

支付金额设限 互联网金融监管趋紧

■ 本报记者 陶海青

一波未平一波又起,余额宝正处在风口浪尖上。根据研究机构理柏(Lipper)提供的数据,截至3月上旬,余额宝已积累了至少5000亿元存款,成为全球第四大货币基金。与此对应的是,中国人民银行日前发布报告显示,今年1月人民币存款额大幅锐减9402亿元,锐减幅度创近6年同期新高。余额宝的亮丽表现,令传统银行不安,纷纷做好迎战准备。近日,有消息称,央行向第三方支付企业下发《支付机构网络支付业务管理办法》、《手机支付业务发展指导意见》草案,拟对第三方支付转账、消费金额进行限制,规定个人支付账户转账单笔不超过1000元,年累计不能超过1万元;个人单笔消费不得超过5000元,月累计不能超过1万元,而且超过额度应通过客户的银行账户办理。尽管只是征求意见稿,但市场已感到寒意。此举将直接影响余额宝的“吸金”能力。此前,在各大银行围攻下,余额宝

的收益率已经下滑。北京富盛天润投资管理公司董事长余亦平在接受《中国贸易报》记者采访时说:“中国银行业过去得到的保护太多,利率太低,该给老百姓的没给。余额宝作为向传统金融行业进军的急先锋,通过增加资金的流动性和配置使用速度、通过给银行带来竞争压力,降低了实体经济的资金成本。余额宝正在倒逼金融业创新,让百姓得到了应得的利益。至于征求意见稿,能否最终落地,还是未知数。”

银行阻击余额宝

近日,韩雪(化名)有点烦,她本想把10万元转投余额宝,但农行卡调低了资金转出额度,使她未能如愿。 “单笔单日最高转出4999元。”韩雪说,这意味着如果要把10万元都转投余额宝,需要连续操作20天才可勉强完成,“没办法,只能先把钱放在银行,慢慢转了。”其他的投资者也发现,将银行里的钱倒腾到各类“宝宝”已不是那么容易的事。最近,中国工商银行、中国农业银行、

余额宝正常使用

有报道称,目前准备赎回“宝宝”类产品转投银行理财的人明显增加。尽管还没有出现资金大规模撤出的情况,但趋势已开始显现。 还有一些人担心,一旦新规出台,余额宝受冲击最大,那么在余额宝的投资还能拿出来吗?是不是以后不能投资余额宝了? 针对这些问题,余额宝正式对外表态:“请大家对监管机构也对我们保持信

心与耐心;我们已经将相关意见反馈给了央行,并且在密切沟通之中。支付宝使用一切正常,余额宝使用一切正常。” 余亦平认为,余额宝是货币基金,最终还是以投资协议存款的形式回流银行体系内。余额宝的繁荣本质上并非是产品创新,而是渠道创新。最大优势和成功秘诀是嵌入支付宝,这是一种渠道优势,而这一优势,是任何渠道都无法比拟的。 而为何在众多货币基金中仅余额宝受到银行排挤呢?余亦平笑曰:因为它的增长速度过快,已经威胁到银行业。 在余亦平看来,余额宝的高收益并不违规,余额宝还会继续发展。

草案能否接地气受质疑

“目前对《支付机构网络支付业务管理办法》的征求意见仍然在初步阶段,距离出台有很长的时间。”一位不愿透露姓名的第三方支付公司负责人告诉记者,出台的可能性不大。毕竟,如果真的出台,对第三方支付企业的打击将是致命的。

他坦言,“各方博弈正在激烈进行中。” 平安证券也认为,如果该管理办法真的落地,对于国内第三方支付机构来说,无异于一记杀手锏。毕竟目前还只是草案,未来第三方支付机构可能会抱团反击,平安证券判断最终按照原文落地的概率不大。 即使新规落地实施,余额宝也可以和银行建立某种形式的合作关系,规避限制。换言之,目前从银行卡转入支付宝有多种途径,包括快捷支付、网上银行、网点支付等,而银行此次限制的仅仅是快捷支付这一种途径。比如,如果办理了工行的U盾,则单日累积限额高达100万元。另外,投资者也不必担心余额宝的投资无法赎回,这是因为通过银行渠道购买货币基金并无金额限制,今后余额宝也完全可以创新,直接用银行卡来支付。 对投资者来说,只是多按几次鼠标,多填几个数字,速度慢一点而已。

商业观察

中南重工 10 亿元并购大唐辉煌 跨界涉足文化影视

■ 李琳

停牌3个月的中南重工股份有限公司(以下简称中南重工)日前抛出了一份10亿元的重组预案,公司借道并购大唐辉煌传媒股份有限公司(以下简称大唐辉煌)进军影视文化业。根据重组预案,中南重工拟以支付现金及发行股份的方式向46位大唐辉煌股东购买其持有的大唐辉煌100%股权,同时募集配套资金用于支付购买标的资产的现金对价,标的资产的预估值为10亿元。资料显示,本次交易标的大唐辉煌的主营业务为电视剧的制作、发行及其衍生业务,目前衍生业务主要是植入广告业务。2011年以来,大唐辉煌已经形成了艺人经纪、工作室和电视剧业务的创作、制作协同优势。公司主要客户集中在央视索福瑞收视率调查公司(CSM)排出的收视率前十位国内电视台,公司还与多家新媒体建立了业务合作关系。此外,大唐辉煌2014年竞拍并取得发行许可证的电视剧有望达到10部以上。 公司负责人对记者表示,此次并购项目是由当地政府引进,并在政府的积极推

动下促成的。公司的初衷并不是想赶文化并购热潮,而是力争在公司主业稳定的基础上形成互补的“乘法效应”。除顺应当下文化传媒并购趋势外,此次的重组预案颇具看点。此次并购方案将业绩承诺的实现,作为交易对方主要股份解禁的前提。在此前资本市场的并购案例中设置解锁条件存在先例,业绩实现与交易对方股份解锁挂钩,避免了在实际执行过程中业绩承诺形同虚设的情况。 并购方案中也引入了对并购资产盈利超出预期的奖励机制。重组预案显示,如果承诺期内大唐辉煌实际实现的净利润总和超出承诺期承诺净利润,超出幅度的30%以内的将按照净利润三成的比例奖励经营管理团队,超出30%以外的部分将按照五成的比例奖励经营管理团队。 目前国内的电视剧制作企业普遍采取“轻资产”的经营方式,对专业摄影棚等固定资产的投入相对较少。与传统影视类“轻资产”公司不同的是,大唐辉煌力图朝“轻重并举”的方向发展。大唐辉煌认为,

这是国际影视类公司的发展趋势,目前国内行业的领先者也已经逐渐加大了“重资产”方面的投资。预案显示,大唐辉煌拥有在建的的影视基地,目前项目进展顺利,建设已基本完工准备进行竣工验收。 中南重工表示,近两年来公司业绩波

动幅度较大,通过收购优质的文化传媒资产,公司将实现多元化发展战略,将优化和改善公司现有的业务结构和盈利能力,降低宏观经济波动对公司业绩的影响程度,提升公司抗风险能力,盈利能力也将进一步提升。

国内企业掀起智能家电热潮 拥抱大数据时代

■ 本报记者 毛雯

近日,国际物联网贸易与应用促进会(IIPA)发布的《2013年度中国智能家居行业研究报告》认为,到2017年,中国智能家居行业市场规模将达80亿元。业内还预测,未来3年,智能化白电产品市场占比将逐步提升至20%,非智能白电产品将渐入低端产品行列直至退出市场。 智能升温,行业变革中的新机遇浮现。 国内企业纷纷布局智能家电

在3月18日举办的中国家电博览会开幕前夜,国内外家电企业海尔、美的、三星、LG等都已按耐不住,提前一天在上海家电博览会展馆附近酒店争先发布其智能家电产品。尤其是三星,为了抢先发布,先后修改好几次时间,但仍落后于海尔。据了解,三星这次没带来太多新品,其发布的部分智能家电产品在去年的美国CES国际消费电子展览会上已展出过。国内家电企业智能家电产品生产、发布的推进速度显然已对三星和LG构成威胁,以致他们不得不请韩国大牌明星到场助阵。有人惊呼,中国家电智能热或将影响全球。 长虹俨然成为国内新一轮智能家电热潮的引领者。长虹新闻发言人刘海中告诉记者,该公司在“十二五”规划刚出台时就提出了未来向“智能化”转型的发展战略,重点寻找信息电子领域的共性、培育核心技术,以“软件+硬件+服务”的理念决定智能家电的技术、管理模式、人才储备等,培育面向大数据时代的“智能基因”,长虹推动企业IT化,催生了一系列智能家电产品。 其还将致力于三大能力建设:一是智能设计及智能开发;二是智能制造;三是智

能交易。 行业敏感度较高的家电企业,都先后“嗅”到了智能家电的商机。海信集团提出了“智能战略”布局,积极推动智能家电研究生产步伐。今年1月,长虹重磅推出智能电视、冰箱产品,康佳、TCL、创维、海信也纷纷跟进推出了智能电视新品。目前正在上海举办的2014年中国家电博览会,已成为智能家电的“检阅场”。长虹、海尔、美的、海信、TCL、三星、LG等企业的智能家电产品纷纷亮相,一股智能家电热潮扑面而来。 电商行业专家罗浩元表示,目前,在国际上尚没有已成型的智能家电研发生产模式可以效仿。随着中国智能家电研发、生产的高速推进,有望形成自主模式。再加上我国电商快速发展,自主的智能家电模式将借助互联网在国内乃至全球市场快速推广。

智能家电亟需统一标准

目前,智能家电行业刚刚兴起,发展成熟还需很长时间。在这个过程中智能家电标准能否统一非常关键。现在家电企业各自为阵,很难形成一个好的“智能生态环境”,不利于智能家电发展。 “互联是基础,分享是关键”,电商行业专家罗浩元认为,美的提出的“互懂”理念抓住了行业发展要害,但与美的等单一的黑电企业相比,长虹等白电企业似乎更具“拥抱”家庭互联网的优势,即多终端产品线、电视大屏显示技术、交互连接手段、数据安全保障优势。 “我们构建起统一的云服务平台,并与IBM成立大中华区首个大数据竞争力分析中心,开展大数据领域的深度合作”,长虹公司技术中心基础研究所所长展华益介绍,目前长虹在智能战略的推

进中,已与IBM、资本宽带、未来电视、四川电信等在TMT等新兴产业领域展开合作,构建产业生态系统和“终端+平台+内容+服务”的商业模式。长虹大数据公司负责人刘东表示:“一方面长虹通过大数据分析技术对海量用户数据进行分析,形成决策数据用于改进生产工艺、提高用户体验;另一方面,通过对内部生产环节、管理环节、销售环节及产品效益数据进行分析形成价值信息,用以指导企业内部生产环境改善、管理流程变革,成功实现公司战略转型。” 据行业人士透露,长虹、海尔等企业有望牵头起草自主的智能家电行业标准。长虹新闻发言人刘海中表示,“只有在大的标准框架下,各企业专心做强做大自己的智能终端,按照统一标准服务,智能家电产业才有望快速发展。” “自主智能家电模式的建立非常关键,该模式或将成为中国家电企业掌控全球家电市场的利器。”家电行业专家陆刃波表示,企业智能战略要想得到大发展的前提是产品必须多元化、智能技术必须保持持续驱动力和完整的产业链配套优势。纵观家电行业,同时具备这些优势的企业为数不多,目前也就只有长虹和三星两家。如果海尔与乐视、创维与美的联姻,并将各自的优势有效结合,或许可以与长虹、三星并驾齐驱。 市场分析人士认为,多元化企业在智能时代将迎来较好机会,而那些产品单一的企业将面临困境,因为单个终端产品再强也很难得到互联和融合机会。

企业聚焦

财经动态

三安光电 签三年期战略合同

三安光电股份有限公司(以下简称三安光电)日前公告表示,该公司与深圳市聚飞光电股份有限公司(以下简称聚飞光电)签订了《战略合作协议》。协议约定:战略合作期限为3年,在协议期内第一年,即2014年3月至2015年3月期间,聚飞光电向三安光电采购LED芯片,金额约为2亿元(随着市场情况变化,可变动金额按15%幅度上下调整),协议期后续两年的采购品种及金额,由双方于前一年度12月内另行协商,并签订书面补充协议进行确定。

顺风光电斥资12亿元 于宁夏建光伏电站

去年斥资30亿元成功入主无锡尚德,引起光伏业内广泛关注的光伏“新贵”——顺风光电国际有限公司(以下简称顺风光电)近日宣布,其投资的130兆瓦并网光伏发电项目,在宁夏石嘴山开建,这也是顺风光电目前最大的光伏发电项目。据了解,该电站项目占地面积4450亩,采用多晶硅电池组件,静态投资约12亿元,平均每年可为电网提供2.04亿千瓦时的电力。今年全年,公司的电站建设总规模预计可达3至4吉瓦(1吉瓦等于1000兆瓦)。

大智慧溢价逾3倍 收购上海狮王黄金

大智慧股份有限公司(以下简称大智慧)近日公告,公司将出资4370万元,收购上海狮王黄金有限责任公司(以下简称狮王黄金)100%股权。近日,公司已与股权持有方自然人就该事项签署了协议。狮王黄金100%股权评估值为4300万元,较审计后账面净资产增值3284.34万元,增值率330.67%。大智慧称,狮王黄金公司是上海黄金交易所综合类会员,与国内主要银行和金融机构都建立了长期合作关系。此次收购将进一步扩展对用户的服务领域,为公司带来新的利润增长点。

金达威一季报业绩增130%

金达威集团股份有限公司日前发布了2013年年报,公司实现营业收入6.7亿元,同比微降0.86%,净利润1.02亿元,同比微增0.43%,基本每股收益0.57元。同时,公司一季度业绩爆红,预计一季度实现净利润区间为3960.19万元至4476.73万元,比上年同期上升130%到160%。业绩增长的原因是辅酶Q10产品销量增长,成本下降;维生素A价格较去年同期有所上涨。公司称,作为产业链上游的营养强化剂原料生产企业,金达威未来将向产业链下游保健食品行业扩展。

(本报综合报道)