多亿元,扣掉成本、征地、给农民的补贴,还有一部分要用于土地的整治,其余有相当一部分可能成了一些地方政府的投资基金来源。企业的储蓄比例也在上升。最近几年来企业利润增长非常之快,包括引用外资、引入大量技术更新。相比之下,居民储蓄的增长速度下跌了,在整个储蓄中的比例在下降。这种情况增加了投资扩大的潜在压力。

## “空降兵”到位 深发展图谋财富管理新局

□本报记者 夏峰

国内银行业财富管理的竞争日趋激烈,深圳发展银行希望通过“空降兵”的到来,为其理财业务闯出一片天地。记者昨日了解到,作为深发展新任私人理财部总经理和财富管理中心总经理,周伟强与萧伟萍已正式加盟深发展。

据悉,上述二人加盟的时间只有三个星期左右。“他们之前在花旗的工作经历都超过十年,在个人理财、财富管理业务领域拥有非常丰富的经验。”深发展有关人士介绍说:“对于他们能够在理财部执掌重权,相信与外方股东的策略不无关系。”

而在业务拓展方面,加盟不久的“空降兵”们已经开始行动。昨天,深发展在沪成立了个人 VIP 健康俱乐部,将为俱乐部成员提供日常健康管理和应急医疗服务的帮助。据介绍,深发展目前已和全国主要城市的著名医疗机构建立了合作伙伴关系,为贵宾客户提供预约、优先就诊等服务。

周伟强告诉记者,随着国内财富管理行业的不断发展,银行提供的产品和服务也越来越眼花缭乱,但归根到底,银行竞争的核心是客户的感受。“为了获得客户的认同,

除健康、医疗外,深发展还将向客户提供教育、养老等所有与人生相关的服务。”周说。

记者了解到,该 VIP 俱乐部的“门槛”为 20 万元人民币。“除了在深发展的资产外,还需要对客户资信等进行打分,达到一定标准后,方能成为会员。”深发展上海分行个人理财部总经理朱永荣表示。

萧伟萍向记者表示,来自财富管理的业务收入,将是深发展总收入的一个重要组成部分。“我们预计,通过两年左右的时间,财富管理收入将占深发展零售银行业务的 30%。”萧说。

对于外资银行巨头近来加大推广力度的私人银行业务,萧伟萍称,中资银行目前尚没有能力开展此项业务,估计国内银行财富管理行业需要经过 3 至 5 年的努力,才有希望与外资银行进行竞争。

“不过,中资银行未来进行私人银行业务时,也并非完全处在劣势,因为中资银行拥有外资银行不具备的客户资源。”萧伟萍进而表示,以台湾地区为例,外资银行在初期的竞争中占据优势,但随着本土银行在人员培训、服务质量等方面的不断进步,越来越多的客户愿意选择本土银行。

## 山东太阳纸业股份有限公司首次公开发行股票网上定价发行申购情况及中签率公告

山东太阳纸业股份有限公司(以下简称“太阳纸业”)于 2006 年 11 月 1 日利用深圳证券交易所交易系统网上定价发行“太阳纸业”6,000 万股 A 股股票,主承销商国泰君安证券股份有限公司根据深圳证券交易所提供的数据,对本次网上定价发行的申购情况进行了统计,并经深圳南方民和会计师事务所有限责任公司验证,本次网上定价发行有效申购户数为 243,221 户,有效申购股数为 8,703,900,000 股,配号总数为 17,407,800 个,起始号码为 000000000001,截止号码为 000017407800。本次网上定价发行的中签率为 0.6893461552%,认购倍数为 145 倍。

保荐人(主承销商)国泰君安证券股份有限公司与发行人太阳纸业定于 2006 年 11 月 6 日上午在深圳市红荔路上步工业区 10 栋 2 楼进行摇号抽签,并将于 2006 年 11 月 7 日在《中国证券报》、《证券时报》、《上海证券报》和《证券日报》上公布摇号中签结果。

保荐人(主承销商):国泰君安证券股份有限公司  
2006 年 11 月 6 日

## 武汉楚天激光(集团)股份有限公司分红公告

武汉楚天激光(集团)股份有限公司 2005 年度分红方案经公司董事会审议通过,现将有关分红事宜公告如下:

- 一、分红方案  
本公司年度分红方案为:以 2005 年 12 月 31 日公司总股本 5000 万股为基数,拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2 元(含税),本公司代扣个人所得税后,每 10 股实际派发现金红利 1.6 元。
- 二、股权登记日  
本次分红股权登记日:2006 年 12 月 31 日。
- 三、分红对象  
本次分红对象为:截止 2005 年 12 月 31 日登记在册的本公司自然人股东。
- 四、个人股东分红领取方法  
1. 公司自然人股东前来领取红利时请带上本人身份证、身份证复印件、淄博证券账户卡。
2. 委托代办人领取红利的,要出具股东本人的委托书、身份证原件、身份证复印件、淄博证券账户卡。同时,委托代办人要出具本人身份证、身份证复印件。
- 五、分红时间  
红利集中领取日:2006 年 11 月 20 日—12 月 20 日(周一至周五),每日工作时间:上午 08:30—11:30;下午 13:30—16:30。超过上述时间需领取红利的自然人股东,可按上述领取办法于每周的星期五到公司证券部领取。
- 六、分红地点  
分红地点:武汉市东湖新技术开发区关山二路楚天激光科技大厦一楼(武汉市内股东可乘 723、536 到终点站下车即可)  
联系电话:027-87561824, 87457132  
特此公告。

武汉楚天激光(集团)股份有限公司  
二〇〇六年十一月六日

# 中国激光产业的领跑者

童吉山

1985 年以来,楚天激光穿越市场经济的汹涌大潮,从一叶小舟壮大为现今中国激光行业的“航空母舰”。企业的高科技、高品质的品牌形象被越来越多的中国人乃至世界同行所认同,创造了中国激光产业的奇迹。

楚天激光五次承担国家火炬计划项目,多次承担国家重点技术改造项目、国家高技术产业化项目等,为我国航空、航天、机械、电子、钢铁、冶金、医疗卫生等行业攻克了多项难题。

楚天激光为什么会取得今天这样的成绩,有今天这么大的名气,引起众多人关注呢?很多了解楚天激光的人就会知道其中的“秘密”——因为楚天激光有一个走在时代前沿的,不断创新的企业文化。这种“以人为本,创新为魂”的企业文化把楚天激光人紧紧地团结在一起,为了共同的激光事业而不懈努力。

国务院特殊津贴专家、教授级高工、湖北省 2004 年度十大经济风云人物、楚天激光集团董事长孙文,曾经说:“将来的楚天潜力无限,富有创新意识与创新精神,任何事情做起来都有大而无痕的感觉。”其实,这种“大而无痕”指的就是楚天激光的文化力量。

## 人本理念:发现人才 提升人才

在楚天激光,领导层认为,不是缺少人才,而是缺少发现。有些人并非不是人才,而是你没把他的才能挖掘出来。要让一个“人”成为“人才”,就要给他最适合的岗位。

孙文认为,管理者要善于发现每个人

的特长,让他去做他最能做的事情。在这个过程中,发现人才。为了不断培养“人才”,公司十分重视员工的教育培训,通过“走出去”、“请进来”等方式,大力开展教育培训工作。一切知识当你不知道的时候就成为障碍,一切失败都和无知有关。因为你不知道,所以你失败。营销上你出现失败就是你缺少营销知识,家庭生活上有障碍,那是缺少家庭生活方面的知识……所以,只有通过培训,提升某一个方面的知识,员工才会更好地开展工作。

## 市场理念:创造市场

孙文说:“楚天不会因环境而左右,而是左右环境。老虎不会缺食物,楚天不会缺市场。”这反映了楚天激光的一种市场理念。

企业文化和市场是不可分离的。楚天的市场理念就是创造市场,创造有效需求。楚天激光从来不会认为不是市场有效需求不足,而是有效供给不足。企业应该从自身找原因,怎么样去创造有效需求,来满足用户的需求,去创造市场。

2001 年以前,国内还不知道“光子嫩肤”是什么。楚天激光创造了这个概念,并由此创造了一个市场。后来的事实证明:这个市场十分庞大。以前,人们知道化妆品可以美容,但是却不知道,“光”也可以用来美容,可以嫩肤嫩肤。

再例如,激光制作的仿古竹筒,前几年,国内是没有激光仿古竹筒的,这也是楚天激光的一个发现,是他们创造的一个市场。

2000 年,楚天激光参加武汉第一届光电博览会的时候,带了少量的激光雕刻的仿古竹筒样品,象《论语》、《孙子兵法》、《离骚》等。结果出乎意料的是,这些样品吸引了参观者的极大兴趣,当场把样品抢购一空。

回来后,他们就思考,认为这是一个等待挖掘的市场。公司迅速成立了工艺礼品事业部。事实证明,这个市场很成功,去年一年,仅竹筒就卖了一千多万元。现在,公司已经在这个方面开发了 400 多种产品,市场需求仍很大。

## 营销创新:为客户创造价值

孙文认为,能够与客户共同成长的企业才是成功的企业。只要客户成长了,才能证明企业的价值所在。公司在营销活动中,想一切办法,通过一切手段,让客户获得最大的价值,获得最大的满意度。客户获得了价值,它才会为企业创造价值。

楚天激光的营销原则包括:

- 第一,利险分担,共同发展。楚天激光与客户之间不再是传统意义上的供应与采购关系,而是合作伙伴关系。他们与客户之间形成战略联盟,大家共同分担风险,共同享受利益,共同发展。
- 第二,创新服务每一天。通过创新服务和高标准的市场与终端管理,他们希望做到顾客百分之百满意。
- 第三,打造“团队楚天”的企业形象,建立具有高度凝聚力的实战型营销团队。他们经常用海豚团结起来捕食的故事来教育员工已经在这个方面。

## 科技创新:永远走在行业前列

在工业激光方面,早在 1992 年,楚天激光研制的“双光束”激光焊接机率先出口美国硅谷,使公司成为中国第一家进入美国硅谷的激光设备制造商。

1994 年,激光焊接机就成功应用于中国航天用氢镍电池高强度、高气密性焊接,使中国成为世界第三个掌握该项技术的国家,写下了“中国航天有楚天人智慧”的壮美诗篇。

近年,楚天激光生产了中国第一台成功应用于锂电池壳体封装焊接的激光焊接机,直接推动中国成为锂电池生产大国。

2005 年,神六飞天成功,其中就有楚天激光提供的激光焊接、激光打标、激光切割技术,这一年里,四项产品通过了湖北省科技厅组织的专家鉴定,分别是用于造船工业的大功率激光切割机、用于飞行器现场修复的激光加工系统、用于加工电子元器件的精密激光焊接机、用于金属焊接的激光焊接机等。

截至目前,楚天激光申请专利 200 余项,是中国拥有专利数量最多的激光企业,被媒体誉为“激光专利的王国”。

**管理创新:**  
**科学管理之中富有人情味**

近几年来,楚天激光一直保持着高速发展态势。如果说没有一个科学有效的管理体系,这是不可思议的。同时,富有人情味的管理也是该公司的一大特色。正因如此,公司里经常可以看到工作了十年二十

年的老员工。包括那些当初与孙文一起创业的元老们,今天依然与孙文在一起。他们永远不离开公司,是因为他们对公司的一种割舍不下的爱。

通过富有人情味的管理,使企业永远保持高效率运转的同时,又象一个可爱而温暖的家庭,这样的公司又怎么能不让员工安居乐业呢。

在管理方面,主要有以下几个特点:

- 第一,充分信任。对人放心,对企业放心,对自己放心,但信任是建立在原则基础上的。
- 第二,制度精炼。制度是企业之“法”,法不在于多,关键在于精。而且在执行过程中十分严格。
- 第三,管理严密。把简单细小的事情做好,注意防微杜渐,任何不好的事情只要出现苗头就把它控制住。
- 第四,管理动态化。按照工作标准坚持绩效考核,实行末位淘汰。
- 第五,关爱的氛围和归属感。建立一个关怀、理解、尊重、合作、分享的职业氛围,大家都相互尊重,相互合作,并在合作中分享成功,人人都感到工作的意义和乐趣。

## 资本营运:创造财富回报股东

楚天激光是 1993 年改制成立股份公司的,改制十多年来,公司的发展一直得到股东的鼎力支持,从当初的小额股本、销售几千万元、利润一百多万到现在的股本 6000 万元、资产近 4 亿、销售收入 3 个亿和利润 4000 万,除了原始股东坚定不移的支持外,更有后续国有资本、战略资本的加盟,

新老股东共同充实和壮大了楚天激光发展的资本后盾;公司也通过多次现金分红回报股东。

未来几年内,楚天激光必将迎来产业大发展的高峰,除了激光焊接、激光打标、激光美容与治疗、激光工艺品、激光加工应用等传统的优势项目继续保持着高速增长外,公司经过两年来的引进和储备,几个新的项目蓄势待发:

- 一是工业激光将加强和拓展激光切割产业,公司于年内与意大利知名激光厂商合资组建激光切割机公司,预计合资后两年内将给公司带来近亿元的销售增长。
- 二是医疗激光将全面推广绿激光项目,该项目被当今国际医疗界视为治疗男性前列腺增生的黄金标准,在中国乃至全世界具有巨大的市场潜力。随着该项目的全面推广,预计短期几年内将会给公司带来数亿元的销售增长。
- 三是楚天激光与德国公司合作开发的激光娱乐演示系统,可广泛应用于广告、文化、旅游等项目,如大型娱乐场所、旅游景点、城市景观、市政工程、户外广告、地标建筑、舞台剧院等,也将给公司带来新的产业增长。

产业的发展与资本市场相结合,才会焕发生机与活力,产业的成长通过资本市场来体现,也是对股东最大的回报。未来两年是公司产业快速增长的高峰,公司将会选择适当时机,谋求走入国内资本市场,以获取各类资源,大力发展中国的民族激光产业,为实现楚天激光成为世界知名的激光企业集团奠定基础。(公司巡礼)