

A股迎娶国际板进入倒计时

何时亮相和A股点位无关

【本报讯】近日，国际板推出的言论呼声再起。种种迹象表明，国际板的推出似乎已呼之欲出。上月底证监会副主席姚刚在“第二届北京律师论坛”上表示，证监会正在研究推动国际板的建设；时隔两天，央行副行长马德伦在“中俄金融合作新闻发布会”上表示，希望中国股市能尽早推出国际板。

国际板到底何时推出？又会以何种方式推出？推出后对流动性又有何影响？对此，记者于近日先后采访了摩根士丹利亚太区前首席经济学家、玫瑰石顾问公司董事谢国忠，民生证券副总裁、首席经济学家滕泰与申银万国证券研究所市场研究总监、首席分析师桂浩明等权威人士。

在他们看来，明年推出国际板可能性很大。“事实上，国际板的推出时间跟A股点位没多大关系”。国际板推出后，有利于中国经济整体发展，也有利于减轻国内流动性过剩的压力。

国际板是个新“池子”

面临过剩的流动性，除了货币工具外，中国政府目前迫切需要其他市场吸引过剩的流动性资金。为了缓解流动性过剩的问题，央行行长周小川最近提出了一个新颖的观点：将通过总量调控对冲热钱，把短期投机性资金放进一个“池子”，现在业务操作中将将其从“池”里放出，从而避免冲击实体经济。

上述受访专家大多认为，吸纳过剩的流动性资金，开设国际板正好符合上述需求，可以缓解国内流动性过剩的压力。

或于2011年亮相和A股点位无关

何时推出国际板？是2011年，还是像创业板推出似的千呼万唤已过10年？大家目前最关注的是国际板推出的时间窗口。

事实上，选择一个合适的时机推出国际板是非常重要的。上述接受采访的人士普遍认为，明年年初国际板相关的“游戏规则”必会浮出水面。另外，随着筹备工作成熟推进，国际板有望明年正式落地。

上交所研究中心主任胡汝银日前表示，“个人预计一两年之内没问题”。

对于推出时间，上海市金融办主任方星海在12月1日也曾公开表示，证监会支持促进国际板的推出，目前未有确切时间表，各部门仍需进行内部协调，并表示“希望国际板能够在明年推出”。

值得一提的是，市场中有一种说法，“国际板错过了最佳推出时机”。而这个最佳时机就是上证指数曾在2008年10月28日创下1664最低点。

对此，谢国忠与桂浩明却认为，“国际板推出时间跟A股具体点位没多大关系，他们之间不存在这个问题。”

上市规则应该简化

记者获悉，海外公司到中国本土上市的意思很强烈，如可口可乐、汇丰银行，它们在中国的业务已经做得非常大了。联合利华早在6.7年前就公开表示想要在A股上市，后来陆续有汇丰银行、渣打银行、东亚银行等也表示过这个意愿。

究其原因？因为这类企业在中国上市有两大好处：第一，上市可以提高它们在中国市场的知名度；第二，企业可以直接获得人民币资金，为它们在中国扩展业务提供很大的方便，而且没有外汇风险，这两方面的好处都非常直接。对此，证监会副主席姚刚在上述论坛上表示，目前证监会正在加紧研究推动国际板建设，着力解决相关法律问题。

而从目前情况看，上交所酝酿的“国际板”将以人民币作为交易货币，发行方式更倾向于直接发行A股。

“国际板刚推出不要搞得太复杂，直接发股票的形式最好，一步到位。证券市场最基本的功能是为企业筹集资本，为投资者获取投资回报服务。直接上股票，有利于企业融资，也有利于投资者投资。”中央财经大

30日线显压力 沪指窄幅震荡微涨

【本报讯】14日两市双双高开后展开窄幅震荡，获利回吐行情，股指盘中短暂冲上30日线后震荡回落。沪深两市指数维持昨日收盘位置窄幅震荡；最终沪指小幅收高。两市成交额较上一交易日小幅减少。截至收盘，上证综指报2927.08点，涨4.13点，涨幅0.14%，全日成交额1545亿元；深证成指报12926.6点，涨21.6点，涨幅0.17%，全日成交额1315亿。

从盘面看，水泥板块走势强劲，午后多个股拉升至涨停，福建水泥、巢东股份、博闻科技、江西水运、同力水泥全天空收涨停；物联网板块今日走势活跃，其中厦门信达涨停；农业板块内，隆平高科尾盘涨停，登海种业、新垦发均收涨逾7%。

市场分析人士认为，近期市场以箱体整理的方式消化了紧缩压力，而伴随着利多因素的逐步占据上风，股指展开持续回升的概率较大。操作策略上，市场强震荡，建议耐心持股或积极逢低吸纳，关注战略新兴产业。（云起）

炒股，听自己的

陈平

炒股，到底该听谁的，成熟股民与不成熟股民有不同的回答。前者的回答肯定是听自己的，后者则刚好相反。

前者是在股市的大起大落中，经过血与火，牛与熊的洗礼，经历了众多风风雨雨，并最终立足于股市的必然选择，后者要么是刚入市没多久，要么是尽管入市多年，但心不在股市中，不愿投入更多精力去研究股市，再加上悟性也不是很高，乐于听别人，特别是所谓专家的话去炒股。

笔者在此诚恳地告诉众多投资者，炒股，还是要听自己的，别人的，特别是所谓专家的意见，包括本人的文章，可以听听，但最后还是要有自己的分析，要有自己的判断。也许你会说，我没这水平，如果是这样，本人忠告，股市不是你来的地方，要知道，没有金刚钻，不揽瓷器活。股市中的无知是最大的风险！

引起股市涨涨跌跌的因素错综复杂，个人的水平再怎么高明，也难避免一漏万，更何况个人的精力也是有限的，股市的规模越来越大，不管他如何努力，从理论上来说，都是无法准确把握市场走势的，既使是说了对，多半还是猜对了，因为，炒股说白了就是炒大数。只有在大概率把握的基础上，加上做好风险控制，才有可能成为股市的赢家。

财经视点

五粮液北京市场 每瓶提价50元

理由为满足消费者身份需求

【本报讯】13日，记者从北京市场多家超市了解到，最近已陆续收到了五粮液厂家的提价通知，涉及52度、39度等15种规格产品，每瓶提价幅度高达50元。据悉，五粮液给出的提价理由之一是“为满足消费者身份需求”。

13日，记者走访家乐福了解到，五粮液最畅销的52度“水晶盒子”现在的价格是795元，而不久前为769元。另外，39度的“水晶盒子”也从689元涨到了739元。

市场上关于五粮液涨价的声音已经出现了一个多月，而五粮液方面却始终称“没有提价”。上周，五粮液上市公司董事长唐桥公开表示，虽然到了年末，公司目前也没有提价打算。唐桥还表示，国家刚刚发布了“国16条”平抑物价，五粮液作为国企不能带头涨价。

对于近期的提价，经销商称接到了通知，厂家又说没有，到底提没提，成了“扯皮”的事。法律界人士表示，有关部门应该对五粮液上市公司进行调查，给消费者个明白。

13日，一位业内人士分析，还是市场供需关系的因素决定了五粮液价格上涨，近期五粮液发布涨价公告的可能性很大。该人士表示，提价为了“满足消费者身份需求”，是一个很“雷人”的理由。（来源：新京报）

五粮液公司回应涨价传闻：

出厂价近期 无上上涨计划

【本报讯】14日，针对近期五粮液涨价的市场传闻，五粮液公司在接受记者电话采访时表示：五粮液没有发布过涨价的消息，近期出厂价也不会上涨。

五粮液公司表示，注意到有“五粮液出厂价每瓶上涨50元”的传闻，但公司从未发布过涨价的消息。至于传闻提到的涨价是为了“满足消费者身份需求”，五粮液公司认为，影响产品价格的因素很多，原材料、人工、运输等都可能造成成本压力，但是五粮液不会用所谓的“身份需求”当做涨价的理由。

据了解，在12月11日五粮液集团总部所在地四川宜宾市举行的APEC中小企业峰会上，五粮液股份公司董事长唐桥就涨价传闻曾作出正式回应：虽然粮食价格上涨造成酿酒成本上升，但五粮液年内不会涨价。（来源：新华网）



谈到自己的选股心得，老吴总能说出个一二三四来。 新华社发

上海人老吴的股票生活

财经故事

吴成抗的家中至今还珍藏着一张1992年的“股票认购证”，正是这样一张当时价值30元人民币的认购证让老吴的生活开始与资本市场沾上了边。

吴成抗家住上海市杨浦区，是土生土长的上海人，谈到当年的人市经历，老吴自嘲地说，是工人阶级的积极性让他无知者无畏。凭着手上的一纸“股票认购证”和摇号得来的机会，老吴花了四个多月的工资买了30股“轻工机械”，而当时他对这支股票的认识几乎空白。

接下来很长一段时间内，老吴在证券市场上摸爬滚打，探索门道，终于在近两年之后尝到了甜头。一次成功的高位清仓让他家中得以装修一新，还添置了一台近5000元的冰箱。不过风云变幻的股票市场也没有少收老吴的学费，因为信息滞后和技术局限，他也在证券交

易所等候抛单的人群中眼睁睁地看着自己的股票跌掉一半的市值。如今，退休在家的老吴每天一个茶杯、一个笔记本相伴，风雨无阻地到离家附近的证券营业部“上班”。尽管儿子给他配了电脑，可以在家随时了解股票行情，家中的电视也可以收看动态的股票资讯，可他依然坚持与其他老股民一道“坚守”在电子公告牌前。老吴说，“炒股”需要独自的冷静思考，也需要交流，在分享心得的过程中才能体会“炒”的乐趣。

作为中国目前1.5亿股民中的一份子，老吴亲身经历了20年来中国证券市场所创造的资本奇迹，也分享了成长中的中国股市为中小投资者带来的福利。老吴坦言，对于他这样的“散户”而言，股票市场的“水”依然很深，上市公司的质量和市场监管的水平还有待提高。只有在在一个公平、公正、公开的规范市场内，“散户”的利益才能得到最大程度的保证。（来源：新华社）

深发展为中小企业量身定做企业网银

在中小企业供应链金融服务领先业内的深圳发展银行正积极整合行内资源，打造全新的企业网上银行服务平台。

据了解，深发展企业网上银行未来将整合账务主机、贸易融资、投资理财、国际业务等各大业务系统，为客户提供实时账务查询、网上转账、代发工资、电子商业汇票、线上供应链、网上基金、网上黄金、网上第三方存管、交易资金监管等专业金融服务。

深圳发展银行公司产品管理部负责人表示：“传统的企业竞争已从单纯的产品的服务、营销竞争延伸到了企业内部，包括实现财务管理的安全、高效、增值等。深发展企业网银作为统一平台，将切合客户实际需求，为客户提供个性化的线上金融服务。”

个性化服务提高效率

深发展有关负责人表示，虽然企业网银产品已经非常成熟，但仍然有不少中小企业没有采用。“主要是企业对于安全性和易用性有一定顾虑，而且很多中小企业财务管理比较个性化，客户对网银模块的灵活配置有一定要求。”

海南元创机械有限公司财务部长黄晖辉介绍，原来使用传统的管理方式，支票、公章、法人私章都分别由出纳、会计、老板分开保管，办理一笔转账业务需要三人现场确认。一旦有人出差，就需要提前印鉴交接或者业务停办，阻碍了资金的快速运转，每天跑银行也浪费很多时间。

深发展有关负责人告诉记者，这种涉及多人授权的业务流程问题在深发展的企业网银平台上能够很容易解决。“现在该公司就通过我行企业网银中的‘授权中心’模块，定制了基于自身财务流程的个性化交易授权模式，分别将‘录入、复核、授权’角色分配给了出纳、会计和老板。老板无论是在咖啡厅还是机场，只要有互联网接入的地方就可以随时对企业的资金操作进行授权和查询操作。同时，企业网银不再受到银行营业时间的限制，提高了财务效率。”

据记者了解，目前这种安全易用的电子化转账模式，几乎完全替代了原来填写转账支票到柜台办理业务的操作模式。“深发展的企业网银不但解决了多人授权的问题，让资金运作效率得到提高，还通过企业网银的其他模块，实时查看公司现金流状况，这对我的管理也提供了很大的方便。”黄晖辉说。

资金流网络化将成趋势

“企业网银是客户实现资金流和目前电子商务、电子商务等新型商业模式的一个基础性工具。在这个平台上，企业传统上和银行的各种业务往来都可以在线办理，这对提高企业资金周转效率，节省财务管理成本有非常明显的效果。”深发展公司产品管理部负责人表示。

以集团客户为例，由于此类客户分支机构多、分布地域广，资金调拨面宽线长，资金效率往往在本地。但通过企业网银，集团内部不同层级的富余资金可以自动汇入资金池，不同层次的资金需求可以集中反馈到集团财务负责人的界面上，以

中小企业可在线融资与还款，实时共享货物与物流信息

“线上供应链金融” 引领企业群进入E时代

作为公司财务，曾小姐每次出账几乎都要用半天时间，最近她公司使用了深发展线上供应链金融服务，出账最快只要15分钟；更让她省心的是，所有跟银行往来的资料都从网上走，不需要跑银行，不需要繁琐的传真件及纸质资料的来回邮寄，弹指间收到票款，而且操作简单，系统自动纠错。这是线上供应链金融服务给核心企业和上下游的中小企业带来实实在在的益处。

如今，超过1400家中小企业享受到了线上供应链金融服务的这种便利，42家核心企业借此有效实施了供应链协同战略。借助“线上供应链金融”这一独创的全新金融服务模式，深发展将传统的资金流转化为在线数据并与核心企业对接，在线链接供应链核心企业、经销商、供应商、物流公司和银行，向供应链“1+N”全体企业提供更便捷的在线融资、结算、理财等综合金融服务，真正实现供应链“商流—物流—资金流—信息流”的在线整合。

将无纸化的金融服务 融入到供应链日常运作中

深发展总行相关产品专家介绍，通俗地说，深发展的线上供应链金融不仅提供财务信息和融资、资金结算等服务，同时还提供商品的状态和交易等方面的信息，以便于在线监管。为了克服对商品的统一识别问题，实现商品信息的数字化传输，深发展早在2008年就组建了一个集研究机构、企业、咨询服务商中介各方力量的研究团队，以标准商品编码为基准，开始统一商品编码，建立了线上供应链金融标准商品编码体系，并向各相关方共享。

深发展线上供应链金融突破了银行原有的管理理念、运营模式和制度限制；通过互联网和电子签名技术，将无纸化的金融服务，融入到供应链的日常运作当中。该产品专家认为，线上供应链不仅实现了产品和服务的在线化、营销的网络化、工作流程的标准化以及风险控制的自动化，更深层的意义在于为银行、核心企业、上下游中小企业，以及物流公司构筑了一个开放的、多方交互的、信息共享的、新型电子商务平台，已经开始推动供应链运转方式的变革。

有效链接核心企业、上下游企业、物流和银行

“一切都是可见的、实时的，并且可以授权共享。”这是较早享用此一创新服务的海南一汽海马销售有限公司财务部有关负责人说：“上下游企业在深发展有多少授信额度，有多少库存、销量流转如何等，在网络平台上清晰罗列，这样我们采购、排产、销售就特别有底。”

深发展产品专家表示，在线上供应链金融系统与核心企业电子商务平台对接之后，供应链企业即可在线下订单、签合同（包括贸易合约和授信合同）、选择融

资与否、在线出账、支付结算和还款。同时线上供应链金融系统还与物流公司对接，对于那些采用了动产与货权质押授信的客户，还可以在线办理/质押品入库、赎货，而物流监管公司则可以通过线上供应链金融系统实现全国各分散监管站点的统一管理，在线统计和管理/质押品。

概括地说，通过线上供应链金融的对接接入，供应链协同电子商务得以完整实现“商流—资金流—物流—信息流”的所有功能在线提供、在线使用，这种将金融功能无缝嵌入供应链实体经济流程的安排，对于供应链管理实践和电子商务的应用具有革新意义。

融资审批时间缩短至40分钟 赎货(还款)“立等可取”

据悉：“线上供应链金融”在国内外方兴未艾。目前，国内银行业对这一模式的探索刚刚起步。作为国内首家、国际领先的全流程在线供应链金融服务系统，深发展开发的线上供应链金融系统架构了很高的技术门槛。

深发展在线版“银企直联”助力中小企业

“银企直联”是大型企业或是企业集团较为广泛使用的一种账务、结算一体化管理工具。然而由于成本高昂，大部分中小企业一直对此望而却步，也制约了其管理效能的提高。

深发展在线ERP之所以称为“银企直联”，是因为简化了中小企业不必使用的部分模块和功能，同时也节省了企业购买、实施、培训、维护等投入成本。据悉，在线ERP无需购置服务器，无需安装软件，而采用“随用随租”模式，网上记账、资金管理、网上进销存三大模块，每个模块、每个用户租借年费仅360元，时刻享用最新版本。

深发展产品专家介绍，中小企业通过深发展在线ERP运营服务平台，可集中管理采购、销售、库存等生意信息以及应收、应付款项等财务信息；管理收付款和银行存款、查询丰富且简单易用的现金流量表；企业通过在线ERP服务视窗发起付款指令后，可直接跳转至深发展企业网银

平台进行支付结算，同时企业的付款业务单据上将实时更新银行支付结果，联动生成会计凭证，完成账务处理。采用此服务，千万中小企业可消除“记账、报表、结算、往返银行”带来的困扰，快速实现高效作业的财务管控。

业内人士表示，在线ERP将为中小企业带来独有的低成本优势，如使用其他财务软件，最低花费也需5000-6000元，且每年另需20%左右的软件服务费。

综合效益显著

贴身为中小企业服务，也能为深发展各项业务带来综合收入。深发展的客户群以中小企业为主，而通过在线ERP低成本服务中小企业，不但能够为该行增加客户，更重要的是可增强存量中小客户群与深发展的粘性及合作，逐步改善存款结构，并能促进客户在该行的网银结算，带来中间业务收入。

“银企直联”助力中小企业

“银企直联”是大型企业或是企业集团较为广泛使用的一种账务、结算一体化管理工具。然而由于成本高昂，大部分中小企业一直对此望而却步，也制约了其管理效能的提高。

深发展在线ERP之所以称为“银企直联”，是因为简化了中小企业不必使用的部分模块和功能，同时也节省了企业购买、实施、培训、维护等投入成本。据悉，在线ERP无需购置服务器，无需安装软件，而采用“随用随租”模式，网上记账、资金管理、网上进销存三大模块，每个模块、每个用户租借年费仅360元，时刻享用最新版本。

深发展产品专家介绍，中小企业通过深发展在线ERP运营服务平台，可集中管理采购、销售、库存等生意信息以及应收、应付款项等财务信息；管理收付款和银行存款、查询丰富且简单易用的现金流量表；企业通过在线ERP服务视窗发起付款指令后，可直接跳转至深发展企业网银

平台进行支付结算，同时企业的付款业务单据上将实时更新银行支付结果，联动生成会计凭证，完成账务处理。采用此服务，千万中小企业可消除“记账、报表、结算、往返银行”带来的困扰，快速实现高效作业的财务管控。

业内人士表示，在线ERP将为中小企业带来独有的低成本优势，如使用其他财务软件，最低花费也需5000-6000元，且每年另需20%左右的软件服务费。

深发展半年报称，今年以来该行通过加快推广现金管理、电子票据、交易资金监管等有助于负债业务增长的产品和渠道的市场拓展，实施客户资源共享和批量营销，引导分行不断扩大大客户群，优化了负债结构。直联式现金管理已在多个大型集团客户投产上线。交易资金监管、银企直联业务与多家软件服务商建立了全面合作关系，诸多举措都标志着深发展着力精细化管理，后期效益将逐步显现。