

【《商鉴·争议公司系列》之八】

恒生电子“躺枪”缘于不觉悟

郭奎涛

尽管恒生电子 HOMS 系统与场外配资关系密切,“左右中国股市”“导致股市动荡”的帽子还是扣得太大了。

从合法合规角度来讲,中国证券业协会调研称,部分场外配资活动涉嫌违反账户实名制、禁止出借证券账户等相关规定。但是,自从 2012 年推出以来,HOMS 系统均没有被曝光存在问题,足以证明其本身无可厚非。直到日前 A 股大跌,被监管部门临时约谈,导致该公司业务和股价双重受损,恒生电子明显有些“躺枪”。

被扣上了导致股市动荡的大帽子,更是有些委屈,至少就像官方说的那样,是不专业、不客观的。

然而,股市很大程度上事关整体经济形势,甚至是国家经济安全,恒生电子在这个大是大非问题面前,一味追求市场利益,纵容原本应用于阳光私募订单管理的 HOMS 系统,在场外配资领域大肆使用,使得该产品成为场外配资推手留下了口实。

来自中国证券业协会的数据显示,配资规模总额接近 5000 亿元,其中 HOMS 系统接入客户资产规模约 4400 亿元。占总规模近 90%,似乎坐实了 HOMS 系统是场外配资元凶的说法。

不过,按照该公司内人士的解释,这一数字是把私募也包括在内,

【点穴道】

HOMS 系统即使如官方所言,主要为阳光私募服务,但它场外配资的“附加功能”,却被选择性忽略。所以,同为马云系公司,恒生电子显然缺乏了支付宝的觉悟。

随着股市的暴跌及监管层对场外配资的突击查处,HOMS 系统及恒生电子最终成为众矢之的。

场外配资只是其中一部分。就连该公司董事长彭政纲接受媒体采访时也表示,场外配资量肯定是有,到底有多少,恒生也不知道的。

一家公司竟然不知道自己的业务构成,这确实让外界匪夷所思,更何况,这是一家以金融大数据著称的上市公司。

从宏观层面来看,今年以来,打着互联网金融旗号诞生的配资平台,主要都是采用 HOMS 系统,配资平台更是长期占据着股市的焦点话题位置,如果说恒生电子没有注意到这种现象,这种说法显然是站不住脚的。

实际上,已有媒体援引某互联网配资平台人士的话称,恒生电子销售人员在向客户介绍时,有意强调其场外配资功能,此地无银三百两,恒生对自己产品的斤两拿捏,并不糊涂。

从具体数据来看,恒生电子年报显示,截至 2014 年,使用 HOMS 系统的私募客户已过千家,资产规模过千亿元。该业务的资产规模已经达到 4400 亿元,大约增长了 3 倍,该公司更是不可能没有注意背后场外配资市场有多大。

因此,一个合理的推测是,HOMS 系统确实正如官方声称的那样,主要是为阳光私募服务的。随着股市的火爆,它在场外配资方面的潜力被迅速挖掘。但是,官方只看到了眼前的市场前景,没有注意到或者有意忽略掉了其可能带来的问题。

这个问题恰恰就那么发生了。

随着股市的暴跌及监管层对场外配资的突击查处,HOMS 系统及恒生电子逐渐被推向前台。不管与股市暴跌的关联到底有多大,HOMS 广泛用于场外配资是不争的事实,而场外配资又被认为是此举股市动荡的凶手之一,恒生电子是摆脱不了干系了。

同为马云系公司,恒生电子显然缺乏支付宝那样的觉悟。

2012 年下半年开始,P2P 网贷迅速发展,每日数十亿交易额需要走支付通道,需要进行资金托管。面对突如其来的大蛋糕,在其他第三方支付公司纷纷推出相关产品的同时,唯独支付宝不为所动,甚至明文禁止这项业务。

究其原因,虽然 P2P 市场很大,官方也频频出面站台,但是其本身由于

不规范而存在诸多法律风险、金融风险,这些对支付宝来说,都是定时炸弹,随时可能爆发。

事实证明,支付宝此举很有远见。且不说切入 P2P 市场的同行频频陷于平台跑路风波,最新的监管意见也明确指出,P2P 资金存管,必须走银行渠道而不是第三方支付,相关支付公司又要为调整业务而大费周章。

参照支付宝的做法,在今年上半年股市暴涨、场外配资猖獗之际,联系到股市的风险,恒生电子应该及时了解 HOMS 系统中场外配资业务的情况,并在此基础上,适当进行控制,而不是只顾眼前利益有意纵容。

该来终究要来。恒生电子当初没有做的,经过监管部门介入,最终还是做了。

7 月 13 日,证监会组织稽查执法力量赴恒生电子。三日后,恒生电子发布公告称,关闭 HOMS 系统任何账户开立功能;关闭 HOMS 系统现有零资产账户的所有功能;通知所有客户,不得再对现有账户增资。

彼时,恒生电子早已成为众矢之的,股价也跌去了 138%。

习。除非,你自甘平庸。

如果要给“好工作”下一个定义,我觉得是这样的:首先是要有足够开放性。能够让人拥有更广阔的视野,和更多更高层次的人打交道,可以在不断的互动交流中,提高自己的水平,扩大自己的格局。第二是要有更大的发展空间。能够让自我的水平、能力得到更大程度的发挥,既能充分实现自身的人生价值,也能为社会创造更大价值。第三是基本的职业尊严感和荣誉感。只有这样,自己的内心才会踏实,才会有更大的奋斗动力。第四是适度的工作弹性和宽度。这是一个快速变化的时代,注定会有很多职业会消亡或没落,有些是我们可以预见的,有些则无法预见。保持一定程度跨界的可能和自由,你就会有选择的自由。

和 60 后、70 后相比,80 后、90 后最大的幸福,不是生活水平的提高和物质条件的丰富而是他们拥有了选择职业的机会和自由。但光有选择的权利还是远远不够的,你还必须拥有选择的能力。让师长帮助选择,是一种懦弱和无能的表现,从工作的起跑线上,你就已经大大的落后了。每一个成功的人,都永远要把主动权把握在自己的手里。

人本论



什么样的职业才算好工作

丁是钉

什么是好工作?几年前庞大的国考大军告诉我们,那时候,公务员是大家理想中的好工作。但是从 2014 年起,随着反腐声浪的高涨以及“万众创新、大众创业”浪潮的兴起,社会的职业价值观在发生变化,年轻人的职业选择不再集中在机关和国企,多元化的趋向越来越明显。

职业是一个人一生中最重要的选择之一。从一般意义上讲,决定一个人一生命运的有几个重要的关节点:生在什么样的家庭,考一个什么样的大学,干一份什么样的工作,找一个什么样的对象。这其中,生于什么的家庭,自己决定不了;考一个什么样的大学是过去时;找一个什么样的对象,不但要看心愿更要看缘分。细算下来,现在能够由你自己主动把握的,只有找工作这一条。

很多人因为找到一个适合的理想工作,更好地实现了自己的人生价值;也有很多人因为职业选择的错误,不仅个人的才华能力没有得到极大发挥,甚至是会生活于贫穷和潦倒之中。

现实中不乏这样一些例子:有很多人开始找到自以为喜欢的工作,但

没过多久却发现自己并不喜欢;也有人找到大家公认的好工作,但最终却发现并不是好工作。所以,先弄明白什么是好工作。

从职业的价值曲线上,我们可以把职业分为三大类:

有一种职业叫做“吃青春饭”。典型的是模特、空姐、职业运动员等。特点是年轻时的收入让人眼热,但如果不能实现职业转型,收入就会随着年龄的增长越来越低。在中国,这种现象尤其突出。那些曾经被掌声和鲜花包围的奥运冠军,有不少已经落魄潦倒过着令人心碎的窘迫生活。

还有一种职业叫“越老越值钱”。典型的是医生、心理咨询师等。这类职业的特点是年轻时的收入水平并不高,甚至有可能低于社会平均工资,但随着个人经验的积累和能力的提高,收入水平及社会尊重程度会越来越高。

介于这两种职业之间的叫“保本保息”。什么意思呢,就是说像银行的柜员、医院的护士,这一类工作的劳动技能和复杂程度,一直会维持在相对稳定的水平上,这就决定其收入也会随着社会平均收入曲线,做上下浮动。

明白了各类职业的不同价值曲线,你可以根据自我需要,做自由选

择,但你一定要明白,每一种工作都会有相应的困难和挑战。

比如,“青春饭”的竞争激烈残酷,并且也不是谁想吃就能吃的。即使你有吃“青春饭”的资本和能力,你还要同时谋划好两个事情:一是能不能在年轻时挣够一辈子所花的钱,二是如果不能,你将来如何实现职业转型,也就是靠什么吃饭。

再比如,“保本保息”的工作看起来稳定,但其中却隐含着很大的风险。原因是这类工作特别消磨人的激情和斗志,会让人充满乏味感。并且随着年龄的增长,和“越老越值钱”的人相比,收入及职业成就方面的差距会越拉越大,个人的成就感、满足感会越来越低。更大的风险在于这类工作对技能要求不高,可替代性强,既有可能被工资要求更低的人替代,也可能被机器人或智能化工具所替代。

还有,尽管“越老越值钱”看起来是一个相对理想的选择,但这类工作都是“终生学习型”的。你必须及时了解行业里最前沿的信息和技术,不停地学习和超越,否则一项重大的技术变革,就可能让你此前的经验和能力归零。这样的职业特点决定了你必须把别人休闲或陪伴家人的时间用来学

微观察



首席技术营销官越来越重要

安妮

CEO、CFO、CTO、COO、CIO……各种“首席官”或许令人困扰不已,这不,随着数字化营销的崛起,一个名叫“首席技术营销官”的正在大踏步步入“首席”阵容。

首席技术营销官,英文名 Chief Marketing Technologist,简称 CMT。CMT 可能是战略制定者、创意总监、技术领导者。现在,不同的公司给他们的头衔五花八门,金佰利公司(Kimberly-Clark)称他们为“全球技术营销负责人”,SAP 称其为“全球营销商业信息官”。

尽管称谓各异,但他们的工作内容大致相同:用营销技术帮助公司实现商业目标;作为技术部门的信息官,评估和选择技术供应商。他们中的许多人,还要负责建立数字化商业模式,而最杰出的 CMT 的核心职责是,为公司划定技术营销愿景。因此,他们从能力上应具备:勇于尝试,并能灵活调配工作。同时作为公司变革的“代言人”,能够跨部门、跨组织地开展协调工作,为公司未来创造竞争优势。

在数字时代,软件是吸引潜在和现有客户的主要手段。一个营销团队如何选择、配置、创造性地应用软件,

会直接左右公司如何理解和影响客户,也会影响客户如何看待公司。数字化营销和电子商务,将增加或替代传统的客户接触点,因此,对于营销人员,掌握数字化和电商的游戏规则,变得越来越重要。

数字化营销在快速推进,但现有的管理能否有效应对所有技术挑战?答案并不令人满意。代理商和服务提供商之间的关系,还包括代码和数据的交换及整合。

在全新的商业环境里,公司不能简单地把营销、技术割裂开来,统一管理营销技术才是正确的做法。但在实践中却留下了巨大的信息缺口。营

销人员可能不了解如何充分利用 IT 部门提供的技术,而 IT 人员则不能准确地把握营销需求转化为技术。

CMT 的任务就是,让营销部门熟练、高效地运用一系列软件来吸引、获取和留住客户,并能帮助营销领导者捕捉到新技术带来的机会。CMT 还能帮助营销部门,在交涉合同细节和处理日常运营时,能够灵活、娴熟地应对代理商、服务商。

正是因为 CMT 工作极具开放性,所以,要想胜任 CMT 职位,需要同时精通营销知识和信息技术。

(作者系中国品牌推广中心市场总监)

图说企业登记之七



外资企业登记享受国民待遇(下)



(四) 合法资格证明:

1、中方:投资者为企业的,出具加盖本企业公章的《营业执照》复印件;投资者为事业单位的,出具加盖本单位公章的《事业单位法人证书》复印件;投资者为社会团体的,出具加盖本单位公章的《社会团体法人登记证书》复印件及民政社团管理部门确认的《非党政机关所办社会团体证明》;投资者为工会的,应提交区、县级以上工会同意投资的批准文件。

在一些高科技园区(比如中关村科技园区)兴办的中外合资(作)高新技术企业,中国公民可以以自然人身份出资。

2、外方:投资者为企业的,出具企业所在国(地区)注册机关核发的注册证书;投资者为自然人的,提交其身份证、护照复印件或长期居留证明。(其中香港、澳门特别行政区自然人投资者的身份证明应为当地永久性居民身份证或特别行政区护照,台湾地区自然人投资者的身份证明应为当地永久性居民身份证、护照或者内地公安部门颁发的台胞证。)



(五) 设立分支机构应提交的证件:

1、《外商投资企业设立登记申请书》(内含《企业设立登记申请表》、《企业负责人登记表》、《企业营业场所证明》);
2、隶属企业营业执照副本复印件(加盖隶属企业公章);
3、隶属企业章程(加盖隶属企业公章);
4、《指定(委托)书》;
5、《企业秘书(联系人)登记表》;
6、《企业名称预先核准通知书》;
7、经营范围涉及前置许可项目,应提交有关审批部门的批准文件;
提请注意: 分公司的经营范围不得超出公司的经营范围。



(六) 在中国境内从事经营活动的步骤:

第一步:咨询后领取并填写《外国(地区)企业在中国境内从事生产经营活动登记注册申请书》、《指定(委托)书》;到有关审批部门办理审批手续,领取批准文件;

第二步:递交申请材料,材料齐全,符合法定形式的,等候领取《准予设立登记通知书》;

第三步:领取《准予设立登记通知书》后,按照《准予设立登记通知书》确定的日期,到工商局交费并领取营业执照。

特别提请注意: 在办理各类外商投资企业登记注册时,如提交的文件、证件为外文,均应附中文译件。