

范福春:坚决打击内幕交易和市场操纵行为

目前,《内幕交易认定办法》、《市场操纵认定办法》已在业内试行一段时间,对当然内幕人、法定内幕人等的举证责任进行了合理划分,并将虚假申报、抢先交易、蛊惑交易等行列为纳入认定范围。与此同时,证券执法部门还将配合公安、司法部门,共同建立适应我国资本市场需要的执法协作体制。这些措施的实施,将使证券执法的力度得到加强,使内幕交易、市场操纵行为得到有效遏制。

◎本报记者 周坤

中国证监会党委副书记、副主席范福春近日透露,《内幕交易认定办法》、《市场操纵认定办法》已在业内试行一段时间,对相关调查、认定工作起到了积极作用。他指出,必须依法严厉查处内幕交易、市场操纵等违法违规行为,坚决遏制案件高发的态势,确保资本市场健康稳定发展。

为加大打击证券市场内幕交易和市场操纵违法违规行为的力度,提高证券期货监管系统稽查办案能力,促进证券市场健康稳定发展,中国证监会近日就内幕交易和市场操纵案件调查及认定组织了专题培训。

中国证监会党委副书记、副主席范福春在培训讲话中指出,近一段时期以来,证券市场十分活跃,违法违规现象有所抬头,内幕交易案件增多,操纵手段花样翻新,严重扰乱了市场秩序,损害了广大投资者的利益。

范福春指出,对内幕交易或市场操纵案件的调查、认定和处理,是证券监管领域的世界性难题,也是我国证券执法的难点和重点。这些年来,我国证券监管部门通过完善体制、机制,健全法律法规等措施,在打击内幕交易、市场操纵等违法犯罪行为方面取得了突出成绩。

他说,股权分置改革完成后,我国证券市场发生了深刻变化,但市场违法违规行仍有新的表现:股份“全流通”后,相关各方对股价更为关注;公司并购、资产重组越来越多,各种内幕信息自然会增多;市场规模扩

大,投资者交投活跃,通过各种方式影响股价并从中获利的动机随之增强。近一个时期,内幕交易和市场操纵的案件有增加趋势,并呈现内幕交易更隐蔽、市场操纵形式更多样、各种违法违规行为交织在一起等新特点,给证券执法工作带来了巨大挑战,证券执法任务十分艰巨。

范福春指出,必须以高度的使命感和责任感,认真履行法律赋予的职责,秉公执法、铁面无私,大力查处内幕交易和市场操纵行为。为此,一是要系统学习内幕交易和市场操纵认定办法,不断提高专业素质。二是要在合理分工的基础上,统一指挥,密切协作,形成证监会机关、证券交易所、派出机构“三位一体”的执法体制;同时,证券执法部门要积极探索更好地配合公安、司法部门开展工作,共同建立适应我国资本市场需要的执法协作体制。三是要坚定信念,不断提高办案水平。

据介绍,《内幕交易认定办法》对内幕人的认定做了细化,补充了内幕人、内幕信息的范围,对当然内幕人、法定内幕人、规定内幕人和其他途径获取内幕信息者的举证责任进行了合理划分。《市场操纵认定办法》将一些典型的操纵手法,如虚假申报、抢先交易、蛊惑交易、特定交易、尾市交易操纵等行列为纳入认定范围。

范福春指出,这两个《办法》的试行,对调查、认定工作起到了积极推动作用,证券稽查干部要结合实际,认真学习并用以指导实践,使调查、认定工作更准确、严谨、有效。



虚假申报、抢先交易、蛊惑交易、特定交易、尾市交易操纵等行为都将被纳入市场操纵认定范围 资料图

证监会学习贯彻胡锦涛重要讲话精神

(上接封一)尚福林同志在专题发言中指出,胡锦涛同志在讲话中强调,要充分认识做好金融工作的重要性,深入研究金融领域的新情况新问题,加快推进金融改革,切实保障金融安全,全面做好金融工作,增强金融综合实力和竞争力和抗风险能力,推动金融业持续健康发展。党中央、国务院一直高度重视金融工作,近年来制定和实施了一系列关于金融改革发展的重大政策措施,对发展资本市场作出了一系列重要部署,为我们做好证券期货监管工作指明了前进的方向。我们要贯彻胡锦涛同志的重要讲话精神,进一步认识资本市场在国民经济发展中的重要作用,不断增强做好证券期货监管工作的政治责任感和历史使命感。

尚福林同志说,胡锦涛同志关于“要大力发展资本市场,加强资本市场基础性制度建设,完善市场

结构和运行机制,稳步发展股票市场,加快发展债券市场”的重要论述是我们做好资本市场监管工作的指导方针。推进资本市场的改革开放和稳定发展,必须认真贯彻胡锦涛同志的重要讲话精神,全面加强资本市场基础性制度建设,完善市场结构和运行机制。一是要进一步加强法律法规体系建设,加大执法力度,强化市场监管,维护“三公”原则;二是要完善市场相互制衡、自我约束和创新发展的机制,更好地发挥市场机制的作用,促进资本市场健康稳定发展;三是要进一步完善市场功能,建立多层次、多样性的融资需求;四是要在各个层面加强投资者教育工作,增强投资者风险意识,切实把投资者教育和风险防范工作落到实处。

尚福林同志强调,学习贯彻胡锦涛同志的重要讲话精神,一是要认真组织学习,深刻领会,把思想和行动统一到讲话精神上来。各单位和党委中心组要认真学习胡锦涛同志的重要讲话精神,全面正确理解胡锦涛同志重要讲话的精神实质,明确各项任务和要求。二是要认真履行监管职责,集中精力抓好监管工作。要创新监管方式和手段,进一步强化各项监管措施,不断提高监管能力和水平。三是要加强干部队伍建设,树立证券期货监管系统的良好风气。要进一步提高广大监管人员的自身素质,继续通过完善机制和加强培训,努力打造一支政治可靠、业务熟练、作风严谨的高素质专业干部队伍。要全面加强系统的党风廉政建设,进一步建立健全惩治和预防腐败体系,弘扬新风正气,反对歪风邪气,促进证券期货监管系统形成良好的行业风气。

全国生产资料价格水平连续9周上涨

◎综合新华社电

据商务部市场运行调节司5日发布的最新市场监测显示,全国生产资料价格水平连续9周上涨,其中钢材价格涨幅较大,上涨2.28%。

监测表明,上周(8月27日至9月2日)全国生产资料市场价格总水平比前一周上涨0.47%,112种主要产品中,价格周环比上涨的有44种,持平的有45种,下降的有23种。在上涨的产品中,钢材价格上涨2.28%,能源产品价格上涨0.02%,化工产品价格上涨0.01%。其中,500*200mm H型钢价格环比涨幅最大,为4.94%。

商务部预测,近期受原材料价格持续上涨影响,以及国内钢材消费旺季的到来,钢材价格将进一步上涨;随着消费淡季的结束,国内铜消费将有效展开,预计本周铜价将止跌回升;近期尿素行情好转,市场成交放大,国际尿素价格不断上涨带动国内出口,预计后期仍有上涨空间。

监测还表明,国内肉类价格在连跌三周的基础上继续下跌,比上一周跌了2.1%。在肉类价格下跌的拉动下,上周全国食用农产品价格指数为113.09点,价格总水平较前一周下跌0.3%。在大类产品中,肉类、水产品、鸡蛋、蔬菜价格下跌,粮食、食用油、白条鸡、水果价格上涨。

商务部指出,近期在国家一系列政策影响下,猪肉价格回落。后期,随着天气逐渐转凉,猪肉需求逐渐增加,猪肉价格大幅下降可能性较小,仍将保持高位震荡态势。另外,随着双节临近,预计鸡蛋价格有上涨可能。

上周全国食用油价格上涨0.1%。监测城市中,武汉、郑州、哈尔滨等地食用油价格分别上涨1.5%、1.4%和1.1%。分品种来看,调和油和豆油零售价格分别比前一周上涨0.4%和0.2%,花生油和菜籽油零售价格均比前一周下跌0.1%。

0.47%

上周全国生产资料市场价格总水平比前一周上涨0.47%。112种主要产品中,价格周环比上涨的有44种



雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——北京银行董事长闫冰竹先生访谈

◎王文清 王尧

(上接封一)

2006年,北京银行被英国《银行家》誉为“中国城市商业银行的领头羊”。2007年,北京银行被《人民日报》评为“中国城市商业银行十大影响力品牌”,并在中国金融网主办的“中国十大最具竞争力城市商业银行奖”评选中位列榜首。北京银行品牌还将伴随北京举办2008年奥运会深入中国乃至世界,品牌知名度将显著提升。我们相信,北京银行持续发展的区位优势在北京银行正在扩大的市场领域、优异的价值创造能力、具有影响力的银行品牌,将为北京银行未来业绩增长带来广阔前景并奠定坚实基础。

业务创新催生盈利增长

活力来自于创新,对于日益多元化的金融服务新需求的研究和满足能力是现在和将来金融机构竞争力的重要体现。毫无疑问,最成功的银行肯定也是最具有创新能力的银行。

问:近年来商业银行的业务结构发生了许多新的变化,零售业务和中间业务收入在银行的利润占比正在逐步提高,这也成为影响银行竞争力提升的重要因素,请问北京银行在业务结构优化方面有哪些考虑?

闫冰竹:北京银行目前正在实施向零售业务转型的经营战略,依托首都经济增长快、人均收入水平高、消费发达、对外交往频繁的地域优势,针对细分的客户市场与目标客户群,加快产品创新,渠道开拓与服务提升。截至2006年12月31日,北京银行拥有820万个人客户资源;作为北京市唯一的医疗保险基金结算和存储银行,为529万医保客户提供金融服务。

同时,北京银行公司银行业务在教育、卫生、科技系统及中小企业客户方面的优势为零售业务拓展提供了丰富的优质个人客户资源。北京银行是北京市属高校国家助学贷款独

家经办银行,是第一家获得储蓄国债代销售资格的城市商业银行,同时也是国内首家获得衍生产品交易资格和代客境外理财(ODII)业务资格的城市商业银行。

北京银行发行的“心喜”系列本外币个人理财产品在和讯网主办的“2006年度财经风云榜”评选活动荣获“2006年度中国理财产品交易奖”,并被《卓越理财》杂志评选为“2006年度最受欢迎人民币理财产品及外汇理财产品”。

2006年,北京银行的临柜业务服务得益于分布广泛且布局合理的分销网络。截至2007年3月31日,北京银行在北京地区拥有123家支行,覆盖了包括北京市中心区和海淀区、朝阳区、顺义区、通州区等北京重要的经济增长区域。同时,北京银行的自助银行、自助存取款机、自助缴费终端以及电话银行、网上银行等全方位服务渠道,为个人客户提供结算、理财和消费信贷等一站式金融服务。

北京银行在中关村核心地区设立首家“财富中心”,针对高端客户提供专业化理财规划。作为零售业务发展的重要部分,北京银行正在实施社区银行战略,引入ING银行全球领先的零售支行管理经验,将ING银行的全球零售经验进行本地化改造,突破传统支行的经营管理模式,以客户为核心提供全方位金融服务,建立针对零售和中小企业客户的全新社区支行体系,打造业内领先的零售银行理念与模式,并且协助富有经验的管理层协助北京银行提升北京银行核心竞争力。

截至2006年12月31日,北京银行网点平均存款余额为11亿元,网点平均存款余额为19亿元,高于同期国内上市银行的平均水平。

实力股东构筑百年老店

在国际化生存的背景下,除了资本

实力、盈利水平和业务创新能力之外,商业银行是否具有完善的公司治理结构、良好的激励约束机制和国际视野,将决定其核心竞争力和投资价值。

问:北京银行是国内较早引入外资金融机构参股的城市商业银行,而且外方ING银行是公司的第一大股东,外方股东的加入对北京银行产生了哪些方面的影响?

闫冰竹:北京银行不断致力于完善公司治理机制,于2005年3月引入ING银行作为战略投资者和国际金融公司(IFC)作为财务投资者。入股后,ING银行和IFC分别拥有北京银行19.9%和5%的股权,使北京银行成为当时国内唯一外资股东为最大股东的城市商业银行。另外,北京银行有60.58%国内法人股份和14.52%的自然人股份,股权结构合理,初步形成了权责清晰、运作规范、相互制衡的现代公司治理机制。

ING银行是荷兰国际集团(ING集团)的核心企业,业务拓展遍及全球50多个国家,而其母公司ING集团是全球处于领先地位的国际性综合金融机构。作为北京银行的最大股东,ING银行是北京银行的战略合作伙伴。

2005年3月,北京银行与ING银行签署了战略合作协议,ING银行在个人金融、风险管理、财务管理、IT系统改造、合规性管理等方面协助北京银行。在风险管理方面,ING银行协助北京银行加强风险管理架构,发展和完善风险管理系统,培育更关注风险的公司文化,并向北京银行派驻富有经验的管理层协助北京银行规范和完善风险管理政策和业务运作流程。

在零售业务方面,ING银行与北京银行在银行保险业务方面开展全面合作,大幅提升了北京银行中间业务的盈利能力;为配合提升营销能力,ING银行正在协助北京银行进行社区银行试点项目,通过将ING银行全球零售银行经验与本土情况相结

合,营造全新的零售银行运作模式。

在业务拓展方面,ING银行与北京银行在公司银行和零售银行业务上合作;ING银行协助开发创新金融产品,帮助北京银行改进资金交易业务。在技术支持与人员培训方面,北京银行与ING银行建立了技术援助管理委员会,制定战略合作的机制和流程,确保双方技术援助合作项目的顺利开展。ING银行参与并指导了北京银行管理信息系统、人力资源系统等项目的研发,并为北京银行的中高级管理人才提供风险管理、资金交易、公司业务、个人业务等方面的专业培训。北京银行将依照与ING银行于2005年3月签署的《战略合作伙伴协议》,加快实施北京银行员工的海外培训计划。

北京银行的另一重要合作伙伴国际金融公司(IFC)也是世界著名的金融机构,在过去12年来积极参与了中国的金融改革。IFC在公司治理、风险管理、人员培训等方面为北京银行提供了帮助。北京银行与IFC在节能环保领域也开展了信贷业务合作。与ING银行和IFC这样的国际领先金融机构的深入合作,将会使北京银行在我国银行业市场更具竞争优势。

发展战略:打造一流金融企业

近年来包括城市商业银行在内的各类银行在资本充足性、资产质量、盈利能力和流动性管理等方面都有了长足的改善,目前竞争的焦点正在向推动适应环境变化和客户需求变化的银行战略转型、业务转型和盈利模式转型方面转变。北京银行是否能够因时而变,在新的一轮竞争中脱颖而出呢?

问:上市之后北京银行下一步的发展战略是否已经确定?

闫冰竹:北京银行此次募集资金在扣除发行费用后,将全部用于充实北京银行核心资本,提高资本充足率,增强北京银行抵御风险能力和盈

利能力,支持北京银行各项业务持续快速发展。

未来发展,北京银行将依托显著的区位优势、高效率的快速扩张能力、优秀的国际化管理团队,以完善的公司治理为基础,以稳健的风险控制为核心,以灵活的体制机制为动力,加快推进品牌化经营、区域化布局、综合化发展战略,努力建设业务结构多元、盈利能力出色、公司治理完善、内部控制严密、服务质量一流的现代金融企业。北京银行将进一步加大信息化建设力度,实施有效的人力资源管理和科学的财务管理等保障措施,寻求稳健增长,实现优异的股东回报。

问:在公司业务方面,北京银行下一步的发展重点在哪里,是否会进一步跨区域发展?

闫冰竹:北京银行将稳步拓展公司业务,进一步加强区域扩张,在立足北京地区发展的基础上,加大对渤海地区、长三角地区、珠三角地区等经济发达地区以及中西部等增值潜力巨大地区的市场开拓,扩大公司业务规模。

北京银行将加强客户细分,在细分的基础上对客户实行差异化服务,根据其企业规模、金融偏好、发展潜力以及对北京银行的贡献度等制定个性化的产品、服务、风险管理和定价方案,继续维护优质政府客户、系统客户,努力扩大精品企业客户规模。在产品方面,北京银行将不断创新完善包括融资授信类、投资理财类、现金管理类、贸易融资类、支付结算类品种的公司业务产品库,特别是极具增长潜力和高附加值的企业理财顾问、企业年金、基金托管等中间业务产品,继续发展“小巨人”中小企业产品系列。

在服务方面,北京银行将大力推出“金顶计划”,为精品客户提供高端金融服务解决方案,逐步推广客户经理+分支行长+产品经理+总行

领导的团队营销模式,提高服务专业化水准和客户满意度。

问:在零售业务方面今后北京银行的发展有何打算?

闫冰竹:随着中国经济的快速增长,中国金融业改革开放进入了一个新阶段,人民币汇率、利率市场化的步伐加快,金融市场的业务在银行经营中的地位将得到提高。为了适应市场环境的变化,北京银行全力推进业务战略转型,提升金融市场业务的地位,使金融市场业务成为推进北京银行业务全面发展的三大驱动力之一。

在资金业务方面,北京银行将进一步加强本外币国际投资管理和交易能力,灵活运用国际、国内货币市场、债券市场、外汇市场和金融衍生品市场各种工具,提高资金运作效率和收益,努力使北京银行发展成为在外币资金交易业务方面具有影响力的重要银行之一;大力发展本外币理财业务,结合汇业务、代客资金交易业务、代客外汇买卖业务等,逐步实现资金业务经营模式由投资管理为主向投资管理和向客户提供金融交易产品与服务并重的转变。

在投资银行业务方面,北京银行将通过大力发展企业短期融资券承销业务,打造投资银行业务特色。充分利用客户资源优势,进一步开发中央、地方大中型优质企业和优质上市公司客户,为客户提供综合化金融服务和增值服务,实施专业营销,提高企业短期融资券承销市场份额。积极开展企业财务顾问、重组并购咨询业务,促进北京银行业务战略转型,调整和优化收入来源结构。

同时,北京银行将继续做好基金代销业务,扩大基金代销业务规模,提高基金代销业务市场份额;积极申请证券投资基金托管业务资格,发展资产托管业务。在条件成熟时,研究和设立基金管理公司;将继续加强与ING银行的业务合作,进一步发展代理保险、理财等业务。

(公司巡礼)