上市公司员工持股浪潮渐起

公司股票回购这一渠道尚待破题

本报记者 何 川

今日关注

最近，员工持股计划正成为A股市场的一道“风景线”。自今年6月中国证监会发布《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》(下称“《指导意见》”)后，截至10月14日，已有15家上市公司推出员工持股计划方案，股票及资金来源的多样化特征明显。

目前上市公司员工持股已经较为普遍，但员工取得公司股份的途径多样，公司对员工持股的管理也各不相同。“从广义上来讲，此前已实施过的主要针对公司高管层的股权激励，也属于公司员工持股计划的一种形式，但它的参与人范围相对较小，并对公司业绩设置了一定的考核指标。”中国人民大学商法研究所所长刘俊海表示，就本次《指导意见》来看，员工持股计划遵循自愿参与原则，硬性指标规定较少，参与人范围更广，特别是在资金和股票来源的规定上具有较好的灵活性。

按照规定，实施员工持股计划，相关资金可以来自员工薪酬或以其他合法方式筹集，所需本公司股票可以来自上市公司回购、直接从二级市场购买、认购非公开发行股票、公司股东自愿赠与等合法方式。

从15家上市公司发布的员工持股计划预案来看，资金来源方面除了员工薪酬之外，大股东的借款也成为来源之一，如朗姿股份、苏宁云商等。以苏宁云商为例，员工持股计划实际资金总额为5.28亿元(含自筹资金、借款及银行利息)，其中员工借款资金部分，来源于控股股东张近东以其持有的公司1.78亿股向安信证券办理股票质押式回购业务取得资金。此外，龙净环保员工持股计划的资金来自公司专门设立的一个“奖励基金”：以该公司2013年度的净利润为基数提取10%奖励基金，作为首期员工持股计划的资金。

在股票来源方面，直接从二级市场购买较为普遍，比如苏宁云商委托安信证券设立定向资产管理计划，通过二级市场购买股票。另外，也有公司采取认购非公开发行股票的模式，如三川股份、龙净环保、特锐德等。以特锐德为例，其员工持股计划的股票来源为认购公司非公开发行股票，金额不超过5000万元，认购股份不超过400万股。

值得一提的是，大北农员工持股计划的股票来源是股东自愿赠与，成为A股市场上的首例。根据公告，公司控股股东邵根伙，将向该员工持股计划无偿赠与9848万股大北农股票，约占公司总股本的6%。

实际上，作为企业激励的一种有效管理方式，员工持股计划在境外成熟市场相当普遍。“这有利于建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，提高职工的凝聚力和公司竞争力。而且，员工持股计划还可作为一种市值管理工具。”英大证券研究所所长李大霄说。

从上述15家公司员工持股计划方案中股票来源看，公司回购这一渠道尚未破题。李大霄认为，股票回购需耗费上市公司的大量现金，而目前二级市场表现较为低迷，上市公司再融资难以实施，多数公司的现金流相对紧张。另外，目前我国上市公司回购的股票不允许作为库存股票保留，这也使得上市公司无法灵活调节流通股的数量，股票回购难以进行。

此外，从所有制上看，这15家公司都属于民营企业。虽然《指导意见》已明确，金融类、非金融类国有控股上市公司实施员工持股计划应符合相关要求，但目前也未有明确的实施细则出台。“在混合所有制改革的背景下，国有企业可以积极探索员工持股计划，但需坚持激励与约束并重的原则，做到信息透明、定价公允。同时，不同的国企可根据自身发展规划、行业特点和经济效益的不同，分步推进员工持股计划试点。”刘俊海表示。

点评

□ 江 帆

符合实际的才是最好的

眼下，越来越多的上市公司开始推行员工持股计划，以此来激励职工、留住人才、凝聚力量，这种制度无疑将在健全上市公司治理结构中发挥重要作用。值得注意的是，员工持股计划并不是适合所有企业和企业发展的所有阶段，企业更不应为抢占政策红利而盲目跟风赶潮。

对于企业来说，最重要的是选择和制定适合自己企业发展模式的员工持股计划，以使这种激励方式能够发挥最大作用，这其间最核心的问题是创新。事实上，这也是监管层出台《上市公司实施员工持股计划试点指导意见》的初衷。《指导意见》明确提出，要在依法合规的前提下创新思路、创新模式，多态势、多模式、多路径实现员工持股计划，并支持上市公司在法律、行政、法规允许的范围内通过不同的途径解决股票和资金的来源。

虽然“创新”只有简单的两个字，但如何在实践中创新地用好、用足政策，这对所有准备实行员工持股计划的上市公司管理者来说，都是一种智慧的挑战。

此外，上市公司管理者还应该认识到，制定员工持股计划，说到底是为了提升企业动力，因此企业的员工持股计划应该是长远和前瞻性的，而非短期和权宜性的，必须是在完善企业相关规章制度、解决员工持股涉及的多重主体利益分配等前提下才能推进的。因此，为企业找到符合实际的员工持股计划也是一个艰苦的改革过程。

市场速览

人民币汇率中间价创新高

本报北京10月16日讯 记者张忱报道：来自中国外汇交易中心的最新数据显示，今日人民币对美元汇率中间价报6.1395，较前一交易日上涨60个基点，创下近7个月以来新高。

美元短期的回调对人民币汇率反弹形成了支撑。在最高升破86关口之后，美元指数出现明显下跌，一度触及84.54低点。从消息面看，美国商务部15日公布的数据显示，经季节调整，9月份美国商品零售总额为4427亿美元，环比下降0.3%，这是该指标自今年1月份以来出现的首次下滑。利空消息再加上前期涨幅较大，美元短期波动难以避免。

9月偏股型基金首募达235亿元

本报北京10月16日讯 记者周琳报道：华泰证券发布的最新数据显示，9月份偏股型基金首次募资额达235亿元，比8月份的105亿元增长超过100%。10月份，在先进制造业、航空军工、新能源汽车等行业板块持续活跃的背景下，鹏华先进制造股票型基金等主题类基金成为发行热点。

Wind资讯显示，截至今年二季度末，先进制造业流通市值达到4.5万亿元，占A股总流通市值的23%。鹏华先进制造基金采取了双基金经理制，由两个人共同管理。

备案私募基金管理人近3900家

本报讯 记者周琳报道：格上理财数据最新统计显示，截至10月12日，中国证券投资基金业协会备案私募基金管理人有3886家，这些私募基金管理人麾下员工数高达6.75万人。已备案私募基金产品有741只，涉及305家私募基金管理人。另据统计，目前已有备案私募基金产品的管理人占全部私募基金管理人不足8%。

钱景财富CEO赵荣春认为，私募基金管理人虽然分布广泛，但绝大多数集中在北京、上海、深圳，三地占全部的60%。私募基金管理人中出现了外资的身影，未来占比可能会有所提升。

提示：本版投资建议仅供参考

本版编辑 孙 华 陶 玛
电子邮箱 jjrbzbsc@126.com

全力推动中国—东盟贸易通道建设

经济学家观点：中国—东盟机遇

中国和东盟未来并不是竞争关系，而是一种合作关系。

对于中国的企业来说，有三个机遇是需要抓住的。第一是东盟很多国家会需要大量的基础设施的建设，而中国在基础设施的建设上有丰富的经验，这些生产施工经验可以向东盟地区输出。

第二是在消费品方面，因为随着产业的转移，东盟地区的人均收入会进一步的提高，一定会对消费品有大量的需求，包括家电类的产品，对于中国和东盟来说将带来巨大的合作潜力。

第三是东盟地区可能会存在一定的储蓄和外汇的缺口，而中国有大量的对外投资的潜力，可以通过银行的贷款，包括发债等金融合作，帮助东盟地区实现产业升级，产业链转移和满足他们的资金缺口。同时，对像渣打银行这样的金融机构来讲，则可以借助人民币在这些地区国际化的历史机遇，充分发挥自身在人民币业务方面的优势，为当地客户提供各类金融服务和产品。

10月16日，对渣打银行（中国）有限公司而言是个特别有意义的日子——首次在中国举办“中国—东盟联席董事会议”。这将有助于促进渣打中国携手渣打东盟各国的业务团队，充分发挥协同作用，为“走出去”和“引进来”的企业提供全面的金融服务。

来自渣打银行东盟地区和中国的高管在上海聚首，畅谈中国与东盟战略联盟为两地商界和企业带来的机遇，宣布渣打集团将充分利用国际网络的强力支持，以及在人民币领域的领导优势，全力推动建设“中国—东盟贸易通道”。

回顾过去，在中国与东盟建立战略合作的10年里，双边贸易额增长了近4倍。2015年，预计双边贸易额将达到5000亿美元，并在2020年实现1万亿美元的目标。这对于在中国和东盟地区扎根均超过150年的渣打银行来说，是提升金融服务水平，在推动双边贸易进展中实现自我发展的大好机遇。

打造服务双边贸易的“无缝网络”

中国和东盟之间的贸易发展，离不开全面、便捷的金融服务支撑。对于渣打银行来说，正在打造和完善服务于中国和东盟地区的“无缝网络”。目前，渣打银行在中国拥有25家分行、78家支行和1家村镇银行，营业网点达到104家；在东盟各国的网点总数超过400家，同时也是目前仅有的一家在东盟10国都有业务经营的国际性银行。而这一横跨东盟10国和中国的“无缝服务网络”也为双边贸易提供稳定、全面、专业的金融服务。

仅2013年这一服务网络已经为中国近百家企业和几十家金融机构客户提供了金融支持，同时也为来自东盟的一百多家企业客户在中国的业务拓展提供了跨境金融产品。比如，为中国和泰国之间的客户提供包括基础建设、橡胶、石油化工、电子产品等业务支持。

东盟是渣打集团目前全球八大业务区域之一，2013年该地区收入占集团盈利的比例高达近四分之一，是继大中华区之后的第二大收入增长点，拥有巨大的发展空间。渣打中国首席执行总裁兼副董事长张晓蕾说：“渣打中国将携手渣打东盟各国的业务团队，充分发挥协同作用，为企业参与双边贸易提供全面的金融产品和服务，支持他们在‘家门口’的投资与贸易。”

不断探索推动人民币国际化进程

渣打银行在人民币和跨境金融领域一直处于领先地位，随着人民币国际化的持续深入发展，“中国—东盟贸易通道”必将进入新的发展阶段，双方企业对人民币结算、跨境金融服务的需要日益迫切。

渣打银行在推动人民币国际化进程中不断探索，成为中国首批推出人民币产品的国际银行之一。比如，作为首家在中国开展人民币清算业务的外资银行，为更好地体现和追踪人民币的国际化进程，渣打银行创新制作人民币环球指数。该指数从2010年的基数0发展到今年8月的1,949，客观、真实地反映着人民币国际化的进程。

同时，渣打银行也不断提升跨境人民币服务，帮助中国企业拓展海外融资渠道。今年2月，渣打中国为宝信汽车集团有限公司开展了首笔无需人民银行审核的无额度限制的人民币双向资金池业务。目前，渣打银行的业务遍布全球70个市场，为中国以外超过36个国家和地区提供落地的人民币服务。

如今，中国企业在东盟国家的融资渠道也在逐步完善。根据渣打泰国及大湄公河区域首席执行总裁郭凌燕介绍，渣打在东盟公司进行的一个调查显示，72%的公司表示用过人民币进行投资。今年6月份，渣打银行苏州分行在《苏州工业园区跨境人民币创新业务试点管理暂行办法》以及相关实施细则出台后，成功与两家客户签订了跨境人民币贷款（中国和新加坡）合同，从而成为苏州工业园区内首批开展跨境人民币贷款业务的银行之一。这两家分别为客车制造龙头企业和小型电子元器件制造企业，成功从新加坡的渣打银行借入人民币贷款共计3950万元。该项业务创新，让苏州工业园区内的企业客户以较低的成本获得海外人民币融资，渣打银行位于新加坡的分支机构，也进一步拓宽了中国与新加坡之间的跨境人民币双向流动渠道，更有助于促进新加坡离岸人民币市场和人民币国际化的发展。

为中国企业“走出去”提供便捷金融服务

企业走出国门往往需要一个有经验的顾问，在资产评估、当地的法规、收购程序和合同的条款方面，提供多项信息。作为一家国际银行，渣打在70个国家有分支机构，尤其在亚洲、非洲和中东地区拥有广泛的网络，这些恰恰是现阶段中国企业拓展海外业务的重点市场。渣打银行一方面凭借广泛的国际网络、深厚的金融经验以及专业的团队，可以及时把产业的信息与跨出国门的中国企业分享；另一方面，可以为中国企业提供本土经验和财务支持，使客户能够享受到“不同国家，同样银行”的便捷金融服务。

比如在新加坡，聚集着近3万家跨国公司，超过5000家中国公司在这里设有分支机构。同时新加坡也是许多公司进行债券和交易业务的平台。因而，不少中国公司以此为切入点拓展东盟业务。“这其中有很多也是渣打的客户，我们充分利用在两大市场的人员和网络的优势，来支持跨境的贸易和投资。”渣打新加坡首席执行总裁Neeraj Swaroop说。渣打银行在新加坡经营时间逾150年，雇用7300名来自超过75个国籍的员工，业务范围也随着新加坡跃升为国际金融中心而逐步拓展，并不断提升专业技术、优势和业务流程。这些都将为中国企业发展东盟业务提供通常、稳定的金融服务。

“作为全球两大发展蓬勃的经济体，东盟需要中国，中国也需要东盟，建立‘中国—东盟贸易通道’是顺势而为，也势在必行。”渣打银行东盟地区首席执行总裁林清德先生表示，随着东盟各国朝着东盟经济共同体的目标迈进，与中国之间的贸易往来必将更为频繁，渣打银行将全力在东盟打造出可持续发展的商业模式，充分发挥网络资源优势，运用对中国和东盟地区的本土洞察，为两地企业提供一揽子的金融解决方案。

渣打中国—东盟董事联席会媒体见面会现场

·广告