

## 有信心解决IPO“堰塞湖”问题,违法违规线索仍会紧盯不放 证监会回应资本市场热点话题

资本市场改革就像穿珍珠项链,有信心解决IPO“堰塞湖”问题,对违法违规线索仍会紧盯不放……在国新办日前举办的新闻发布会上,中国证监会主席刘士余携三位证监会副主席,回应了诸多资本市场热点问题。

### 今年资本市场改革要有新突破

一年来以“严监管”给大家留下深刻印象的刘士余当日多次谈到改革,透出今年推进资本市场改革的坚定决心。

“证监会工作会对‘进’的方面明确任务,很重要的一条就是,改革要有新进展、新成效、新突破,尤其是资本市场参与者达成共识的一些关键性制度,必须迈出关键步伐。”刘士余说。

他说,“风平浪静好行船”,中国资本市场多年的实践证明,没有稳定的市场环境,任何改革都无法推进。

反过来,如果不坚持市场化、法治化、国际化的改革方向,不坚持问题导向的改革哲学,资本市场中长期积累下来的“顽疾”就不可能减少,更谈不上根除,资本市场的发展就没有活力,稳定就缺乏牢固的基础。

“路要一步一步走,关键是要走在正确的路上,而且方向要对。”他用珍珠项链比喻说,穿好一个珍珠项链要有几个要素:首先,要有珍珠,珍珠要有质量;第二,得有条线,线要牢固,这是改革的方向和运行制度;第三,得一颗一颗地穿;第四,项链穿起

来后得有个锁头,这就是监管。

“检验改革是不是下了真功夫、方法对不对、效果好不好,唯一标准就是看资本市场是否稳定健康发展。”刘士余说。

他强调,对看准了的改革、市场发展急需的改革,要坚定不移地去做,一步一个脚印扎扎实实地推进,“积跬步至千里,让改革落地生根、开花结果。”

### 有信心解决IPO“堰塞湖”问题

针对新股发行问题,刘士余说,我们曾用减少甚至暂停IPO的方法,力图稳定市场,取得过时效性的效果。但长远来看,并未解决资本市场长期健康发展的机制性问题。

他说,从静态来看,在某一个时点,新股发行增加了,会影响二级市场的供求关系;动态地看,资本市场的根本动力在于为实体经济服务,在于分享实体经济发展成果。要想长久,必须有新的公司进来。

据介绍,去年以来,证监会就这一问题持续加强与市场沟通,尊重市场机制、市场规律,顺应市场需求,增加了上市公司供给。“实践证明,来自市场共识的这个做法是受到市场欢迎的。”刘士余说。

对于数百家企业排队IPO的问题,刘士余回应说:“我们有信心解决所谓的‘堰塞湖’问题。”他说,“堰塞湖”是大家对排队公司家数多、进展慢的形象称呼,也是一种心理预期的反映。新股发行不在家数多一点、少一点,关键是企业质量。

此外,解决“堰塞湖”的路子越来越宽。除了沪

深两市外,新三板、区域性股权市场,再加上规范化的并购重组,资本市场对企业股权融资的接纳力会越来越强。

“中国是发展中的大国,随着创新驱动战略的实施,会有越来越多的企业申请上市,这是中国经济活力的体现,是中国资本市场发展的源头活水。”刘士余说。

### 对历史和当下的违法违规线索都会盯住不放

“严监管”一直是资本市场的关键词,在发布会上,刘士余再放话:“‘野蛮人’‘大鳄’等往往披着合法外衣,打制度擦边球,在资本市场上巧取豪夺,侵蚀着中小投资者的合法权益,证监会能坐视不管吗?”

“证监会首要任务是监管,如果说还有第二任务,那也是监管,第三任务还是监管。”刘士余说,没有“三公”的市场秩序,中小投资者的合法权益得不到有效保护。

刘士余还告诫“金融大鳄”说,在金融市场上,金钱的诱惑是巨大的,“天使”和“魔鬼”就在一念之差,资本市场上金融家和“金融大鳄”只有半步之遥。

他说,在现代化分析技术广泛应用的今天,任何人、任何机构在什么时候干的违法违规、坑害中小投资者、破坏市场秩序的行为等都是有记录的,这些线索,无论是历史的还是当下的,证监会都会盯住不放。

据新华社

## 互联网改造小贷公司 浙江样本出炉 单笔放贷成本降低八成

用互联网方式改造小贷公司有了浙江样本。临安兆丰小贷是浙江临安的一家普通小贷公司,最近他们的单笔放贷成本突然下降80%。此番兆丰小贷放贷成本的降低,源自浙江小贷服务公司近期的一次大动作。

浙江小贷服务公司是由浙江小贷协会发起设立的技术平台公司,并得到省金融办授权,从2011年开始为全省各地的294家小额贷款公司提供信息系统服务,而兆丰小贷正是其中之一。笔者获悉,该公司于2016年底正式与蚂蚁金服进行了战略合作,并进行了信息系统服务平台的升级。

以兆丰小贷一款“自助贷”产品为例,用户只需要打开支付宝扫码登录,即可迅速完成贷款申请。贷款获批以后,可以随时随地自助放款、还款,真正突破了物理网点的限制。兆丰小贷负责人介绍,升级后的平台可以把每单放贷成本从五六百元降低到一百元以内,降低成本最多可达83.3%,节约出来的资源可以让公司服务更多的客户,并有望提供更低的利率,降低客户的融资成本。

张丽华

## 德新交运抢滩A股 打造西北客运龙头企业

1月5日,随着一阵锣鼓敲响,德力西新疆交通运输集团股份有限公司(下称“德新交运”,股票代码603032)成功登陆A股主板市场。业内人士指出,公司区位优势显著,技术水平领先,多元化经营战略成为此次成功发行的关键所在。经历13年的开拓进取,德新交运业已发展成为以国际国内道路运输、国家二类口岸以及客运站运营为基轴,集非定线旅游、快运快递、车辆维修、冷链物流、商贸服务于一体的综合型交通运输产业集团。2010~2016年,公司连续七年被中国道路运输协会评为中国道路百强诚信企业。

### 区位优势奠定行业地位

乌鲁木齐是中国连接中亚地区乃至欧洲的陆路交通枢纽,现已成为中国扩大向西开放、开展对外经济文化交流的重要窗口。特别是随着新亚欧大陆桥的全线贯通,乌鲁木齐在中国西部乃至中亚经济发展中的地位和作用日益增强。经过多年的发展,德新交运已成为新疆地区历史悠久、覆盖范围广泛的专业道路旅客运输公司。目前,公司共经营乌鲁木齐汽车站、乌鲁木齐国际运输汽车站和现有的五彩湾客运站3座客运站。其中乌鲁木齐汽车站是国家一级汽车站、交通部文明单位、乌鲁木齐市三大客运枢纽之一;发行人子公司新疆国际下属乌鲁木齐国际运输汽车站是从事涉外运输的客货运输站,同时具备乌鲁木齐碾子沟国际二类口岸资质,是乌鲁木齐乃至新疆对外开放的重要通道和窗口。

在技术方面,德新交运自2011年起便开始引进燃气车辆以更新原有燃油车。作为绿色清洁能源,天然气与柴油相比,具有较高的辛烷值,性质稳定,燃烧较完全,抗爆性强,与柴油客车相比,具有较好的利用效率。燃气车辆改造项目使得公司的燃料成本大幅下降。

### 多元化发展战略稳定公司快速发展

随着国家“一带一路”发展战略的深入实施和“十三五”规划的落实,当前德新交运主要从以下几个战略方向着手未来发展:

一是对现有主业精耕细作。狠抓班线绩效,加快相关业务板块的精细化延伸拓展。集团公司近年来在主业并购调研、班线结构优化、经营模式创新、小件联盟、物流调研、互联网移动定制平台的搭建等方面储备了多个质量较高的战略转型升级项目,从发展态势、运营质量、竞争能力、利润构成、业绩等方面全面驱动企业快速稳定的发展。

二是加快进军旅游大市场的步伐。运用“互联网+”等大数据思维理念和移动定制等智能模式,指导旅游结合业务板块的发展,通过丰富旅游班线资源,优化运力结构,拓展景观班线、景区区间线路等举措迅速推动集团公司旅游向产业化规模集约化发展,向旅游集散综合服务平台转型升级,提升服务功能,将公司打造成为集旅游集散、景区运输、吃住购物体验为一体的旅游服务产业链综合供应商。

三是借助资本市场,打造物流产业升级版。全面对接国内和国际物流产业运营模式以及组织架构等,借助资本市场的融资功能,运用“互联网+”智能信息技术,集约联动小件快运与邮包业务,打造集货品订单、仓储、运输、配送为一体的综合物流体系,为企业再造新的利润贡献渠道。

四是科技当先,创新营销模式、推进服务电商化。借助新常态下大数据、云技术、微信、微博等互联网新技术开展营销活动,实现旅客需求信息和客运服务互通互联,参照高铁民航服务模式,按需定制,灵活发班,满足旅客私人定制型的出行需求。

未来发展中,德新交运将始终坚守做百年老店的不懈信念与追求,不忘初心,依托桥头堡、门户通道以及枢纽地位优势,借助资本平台,用“互联网+智能交通”新思维适应市场需求导向,力创成为西北地区的业内标杆企业。

### 遗失启事

新昌县城关天乐旅馆遗失新昌县工商行政管理局2015年5月11日核发的营业执照副本,注册号:330624603018532,遗失卫生许可证正、副本,浙卫公证字【2010】第330624M00011,声明作废。  
2017年2月28日

## 温州信保中心服务总量超25亿元

### 化解银行担保链贷款3亿多元

本报讯 为解决小微企业融资难、融资贵而诞生的温州信保中心,近来爆发出了令人侧目的能量。记者近日从温州市小微企业信用保证基金运行中心获悉,信保中心服务总量已超25亿元,达26.26亿元,累计为2644户优质小微企业提供增信扶持,代偿率和损失率均为零。与此同时,洞头区被新纳入信保基金的担保体系,实现温州市区全覆盖,让更多的小微企业和创业者受益。

2015年10月成立的小微企业信用保证基金运行中心是温州为探索政府、金融机构、企业三方风险共担机制,构建小微企业融资的信用增级和风险分担机制而建立的政府增信平台,有了信保中心的“背书”,小微企业凭信用就能贷到款,贷款银行又少了一份后顾之忧。

“以前缺抵押物,找人担保办贷款有风险不说,成本也很高。”在温州倬屹科技有限公司总经理朱建芬看来,抵押物是横亘在他们小微企业和贷款之间的一道坎。作为一家专业从事防爆灯具、防爆电器、工业照明灯具、应急照明灯具研发、生产及销售于一体的高新技术企业,通过信

保中心“撑腰”,朱建芬把150万元贷款用于研发开发和市场投入。“在得到贷款后,我们又拓展了宝钢、武钢等大客户。”朱建芬说,由于这类客户结算周期较长,信保中心在了解企业经营状况后,主动提出额外给予150万元贷款。信保中心的出现,着实让正在成长中的科技型企业更有底气了。

信保中心的成立,打破了银行信贷传统观念,为银企搭起一座融资互信之桥。目前温州市信保中心已经与6家银行签订合作协议,主要为鹿城区、龙湾区、瓯海区和浙南产业集聚区符合工信部认定标准的优质小微企业提供增信扶持。信保中心负责人介绍,信保中心为各合作银行拓展新项目和新客户提供支持,帮助银行业务人员营销优质企业,全年新增担保额度达23.05亿元。今后,洞头区的小微企业融资也将得到信保中心的服务支持。

信保中心不仅让银行“放开手脚”,也让深陷担保互保链的优质企业“松了口气”。信保中心近一年来共化解银行存量企业担保链问题贷款达



3.21亿元,有力地支持了银行解开错综复杂的担保链,同时保护优质企业免遭牵连。

根据合作要求,信保中心服务的企业贷款,比普通信用贷款年利率要低1-2个百分点,降低了企业融资成本。

本报记者 李尖 通讯员 吴佳佳

## 技术创新打造数字普惠金融核心竞争力

□郭震洲

### 专家观点

数字普惠金融已经成为中国多层次金融体系的一个重要发展方向。中国金融体系正在向均匀化、高覆盖的普惠目标转变,让更多的人能获得优质的金融服务是未来中国新金融事业的重要职责。

### 现状及问题:潜力巨大仍有瓶颈

近年来,普惠金融获得高度关注的主要原因在于巨大的蓝海市场潜力。普惠金融的服务群体涵盖了小微金融和消费金融等。

我国的现实状况是,6000万户至7000万户小微企业主和商户,1.2亿至1.5亿低收入工薪阶层人群,1.8亿至2亿农户中仍然有相当比例的人尚未享受到完善的普惠金融服务。

由于消费观念上的差异,我国居民杠杆率(负债率)远远低于发达国家。2015年美国“消费信贷总额/消费支出总额”达到29%。我国2015年这一数值仅为14%,还有较大的发展空间。

然而,由于普惠金融面对的客群是广大的中小微借款人,他们征信险模糊,又缺乏有效抵押物,再加上地域分布十分分散,因此普惠金融运营成本非常高。运营成本主要集中在人力,包括从前期的数据采集、中期的信审以及后期的贷后管理。对传统金融机构来说,他们所服务的大企业由于单笔业务数额巨大,且财报表完善,因此人力成本几乎可以忽略。

从2005年联合国首次推出普惠金融概念后,各国的普惠金融事业仍还有较大的空间等待挖掘。如何在成本和效率之间做到平衡,这仍然是一个世界性的难题。

### 方向:普惠金融数字化运营

2016年9月在杭州召开的G20峰会上,数字普惠金融的概念被提出。该会议通过《G20数字普惠金融高级原则》《G20普惠金融指标体系》升级版及

《G20中小企业融资行动计划落实框架》三个文件。其中《G20数字普惠金融高级原则》是国际社会首次在该领域推出高级别的指引性文件,是全球普惠金融发展的重要里程碑。对于数字普惠金融的发展,笔者认为未来的发展方向主要集中在以下四个方面:

一、定位:构建多层次金融体系。普惠金融首先应该认清自己的定位。定位服务对象后,在产品、风控流程、运营手段等诸多方面进行有针对性的新和改善。

二、技术:依托数字技术和互联网技术等金融科技,将普惠金融规模化。数字技术的升级和应用,让信息采集、风险识别、用户管理等变得更准确和易获取,降低了运营成本,同时让风险定价更科学。

三、生态:打造包括征信、风控、信贷、支付、保险等在内的互联网金融生态闭环。互联网不仅仅是一种工具,它还是一种生态。

四、合作:互联网金融企业之间、互联网金融企业与传统金融机构之间的多层次合作,只有通过合作才能实现共赢。

值得关注的是,在我国逐渐明晰的政策指导为金融科技行业为主的新金融普惠发展营造了良好的政策环境,这是新金融行业发展的主要外因。

### 建议:技术创新是核心竞争力

对于从业者来说,普惠金融并不是一个简单的风口,也不是一个赚钱的机会,真正做好普惠金融需要的是兢兢业业地精细化运作,根据各自资源、能力、专业度找一个小的切入领域,做细做深。通俗讲,做好普惠金融还需完善内在竞争力。

具体看,金融必须拥有成熟的风控体系,风控起源于信息不对称。对于成长中的普惠金融来说,数据则成为风控的基础资源。普惠金融时代,风控的核心是“大数据资源+风控模型”。

需要强调的是,对于普惠金融机构来说,“大数据资源+风控模型”并不是简单的数据信息和数学模型的组合,而是数据采集、数据利用以及风控模

型为核心的流程作业模式等一系列的金融工程形成的整体风险运营管理体系,最终将数据转化为精准的风险定价。这一过程将是普惠金融机构由外因向内因转化的必经之路,也是公司的核心竞争力,只有通过不断积累外因并吸收成为公司内因,才能在行业中独占鳌头。

风控模型是一个严谨的金融量化过程,并不是将海量数据导入模型就能轻松获得理想的成绩,量化本身是以史为鉴,总结历史规律并用于未来的过程。从操作角度可以发现,无论数据多么繁杂,最终形成的变量不会过多,否则会进入“过度拟合”的误区。因此,风控模型的建立需要大量金融从业经验,并将这些经验通过逻辑梳理形成模型,并在海量数据中搜索和计算出有效变量,实现数据实用转化。这一过程包含了金融、数学、IT等多个领域的成功经验。

此外,不断迭代的数据能够帮助风控模型进行持续优化,模型越来越了解交易对手,为交易对手清晰地画出风控图谱。

同时,技术创新还能带来优质的客户体验,例如,将大部分的信息录入和审核工作移植到App端,在用户获得授权后,直接自动在手机上进行数据认证,避免信息泄露,并提升借款人以及公司运营人员的数据采集效率,也避免了客户往返于银行网路拉取信息的繁琐过程。同时,通过App直接将获取的数据标准化,便于信审操作。

技术创新是普惠金融机构的核心竞争力。在行业爆发的过程中,参与普惠金融的公司数量大幅增加,但随着2016年行业进入洗牌,大量前期入场的公司转型。对于整个普惠金融来说,“创新+专业”会成为行业发展的助推器,加强专业建设,并以创新的思维、模式、技术去突破过去的瓶颈,通过从业者的共同努力,做到金融普惠,让中国新金融体系健康成长。

(本文节选自《清华金融评论》2017年2月刊,作者为夸客金融创始人兼CEO)