

今年上市公司
会掀起分红小高潮吗？

兰州民百日前公布每10股分红16元的消息令市场振奋。随着市场参与者分红意识的提升，A股上市公司会在这个年度掀起分红小高潮吗？

据Wind资讯统计，截至13日，A股有15家上市公司披露年度分红方案。其中，百川能源每股派发0.5元，焦点科技每股派发0.5元，方大集团每股派发0.2元，这几家公司的股息率均达4%左右。

“分红多少主要取决于上市公司的盈利能力、利润累计情况、自身投融资需求和企业管理层的态度。”信诚资本基金经理杨仲华说，分红是好事，在满足企业投资和债务偿还的前提下，应鼓励多向股东分红。

另外，监管层对分红的支持态度也被认为是企业分红增多的一个原因。去年，证监会相关人士多次喊话，积极倡导上市公司现金分红。上交所还在去年对多家“铁公鸡”发出了监管工作函。

这些监管措施和喊话一定程度促使一些“铁公鸡”开始分红，一些分红少的企业加大分红力度。

对于今年上市公司分红，业内人士有不同的看法。“今年的分红总额应该会有所增加。”前海开源基金首席经济学家杨德龙说，监管层的鼓励会促使上市公司加大分红力度；投资者越来越青睐分红率高的企业，当前市场环境下，上市公司可能提高分红以提振信心。

光华管理学院会计系副教授罗炜则认为，不好判断今年会更多还是更少。“上市公司去杠杆仍会给企业带来资金压力，分红可能减少；但同时，一些资金较充裕的上市公司则可能会提高分红。”

对于一些关注分红回报的投资者，杨仲华建议，既要关注股息率，也要关注分红的持续性，而不仅仅是看每股分红的金额。关注持续性是因为分红要除权，股价会变动，历年股息率较低不一定分红就少。

(据新华社北京电 记者许晟)



1月份我国贷款增量
缘何能创下历史新高？

1月份我国人民币贷款增加3.23万亿元，创单月历史新高；同时，社会融资规模新增较多，增速明显回升。

1月份贷款增量缘何能创下历史新高？又是哪些因素支撑1月份社会融资规模增速回升？

数据显示，1月份，人民币贷款余额139.53万亿元，同比增长13.4%，比上年同期高0.2个百分点。当月人民币贷款增加3.23万亿元，同比多增3284亿元。

人民银行货币政策司司长孙国峰认为，总体看，1月份贷款同比多增，主要是由于宏观调控加大逆周期调节力度、货币政策传导出现边际改善和一些季节性因素的影响。

“银行普遍有‘早投放，早收益’的经营传统。考虑到春节因素，应把1、2月份甚至一季度的数据统筹考察，不宜对单月数据过度关注。”孙国峰介绍，从历史规律看，1月份往往是全年贷款投放最多的月份，今年1月新增贷款情况与去年同期情况类似，与实体经济的需求相匹配，属于合理水平，不是“大水漫灌”。

在贷款增长强有力的支撑下，1月社会融资规模增速出现了明显回升。数据显示，1月份社会融资规模增量为4.64万亿元，比上年同期多1.56万亿元；1月末社会融资规模存量为205.08万亿元，同比增长10.4%。

专家认为，在1月的社会融资规模增量中，投向企业的贷款占比明显增加，表明信贷支持实体经济力度正逐渐增强。与此同时，票据市场的繁荣也是社融反弹的有效支撑。

数据显示，1月票据融资余额6.3万亿元，同比增速达60.6%。人民银行金融市场司副司长邹澜介绍，在票据融资利率下行的背景下，企业票据融资的意愿增强。目前，使用票据融资的企业中，中小微企业占比超过六成。

“1月份社会融资规模结构出现新特征：委托贷款降幅缩小，信托贷款由负转正。”人民银行调查统计司司长阮健弘介绍，1月份委托贷款分别比上月和上年同期少减1511亿元和10亿元，下降势头明显放缓；1月份信托贷款增加345亿元，结束了此前长达10个月的负增长。

数据显示，1月末广义货币(M2)余额186.59万亿元，同比增长8.4%，增速比上月末高0.3个百分点。

“以《关于加强金融服务民营企业的若干意见》出台为标志，针对民营企业、小微企业的定向滴灌措施正在加码，预计短期内M2及社融规模增速还将延续小幅反弹势头。”东方金诚首席宏观分析师王青说。

总的来看，随着去年及年初多次运用降准、再贷款和再贴现等政策工具，银行间市场流动性充裕，金融数据迎来“开门红”。考虑到今年经济仍面临下行压力，中国人民银行首席研究员孟彬认为，应加大公开市场操作力度，保持金融体系流动性合理充裕。同时，进一步疏通政策利率向市场利率的传导，有效引导实体经济融资成本下行。

(据新华社北京电 记者吴雨)

新华视点

自建资金池 大发假标的——

揭秘“网贷”如何变“网骗”

2018年以来，一度迅猛发展的P2P网贷平台相继“爆雷”，大批投资者深陷非法集资陷阱。仅广东2018年前10月就对总部在省内的67家P2P网贷平台立案，抓获130名犯罪嫌疑人，涉及资金总额高达469亿元，156万投资人卷入其中。

号称“收益高、门槛低、操作易”的“网贷”，为何会变成“网骗”？追逃挽损工作进展如何？“新华视点”记者近日在广州、深圳、佛山等地追踪采访了多起典型案例。



新华社发

有网贷公司人均“吸”一亿元

2018年6月，位于佛山市禅城区的安稳投资管理咨询有限公司突然人去楼空，公司“理财咖”平台无法提现。当地警方办案人员称，该公司规模很小，工作人员12人，但吸收了19亿元公众存款，仅近一年时间就“吸”了11亿元。

“这些资金并没有用于‘理财咖’平台公布的投资项目，而是通过借新还旧募集资金、维持周转。由于经营者提取资金数量过大且大肆挥霍，最终引发资金链断裂。”佛山市公安局禅城分局办案民警说，吸收资金除部分返还投资者到期本金、利息外，经营者通过违规设立居

间人账户转走资金，用于购买房产、字画、保险等。

设立资金池是几乎所有涉案P2P平台的“通病”。深圳市公安局南山分局经侦大队一位负责人说，通过在银行或第三方支付平台开设专用资金账户，先归集投资人资金至账户内，再由平台转给借款方或挪为他用，资金可被任意支配。

不少涉案P2P平台还设立关联公司，发布借款项目“自融自用”，一旦投资失败，风险全部转嫁到投资者。2018年7月因涉嫌集资诈骗被广州市公安局天河分局立案侦查的“礼德财富”投资理财平台就是一例。

该平台控制人郑某森向代办机构购买了多家手续齐备的空壳公司，并用这些空壳公司在平台发标借钱。“一共买了几千家公司，每家花了6000元，营业执照、印章、银行卡、U盾一应俱全。”一名办案民警说。

为提高“竞争力”，涉案P2P平台几乎都公开承诺刚性兑付，对违约债务兜底，导致坏账率极高、窟窿巨大，最后“拆东墙补西墙”导致资金链断裂。广州一家涉嫌集资诈骗的平台嫌疑人说：“有一天发现投资者的钱完全给不出来，资金链断了，借新还旧太多，没钱还只能选择关门跑路。”

生活观察

线下无理由退货如何不再难？

买了电子产品试用后发现体验不好想要退货或换货，却被商家告知实体店购物不能无理由退货。在“网购7天无理由退货”已经普及的当下，线下无理由退货不仅难落实，“有理由退货”也往往遭到商家的拒绝。

相关专家表示，无理由退货是现代商业发展的趋势，是商家对产品和服务自信的表现，推进线下无理由退货不仅能改善消费体验，更能激发消费潜力。

线下无理由退货难落实

试戴三分钟后，上海市民王佩宏以699元的价格在一家电子产品专卖店购买了一副蓝牙耳机。然而，在离开专卖店后，王佩宏感觉蓝牙耳机和手机的连接速度较慢，随即返回商店，提出更换一副有线耳机。

然而商家却表示，在实体店购物，如无质量问题，不退不换，王佩宏所说的连接速度问题并不属于质量问题。“同事前两天在网上买了这个品牌的手机，感觉不喜欢就顺利退货，我这个换货的理由难道不是更充分吗？”王佩宏对于商家的解释表示不解。

记者调查发现，线下无理由退货难并不少见。消费者王凯今年1月在北京一家家电卖场购买了一台价值

189元的台灯，交完钱后发现小票底部标注“线下购买不支持七天无理由退换货”。对此王凯非常愤怒，“实体店消费者属于二等客户吗？”兰州市民方杰在实体店购买行李箱时也有类似遭遇，“买的尺寸偏大，想换一个小的，商家说线下购买不能退换货。”方杰说。

记者走访了上海、青岛的多家电子产品、服装商店，对于能否退换货，各家表态不一：两家电子产品商店均表示，商品一经售出，如无质量问题，不退不换；两家服装品牌商店表示，如果不影响二次出售，在一定期限内可退可换。其中一家连锁服装品牌销售人员还表示，消费者可凭小票在任意一家门店退换货。

商家拒绝无理由退换货的两块“挡箭牌”

线下实体店落实无理由退货的呼声早已有之。去年“3·15”期间，中消协制定了《中国消费者协会倡导线下实体店七日无理由退货承诺践诺管理办法》，多家零售企业纷纷响应。然而现实中线下实体店拒绝无理由退换货，往往搬出两块“挡箭牌”：

——“法律无规定”。消费者权益保护法第二十五条规定：“经营者采用网络、电视、电话、邮购等方式销售商品，消费者有权自收到商品之日起七日内退货，且无需说明理由。”《网络购买商品七日无理由退货暂行办法》也规定，除特殊商品外，消费者均可享受七天无理由退货。有实体店商家据此认为，相关规定只适用于网络等远程购物，实体店的售后服务目前执行的是“国家三包规定”，即产品自售出之日起七日内，发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理。

中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍表示，网购容易出现实际商品与买家描述不符的情况，因此才有

“七天无理由退货”的规定。实体店购物，商品可以“看得见、摸得着”。因此，在部分商家看来，实体店是否执行七天无理由退换货应完全出于自愿。

——“线下情况特殊”。上海一家华为实体店销售人员表示，网购退货后，电商平台可重新包装出售，但实体店重新包装周期长，成本高，因此不应执行无理由退货，“实体店商品品质要求更高，必须是全新的、未激活的，退回的商品我们也无法再卖了。”

有商家表示，和大的电商平台相比，单个门店无法预估退换货率，执行无理由退换货成本高、风险大，也容易引来更多消费者“薅羊毛”式地试用商品。

北京志霖律师事务所副主任赵占领表示，线下商品无理由退货推进缓慢，一个重要原因在于线下实体店数量多且分散，难以监管。相比线上可追溯的消费记录，一旦在实体店购物的消费者没有保留购物小票和发票的习惯，退换货就缺少相关凭证。



新华社发

让线下实体店无理由退货有法可依

销售渠道不同，退换货条件不同，在一些消费者看来，显然不公平。

中国人民大学法学院教授刘俊海表示，无论线上还是线下，商家和消费者之间都存在信息不对称，执行“无理由退货”可以改善消费者在买卖过程中的弱势地位，更有效地保证消费者的知情权、选择权、公平交易权。落实无理由退货还降低了消费者的购物风险，会给商家赢得更多

“回头客”。

推进线下实体店无理由退货，相关部门在行动。近日，国家发展改革委、工业和信息化部、民政部等部门印发《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》，明确表示“深入开展放心消费创建活动，推动大型零售企业进行线下购物无理由退货制度试点”。

赵占领表示，推进线下无理由退货，不能只靠软约束，还应完善相关法律法规，让实体店无理由退货有法可依。同时，赵占领也提示注意保护线下商家的合法权益，打击恶意退换货。“可先选择不同行业、不同地域试点，积累经验后，再划定合适的行业以及商品品类推行线下无理由退换货。”

(据新华社上海电 记者杨有宗 杜康)