

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务的实施意见”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电商平台。

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。

百度推出APP分发“轻应用”

网络巨头移动入口争夺硝烟再起

□本报记者 王荣

“应用商店存在缺陷。”在一年一度的世界大会上,其董事长兼CEO李彦宏称,虽然百度每天有6900万的应用下载,在全国具备最大的应用分发能力,但问题依然存在,为此公司推出“轻应用”。按照百度的移动战略,在百度App分发架构中,91无线主攻头部应用,而轻应用则负责中长尾。

在PC时代,BAT(百度、阿里、腾讯)三大巨头间的业务交叉并不多,进入移动互联网时代,各巨头为争夺入口不遗余力。百度此番推出“轻应用”让移动入口争夺硝烟再起。

“头尾”兼顾

百度正在强调其在移动互联

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,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的几百个应用占到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,目前已有多家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。

事实上,阿里与腾讯暗战远不至此。此前,阿里巴巴曾切断与微信的数据接口,且不断封杀外链二维码;上线“微博淘宝版”,在移动客户端支付宝钱包中增设“公众平台账号”,并侧重金融类、服务聚合类以及有长期营销需求的大型品牌”,这恰是微信也希望进入的领域。

分析人士指出,在PC时代,各互联网巨头的业务虽有交叉,但实际竞争并没有这般激烈。但是移动互联网入口多元化、时间碎片化的特点使得各巨头均需要争夺有效的入口,以维持其领先地位。

目前移动互联网的相关应用刚起步,算得上入口的应用并不多,这也就注定互联网公司免不了一番争夺。

电子发票推广有望提速

□本报记者 丁冰

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,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。

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

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和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

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。

目前电子发票应用试点范围限于北京地区电子商务企业和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。

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。

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”

以目前行业发展趋势来看,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

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,主要是因为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、生产线规模和市场份额均居全国首位,客户覆盖银行、保险、财政、邮政、交通、福彩、税务等部门。

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占主导地位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,盈利模式依旧是绕不开的话题。遗憾的是,目前

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,这意味着目前依旧是投入期。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。

葛洲坝拟募40亿投建苏州高速公路

联合体中标阿根廷水电站项目

□本报记者 汪珺 张洁

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·塞班尼克斯省长两个水电站项目授标给公司、阿根廷Electroingenieria SA、Hidrocuyo SA组成的联营体,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同协议时确定。

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,工程完工后按半年期分期还款。

多家商业零售企业增收不增利

□本报记者 王小伟

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%。红旗连锁还推出高送配方案,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;高速增长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中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理念,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。

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

内配套产业正面临承接产业转移的机会,材料、装备等行业的国产化程度在不断提升,国内技术创新能力进一步加强。

中国光学光电子协会液晶分会有关负责人表示,国际平板显示高峰论坛将为国内外平板显示企业提供交流平台,完善合作机制,进而促进国内平板显示产业发展壮大。据悉,本次会议邀请了设备商、零部件、材料生产商、研究机构约1000人参加。

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1200亿美元。分析人士认为,目前国