财富 周刊 WEEKLY

理性投资，财智生活

财眼看市

累积投票制和话语权

彭 江

近日，万科的一个董事会表决事项引发外界关注。万科的股东之一华润公司对外宣称，万科在6月17日召开董事会，表决发行股份购买深圳地铁资产的决议，11名董事中，7票赞成，3票反对，1票弃权，决议未获得2/3以上多数通过（7/11<2/3）。而万科的算法则截然不同，11名董事中，1名董事因关联关系回避表决，所以只有10人投票。由于有7票赞成，已经超过2/3以上多数通过（7/10>2/3）。最后，决议按照万科的算法通过。笔者暂且不论华润与万科之争背后的故事，举此例只是想说明董事会的席位对股东而言非常重要。

我国《公司法》对公司的哪些事项需要由董事会表决通过，如何表决都作出了具体的规定。那么，如何来获得董事会席位呢？在大多数人看来，就是大股东说了算呗。在通常的直接投票方式中，持股较多的股东有可能囊括董事会的所有席位。从表面看，这是公平的，但这存在着明显的不合理，因为其暗含的一个逻辑是——中小股东将丧失董事会话语权。

如何来解决这个投票中的技术问题，从制度设计上保护中小股东利益？一个办法就是实行累积投票制。我国《公司法》第106条就有如下规定：股东大会选举董事、监事可以依照公司章程的规定或者股东大会的决议，实行累积投票制。

什么是累积投票制？《公司法》解释如下：“本法所称累积投票制，是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。”

法律条文太过晦涩，举例来说——假设某公司要选出3名董事，公司股份共计10000股。为方便说明，将股东限定为2人。其中大股东持股6000股，拥有公司60%的股份；小股东持股4000股，拥有公司40%的股份。该公司股东大会拟选举3名董事，大股东提出A、B、C共计3名候选人，小股东提出D、E两名候选人。在通常的直接投票制度下，A、B、C这3名候选人，只要上台竞选演说，大股东一举手，候选人就可当选。而小股东提名的竞选人D和E，无论演说多么精彩，只要大股东不举手，就会落选。这样，其结果就会是大股东提名的3个候选人全部当选。

而在累积投票制度下，投票结果则不相同。在累积投票制度中，大股东的表决权为共计6000（股）乘以3（待选董事名额）=18000个表决权。小股东的表决权为4000（股）乘以3（待选董事名额）=12000个表决权。在5名候选人发表完竞选演讲后，大股东和小股东再一次性行使表决权。如果小股东一次性地将12000个表决权全部投给其题名的某一个候选人，就必然可以让其当选为董事。这样在董事会中就会有小股东的利益代表。

累积投票制度正是通过投票数的累积计算，扩大了股东的表决权数量，防止了大股东利用表决权的优势操纵董事选举。该投票制度还限制了表决权的重复使用，避免了大股东垄断全部董事选任。不过需要提醒的是，《公司法》并没有明确，公司在选举董事监事时是可以选择累积投票制度，而非必须实行累积投票制度。因此，中小股东们要提升话语权，维护自身的利益，要记住累积投票制度这个有利的工具。

责任编辑 陆 敏 温宝臣 于 泳
美 编 高 妍
联系邮箱 jjrbcfzk@163.com

伴随我国汽车存量市场的迅速增长以及国内消费者观念的转变，二手车交易升温，二手车消费贷争夺战也从线下蔓延到线上——

二手车车贷暗战升级

本报记者 郭子源

2015年，我国已经成为世界第一大汽车市场，眼下二手车市场也悄然升温，随之而来的是二手车消费贷款的兴起。有数据为证：中国汽车流通协会数据显示，2015年全国二手车市场累计交易量为941.71万辆，比2014年的920万辆增长了2.32%，全年累计交易额5535.40亿元。

《经济日报》记者调查发现，目前我国二手车市场以中间商服务为典型结构，中间商按其销售模式又可分为线下传统型、在线交易平台两种。二手车信贷市场的主要参与者则包括3部分：商业银行、小额贷款公司和P2P网贷平台，线下传统型中间商的合作方多为银行，在线交易平台的合作放款方则较丰富，通常涵盖上述三者，借款人的选择空间较大。

线上线下交易升温

今年39岁的季星博刚刚体验了一回二手车的“江湖”。

“我之前在一家金融机构工作，去年底辞职创业，需要给自己的公司配一辆高端品牌汽车。不过，买新车会占用公司较多流动资金。”季星博告诉记者，经过反复考虑后，他决定购买二手车，并最终选择在北京花乡旧车市场以73.9万元的价格购买了某汽车品牌2014年推出的一款车。“同款新车目前售价约为140万元，而二手车几乎便宜了一半！”

不少购买二手车的人都与季星博有着相同的考虑。有业内专家分析指出，随着我国汽车产销量连续多年位居世界前列，汽车存量市场迅速增长，与此同时，国内消费者观念的转变提升了二手车交易热度，汽车资产的流动性也大幅提升。

中国汽车流通协会数据显示，2015年全国二手车市场交易活跃，从交易车型来看，基本型乘用车占比最高，达到59.91%；从区域分布看，我国华东、华北区占据了总交易量的半壁江山，达到51.92%；从价格看，交易价格在3万元以内的占比最高，为43.74%，3万元至5万元占比达18.97%，5万元至10万元占比达20.34%，10万元以上占比为16.95%。

记者走访北京市多个二手车交易市场，据市场内工作人员介绍，目前二手车交易过程为“卖车个人-中介-买车个人”结构，即卖方将车过户给中间商，中间商将车辆整修完善后再出售，并从中赚取差价，买卖汽车双方并不直接发生过户交易。

就中间商来说，其按销售模式又可分为线下和线上两种：前者以位于北京市花乡桥的“北京旧车市场”为代表，市场内聚集了大量中间商，各有各的“门帘儿”，这也是传统的交易模式；后者以“人人车”“瓜子二手车”“优信二手车”“58赶集”等为代表的垂直细分平台，大多数打着“直卖”的口号，宣称没有中间商加价，完全是个人对个人直接交易，平台只提供信息撮合、车辆评估和后续服务等。

将车过户给季星博的“中盛名车汇”是北京花乡旧车市场里的一个线下中间商，同时也拥有线上交易平台。“大厅里每辆车的标价都是最终提车价，已经包含了过户费、交强险、购置税，甚至还有车船使用税等，购车人只需根据自己的需求补缴当年的商业险。”销售经理刘潇说，买车者提供相应材料，过户、申请贷款均可由中间商代办。

相比之下，线上交易平台的模式通常为消费者先在网上选车，预约成功后在网站购车顾问的陪同下一道看车，选定后签署三方合同，支付定金，购车顾问陪同消费者进行汽车过户，过户费和税费等都需消费者后续补缴。

“二手车交易虽然看似简单，但里面的门道儿还真不少。”季星博说，线下、线上中间商的办理流程存在一定差别。另外，交易过户、税费、残值评估、是否贷款等，诸多细节都需要购车人小心对待。

放款机构“你争我抢”

“通过平台，每天都有40%左右的购车者主动问‘你们有没有贷款’，二手车消费贷款的需求量很大。”瓜子二手车副总经理祝孝平说。

记者调查发现，目前二手车信贷市场的主要参与者包括3类：商业银行、小额贷款公司和P2P网贷平台等，其中线下传统型中间商的合作方多为银行，在线交易平台的合作放款方则较丰富，通常涵盖上述三者，借款人的选择空间较大。

“中盛名车汇”的贷款合作方即为单一的商业银行。在其展示大厅，每辆待售二手车前都贴上了贷款的“分期指南”：一款售价59.8万元的汽车，预估贷款额29.9万元，1年期日供873元，2年期日供457元，3年期日供318元。

季星博告诉记者，他73.9万元购买的二手车就做了贷款的分期，首付50%即37万元。

记者发现，目前参与二手车消费贷的银行有平安银行、渤海银行和浦发银行等，国有大行参与度较低。比如，平安银行除了与中间商合作，还推出了“橙e网”平台，设立汽车金融专区，提供新车贷款、二手车贷款和汽车抵押贷款等服务。具体到二手车贷款，银行要求：车辆认定价值不得低于8万元、首付比例不得低于50%、贷款期限最长3年、借款人购买的车辆使用年限不超过5年、车辆行驶里程不超过10万公里等。

相较于银行的先入为主，电商小额贷款公司和P2P网贷平台则更具后发优势。

2015年7月份，阿里巴巴汽车金融事业部联手集团旗下小贷公司，和多家汽车厂商合作推出“车秒贷”产品。借款人可在天猫、淘宝上选择中意车型，提交线上贷款申请，小贷公司根据借款人资信情况评估授信额度，评估结果半小时之内可获知，最高额度可达20万元，平均额度7万元，随后借款人可去相应的线下门店看车、谈车价。

P2P网贷平台车贷业务更是扶摇直上。据零壹财经研究院近日发布的数据，截至2015年底，P2P车贷整体交易规模达580亿元，较去年增长28.9%，交易前20强的P2P平台车贷总额达360.5亿元，占比62.1%。其中排名前3位的是微贷网、投哪网和融金所，2015年借贷总额分别达到了163.7亿元、51.8亿元和45.4亿元。

贷款选择“货比三家”

面对种类繁多的放款机构，购车者应该如何选择适合自己的贷款产品？业内人士建议，应综合考虑首付比例、分期数、贷款限额、贷款利率、担保方式（信用贷款还是抵质押贷款）、能否提前还款等诸多因素。

在首付比例方面，多数放款机构将比例控制在30%到40%之间，但出于抢占市场份额的考虑，也有不少银行推出了“零首付”的优惠，如浦发银行和江苏银行。据了解，江苏银行“零首付”产品是信用贷款，年利率6%，最高额度30万元；浦发银行“零首付”产品则有附加条件，借款人必须在北京有房产才能申请，但不用拿房产作抵押，该产品也属于信用贷款，年利率稍低，为5%，最高额度也是30万元。

从贷款分期数看，各放款机构则“步调一致”，目前均推出了1年、2年、3年期产品。值得注意的是，多数P2P网贷机构的年利率跟随分期数变化，而银行则采用固定利率。从贷款限额看，常见的有30万元和50万元两种。以“人人车”在线交易平台对接的P2P网贷机构“惠人贷”产品为例，在借款人提供抵质押物的情况下，1年期贷款年利率为7.74%，2年期贷款年利率为7.61%，3年期贷款年利率为7.68%；若借款人申请信用贷款，则1年期贷款年利率为8.87%，2年期贷款年利率为8.75%，不提供3年期贷款。

针对借款人最关心的贷款利率问题，记者调查发现，由于银行的授信门槛相对较高，其资金价格也较低，年利率通常在5%至7%之间，P2P网贷机构虽更加灵活，由于放宽风险准入，其资金价格也更高，常见年利率为8%至10%。

以“瓜子二手车”在线交易平台对接的3个贷款产品为例，若贷款金额为30万元，贷款期限3年即分36期还款，浦发银行产品月供为9708元，微贷网、玖富两个P2P网贷机构的产品月供分别为10973元和11303元。

从担保方式的差异看，银行仍具备一定优势。银行仍是提供信用贷款的主力军，如浦发银行、平安银行、江苏银行等，相比之下，P2P网贷机构的贷款产品则大多需要抵质押物。

此外，多位二手车销售经理提示，“能否提前还款”这一细节往往被购车者忽略，需多加注意。“银行大多不接受提前还款，P2P网贷机构虽然可以提前还款，但借款人需支付一定比例的违约金，建议购车者关注贷款合同细节。”北京旧车市场销售经理刘潇说。他建议，购车者选择放款机构时需“货比三家”，综合考量。

财富视角

“存金生息”靠谱吗？

本报记者 温济聪

家住北京市朝阳区的王炳旭（化名）不久前把价值约50万元的金条存到了一个名为“黄金钱包”的互联网黄金平台上。他告诉记者，此前，他常常将金条存放在银行，不仅拿不到利息，每年还要交给银行100多元的保管费，而存到“黄金钱包”中可以“存金生息”，即获得一定的利息收益。

《经济日报》记者注意到，目前有多家互联网平台提供类似服务，如黄金管家、黄金宝、存金宝等。专家提醒，互联网黄金平台在为投资者带来一定收益的同时，也存在部分隐患，值得大家警惕。

有统计显示，目前，我国民间黄金存量已超9000吨。一方面，民间有大量闲置黄金，缺乏市场流动性；另一方面，有不少中小规模的金店因借金成本高，难以持续扩展业务。“互联网黄金平台正是瞄准了行业的痛点。”黄金钱包联合创始人张晶对记者表示，对于普通投资者，黄金钱包提供“低价买黄金”“存金生息”的一站式服务；对于黄金产业链上的企业来说，黄金钱包可提供黄金租赁功能。与线下金店、银行只能整克购买黄金不同，黄金钱包可从毫克买起，最低0.27元就可以投资黄金。消费者家里闲置的黄金，也可以存储到该平台上获得利息。

其他的互联网黄金平台提供的服务大同小异。如黄金管家CEO孙吉光告诉记者，黄金管家是一家黄金资产管理平台，提供买金、卖金、存金、提金、回购等一站式线上服务，旨在为投资者提供更便利、高收益的黄金投资理财通道。

虽然发展得如火如荼，但也有不少专家指出，互联网黄金平台存在一些投资隐患，理应引起投资者的警惕和监管机构的关注。世元金行宏观研究员李杉认为，由于普通互联网黄金平台无法同商业银行一样，具备合法的资金归集能力和强大的风险防控体系，整体来看，目前市场内部“鱼龙混杂”。在监管存在缺失的同时，投资者也没有合理的风险对冲方式或防范措施。

业内人士提醒投资者，不要盲目相信一些所谓高收益的平台。明富金融研究所分析师沈杨表示，由于网上“刷评价”“刷信誉”行为普遍存在，可能会影响网上数据的真实性和可靠性。随着互联网黄金平台的不断增长，一些小型互联网黄金平台缺少长时间的数据累积，信息不对称现象将长期存在。

沈杨表示，一些中小型互联网黄金平台尚未建立资金第三方监管机制，大量资金存入账户平台后，如果缺乏外部监管和完善的风控体系，存在挪用资金甚至卷款跑路的可能性；另外，部分平台仍未创建在传输、使用、存储、销毁等方面的个人隐私保护完备机制，投资者个人信息也存在泄漏的风险。“在平台选择上，建议投资者选择实力雄厚、信誉较好、资质背景深厚、风控体系完善的互联网黄金平台。”沈杨说。