

## 东芝财务造假难挡日资转型峥嵘

沈闻润

最近一段时间,日本老牌企业东芝爆发了自转型以来的最大商业丑闻:过去7年东芝经营团队通过虚增利润的方式释放转型成果。这在挑战日本企业长期以来坚守的诚信体系同时,也真实折射出日本传统企业在互联网时代冲击下谋求转型和可持续发展的艰辛与不易。

可以清楚看到的是,这一轮发端于10年前,起步于5年前的日本传统制造企业转型升级战役,正是处在中国传统制造企业快速扩张和发展的黄金期。正如美的集团董事长兼总裁方洪波所说的,“以家电为代表的中国传统制造企业,在以前最美好的年华里失去转型升级的最佳机会。中国家电尤其是白色家电,与世界产业的差距不是在缩小,而是在拉大。”与此对应的,则是日本传统企业很早就感受到“不转型只有死路一条”的战略危机。

抛开当前日企东芝的利润造假丑闻不论,在日本还有松下和索尼等一大批企业已经走上转型快车道。特别是在今年以来,他们在经历过几年的内部组织架构和体系变革的阶段性转型后,开始谋求在全球市场上以更加积极主动的姿态拼抢,并投身于全球新一轮的市场商战之中。

以松下、日立为代表的日本企业,其转型可以称得上“翻天覆地”,采取

正所谓“瑕不掩瑜”。面对艰难的转型之路,虽然东芝采取利润造假的方式来释放转型成果,但这并未阻挡日本传统制造企业整体转型的步伐和决心,也没有掩盖日本企业在转型过程中的创新和智慧。对于中国大量的传统制造企业来说,已经在转型时间上晚了整整十年,如果再不迎头赶上又将错过下一轮市场爆发的机会。

以市场需求重新梳理企业战略布局的策略。在操作上,基本上退出缺乏竞争优势的终端消费市场,转向大型工业和商业市场的竞争和布局,即通常所说的“从卖单一产品向提供系统解决方案”转型。这种变化需要企业在内部必须要清理原有组织架构和人员布局,另起炉灶建立新的市场营销体系和产品研发及服务体系。同时在从终端撤退转向商用市场过程中还需要面临传统市场份额快速下滑、新兴市场增长缓慢等挑战。不过在持续多年

亏损之后,松下终于在今年迎来转型后的首次全面盈利。

以索尼为代表的日本企业在这一轮转型变革中,表面上看非常平静,实则却采取以企业差异化核心竞争力重新定位市场布局和竞争策略。在操作上,采取“攘外必先安内”的举措。没有将转型的重心放在家用还是商用市场的选择上,而是更多专注于企业组织架构重组和核心业务体系梳理,在确立具有核心竞争力优势的体系布局之后,快速卖掉亏损的电脑业务,整合手机、彩电等高竞争性业务,强化影像传感器业务,逐步在市场上释放出企业的差异化优势。特别是在最近几年来全球智能安防、智能手机市场放量上涨驱动下,索尼影像传感器业务也取得爆发式增长。同时以此为中心,索尼围绕用户需求构建从镜头到客厅的全球首条4K产业链条,实现了从硬件到软件、内容的全线掌握。由此也让索尼在今年上半年取得5年来首次综合盈利。

虽然当前日本企业的转型还在实施过程中,并没有取得全面性的胜利和成功。但是透过这些日本企业近年来的一系列转型布局和动作来看,无论是松下和东芝跳出原有业务体系建立新的增长新通道,还是索尼基于原有业务体系梳理后断臂求生,实现在

竞争白热化市场上的差异化崛起,看似有的向左走,有的向右行,实际上都没有跳出企业转型的两大核心支柱:一是具有自主创新体系的产品力,二是面向复杂多变用户需求的服务力。

同时,在这一轮的日本企业集体转型背后,我们还应该看到,转型不是去简单地否定过去,无中生有新的发展通道。一定是在过去传统技术优势和产业链积累基础上,去构建新的组织架构和商业模式。所以对于当前的中国传统制造企业来说,当前最大的挑战和命题不是经营转型和升级的道路和方向,而是尽快尽可能地建立自身在现有业务体系上的技术竞争力,要实现从做大规模向做强实力的变化,才能找到更适合自己的道路。

当然转型的挑战不只是存在于日本企业,对于所有传统制造企业,特别是中国相关企业来说,这不只是一场变革与创新的试水,更是一场关乎未来生存与发展的颠覆。可以说,已经在转型升级道路上领先中国同行至少三五年时间的日本企业,通过自身的转型升级动作和部署,以及在这一过程中遭遇的阵痛与断臂求生处境,让更多中国企业看到了隐藏在在这一战略背后的艰辛与不易。但同时也看到转型的迫切与必须。

### 观察

## 银行“供给侧改革”助推资产证券化

吴雨

如何顺应“供给侧改革”转型发展,成为当下金融机构关注的焦点,而以盘活信贷存量、提高资金使用效率见长的资产证券化业务则迎来历史机遇期。不过,在驶入“快车道”的同时,资产证券化业务也需直面市场流动性不足、发行效率低等问题,迫使银行等金融机构需进一步“思维革命”。

中国正迎来资产证券化发展的黄金期。“供给侧改革”有两大根本任务,一是将资源要素从产能过剩、增长空间有限的产业中释放出来,二是为提供中高端消费服务的“朝阳产业”输送更多的劳动力、资金、金融和技术。而对于商业银行来说,方兴未艾的资产证券化业务顺应了这一改革要求。

证券化可以盘活我国的金融资源存量,提高利用效率,有利于支持实体经济,也有利于降低社会融资成本,促进实体经济发展。因此,近两年针对资产证券化的政策暖风不断。今年4月,中国人民银行发文,推进信贷资产证券化发行实行注册制管理。5月,国务院常务会议部署,新增5000亿元信贷资产证券化试点规模。

在政策推动下,商业银行资产证券化业务开始大步前进,2015年我国各类资产证券化业务规模超过5000亿元,是过去9年的总和。今年以来,不少金融机构在信贷资产证券化道路上发力,诞生了首单住房公积金贷款证券化、首单酒店会展行业资产证

券化、首单汽运行业资产证券化、首单物业租金企业资产证券化。

当前,商业银行及金融行业的竞争重点已经转移到对优质金融资产的争夺,资产证券化对抓住优质客户和优质资产,实现资产流转交易机制的生成与提速等都起到重要作用。当前中国金融资产规模已超百万亿元,而已经证券化的资产占比仍然很小,与发达国家有较大差距,因此我国资产证券化发展前景广阔。

不过,在资产证券化业务,特别是信贷资产证券化驶入“快车道”的同时,市场流动性不足、发行效率不高、投资主体单一、缺乏高收益产品等问题却在困扰金融机构积极投身

信贷资产证券化。

截至今年10月末,共有385家机构投资信贷资产证券化产品,其中152家是银行机构,占比达到62.3%。银行互相持有优质信贷资产,一方面不利于分散风险,另一方面无法利用好产品的风险收益。

目前资产证券化产品种类相对单一,目前近60%的产品是银行信贷资产,且多是优质资产,这类产品收益率相对较低,一定程度影响发行端和投资端的积极性。要想顺应供给侧改革,实现有效供给和有效需求的对接,需要金融机构创新思维模式,提升专业水平,研究哪些金融需求是真正属于供给侧支持的。

### 人本论

## 站在老板的角度思考问题

丁是钉

“赚着卖白菜的钱,操着卖白粉的心”,不少年轻人这样的抱怨自己的收入低、工作累。真的是这样吗?大多数情况恰恰相反,如果你一直在操着“卖白粉的心”,那就一定会赚“卖白粉的钱”。

为什么这么说呢?除了经验,数据会告诉我们这样一个结论,这其中还有一些小道理。那就是如果你一直操“卖白粉的心”,就必然会“卖白粉”,老板当然也要付你“卖白粉的钱”。如若不然,你就会去给别人“卖白粉”,或者是自己去“卖白粉”了,根本用不着再拿“卖白菜的钱”了。

话说回来,老板们大都是自己操“卖白粉的心”,很少会让员工去操“卖白粉的心”。如果你的老板真的让你操“卖白粉的心”了,那对你一定是件好事。对你而言,如果你想干更重要的事,你其实应当偷偷操点“卖白粉的心”。在这个过程中,你才会观察到,老板的决策和你的想法有哪些异同之处,时间长了,你就是个准老板了。

现实中更多的情况是这样,一些人总是抱怨自己的上司很“差”,什么事都做得不够好。但如果是让他接替上司的工作,他却无所适从。他过去那些

“卖白粉的心”也真是白操了。如果不改变,只能是永远在原地徘徊,很难在职场上有大作为。

接受这种教训,当你对上司的做法不满的时候,一定不是光看到他的错误,而要深想他为什么会错,是什么因素让他出错;如果同样的事,你会怎么做,那样的结果是不是会比目前状况更好。

戈尔巴乔夫是苏联最后一任总统,也是他做出了解散苏联的决策。他最后的感叹是:知道什么是不对的,是容易的;知道什么是对的,则很困难。他深知,当时苏联的体制存在着严重的问题,但却没有能够让苏联更强大的道路。“戈尔巴乔夫之叹”告诉我们,光看到问题是远远不够的,真正的高手一定是那些能够找到正确解决方案的人。

所以,当你觉得你的上司不够棒的时候,一定做好接替他的准备,不光是心理准备,更重要的是能力准备,要琢磨在他那个位置都要处理哪些事,哪些事要怎么干才会更好,还有哪些更有价值的事可以干等等。如果这些事你都明白了,即使你短期内没有机会接替你的上司,肯定也得到赏识和重用,被安排到相应的岗位上。

通常情况下,老板们都会有更大的格局和视野。他们从大局和长远的角度,对事情做出分析、判断和决策的。作为下属,可能更多是从部门、个人和眼前利益出发,往往和老板作出不同的判断。

换位思考是职场上的高频词。之所以这样,是因为换位思考实在是一件困难的事。尤其是对于年轻人来说,一方面是从没有当过老板;另一方面社会阅历少,对老板阶层的思维和行为方式了解不多,这两种情况都决定了年轻人很难做到换位思考。也正因为如此,假设你能够做到从老板的角度去看问题,一定会很快就脱颖而出。

有人对高层领导中当过秘书的人进行过统计,其结果是:十八大中央政治局委员和各省省委书记共有43人是秘书出身或有当秘书的经历(7个政治局常委中有5人,占比71%,25个政治局委员中有19人,占比76%,中央书记处7人全部是,占比100%)。以致有人感叹,中国现在进入了秘书时代。为什么会是这样?因为秘书们天天在领导们身边,这样一个角色要求他们必须要从领导角度去思考问题,从而让他们学会了如何做领导。秘书的角色是领导

的外脑和参谋助手,对他们基本的要求是:要急领导之所急,想领导之所想;领导想到的一定要想,领导没有想到的要想到领导前面。经过这样严格的训练,对于他们来说,从领导角度想问题、办事情已经成为一种常态,一种习惯,甚至是一种本能,也就完全具备了当领导的能力。

东北制药集团前董事长陈刚有个习惯,那就是他要把一个人安排在重要岗位之前,一定先让此人当一段时间的秘书,这一方面便于他更近距离地观察了解培养对象同时也是用这种方法给培养对象一个机会,让其深入学习、体会和感悟怎样当领导。

和中国传统的“师徒带”的方式相似,国外跨国公司有一种培养CEO接班人的方式,叫“见习CEO”制。也就是让培养对象天天跟CEO一起工作,一方面了解公司的整体情况,一方面观察、学习CEO处理问题的方式和方法,确保见习者一旦接任CEO就能够轻车熟路,不会陷入“人生地不熟”无从下手的困境。

其实,如果你把你的老板、上司当成是CEO,那么,你每天都是在当“见习CEO”。要是你能意识到这一点,并进入“见习CEO”的角色,你就离当真的CEO不远了。

### 第三届中国品牌创新发展论坛将举办

由中国互联网新闻中心、中国品牌领袖联盟主办,中国网中国品牌频道、中视网(北京)文化传媒公司承办的“第三届中国品牌创新发展论坛”,将于2016年1月举办。

在11月21日召开的新闻发布会现场,著名经济学家、国务院原参事任玉岭,论坛执行秘书长黄荣辉,主承办单位相关负责人陈浩、吴仕鹏以及歌蕾茉商贸公司董事长李德利等出席发布会并介绍相关情况。

### 海淀工商分局集中治理汽车维修业

北京海淀工商分局日前出动68人次,对汽车维修保养以旧代新、虚增服务项目进行重点治理。分局依据《产品质量法》《消费者权益保护法》《商标法》《反不正当竞争法》等法律法规,对汽车维修保养以旧代新、虚增服务项目存在的利用媒体、网络平台、店堂告示等形式进行的虚假宣传,侵犯注册商标专用权及不正当竞争行为,依法进行全面检查。

### 碧浪开启“智能”机洗时代

碧浪“智能”机洗洗衣液11月26日在京发布。该洗衣液凭借“五大极致科技”及人性化设计,让消费者仅需“一指”便可拥有快洗又超净的机洗新体验。

活动现场,由海尔洗衣机高级研发经理曾靖峰博士、国际羊毛局的凯瑟琳·李博士、中国著名先锋时装设计师张驰等组成的“碧浪机洗科学团”,分别就碧浪“智能”机洗洗衣液在快洗超净、保护织物、焕彩亮色方面的出色表现提供了专业佐证。

**中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司公开竞价公告**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司(下称中国华融北京分公司)现将所拥有的对河南润和科技实业投资有限公司债权进行公开转让,转让方式为公开竞价,现将有关情况公告如下:

**一、公开竞价资产及数量**

截至2015年9月10日,中国华融北京分公司对河南润和科技实业投资有限公司债权本息合计人民币1868.72万元,其中本金17000万元,利息1568.72万元。本笔债权担保措施为债务人名下国际花园2666.48平方米现房抵押,债务人实际控制人王和平个人提供连带责任担保。

**二、交易条件**

要求买受人信誉好,有一定资金实力并可承担购买债权带来的风险。

**三、投资人要求**

符合国家有关规定的境内有实力的投资者,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企事业单位管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人,以及参与不良债权转让的资产管理公司工作人员、国有企事业单位或者受托资产评估机构负责人等有直系亲属关系的不得参加竞买。

**四、公告期限**

2015年12月1日至2015年12月9日,公告期内受理投资者报名,领取竞价文件、交纳竞价保证金和对该不良债权处置的有关异议和咨询,过期不予受理。

**五、报名和领取公开竞价文件方式**

(一)凡愿参加公开竞价的投资者请于即日起至书面报名。投资者表示愿意参与竞价的意向书须写明投资者名称、联系电话、联系人、有意竞价者请于2015年12月1日起至北京市西城区阜成门内大街293号407室领取公开竞价文件,并办理竞价登记手续。有意竞价者应将竞价保证金截至中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司指定账户,缴款时间不得晚于2015年12月9日16时30分。未按时缴纳保证金的,不能取得参与竞价资格。

(二)公开竞价日期即定于2015年12月15日9时30分开始。

**六、联系方式**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司 地址:北京市西城区阜成门内大街293号 邮编:100034  
联系人:张光生、高光生 联系电话:010-66060006-4073/传真:010-66511257  
受理电话:晨捷证券或晨捷的举报电话:010-66511260  
本公告仅具有要约邀请的效力。中国华融北京分公司有权自行撤销本次公开竞价或按照实际情况调整本次公开竞价时间。

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司  
二〇一五年十二月一日

**中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司公开竞价公告**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司(下称中国华融北京分公司)现将所拥有的对无锡市崇安新城凤盛投资有限公司债权进行公开转让,转让方式为公开竞价,现将有关情况公告如下:

**一、公开竞价资产及数量**

截至2015年10月12日,中国华融北京分公司对无锡市崇安新城凤盛投资有限公司债权本息合计为人民币1753.88万元,其中本金15194万元,利息239.88万元。本笔债权担保措施为债务人名下无锡微电子城一层258套商铺在建设工程(建筑面积8689.12平方米)抵押,二层100套商铺现房(建筑面积2844.78平方米)抵押及上述358套商铺分地上1(3678.42平方米)抵押。金融:无锡市地方国有资产有限公司100%股权质押。常州国际服务外包城置业开发有限公司,无锡国际城开发有限公司,常州国际城房地产开发有限公司,金融:无锡市地方国有资产有限公司法人代表杜建提供连带责任担保。

**二、交易条件**

要求买受人信誉好,有一定资金实力并可承担购买债权带来的风险。

**三、投资人要求**

符合国家有关规定的境内有实力的投资者,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企事业单位管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人,以及参与不良债权转让的资产管理公司工作人员、国有企事业单位或者受托资产评估机构负责人等有直系亲属关系的不得参加竞买。

**四、公告期限**

2015年12月1日至2015年12月9日,公告期内受理投资者报名,领取竞价文件、交纳竞价保证金和对该不良债权处置的有关异议和咨询,过期不予受理。

**五、报名和领取公开竞价文件方式**

(一)凡愿参加公开竞价的投资者请于即日起至书面报名。投资者表示愿意参与竞价的意向书须写明投资者名称、联系电话、联系人。有意竞价者请于2015年12月1日起至北京市西城区阜成门内大街293号407室领取公开竞价文件,并办理竞价登记手续。有意竞价者应将竞价保证金截至中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司指定账户,缴款时间不得晚于2015年12月9日16时30分。未按时缴纳保证金的,不能取得参与竞价资格。

(二)公开竞价日期即定于2015年12月15日9时30分开始。

**六、联系方式**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司 地址:北京市西城区阜成门内大街293号 邮编:100034  
联系人:张光生、高光生 联系电话:010-66060006-4073/传真:010-66511257  
受理电话:晨捷证券或晨捷的举报电话:010-66511260  
本公告仅具有要约邀请的效力。中国华融北京分公司有权自行撤销本次公开竞价或按照实际情况调整本次公开竞价时间。

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司  
二〇一五年十二月一日

**中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司公开竞价公告**

中国人华融资产管理股份有限公司北京市分公司转让一笔债权资产,债务人所在地为山东省济南市,拟采取公开竞价、公开竞价方式处置。为欢迎更多的投资者参与公开竞价,现将有关情况公告如下:

**一、公开竞价资产及数量**

对自然人高洪生(高洪生)福汇投资有限公司债权资产(重组借款本金及利息)进行公开转让。截至2015年12月1日,债权资产情况如下表:

债务人	抵押、担保情况	本金余额(元)
山东新福汇投资有限公司	抵押担保:山东省济南市历下区经十路15078号“骏业坊”1号楼2号楼未售部分在建工程(住宅:7449.6平方米,商业:798.4平方米); 质押:山东新福汇投资有限公司提供连带责任保证;李雷个人提供连带责任保证。	47,250,000.00

**二、交易条件**

投资者信誉好,有自控能力,能承担购买债权带来的风险,交易条件见公开竞价文件。

**三、投资人要求**

依法注册的合法企业法人或符合国家规定的自然人及其他主体,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企事业单位管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人。

**四、报名和领取公开竞价文件方式**

(一)凡愿参加公开竞价的投资者请于即日起至书面报名。投资者表示愿意参与竞价的意向书须写明投资者名称、联系地址、邮编、电话、联系人。有意竞价者请于即日起至北京市西城区阜成门内大街293号222室领取公开竞价文件,并办理竞价登记手续。有意竞价者应将竞价保证金截至中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司指定账户,缴款时间不得晚于2015年12月11日16时30分。未按时缴纳保证金的,不能取得参与竞价资格。

(二)本公告有效期至2015年12月11日,公开竞价日期即定于2015年12月14日上午10时开始。

**五、其他**

(一)本公告仅具有要约邀请的效力。召集人有权自行解除该要约邀请或按照实际情况调整本次公开竞价的时间。

(二)即日起受理该资产处置有关异议和咨询。

**六、联系方式**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司 地址:北京市西城区阜成门内大街293号 邮编:100034  
联系人:马光生、刘光生 联系电话:010-66511203,010-66060006-4215/ 传真:010-66511257  
受理电话:晨捷证券或晨捷的举报电话:010-66511260

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司  
二〇一五年十二月一日

**中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司公开竞价公告**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司(下称中国华融北京分公司)现将所拥有的对中德酒店管理有限公司(以下简称“中德酒店公司”)债权进行公开转让,转让方式为公开竞价,现将有关情况公告如下:

**一、公开竞价资产及数量**

截至2015年9月20日,中国华融北京分公司对中德酒店公司债权本息合计为人民币180,828,543.31,其中本金140,748,904.43元,利息40,079,638.88元。本笔债权担保措施为:中德酒店管理有限公司土地及房产(已查封)提供抵押担保。中国酒店管理投资有限公司(北京)北京东北亚酒店有限公司、康海海、康海生的股权质押担保措施,由康海海、吴峰、康海生共同个人连带责任担保。

**二、交易条件**

要求买受人信誉好,有一定资金实力并可承担购买债权带来的风险。

**三、投资人要求**

符合国家有关规定的境内有实力的投资者,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企事业单位管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人,以及参与不良债权转让的资产管理公司工作人员、国有企事业单位或者受托资产评估机构负责人等有直系亲属关系的不得参加竞买。

**四、公告期限**

2015年12月1日至2015年12月9日,公告期内受理投资者报名,领取竞价文件、交纳竞价保证金和对该不良债权处置的有关异议和咨询,过期不予受理。

**五、报名和领取公开竞价文件方式**

(一)凡愿参加公开竞价的投资者请于即日起至书面报名。投资者表示愿意参与竞价的意向书须写明投资者名称、联系电话、联系人。有意竞价者请于2015年12月1日起至北京市西城区阜成门内大街293号105室领取公开竞价文件,并办理竞价登记手续。有意竞价者应将竞价保证金截至中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司指定账户,缴款时间不得晚于2015年12月9日16时30分。未按时缴纳保证金的,不能取得参与竞价资格。

(二)公开竞价日期即定于2015年12月15日9时30分开始。

**六、联系方式**

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司 地址:北京市西城区阜成门内大街293号 邮编:100034  
联系人:李女士 联系电话:010-66060006-103/传真:010-66511257  
受理电话:晨捷证券或晨捷的举报电话:010-66511260  
本公告仅具有要约邀请的效力。中国华融北京分公司有权自行撤销本次公开竞价或按照实际情况调整本次公开竞价时间。

中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司  
二〇一五年十二月一日