

助推鲁企加快上市，我省地方金融监管部门构筑立体式培训新格局

# 企业上市，培训先行

2019年初，按照省委省政府决策部署，围绕“扩总量、调结构、补短板、化风险、强基础、促开放”金融工作总要求，我省制订了企业上市倍增计划。截至2019年年末，我省新增境内外上市公司18家，新增IPO排队22家，新增IPO辅导60家，已全面实现倍增，有力彰显了新旧动能转换、经济高质量发展全面起势。

## 金改前沿

本报记者 王爽  
本报通讯员 李继干

记者了解到，与2018年三个梯次的增量相比，2019年鲁企上市不仅数量大幅增长，而且上市梯次结构更加优化。全省新增境内上市公司16家，全国排名第6位，其中主板、创业板和科创板全国排名分别为第4位、5位和6位；新增上市公司数量全国占比近10%，创近十年新高，对标先进地区差距缩小。新增股票融资金额达799.9亿元，同比增长110.6%。年内已有13家企业审核通过，过会率100%。科创板实现全国首批上市，济青烟“三核”全覆盖。其中，华熙生物上市首日市值达442亿元，科创板前三位。截至目前，全省共有境内外上市公司310家，新三板挂牌公司555家，累计融资8022.3亿元。

省地方金融监管局资本市场处相关负责人介绍，企业上市，培训先行。省地方金融监管局通过大力实施企业上市和资本市场“培训工程”，积极打造符合我省资本市场发展实际的多层次、多类别、多形式、重实效、充满活力的培训新格局，为我省多上市、快上市提供了强有力的政策支持和保障。据统计，2019年省、市、县三级已开展企业上市挂牌、债券、基金、区域股权等资本市场领域培训近200场次，培训超1.5万人次，走访覆盖重点拟上市企业1000余家次。

### 采用“1+1+1+4”模式

记者从省地方金融监管局了解到，我

2019年我省新增境内外上市公司18家，新增IPO排队22家，新增IPO辅导60家，已全面实现倍增

新增股票融资金额达799.9亿元，同比增长110.6%

数据：王爽  
制图：巩晓蕾

省创新采用“1+1+1+4”模式，不断优化构建培训体系。三个“1”是指：一次集中A股上市培训，即联合山东证监局、深圳证券交易所举办了山东企业境内上市培训会，邀请深交所专家就IPO审核和实务操作、并购重组实务操作、上市需关注的法律和财务问题等进行讲解授课，收到良好成效。一次集中香港上市培训，即联合中银国际、中行山东省分行举办山东省企业香港上市培训会，中银国际及香港中介机构专家就香港上市政策及相关法律、会计、金融实务等问题进行了讲解授课，与会企业深化了对国际资本市场的认识。一次科创板上市培训，即联合有关部门举办了全省新旧动能转换基金投融资对接暨科创板上市推介会，引导基金、企业、金融机构三方对接，有力促进了投资联动、项目融资。

“4”为四个实训项目，即针对资本市场培训关键环节，联合沪深交易所开展了山东省上市公司培训会（潍坊站）、山东省辅导企业培训会（淄博站）、债券融资培训会、山东省资本市场青年干部研修班等四个实战实训项目，提高了重点拟上市企业上市积极性，全面提升了干部履职能力和推动企业上市工作干劲。

### 坚持问题导向，做实培训内容

开展宣传培训是解决信息不对称的重要手段。为切实增强培训效果，省地方金融监管局坚持问题导向，努力克服普遍存在的针对性弱、授课形式单调、互动交流少等弊端，在教学模式上不断创新，立足多元化培训模式，探索建立大班次与精品课堂相结合的机制，积极采用“集中培训+小班互动+实地教学+现场观摩”模式。

“专家集中讲座”重点围绕企业建立和完善现代企业制度、推进股改上市、提高上市主动性等重点环节进行系统培训辅导，以“大班化”培训形式呈现，扩大了受众对象参与范围。

“精细化小班培训”邀请一部分重点企业企业家参与，进行“一对一”的培训或“量身定制”式培训，针对企业上市中的难点、疑点等问题进行互动交流、询问答疑。

“走进交易所”则是组织重点上市后备企业到上交所汇报推介科创板、组织山东省瞪羚企业家代表团走进上交所参观学习。

“走访调研式培训”即深入企业一线进行“田间地头式指导”，省地方金融监管局联合沪、深交所、券商、会计师事务所、律师事务所等机构，对全省IPO排队和辅导企业进行重点走访调研，为企业现场服务。2019年以来，已分别在济南等11市召开上市工作座谈会，走访调研企业145家。

其中，新增境内上市公司16家，全国排名第6位，主板、创业板和科创板全国排名分别为第4位、5位和6位；新增上市公司数量全国占比近10%，创近十年新高

科创板实现全国首批上市，济青烟“三核”全覆盖。其中，华熙生物上市首日市值达442亿元，科创板前三位

截至目前，全省共有境内外上市公司310家，新三板挂牌公司555家，累计融资8022.3亿元

### 建立长效机制，实施“2万家企业培训工程”

2020年，我省将对标科创板和创业板，加快“县域突破”布局，在资本助力科技创新、激活上市重要动力源、扩充上市资源储备、营造氛围和提高认知、做好服务保障以及风险防范等方面，加快实施“2万家企业培训工程”。

记者从省地方金融监管局了解到，该工程是以2万家全省规模企业规范化公司制改制完成企业、省市县三级上市后备资源企业、十强产业后备培育企业、省级重点后备资源企业作为主要培训对象，进行分类、分层和排序，从上市、新三板挂牌、债券、资产证券化、私募股权等领域，创新培训形式，由省、市、县三级政府具体组织实施，构筑培训新格局，全面提升我省企业利用资本市场的能力和成效。

在政策方面，省地方金融监管局会同省工信厅等部门出台了《关于进一步推动全省工业企业“小升规、规改股、股上市”的实施意见》《加快推进工业企业“规改股”工作方案》《关于加快推进工业企业“股上市”工作的通知》，强化工业企业培训培育，推进“规改股”“股上市”工作；还将与省科技厅建立科技型中小企业科创板上市企业培训库，对入库的优质标杆企业给予补助并进行专业化培育辅导。

本报记者 王爽  
本报通讯员 朱沙 单业华

近日，农行桓台县支行营业部被中国银行业协会授予“2019年度银行业文明规范服务五星级网点称号”。这家曾获中组部“全国先进基层党组织”称号的支行，通过开展争创“一优一先”等活动，激发党员担当作为的内生动力，营造了“党员认领任务争排头，支部业务经营唱主角”的良好氛围。

农行桓台县支行党委书记、行长王方杰说，过去是“关起门来抓党建”，现在是“结对子抓共建”。通过与共建单位共同上党课、共同学习研讨、共同开展活动，加深了全面合作，促进了业务发展，真正把党建工作融入改革发展进程中，实现了党建工作和经营管理工作同时发力、同向用力、相得益彰，党建工作和业务发展结出了丰硕的果实。

在与机关企事业单位共建中，农行桓台县支行充分借鉴地方党政机关先进经验，印发党支部党建工作流程、党建制度汇编，举办了党支部组织生活情景演练PK赛，用清晰简洁的流程图示、生动务实的现场展示进一步规范党支部组织生活。同时，该行借助数字化转型的有利契机，为相关单位制定了“智慧校园”“智慧党费”服务方案，目前上线智慧校园缴费73家，缴费总户数超过20000人。同时，近期试点运行了机关工委党费缴费系统，将在全县72家机关事业单位推广。

在与企业共建中，完善党务业务“双轮驱动”的良性互动机制。去年受“利奇马”台风影响，金城集团厂区受灾严重，支行党员为企业捐款捐物，与企业党员一道排除厂区积水，帮助企业尽快恢复生产。他们还与企业共同开展党建扶贫活动，走访慰问困难行政村，慰问困难群众，共同助力脱贫攻坚。

在与社区共建中，该行积极参与新时代文明实践等活动。支行把每月15日作为党员服务日，到社区开展主题党日活动。目前，已开展消费者权益宣传、反诈宣传、邻居节、创城宣传等主题活动11次；开通智慧社区缴费6家，缴费总户数超过6000余户。

截至2019年末，农行桓台县支行各项存款当年增加8.89亿元，同比增长3.2亿元；各项贷款增长5.5亿元，同比增长3.8亿元；不良率仅为0.1%，居同业最低，主要经营指标创历史最好水平。

## 全省首家获批的外资基金销售牌照落户青岛

记者 王爽 报道

本报青岛讯 近日，青岛意才基金销售有限公司（下称“青岛意才”）举办基金业务牌照揭牌仪式。青岛意才牌照获批，标志着三个“第一”：2017年中国进一步扩大金融业对外开放后第一个获批的外资基金销售牌照；我国第一家获得基金销售牌照的外资银行子公司；青岛财富管理金融综合改革试验区获批以来，全国首家即将运营的外资财富管理公司。

青岛意才是经意大利央行和欧洲央行共同批准，由意大利最大的商业银行集团——联合圣保罗银行发起在青岛设立的专业财富管理公司。青岛意才将与圣保罗银行开展私人银行、资产管理、保险等全领域牌照合作，同时吸引更多外资金融机构落户青岛，对青岛财富管理试验区建设和金融业扩大开放将产生重大意义和深远影响。

## 中国债市坐稳全球第二大市场地位

记者 王爽 报道

本报济南讯 2019年，中国债券市场共发行450970.80亿元债券，创下历史新高，同比增长2.85%。自2011年开始，发行规模逐年增长。截至2019年末，债券市场总存量规模为97.06万亿元，较年初增加11.31万亿元，存量规模仅次于美国为全球第二大债券市场。

记者了解到，2020年中国债券市场有望进入百万亿元时代。目前，债券市场成为实体经济利用金融市场拓展直接融资的重要渠道。2019年截至11月末，公司信用类债券累计发行8.8万亿元，同比增长27.3%，占直接融资规模的21.5%。

债券市场的迅猛发展，使得外资持续加仓中国债券。外汇交易中心数据显示，2019年前11个月，境外机构投资者累计净买入超过9700亿元中国债券，全年有望突破1万亿元。

截至2019年11月末，入市的境外投资者数量已达到2518家，持债总规模达到2.20万亿元，占银行间市场债券市场总托管余额的2.6%。

综合托管机构数据显示，截至2019年11月末，银行间债券市场境外机构托管量达2.2万亿元，连增8个月。

## 山东工行举办新年音乐会

记者 王琛 报道

本报济南讯 为迎接新年到来，1月5日，中国工商银行山东省分行以“君子伙伴，工迎新春”为主题，在济南市山东省会大剧院举办新年音乐会。来自全省各地的1300余位私人银行客户欣赏了来自意大利维瓦尔第交响乐团演出的《天鹅湖组曲》等12首交响乐曲，获得了现场观众的热烈反响。值得一提的是，音乐会最后一曲为《我和我的祖国》，旋律刚刚响起就引动了全场欢呼。

据了解，工商银行山东省分行自2009年成立以来发展迅速，目前服务超过1.4万户私人银行客户。

## 泰山民资转贷业务取得阶段性成果

记者 王爽 报道

本报济南讯 作为全省首批入围山东省企业应急转贷基金的合作机构之一，山东泰山民间资本管理有限公司（下称“泰山民资”）积极开拓业务范围，先后与中国银行、建设银行等多家银行机构建立合作关系，短期内已为省内中小企业提供转贷资金近亿元。

泰山民资认真贯彻落实《山东省人民政府关于支持实体经济高质量发展的若干政策的通知》和《山东省人民政府关于支持民营经济发展的若干意见》政策文件精神，积极开展应急转贷业务，对于缓解产品有市场、发展前景好的民营企业流动性困难，促进当地民营经济高质量发展具有重要意义。

农行桓台县支行以党建品牌提升服务品牌  
从「关起门来抓党建」到「结对子抓共建」

## 科创板企业调研行③

# 隐形冠军何以引领美妆国潮

硬核科技、文化创意与现代管理理念结合

本报记者 李振

济南有家隐形冠军——华熙生物，2018年全球销售出的约500吨透明质酸原料中，有180吨来自华熙生物，这让济南成为了“玻尿酸之城”。

不满足于行业内的隐形冠军，华熙生物启动战略转型，向产业链下游的终端市场发力，“让更多消费者知道，中国也有世界级品质的护肤品”。

宫博物院所藏国宝，外观设计来源于清宫服饰，膏体采用华熙生物专利产品“Hyacolor油分散透明质酸钠”技术，透明质酸融入其中，保湿效果更显著。还没上市，故宫口红就受到众多消费者的抢先预订，第一次真正意义上点燃了高品质国货彩妆的消费热情。

赵燕表示，民族自信来源于文化自信，而企业在践行文化自信、提升民族自信过程中，需要用产品说话，而产品自信则来自于企业的技术自信。2018年以来，华熙生物持续推进产品与文化创意紧密融合，其故宫美人系列面膜、展现中国街头文化的润百颜小喷罐等都已成为新一代国潮美妆产品的代表，未来还将与更多时尚潮牌、文化IP合作，推广国货精品。

### 高质量创新研发，敲开科创板大门

2019年11月6日，赵燕带领高管团队赴上海证券交易所敲响上市锣声，华熙生物成为山东省首批登录科创板的高科技企业。“科”字打头的科创板给予认可，华熙生物雄厚的研发实力是关键因素。

高度亲水的透明质酸难以添加到全油配方的彩妆产品中，这是透明质酸研发领域公认的难题。2012年，为顺应功能性彩妆的市场需求，由包括现任华熙生物研发中心原料研发部功效研究组组长张晓鸥在内的4人研发小组，启动了油分散透明质酸钠研发项

目，不到2年时间，这支小组尝试了10余种思路、上百种工艺，最终掌握了“Hyacolor油分散透明质酸钠”生产技术，并获得了中国专利授权，所产原料透明质酸含量可高达50%，远超过同期其他成果的5%以下，突破了透明质酸的“彩妆禁区”。

“化妆品的原料研发周期长，功效研究必须走在前面，才能不被市场淘汰。”张晓鸥说。为此华熙生物构建了扁平化的组织架构推进效率提升，研发中心开始推行工作室管理模式，鼓励研发人员选定课题后自行招募组员成立工作室，独立开展研发工作，自由度大，公平竞争，实现了快速反应，快速开发。

高质量团队支撑高效率研发。目前华熙生物研发人员数量超200人。除济南，华熙生物还在北京、上海、法国、美国设置4处研发中心，哈佛大学、清华大学、山东大学等国内外顶尖高校都成为华熙生物的“科研外脑”。

创新驱动，增强持续发展后劲。20余年来，华熙生物申请专利109项，47项获授权专利。目前已在透明质酸物质方面，华熙生物就积累了200多个高质量库存配方，为后续产品开发打下了坚实基础。

### “85后”遇上管理改革，新板块快速崛起

去年1月上市销售，不到一年销售回款突破亿元；开设100家实体店，成为国内唯

一家实现线上线下一体化发展的护肤品品牌……带领华熙生物旗下品牌夺走上高端品牌竞争场的，是一群“85后”。

“‘85后’担任部门负责人是华熙生物管理层的特色。”华熙生物副总经理刘爱华认为，山东科研能力扎实，制造业基础雄厚，需要提高的是适应市场变化的效率和准度。而在化妆品等时尚行业，敏锐嗅觉和捕捉市场变化是恰恰年轻化管理团队的核心优势。

一场开放式管理改革让更多年轻人有了发挥优势的舞台。2018年初，30岁的毕然从华熙生物研发中心的配方库中找到一款名为纳诺玻尿酸的“老配方”——消炎作用强，但每公斤上万元的高成本使它研发出数年后一直无人问津。几乎同时，华熙生物启动事业部制改革，不仅围绕既有产品成立财务、运营、人事等权力相对独立的事业部，引导其进行互为补充的特色化发展，还建立新事业部的孵化机制，鼓励有想法的员工将创意想法落地变现。

“定位高端，要与世界大牌一较高下。”毕然基于纳诺玻尿酸提出的“高端品牌线上线下一体化运营”创业思路受到认可，并于当年5月牵头组建成立夸迪事业部。

毕然回忆，夸迪刚推出市场后，有客户反映某款产品与彩妆共用后会“搓泥”，销售马上将该信息给研发团队仅用数周就完成了配方改进。

破除论资排辈的科层制度，让能力强、有创意的年轻人走上管理岗位，让华熙生物近年来在品牌定位、产品建设、营销包装等多方面屡现新意，创新、创业潜力被迅速激发。目前，华熙生物旗下事业部数量已达15个，其中功能性护肤品的当家品牌润百颜、Bio-MESO肌活、夸迪、米蓓尔等事业部发展迅猛，引领了这一板块的快速崛起。2019年上半年，华熙生物功能性护肤品产品营收约2.58亿元，同比增幅达122.06%。