

中国国新持股58%——

大公资信再出发

经济日报·中国经济网记者 周雷

慧眼观企

在遭遇监管处罚8个月后,大公资信迎来新东家——中国国新。中国国新方面表示,十分关注并长期看好评级行业发展。中国国新有能力通过制定科学合理的运营模式,引领大公资信实现可持续健康发展,支持其成长为有国际影响力的世界一流评级机构

日前,中国国新控股有限责任公司(以下简称中国国新)战略重组大公国际资信评估有限公司(简称大公资信)签约仪式在北京举行。作为控股方,中国国新持有大公资信58%的股份,将坚定支持其成长为有国际影响力的世界一流评级机构。

大公资信成立于1994年3月份。2008年国际金融危机爆发后,美国三大信用评级机构市场神话坍塌。作为中国最早成立的信用评级企业之一,大公资信倡导建立新的世界评级体系,以打破三大评级机构垄断全球信用评级市场的状况。

然而,2018年8月份,大公资信遭遇“滑铁卢”。因被查出“为多家发行人开展评级服务的同时为发行人提供咨询服务,收取高额费用,有违独立原则”等违规问题,中国银行间市场交易商协会、证监会分别暂停了大公资信的部分评级业务,即

债务融资工具市场业务、证券评级业务,期限为一年。

此次入主大公资信,中国国新有哪些考虑?

作为国有资本运营公司试点的中央企业,中国国新一直积极探索市场化、专业化资本运营模式,目前已基本形成“5+1”业务格局。该格局包括基金投资、金融服务、资产管理、股权投资和境外投资5大板块以及央企专职外部董事服务保障1个平台。

“我们十分关注并长期看好评级行业的发展。”中国国新控股有限责任公司有关负责人表示,在当前落实防范化解重大风险要求的大形势下,信用评级在风险揭示方面的重要性日益凸显,收购大公资信有利于进一步完善中国国新运营国有资本的功能,履行央企责任。

“中国国新有能力通过制定科学合理的运营模式,引领大公资信实现可持续健康发展。”这位负责

人表示,整改期间,大公资信将严格按照监管部门的要求逐项整改,处罚之外的业务仍会正常开展。从监管处罚至今,大公资信总共出具评级报告550多份,发布各类型研究报告220多篇。大公资信从业人员结构也得到了全面优化,从业3年以上的分析师占全体分析师比例从21%提升至45%;获得证券从业资格的人员占分析师比例从84%提升至89%;获得证券执业资格的人员占分析师比例从17%提升至23%。

据介绍,大公资信出现违规问题的根源在于管理,直接原因是没有处理好两个“隔离关系”,即评级业务与非评级业务的“隔离关系”、评级公司与关联公司之间的“隔离关系”。在整改中,大公资信已改组了董事会,重新任命了高管团队;调整组织结构,保障了评级机构的独立运营;完善了各项业务隔离制度规定。

据介绍,大公资信将面临更加激烈的竞争。2019年1月份,美国标普获准进入中国开展信用评级业务,成为首家在中国执业的外资信用评级机构。紧随其后的将是穆迪、惠誉。业界普遍认为,美国三大评级机构的进入将加剧行业竞争,本土评级机构必将面临新的挑战。

对于中国国新“接手”大公,大公资信团队表示,这是一个里程碑事件,会带来巨大变化,将对整个市场产生积极的影响。

分析人士进一步表示,此次重组是央企合规稳健经营与评级机构专业能力的结合。中国国新战略重组大公资信后,将在监管部门的指导下推动大公资信重塑品牌,以建设世界一流评级企业为目标,完善法人治理结构,确保大公资信的独立性;加大研发投入力度,提高其评级专业能力;加强内控体系建设,提升合规管理水平;建立长效激励约束机制,激发骨干员工的积极性,努力为市场客户提供能与国际接轨的更加优质、专业的评级服务。

据介绍,2008年国际金融危机之后,大公资信就开始系统开展主权评级研究,并积累了大量技术和数据基础。公司先后对100多个国家和地区开展过主权评级,具有一定的市场影响力。

值得注意的是,整改后的大公资信将面临更加激烈的竞争。2019年1月份,美国标普获准进入中国开展信用评级业务,成为首家在中国执业的外资信用评级机构。

在整改中,大公资信已改组了董事会,重新任命了高管团队;调整组织结构,保障了评级机构的独立运营;完善了各项业务隔离制度规定。



2019上海国际车展上的北汽展台。

本报记者 李治国摄

发布全新战略成果

『高新特』引领北汽未来

本报记者 杨学聪

李治国

在日前举办的“2019上海国际车展”上,北汽集团旗下北京汽车、北汽新能源、北汽越野车、海纳川、昌河汽车、北汽银翔等成员单位,与合作伙伴戴姆勒、现代并肩亮相。当日,北汽集团还发布了“高、新、特”战略、“北京”品牌、BJ40城市猎人版、北汽新能源EX3、北京汽车智达等一系列全新战略成果。

车展首日,北汽集团党委书记、董事长徐和谊在发布会上表示:“北汽集团未来发展的关键词是‘高、新、特’。”

“高、新、特”是进入新时代以来北汽集团按照高质量发展要求提出的总体方向。随着北汽集团各业务领域的高速发展,“高、新、特”的外延也不断丰富和拓展。

“高”即高端制造、高端产品、高端品牌,代表北汽集团坚定推进高质量发展,全力实现品质向上、品牌向上。在此次上海车展上,北汽集团特别展出了新款概念车ARCFOX的3款产品。专家认为,这是北汽集团布局新能源汽车2.0时代的一次重要实践,将成为北汽集团以高端品牌领跑新能源汽车2.0时代的开端。

“新”即强化自主创新能力,加快全面新能源化进程,稳步推进智能网联与新能源化“双轮驱动”。此次北汽新能源带来了全新的纯电动SUV车型EX3以及无线充电等多项技术。其中,EX3继承了达尔文系统智能三电、智能飞屏、智能语音、智能驾驶、智能网联5大优势,将为用户带来智能化出行体验。北汽新能源无线充电技术实现了由地面发射板直接将能量发射至车辆电能接收板的技术突破,可在省去物理充电连接线的情况下为电池供能。用户只需点击中控屏或手机APP即可开启无线充电。未来,这套无线充电系统将与自动泊车功能配合,实现智能停车、自动充电。

“特”即差异化发展优势,代表北汽集团将以创新重塑“越野世家”特色基因,全力打造特色增长极。

在发布会现场,徐和谊还宣布,“北京”品牌的战略目标是以“专、精、特”发展践行“高、新、特”战略要求,力争成为“中国第一、全球领先”的越野汽车品牌。为实现上述目标,“北京”品牌将围绕性能、产品、科技、体验4大维度,全力打造核心优势。此外,北京越野还将秉承“开放互利”原则,积极推动与众多优质伙伴的合作共赢。

外企在中国

埃森哲启动深圳全球创新研发中心

埃森哲认为,随着企业数字化转型深入推进,数字技术已不再是差异化竞争优势,而是企业发展的必备要素。数字化转型是一个没有终点的过程。在此情况下,企业必须不断发掘新的技术力量、创新业务模式,为客户提供个性化体验。

本报讯 记者袁勇报道:埃森哲公司日前宣布正式启动深圳全球创新研发中心。该中心是埃森哲在中国设立的首座全球创新中心,将重点聚焦人工智能、机器人、“工业X.0”等领域的前沿应用研发。

《埃森哲技术展望2019》报告指出,随着企业数字化转型深入推进,数字技术已不再是差异化竞争优势,而是企业发展的必备要素。在此情况下,企业必须不断发掘新的技术力量创新业务模式,为客户提供个性化体验。

“数字化转型将是一个没有终点的过程,这意味着企业对数字化创新方案的需求必将大幅增长。”报告指出。

埃森哲方面表示,埃森哲深圳全球创新研发中心将充分利用自身对行业趋势的预判及相关技术能力,助力中国企业打造新的解决方案原型。同时,该中心将与中国的科技企业、初创公司、学术机构等合作伙伴一起,紧密协作,发现并培育创新项目,助力中国市场的技术创新。

埃森哲公司大中华区主席朱伟表示,持续创新能力对于企业发展至关重要。“之所以将创新中

心放在深圳,是因为深圳是粤港澳大湾区经济增长和创新活力的重要源泉。对埃森哲来说,在深圳设立中国首座全球创新研发中心意义重大,展现了埃森哲扎根中国市场、建立创新生态的强烈意愿。埃森哲深圳全球创新研发中心不仅可以为本地企业提供创新服务,还能运用深圳乃至全国的创新资源,为全世界提供可借鉴的创新服务样本。”

据悉,埃森哲深圳全球创新研发中心汇集了埃森哲商业研究院、埃森哲技术研究院、埃森哲高科技风投和埃森哲数字工作室的优势资源,能够支持企业探索并孵化颠覆性的创新概念,快速开发应用软件,打造解决方案原型,实现创新发展。

“以人工智能、机器人为代表的新兴技术将引领下一阶段的技术变革和企业转型。埃森哲全球创新研发中心将充分运用中国市场的巨大技术创新机遇,通过与埃森哲研发能力的紧密结合,以端到端形式推动创新落地,更好满足消费者、员工及客户对创新产品和服务的期待。”埃森哲公司大中华区企业技术创新事业部总裁贾缙说。

旨在建立高水平新经纪服务生态——

贝壳找房牵手21世纪不动产

本报记者

王轶辰

即出手反击,称已于前一天起诉安居客盗用数据,索赔1亿元。两大中介“互诉大战”升级。

这场“互诉大战”的焦点在于房源版权图片以及隐藏在背后的“真房源”问题。由此,贝壳找房与21世纪不动产的联手是否意味着“真房源”问题破解有望?

时间拉回到2018年6月12日。当天,58集团组织中原地产、我爱我家、21世纪不动产等房产中介联合发布了一场全行业“真房源誓约大会”,并联合我爱我家、中原地产、麦田房产等中介公司组建“真房源联盟”。这场誓师大会被外界解读为针对链家和贝壳找房的一次“站队”。

可是不到一年时间,联盟中的主力成员——21世纪不动产就倒向了贝壳找房。

“打好行业基础,提高消费者体验,合作提升效率,协作解决难题。”这是贝壳找房董事长左晖一以贯之的愿景表述。他表示,房产经纪作为一个相对复杂的行业,基础性数据建设相对滞后。为此,贝壳找房从成立之日起就始终不断投入数字

化基础设施建设,包括住房的基础数据、相关机构和经纪人的信用数据以及经纪行业周边业态的数据等,目的是通过重构交易服务流程,建立高水平的新经纪服务生态——让服务标准更高,用户体验更优,行业更健康,经纪人更有尊严,最终推动行业实现效率和服务品质的正循环。

与全行业合作共赢是贝壳找房倡导的另一大理念。“贝壳找房将为服务者构建基础设施,助力优质服务者可持续发展。此次与21世纪不动产的合作正是这一理念被行业认可的表现。”贝壳找房CEO彭永东表示。

记者了解到,作为技术驱动的新居住服务平台,贝壳找房已经开放了自身的数据资源和技术能力,为入驻商家在数据、运营体系和技术层面赋能。

21世纪不动产中国区总裁兼CEO卢航表示,通过与贝壳找房的数据共享,21世纪不动产能够在流量、资源上更好地帮助加盟商在经营方面提增效。“未来我们将更加专注于推动门店服务创新、业务提

效,不断陪伴扶持加盟商发展壮大。”卢航说。

为推动行业协作,贝壳找房此前创立了ACN经纪人合作网络,即以房源流通联卖为核心的“房”合作网络、以跨店成交比管理为核心的“客”合作网络和以信用分管理为核心的“人”合作网络,此举能够打破行业内长期存在的“零和博弈”困局,有效解决“房”“客”“人”之间的联动难题,实现协同作业。

“ACN可以盘活资源、推动信息有效匹配。当信息的‘隔板’被打开,商机线索会以几何倍数增长,从而带动人效、店效提升。”贝壳找房副总裁左东华表示,希望能够改变目前行业生态,推动协同合作,促进整个行业良性发展。

统计显示,截至今年4月初,贝壳找房已进驻全国97座城市,入驻合作的新经纪品牌超过160个,连接了超过2.1万家经纪门店,服务经纪人超过21万。在通过贝壳找房交易的房源中,平均每10单交易就有7单是跨店成交,其中交易最多的一单由13位经纪人协作完成。