



中国首家积分权益交易市场平台成立

消费积分用途将迎来巨大变化



上海联合产权交易所总裁蔡敏勇(左)与上海现代服务业联合会副会长陈振鸿共同揭牌积分交易中心、积分桥电子商务公司揭牌。

■ 本报记者 何秀芳 刘宇

顾客的忠诚度不仅可以带来高额利润,还可以降低营销成本。在发达国家,“积分营销”被认为是企业最核心的营销手段之一。进入新世纪,中国的企业也越来越关注对顾客忠诚度的培养。以提高顾客忠诚度为目标的各种积分计划,从航空、酒店迅速普及到电信、金融、零售等各领域。

当前,国际国内电信运营商、航空公司、银行、基金公司、大型超市、网上商城等各类企业都发行了大量的积分,而这些积分的市场价值大都以兑换礼品的形式实现。然而,由于中国整个商业与金融的结合还不够紧密,商业积分资源存在严重的浪费和流失现象,消费者在使用积分过程中也会遇到各种障碍以及一些盲区。因此,搭建一个积分交易平台,促使积分在企

业之间互联、互通、互用,推动积分资源资产化,推动资产资本化,推动资本产权化、金融化,使积分商业资源得到充分利用和提升价值就显得尤为必要与迫切。

日前,在上海现代服务业联合会推动下,由上海联合产权交易所、富越汇通金融服务(上海)有限公司、上海至和资产管理顾问有限公司共同组建的上海联合产权交易所积分交易中心暨上海积分桥电子商务有限公司在上海自贸区注册成立。

据了解,作为中国首家高效便捷的积分权益交易市场平台,上海积分交易中心在股权安排上整合国有企业的稳健和诚信、民营企业的活力、金融服务企业的视野,还允许经营团队入股;在董事会与监事会的人员安排上,设置了职工董事与职工监事,他们将由职工代表大会选举产生,这将有助于发挥员工的积极性,并在公司形成基层民主的文化氛围和制度安排;未来业务发展过程中,还将引入独立董事等管理制度,引入合作伙伴参与公司治理。而上海联合产权交易所的各类资产交易平台与民间新兴的各类资产的交易需求相配合,使积分这种非标准化的权益类资产有了较大的发展空间,积分交易中心衍生出的各类权益可借助上海产权市场的其他平台上市交易。

上海联合产权交易所总裁蔡敏勇表

示,上海积分交易中心是跨界协作的智慧结晶,是对互联网经济创新的一次探索,也填补了交易所类型的一大空白。而其能够在上海自贸区成立意义深远。他说:“未来,我们将通过积分交易中心的积分交易平台,为消费者、中小企业、国有集团企业提供创新服务的市场化运作模式。”

上海积分桥电子商务有限公司总经理陈海介绍,积分交易中心将像所有交易所一样,采取公开、公正、公平的运营模式,独立运营,保证对积分价值的市场化定价机制。他说,独立性的身份非常重要,“公开、公正、公平”的“三公”原则是保证,开放性的广泛合作是基础,合作共赢是原则,服务是根本。随着积分交易中心市场推广的展开,积分的用途将会在与老百姓联系密切的衣食住行、通信、休闲娱乐、投资理财、培训教育、医疗保健等领域推开。

9月28日,“普惠民生、服务企业,积分交易创新服务交流会”暨上海联合产权交易所积分交易中心、上海积分桥电子商务有限公司揭牌仪式在上海联合产权交易所举行,来自全国近200名各行业代表见证了这一历史性时刻,并就积分交易创新服务进行深入探讨。

蔡敏勇在交流会上表示:“上海产权市场将充分发挥信息集散、资源集聚、资

本集中、服务集成、成本集约的优势,以积分为纽带,上游连接大型企业集团客户,下游连接中小消费类企业商户,打造全流程优质营销服务平台,惠及百姓、服务中小企业、盘活国有企业存量资产。”

中国电信集团号百信息总经理兼号百控股董事长王玮、农业银行上海分行私人银行部总经理印金强、上海新世界集团副总经理许世豪、中国社会保险学会企业年金分会名誉会长鲍淡如、宁波百千万控股股份有限公司董事长吴昊、上海现代服务业联合会副会长陈振鸿、顾振奋等先后发言。

上海现代服务业联合会会长周禹鹏在讲话中寄语积分交易中心能够在积分服务这个领域起到“互通、拆墙、建制”作用,发展成为一个普惠民生的好平台。

交流会上,积分桥公司与中国电信集团旗下的号百控股、号百信息服务、上海新世界集团、杏花楼集团、宁波百千万控股、上海崇明崇上农业合作社、上海恒大集团、上海农业信息服务有限公司、上海嘉银金融服务股份有限公司等9家公司签署了合作意向书。

重点关注

本栏目由上海外高桥造船有限公司特别支持

综合资讯

外高桥造船公司举行成立14周年发展论坛

本报讯(记者 何秀芳 吴文斌 通讯员 严超)10月18日,上海外高桥造船有限公司举行成立14周年发展论坛。本次论坛主题为“调结构,促转型,强管理,实现外高桥造船发展新突破”,旨在与国内外航运业、造船业和海洋工程等领域专业人士分析和展望集装箱及国际船舶市场的发展趋势,把握市场发展的新动向,利用上海作为中国经济发展前沿阵地的广泛优势,共同推动中国造船工程与技术的新发展。

论坛围绕《把握创新机遇 分享开放红利》、《16000箱集装箱船技术研发最新热点》、《集装箱船市场概况和预测》、《16000箱集装箱船建造总体规划》、《提升性能—控制现有船队运营成本》、《创新突破 转型前行中的外高桥造船》等内容展开了深入的探讨,传递了船舶与海洋工程装备产业的新信息、新思想、新知识、新技术,展示了最新学术成果。

上海外高桥造船有限公司董事长黄永锡在论坛上介绍了外高桥造船公司转型升级面临的环境和条件,近期转型发展的主要成绩以及在未来转型发展中的主要思路和措施。上海市船舶与海洋工

程学会理事长张圣坤、上海市经济和信息化委员会副主任张华芳、上海外高桥造船有限公司总经理王琦、上海自由贸易试验区管委会政策法规处处长吴蓉、中国船舶及海洋工程设计研究院副总工程师虞贵、克拉克松(亚洲)董事周吉樵、德国船级社集装箱船专家李凌等分别作了专题演讲。

本次论坛由上海外高桥造船有限公司总经理王琦主持,会前,论坛嘉宾还共同为“公司交船照片墙”进行了简短而隆重的揭幕仪式。据介绍,近年来,外高桥造船公司加快了转型升级、结构调整的步伐,在实施与江南长兴重工的资产重组后,快速增强了超大型集装箱船等高新技术高附加值船舶的业务开发能力,实现了在高端市场的破局突围,提高了运营质量和核心竞争力。为迎合世界船舶市场发展的需要,外高桥造船公司在巩固大型散货船、油轮业务领先地位的基础上,进入大型集装箱船领域,从而打造了“散货船、油轮、集装箱船”三大民用主流船型的产品线。16000TEU集装箱船的成功承接,打破了之前韩国在万箱级以上超大型集装箱船领域的垄断地位。

“品牌领袖”共议上海老品牌复兴之路

上海是“品牌之都”,历史见证了许多“上海品牌故事”,一些上海老品牌深深烙印在几代中国人的成长记忆中。上海拥有商务部认定的“中华老字号”180家,而黄浦区就拥有96家,占据了上海“中华老字号”的半壁江山。截至2012年,黄浦区的老字号品牌企业中已经有9家销售规模超过10亿元,3家销售规模超过了100亿元。

品牌建设是经济转型、产业升级的重要抓手。上海的品牌建设如何面对来自多方面的挑战?上海的老品牌们如何应对来自各种新兴力量的冲击?

日前,由上海现代服务业联合会、第一财经、上海品牌促进中心主办,黄浦区商业联合会、黄浦区企业联合会承办的“上海品牌论坛暨2013中华老字号百家

论坛”在新天地太平湖畔的华府天地举行。来自老凤祥集团、古今内衣、培罗蒙、回力股份、双鹿集团、上置集团等知名品牌的代表,就如何实现上海老品牌的突围,畅谈了各自的创新实践经验,盘点上海品牌建设的得失,探索上海品牌建设和上海老品牌复兴的方向与方法。王宝和酒店、如家酒店、功德林等3家品牌企业“掌门人”还与政府主管部门领导就“上海老品牌复兴”话题进行了一场深入的圆桌研讨。

据悉,自2011年起,每年一次的“中华老字号百家论坛”已成为品牌企业与企业之间、品牌企业与政府之间交流和沟通的平台,目前已连续第三届在黄浦区举办。论坛举办之前,还举行了《上海老品牌复兴之路》一书的签约仪式。

(何秀芳 吴文斌)

阅尽外滩繁华 尽显贵族风范



本栏目由上海大厦特别支持

SGC葡萄酒——鉴赏家的私有领地

金秋十月,保利酒业携手全新顶级波尔多葡萄酒品牌SGC分别于北京美洲俱乐部、上海法国总领事官邸举办了SGC葡萄酒中国发布会。

上海保利酒业有限公司隶属于中国保利集团保利科技有限公司,是中国保利集团酒类业务的运作和服务平台。公司秉承“诚信 专业 创新 卓越”的经营理念,坚持以品质为核心,以市场为导向,以创新为动力,以服务为依托,专注于为消费者提供优质的酒类产品和专业服务,打造一个最值得消费者信赖的国际中高端酒类营销平台。

作为保利酒业携手SGC葡萄酒登陆国际市场的首站,本次发布会邀请了众多媒体记者、侍酒师、葡萄酒鉴赏家共同品鉴SGC葡萄酒。

SGC源于创始人Arnaud Christiaens 8年前的一个大胆梦想——酿出一款比肩波尔多一级庄的波尔多葡萄酒。如何实现这个目标?伟大的葡萄酒来自于伟大的风土。找到那些拥有最佳风土的葡萄园就成了整个计划的关键所在。通过对葡萄园土质的精准分析,SGC团队找到了一些拥有最佳风土的葡萄园,聘请最优秀的酿酒师、第一流的酿酒设备与一切酿造顶级波尔多葡萄酒所需要的条件,SGC就这么诞生了。

SGC酿造来自波尔多波亚克、梅多克、



SGC葡萄酒中国发布会上主办方相关负责人合影

波美侯和圣达美隆4个产区的葡萄酒,分别由4位米其林名厨署名。因为这个计划的野心与葡萄酒呈现出的一流品质,3位米其林三星名厨与1位米其林两星名厨决定加入SGC计划,SGC也正是Le Secret des Grands Chefs(名厨的秘密)的缩写。

2013年,在SGC项目启动8年后,在寻找一流风土的5年后,SGC葡萄酒终于上市。在2013年的对比品鉴里,著名葡萄酒评论家Jancis Robinson为SGC 2009年份的

Pomerol打出了19分的高分!葡萄酒评论家Michel Bettane也对SGC葡萄酒赞不绝口,称其是对波尔多最美丽最尊贵风土的致敬。

2009年份的SGC葡萄酒仅酿造了41728瓶,为了让真正的葡萄酒爱好者和鉴赏家品尝、收藏到SGC葡萄酒,SGC将采用专属邀请制直接将酒交到客户手上,葡萄酒将不会直接出售给任何酒店、餐厅。保利酒业作为SGC中国独家合作伙伴,为大陆市场争取到了208个专属配额。(陈丽)

大兴安岭林格贝寒带生物集团

成为黑龙江省首批进入新三板挂牌督导企业

为了改变我国资本市场柜台交易方式过于落后的局面,同时也为更多的高科技成长型企业提供股份流通的平台,2006年,经国务院批准,中国证监会牵头在北京中关村科技园推出了专门针对高新企业进行股份报价转让的系统——新三板。2013年1月6日,全国中小企业股份转让系统有限责任公司正式挂牌,由此,全国中小企业股份转让系统开始由区域试点向全国性市场阶段转变,这就为众多的急需得到发展资金的中小企业,提供了获得更加广阔融资渠道的平台。截至2013年6月17日,全国已有212家企业在新三板挂牌,

其中有7家企业成功实现转板。

2013年3月7日,黑龙江省人民政府与中国银河证券股份有限公司签署战略合作框架协议,推动黑龙江省中小企业进入新三板以及创业板、中小板、深交所、上交所等主板融资市场。

鉴于野生资源丰富、生产原料充足、产品科技含量高、市场前景广阔、企业发展潜力巨大、成长空间良好等利好因素,大兴安岭林格贝有机食品有限责任公司(林格贝寒带生物集团)与其他5家符合进入新三板条件的企业一起,成为黑龙江省首批与中国银

河证券股份有限公司签约的挂牌督导企业,也是大兴安岭地区有史以来第一批进入资本融资市场的企业。

10月18日,由黑龙江省证监会、哈尔滨市金融办、中国银河证券股份有限公司主办,黑龙江省民营企业协会上市服务中心协办的中国银河证券与企业签约新三板暨新三板高峰论坛在哈尔滨市举行。

在新三板挂牌,将使林格贝寒带生物集团的公司治理更加规范,企业融资能力极大增强,企业发展由此将驶入快车道,成为世界蓝莓花青素精深加工领域的翘楚。(赵红军)

春宇“快贸通”启动金融服务新举措

日前,上海春宇供应链管理有限公司与国家开发银行股份有限公司上海市分行、上海银行股份有限公司、中国出口信用保险公司上海分公司、上海市再担保有限公司、盈信保理(上海)有限公司等5家机构在上海国际会议中心举行了春宇“快贸通”《中小企业综合金融服务方案合作备忘录》签署暨启动仪式。

春宇供应链管理有限公司是基于电子商务平台的一站式供应链服务提供商,以降低交易成本和提升交易效率创造客户价值。其所属“快贸通”平台,经过多年研发以及优化操作

流程,整合集聚资源,已能够为中小企业跨境贸易提供代理操作、物流实施、信用风险管理及配套融资等整套供应链服务。随着本次上海银行20亿元人民币融资方案以及中国信保信用保险、再担保授信担保增信等综合配套服务的落地,初步测算,可满足上海中小企业百亿元级外贸交易量的融资需求;国家开发银行项目建设贷款则将有提升平台的技术条件和服务功能,可支撑千亿美元的外贸交易规模。

针对中小企业融资难问题,本次多家金融机构携手合作,在务实的同时,共同完成了

多重金融创新。一是借助电子商务平台,业务品种涵盖进口开证/代付和出口应收账款质押/保理/信用保险,可覆盖海量中小外贸企业,实现了展业模式的创新;二是利用电子商务平台云计算技术与大数据控制,实现了风控模式的创新;三是开展互联网金融,进行数据对接,线上操作,节省成本,提升效率,实现了交易模式的创新;四是政府扶持中小企业发展资金在极大降低操作成本的同时,大幅提升了操作效率,覆盖范围和杠杆效应,实现了政府扶持模式的创新。(刘宇 吴文斌)