

苏宁云商证实筹建银行

大金融框架雏形渐显

□本报记者 王荣

苏宁云商公告,正积极开展银行业务的相关申报工作。苏宁银行只是苏宁金融业务的一枚棋子,基金支付业务与基金代理业务是苏宁云商金融业务发展的重要方向。公司近期与多家基金公司就基金创新业务进行了深入探讨,计划近期推出相应的基金支付产品与基金电商平台。

争夺首批民营银行牌照

本周,苏宁云商的股价伴随苏宁将设银行的消息持续上涨。公司终于在23日证实这一消息,并披露了进展。公司已向相关部门递交初步的设立意向方案,但由于民营银行设立配套的法规制度需进一步明确,公司上报方案也

需根据后续出台的相关细则进一步优化和完善。

苏宁云商称,开展银行业务是为积极响应国务院发布《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》中“关于 尝试由民间资本发起设立自担风险的 民营银行”,以及银监会发布的《关于鼓励和引导民间资本进入银行业的实施意见》等政策。

对于苏宁银行具体筹备情况,苏宁云商没有做细致的介绍。分析人士指出,作为大型渠道企业,手中沉淀了大量资金,这为其开展银行业务提供了便利。

不过,银行设立事项尚需国家相关部门的具体指导与审批。苏宁云商也表示,将关注政策、法规动向,并与相关部门保持密切联系,积极推进设立申报工作。

首批民营银行牌照的竞争也颇为激烈,除了苏宁、北京、温州、广东等地已有企业明确表明了设立民营银行的设想。有消息称,首批民营银行或下半年推出。

银监会近期对《中资商业银行行政许可事项实施办法》进行了修订。新办法在中资商业银行设立方面,特别是境内企业在发起设立中资银行方面有一定的放松。但“自有资金”的要求与此前监管层提出“民营银行要 自担风险”、“发起人承诺风险兜底”等提法显示出监管层在鼓励民营资本进入银行业的同时,也传递了加强监管、控制风险等精神。

大金融构想

除了银行业务,苏宁云商计划近期与多家基金公司就创新

业务进行了深入探讨,近期推出相应的基金支付产品与基金电商平台。

市场传言,苏宁旗下的易付宝近期将正式进入基金领域。同时,苏宁易购也将作为基金的平台。

如同银行业务一样,基金业务开展要求企业具备一定的业务资格,并需取得相关业务许可。苏宁云商称,目前公司已在积极开展申报备案工作,尚待审核通过。

银行、基金只是苏宁云商大金融的创新业务之一。按照苏宁的说法,2013年苏宁全力转型提速,通过创新实现大数据、大物流、大金融支撑之下的开放平台经营和全渠道融合。苏宁不仅要在IT技术以及物流后台等方面坚持投入,对于金融事业也将不遗余力的长期持

续投入。

通过三年积累,公司已经建立独立运营的金融事业部,形成了专业的金融业务技术团队,统筹负责各类金融业务的开展,从获得牌照与资源来看,已涵盖互联网支付、供应链融资、保险代理等业务及与此相关的产品服务创新。

业内人士看来,电商企业既是零售渠道又掌握着信息流,其切入金融领域有着众多的优势。

互联网企业进军金融更是当前流行趋势。今年6月,阿里巴巴旗下的支付宝推出余额宝业务,上线约两个月规模已超过200亿元;东方财富接连推出“活期宝”、“定期宝”业务。银行也在紧跟潮流。8月民生银行联合史玉柱等股东成立民生电商公司,进入互联网金融。

葛洲坝拟募40亿投建苏州快速公路

联合体中标阿根廷水电站项目

□本报记者 汪瑛 张洁

葛洲坝8月22日晚间公告,公司拟以不低于3.58元/股价格,向控股股东葛洲坝集团在内的不超过10名特定投资者发行11.18亿股,募资不超过40亿元,用于投资苏州市中环快速路吴中区段BT项目以及补充流动资金。葛洲坝集团将认购本次非公开发行股份总数的40.83%。葛洲坝将于8月23日复牌。

苏州市中环快速路吴中区段BT项目属于苏州市快速路网骨架的重要组成部分。项目全长20.132公里,预算投资建设费用41.28亿元,建设工期30个月,工程范围主要包括路基路面、桥梁涵洞、立交枢纽、隧道、排水、防护等主体工程及附属工程。葛洲坝拟投入募集资金28亿元。

今年上半年,葛洲坝新签工程施工类合同625.16亿元,累计尚有2319亿元合同正在执行,资金需求量较大。因此,公司打算利用此次定增募资的12亿元用于补充流动资金,以满足公司

未来施工业务增长和经营投资的需要。

公司同日披露中报,上半年实现营业收入288.55亿元,同比增长10.26%,实现净利润8.48亿元,同比下降1.73%;基本每股收益0.243元。

值得注意的是,公司同日还公告,阿根廷政府近日宣布将圣克鲁斯河内斯托·基什内尔总统和豪尔赫·塞班尼克省长两个水电站项目授标给由公司、阿根廷 Electrin-genieria SA、Hidrocuvo SA组成的联合体,合同金额约40多亿美元(折合人民币约245亿元),具体金额将在合同谈判并签署合作协议时确定。

据此前媒体报道,此次葛洲坝集团为该项目提供包括工程总成本和相应税款的全部融资。而中国国家开发银行和中国交通银行将为阿根廷电力工程公司和葛洲坝组成的财团提供全额项目融资,其中国家开发银行负担85%的贷款,交通银行提供另外15%的贷款,期限均为15年,工程完工后按半年分期还款。

多家商业零售企业增收不增利

□本报记者 王小伟

南宁百货等6家商业零售类上市公司今日齐发上半年业绩报告,仅有以小型便利店为特色的红旗连锁实现净利微增,其余公司净利均有不同幅度的下滑,且普遍出现“增收不增利”现象。业内分析人士认为,三季度将迎来商业传统淡季,在电商冲击和成本不断提高的双重夹击下,相关公司全年业绩将遭受考验。

两公司净利降幅超50%

上半年,南宁百货实现营业收入14.9亿元,同比增长17.1%;归属于母公司所有者的净利润为1621.6万元,同比大减58.9%。

净利润下滑超过50%的还有昆百大A。公司上半年实现营业收入8.7亿元,同比增长13.7%;归属于上市公司股东的净利润为1144万元。

此外,有两家净利润下滑5%左右。大商股份上半年营收175.7亿元,同比增长8.7%;归属于上市公司股东的净利润为6.97亿元,同比下降5.37%。民生投资上半年实现营业收入2.43亿元,归属于上市公司股东的净利润为-522.3万元,同比下降5.9%。不过,民生投资在商品零售行业总体仍算稳定。报告期内,公司实现商品零售收入23343万元,比上年同期降低1.73%。公司净利润的下滑主要来自证券市场损益,报告期内证券投资损益-1502.7万元。

武汉中商上半年实现营业收入21.8亿元,同比下降2.6%,归属于上市公司股东的净利润3850.1万元,同比下降26.4%。公司解释业绩下滑原因主要在于费用的增加导致毛利减少。

红旗连锁主要经营业态为便利超市,其“快速消费”性质使其业绩与其他商业企业拉开距离。公司上半年

度营业收入为21.8亿元,同比增长13.2%;归属于母公司所有者的净利润为1.03亿元,同比增长1.6%。红旗连锁还推出高配送方案,拟每10股转增10股派0.93元(含税)。

努力转型难敌景气下滑

多家公司在半年报中表示,经济增速下滑和消费模式改变对公司业绩产生负面影响。昆百大A指出,消费模式逐渐改变,一站式购物得到消费者追捧,单一的百货公司的经营模式吸引力逐渐下降;高速发展的网络销售已经成为一种新型购物渠道,对实体百货店冲击较大。这其实是所有商业零售企业共同面临的困境。

而不少公司也在努力转型。红旗连锁表示,将不断提升增值业务质量和内容,以强化商品加服务的核心竞争力。公司上半年的各项增值业务增长迅猛,新增艾普宽带使用费代收和川航里程积分兑换业务,特别是在全国连锁超市中,率先利用自助终端设备代售火车票。公司正在与邮政速递和顺丰速运合作,尝试在公司各门店试点快递业务,已为公司带来了巨大的客流量。

昆百大A则表示,公司有针对性地适时调整经营思路,强化消费体验,以适应市场的变化,提升市场竞争力。通过在微博、微信等媒体上发布推广信息,加强与消费者的交流沟通,适应消费者的购物喜好与流行购物趋势。

市场研究机构 Kantar World panel 的最新报告表明,2013年第二季度较去年同期相比,中国城市的快速消费品市场占有率仅增长了7.1%。该增长率低于第一季度的8.4%,也创近两年来季度同比增长率新低。业内人士表示,三季度将是零售行业的传统淡季,商业企业业绩不容乐观。

国际平板显示高峰论坛9月举行

□本报记者 李少林

9月10日至11日,中国光学光电子协会液晶分会将与日经BP社合作,在京举办第四届2013国际平板显示产业高峰论坛。

我国已经成为全球最大的电子产品制造基地,这为国内中端电子配套产业的崛起创造了机会。2012年,全球超过50%的各种显示终端在中国制造,而全球平板显示产业产值超过1200美元。

分析人士认为,目前国

国投新集大股东拟注入煤炭资产

停牌3个多月后,国投新集的资产注入方案终于水落石出。公司拟向控股股东国投公司以5.60元/股,发行5.06亿股,购买其持有的国投煤炭有限公司100%股权;同时以不低于5.60元/股的价格向除国投公司以外的不超过10名特定投资者非公开发行股票募集配套资金,募资总额不超过本次交易总额的25%,以补充公司流动资金。根据评估,拟收购资产的预估值约28.36亿元。公司股票将于8月23日复牌。

国投公司旗下现有两个煤炭平台,分别是国投新集和国投煤炭。国投新集上市时,国投公司即承诺,将逐步解决集团和上市公司之间的同业竞争问题。此前,市场也普遍预期,国投公司将把国投煤炭注入国投新集,以实现煤炭业务的整体上市。

国投煤炭所拥有的煤矿资源分布在山西、河南等地,经营范围涉及到全国大多数省份。2012年,其煤炭产量总计约750万吨。2012年全年实现净利润3.38亿元,2013年上半年实现净利润1.35亿元。

交易前,国投新集的经营主要以刘庄煤矿为主,经营区域也主要集中在安徽省境内。该交易完成后,国投新集将成为全国性的煤炭开采、加工、销售企业,业务规模将得到显著提升。

不过,自2012年以来,煤炭价格持续下跌。国投新集及本次注入的标的公司均主要从事动力煤开采及销售业务,收入及利润水平受煤炭价格波动影响较大。若煤炭价格继续下滑,或将对国投新集及本次注入标的公司的盈利能力产生较大负面影响。国投新集此前预计,公司上半年归属于母公司净利润将同比下降80%-87%,主要原因就是煤价大幅下跌和销量减少。(汪瑛)

网领域的话语权,主要体现在App分发能力。不久前,19亿美元收购91无线就是其中一步,而在22日百度世界大会上发布的“轻应用”则为其后续战略。

按照百度构造的移动生态系统,91无线主攻头部应用,轻应用则负责中长尾。李彦宏介绍,99.9%的中长尾应用仅占分发量的30%,而0.1%Top的几个应用占到70%的分发量。一个App经过一段时间的推广,发现每获得一个用户的成本大概是8元。这样的成本对于中小型开发者来说非常昂贵,即使是对于百度公司来说,我们也觉得太贵。”单个App在推广过程中,也很难找到目标人群,由于精准率差,流失率也比较高。

为此,百度给出的解决方案是

“轻应用”。百度副总裁李明远介绍了轻应用的运行机制。在新版手机百度App中,用户发出自然语言需求,百度会反馈给用户解决相应问题的App,并且这个App无需下载安装即可使用。这是一种以搜索对接App针对长尾需求的应用模式。

据介绍,轻应用将给App带来多方面改变,无需下载、即搜即用;支持自然搜索表达和相关App的对应;可以调用语音、摄像头、定位等手机本地和云端功能;支持用户主动订阅,以便进行信息和服务的推送。

李明远透露,轻应用功能已经在最新版手机百度App上线“尝鲜版”,百度世界大会期间推出接入更多轻应用的正式版,未来还将接

入百度地图、浏览器、hao123等平台,目前已有58同城等数十位开发者和合作伙伴接入百度轻应用。

移动入口竞争激烈

在大会上,李彦宏直言,即便购入91无线之后,公司日应用下载量达6900万,但应用商店的根本性缺陷依然存在,这也包括微信、微博等“公众账号”。微信的公众账号被外界视为未来应用商店的雏形。而李彦宏认为,App通过公众账号进行推广难度较大。

对于微信一家独大的局面,互联网领域近期掀起了众多围剿战。中国电信与网易携手推出易信;阿里集团近期也高调将其内部的即时通讯工具“来往”推向市场。

电子发票推广有望提速

□本报记者 丁冰

互联网行业中“传统业务”——电子商务目前正成为主流的消费方式,而近期《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》发布实施,更为电子商务的发展提供了政策动力。业内专家表示,在国家政策支持下,电子商务发展面临巨大机遇,而其跨国界、无纸化、快速化的特征对电子发票的需求日渐强烈。目前,财税部门正在完善电子发票的管理制度和信息标准规范,拟建立与电子商务交易信息、在线支付信息、物流配送信息相符的电子发票开具等相关管理制度,促进电子商务税务管理与电子发票的衔接,电子发票的推广有望加速。

推广时机成熟

在美国亚马逊网站有过购物经验的消费者都会发现,亚马逊提供的是电子发票。而随着我国跨境贸易电子商务的发展和更多中小企业进入电商平台,电子发票的推广时机也日益成熟。

数据显示,截至今年6月底,国内电子商务交易额达4.9万亿元,较去年同期增长45.3%,占社会零售总额的7.7%。为促进电子商务的进一步发展,近期发改委就“拓宽电子商务发展空间”的工作部署作出安排,其中明确启动第二批国家电子商务示范城市建设,实施可信交易、网络(电子)发票等电子商务政策试点,将目前23个国家电子商务示范城市扩大到50个左右。

同时随着我国网络发票试点系统的日渐成熟,也为电子发票的推广奠定了基础。我国网络发票探索从2009年开始,截至今年4月份,共有47个省级国、地税局进行了试点,有283.7万户纳税人使用,开具网络发票15.82亿份,占机打发票约10%。国税总局曾在2012年8月表示,税务机关将力争在3年内把网络发票推广到全国。

网络发票目前虽然采用网络开具的形式,但仍然采取纸质发票的应用和管理模式,其电子形态或者说无纸化形式就是电子发票。今年4月国家税务总局制定的《网络发票管理办法》正式实施,国税总局表示,规范并推广网络发票正是

为使用电子发票奠定基础。使用电子发票有利于加强税收征管、强化发票管理、防控发票类违法犯罪、降低征纳成本、提升节能减排效益,提高我国税收管理的自动化与现代化水平,实现我国税收从“以票控税”向“信息管税”的转变。

为推广电子发票,国家税务总局已在进一步完善电子发票的管理制度和标准规范,财政部研究完善电子快捷档案的管理制度。

试点范围将扩大

对于电商企业而言,电子发票能有效地节约运营成本。苏宁和京东等电商巨头作为电商征税的支持者,有“每单皆开发票”的自我规定,这为其带来了巨大的运营成本。自

东港股份

□本报记者 康书伟

东港股份在日前披露的中报中表示,为适应互联网和电子信息技术的发展,公司积极推进电子票证研发工作,报告期内参与了北京市电子发票的应用试点工作,在京东商城试点电子发票项目中发挥了重要作用。

据了解,这也是国内首个建成的电子发票系统,该平台由东港股份、京东商城及北京市国税局共同研发,并已于6月27日在京东商城开出我国首张电子发票。

市场开拓“通行证”

以目前行业发展态势来看,电子发票平台以省为单位进行建设,试点省份均会构建自己的电子发票管理平台,东港股份作为首个试点平台开发运营商,是行业唯一一家拥有成功案例的电子发票项目实施者。该系统一旦后续运行平稳顺利,将会为其他电子发票管理平台所借鉴,这可能成为东港股份在未来开拓电子发票市场的重要“通行证”。据了解,公司正积极与其他电子发票试点城市联系。

业内人士介绍,电子发票的技术壁垒并不算高,从事金税系统开发的企业大多具备电子发票系统的开发能力。电子发票系统所具备

2013年6月27日起,北京市开展电子发票应用试点,京东作为电商尝鲜。

目前电子发票应用试点范围限于北京地区电子商务企业及特定商品品类向北京地区个人消费者销售时开具。但据了解,在今年第一阶段试点完成后,下一步还将扩大试点商品和企业范围。

在国际经验方面,中国物流与采购联合会曾在2011年提供的资料显示,美国、欧盟、日本等发达国家、印度、智利等发展中国家以及我国台湾地区都在应用电子发票。其中美国通过电子商务购买商品基本都只提供电子发票;2010年,台湾制定全面推动电子发票应用计划,逐步取消纸质发票。而从欧洲经验来看,以前欧洲国家处理发

电子发票系统建设先行者

的门槛在于系统建设,以及对发票管理系统的理解。如同盖房子,很多设计师都会有自己的方案,但是最符合业主想法的方案才会最终胜出”。据了解,北京电子发票试点项目的参与方不止一家,最终东港股份的方案能够胜出,主要因其对电子发票系统的理解更到位,获得了有关税务管理部门的认可。

东港股份浸淫票据行业多年,客户资源丰富,对票据业务有着深刻的理解和认识。目前,公司是国内规模最大商业票据印刷企业之一,在销售收入、生产线规模和市场占有率均居全国首位,客户覆盖银行、保险、财政、邮政、交通、福彩、税务等。

东港股份通过进军电子发票市场,有望破解传统票证印刷业务主导给公司长期发展带来的困扰。中报显示,票证产品贡献公司收入超过七成。然而,“无纸化”趋势,从长期看必然侵蚀传统票据业务市场。兴业证券研究报告指出,在北京电子发票试点项目中试水首张电子发票系统开发,表明公司有能力通过业务模式的创新与转型创造新的附加值与增长点。

政府管制特征明显

对大多数投身电子发票系统开发的企业而言,盈利模式仍旧是个绕不开的话题。遗憾的是,目前

票的成本约每张30欧元,实行电子发票后,每张最多可节省80%的成本。单就企业对企业发票而言,实行电子发票后,预估欧洲整体每年可节省达2430亿欧元的发票作业成本,折合人民币高达2.4万亿元。

目前,推广电子发票面临的最主要问题是报销问题,电子发票打印并不能得到企业财务部门的认可。对此,业内专家表示,推广应用电子发票是大势所趋。下一步还需要从国家层面明确电子发票的应用领域和发展目标,明确电子发票的法律效力;要建立电子发票系统的各项前期技术准备,如电子发票的防伪、企业财务系统的更新、税务部门系统接入等问题;提高全社会对电子发票的接受程度,逐渐取代纸质发票。

处在试点阶段的中国电子发票平台仍难言盈利。东港股份在中报中也表示,该项目目前还处于试点阶段,对公司经营业绩的提升尚不能带来直接影响。

中国电子发票市场目前仍处于试点阶段,北京市的试点第一步目前也仅限于对个人消费者开具发票。对于电子发票运营商而言,也意味着目前仍旧是投入期。此外,电子发票市场不同于传统的电子商务业务,其政府管制特征更为明显,需要在税务机关管理下实施,市场化因素较电子商务企业仍有一定差距。在目前阶段,作为电子发票平台管理运营商的第三方只是在税务管理部门授权下开展工作,在商业化层面上,企业话语权并不强。

电子发票推广,目前也面临着一些障碍。首当其冲的是电子发票成为法律认可的会计凭证仍有待相关法律的调整。但毋庸置疑,随着互联网经济的发展,电子发票以其成本低廉、防伪度高等特点,将成为一种趋势,前景广阔。

业内人士表示,投身电子发票业务的企业更多的是看中其长远发展,紧紧围绕具有发展前景的电子商务,打造平台型企业,未来可以运作的不仅有电子发票业务,还可以衍生出更多伴生产品。