

地产电子烟花企业纷纷跨界

40家公司试水P2P风险未卜

□本报记者 万晶

P2P行业的火热，市场对互联网金融概念的追捧，引来了众多上市公司的疯狂涌入。中国证券报记者统计发现，跨界涉足P2P网贷行业的上市公司，股价均有较大涨幅，近九成公司股价跑赢大盘。业内人士表示，P2P行业利润与风险均较高，上市公司利用资金优势投资P2P行业，有可能给公司带来较大收益。然而隔行如隔山，上市公司跨界挣钱快钱，如果缺乏相关经验与人才，风险控制将面临巨大考验。

上市公司扎堆涌入

不断寻求转型的熊猫烟花堪称P2P概念明星股，其斥资1亿元打造P2P平台银湖网于今年7月1日正式上线以来，公司股价直线式上涨，出现过6次涨停。即便是在9月下旬终止收购影视公司华海时代之后，股价并未大幅下跌。同样涉足P2P行业的绵世股份表现也相当抢眼，在8月27日、9月5日、9日和18日股价4次涨停。

据不完全统计，截至目前，总计有约40家上市公司涉足P2P概念，其中大部分为今年下半年开始涉足。熊猫烟花、用友软件、勤上光电、中天城投、绵世股份、御银股份等上市公司相继布局P2P业务。

注册地在深圳前海的鹏鼎创盈金融信息服务有限公司，以P2P网贷平台为主，注册资金达5.3亿元，27家股东中囊括了16家上市公司，包括顺络电子、奥拓电子、欣旺达、沃尔核材、兴森科技、宇顺电子、证通电子、新纶科技等中小板和创业板的上市公司，每家公司的出资额均为2000万元。

参股鹏鼎创盈的部分上市公司表示，此次参股就为押宝互联网金融领域的发展前景，以及未来产业链上下游融资的便利性。其中，兴森科技方面表示，将此看成一笔财务投资，未来也能将自己的客户引导至P2P平台，达到客户融资和平台盈利的双赢。

据统计，目前全国P2P网贷运营平台超过1400家。根据P2P行业门户网站网贷之家统计，9月网贷行业成交量达257.28亿元，环比8月增长8.71%，其中成交量过亿的平台有47家。预计2014年全年总成交量将突破2500亿元。



新华社图片

行业风险不容忽视

上市公司大举进军P2P网贷行业，源于传统行业公司向新兴行业转型的探索。熊猫烟花此前就在公告中提到，发起设立银湖金融网络科技有限公司，在主业之外拓宽生存空间和盈利空间，建立多元化业务体系，能有效促进公司产业转型升级，分散主营业务经营风险。

融百科创始人甘绍梅表示，现金流比较充沛的上市公司参与民间借贷或委托贷款的比重较大，通过P2P去做民间借贷，第一提升公司形象，对外的形象不再是去放高利贷，而是布局互联网金融；第二提升利润率，因为这样可以把原本做民间拆借资金通过P2P平台的杠杆，放大交易量。

金海贷董事长张博宇表示，上市公司做P2P在资金实力和公信力方面有一定的优势。有上市公司参与的

P2P公司，通常可以获得更低的资金成本。如果是制造型企业，还可以做供应链金融。上市公司布局P2P行业，也有助于解决产业链上下游企业的融资问题。

然而，高昂的运营成本使得P2P的亏损比例一直居高不下，网贷之家曾表示，现有网贷平台亏损比例高达90%。业内人士表示，P2P平台的必备团队包括IT团队、理财团队、放贷团队、贷款审核风险控制团队、线上品牌和网站推广团队以及行政人事等支持团队，一年成本在5000万元以上。如果1年放款10亿元，平台得有5%的利润率，才够支付运营成本。

风控作为P2P行业的核心竞争力，是各大平台综合实力的直接表现。自去年以来已经有150家左右平台出现风险，包括经营不善倒闭、跑路、逾期提现、限制提现、内部整改等。

点融网CEO郭宇航称，互联网金融行业发展需要融合金融、计算机、

网络推广等多样专业背景，这是传统上市公司很难满足的复合型人才资源积累。拍拍贷CEO张俊曾公开称，未来可能会有95%的网贷平台倒闭或被整合，最终行业剩余公司数量大概在100家到200家。竞争加剧也将加速平台利率下降，缺乏风险管理技术创新的平台由于高成本结构而难以生存。

高调转型不乏概念炒作

从涉足P2P业务的上市公司来看，地产企业、电子企业、烟花爆竹生产商纷纷涌入，经营业务领域五花八门。这引发了一些质疑，上市公司跨界能否做好P2P行业，是真正出于转型考虑，还是又一场概念题材炒作。

网贷之家CEO徐红伟透露，有些上市公司搭上P2P网贷概念有市值管理的因素。还有业内人士透露，目前仍有不少上市公司想组建自己的P2P平台，但有些上市公司可能是出于提高公司关注度、提升股价的考虑。

涌入的上市公司数量众多，但多数投入资金量并不大。6月6日，万好万家子公司浙江众联在线资产管理有限公司注册资本为2000万元，上半年亏损122.53万元。深圳市前海理想金融控股有限公司由凯恩股份、大连控股、中捷股份及其他6位股东参与设立，注册资本达到2000万元，上半年其净利润为0，净资产仍为2000万元。腾邦国际公告称，拟用超募资金投资设立主营P2P网贷业务的腾邦创投有限公司，上半年的投入为0元。

证监会相关人士透露了对P2P行业进行监管的十大原则，包括P2P机构不能建立资金池；要落实实名制原则；要明确P2P机构是信息中介；P2P应该有一定的行业门槛；投资人的资金应该进行第三方托管，不能以存款代替托管；P2P机构不得为投资人提供担保；不要盲目追求高利率融资项目；充分信息披露；P2P投资者平台应该推进行业规则的制定和落实；必须坚持小额化。

慧财网CEO彭勇表示，随着监管政策的出台，优质的网贷平台会更加凸显，大量用户可能会转移，劣质网贷平台资金流将会紧张，最终形成强者更强加速分化的局面。

大族激光拟合资设立机器人产业基金

□本报记者 王小伟

大族激光发布对外投资公告，11月5日，公司与第一创业投资管理有限公司签订了《关于设立一创大族机器人产业基金之合作协议》。这意味着大族激光将切入炙手可热的机器人领域。

根据协议，公司与第一创业公司拟合资设立基金管理公司注册资本为1000万元，其中公司以货币出资490万元，占49%的股权，第一创业公司以货币出资510万元，占51%的股权。基金管理公司发起设立“一创大族机器人产业基金”，基金专门用于机器人项目的投资，基金规模为5亿元，其中公司认购基金20%份额即1亿元，基金管理公司认缴基金2%份额即1000万元，其余基金份额由第一创业公司负责协调融资。

天健集团公布新定增方案

拟募资22亿元

□本报实习记者 徐学成

天健集团11月6日晚间披露新的定增方案。公告显示，天健集团拟以7.49元/股的价格向远致投资、天健如意、硅谷天堂、高新投等十名特定对象非公开发行A股股票29372.4966万股，募集资金不超过220000万元。

天健集团称，上述资金拟用于投资天健科技大厦项目和补充流动资金。

中国证券报记者了解到，天健集团此前公布的定增方案于前期被终止。有小股东认为此前方案中确定的发行价格过低，有伤害小股东利益的嫌疑，不过天健集团内部人士对此则表示定价完全符合相关规定。

根据公告披露，此次发行实施完成后，深圳国资委及其一致行动人远致投资合计持有的公司股份为39.51%，深圳国资委仍为公司第一大股东。

红宇新材抛1.69亿定增计划补血

□本报记者 王小伟

继重大资产重组计划流产之后，红宇新材11月7日公告称，公司拟以16.86元/股价格，向朱明楚、湖南红翔投资合伙企业（有限合伙）非公开发行不超过1002.37万股，募资总额不超过1.69亿元，扣除发行费用后全部用于补充公司流动资金。公司股票11月7日复牌。

在本次定增计划中，朱明楚拟认购股份数为593.12万股，认购比例59.17%；红翔投资拟认购股份数为409.25万股，认购比例40.83%。朱明楚为公司控股股东、实际控制人朱红玉之子，红翔投资出资合伙人陈杰、任立军、陈新文、黄冀湘、朱红专均为公司员工。其中，朱明楚与朱红玉签署了《一致行动人协议》；任立军、朱红专均为朱红玉之一致行动人。此次非公开发行完成后，朱红玉仍为公司控股股东、实际控制人。

红宇新材表示，此次非公开发行有利于公司扩大经营规模和业务领域，丰富公司产业链结构，提高市场占有率，进一步提升公司的核心竞争力，也为公司进行兼并收购打下基础；发行完成后，公司的资产规模将相应增加，资本实力将进一步增强，资产负债率将下降，公司财务状况将得到优化。

家电新航母启航 惠而浦中国正式揭牌

□本报记者 余安然

11月6日，惠而浦（中国）股份有限公司在合肥正式挂牌成立。公司全球经销商年会暨2015年新品发布会同日召开，并发布了惠而浦（中国）的全新战略。至此，全球家电巨头惠而浦并购中国家电领军企业合肥三洋一事尘埃落定。

分析人士认为，惠而浦中国的成立，显露了全球家电巨头坚定推行本土化战略。惠而浦和合肥三洋的强强联手，将对中国家电产业格局形成巨大冲击。

惠而浦（中国）董事长、总裁金友华向中国证券报记者表示，惠而浦在品牌、产品、技术、管理方面拥有丰富的经验，合肥三洋有本土化运营、通路、国际合作等优势。重组后公司将整合全球优质资源，撬动国内新的增长点，同时加速国际化战略；惠而浦则可借机重启中国本土化的战略，分食世界上最大的家电市场。

随着惠而浦（中国）的成立，公司将手握惠而浦、三洋、帝度、荣事达四大品牌。金友华告诉记者，三洋品牌到期后仍可续约使用，未来这四个品牌将会形成差异化的定位，针对不同的目标人群和细分市场。

有家电专家表示，随着四大品牌架构的日益成熟，以及清晰的差异化定位，惠而浦中国将成为横跨冰、洗、厨卫、小家电等多领域、多元化、多品牌的国际化白色家电巨头。

国中水务引入丹麦水通道蛋白膜技术

□本报记者 尹哲辉

11月6日，国中水务联合博天环境集团股份有限公司，与丹麦AquaPorin A/S（简称“AOP”）公司签署合作协议，三方共同出资成立合资公司，首次将丹麦水通道蛋白膜技术引入我国市场。

据介绍，该合资公司注册资本1000万美元，国中水务、博天环境、AOP分别出资200万美元、450万美元、350万美元，分别占注册资本的20%、45%、35%。合资公司将在国内建立水通道蛋白膜生产线，达到500万~600万平方米的生产能力。此外，国中水务和博天环境决定共同支付1950万美元购买AOP公司20.1%股权，其中，国中水务占15.1%，博天环境占5%。

AOP总部位于丹麦哥本哈根，其核心技术是基于水通道蛋白膜基础上的正渗透技术，与目前市场上的反渗透膜相比，正渗透膜在通水量、除盐率、减少能耗方面具有较大优势。

国中水务董事长朱勇军称，水通道蛋白膜技术处于产业化前期，在国际上处于领先地位，一旦条件成熟，可以在海水淡化、污水处理、化工、航天、医疗等多个领域得到广泛应用。“这项新型正渗透膜技术的研发是水处理技术的一项重大突破，代表了水处理技术未来的一个重要发展方向。”

煌上煌拟收购某粽子公司67%股权

□本报记者 王小伟

煌上煌公告，公司11月6日与嘉兴市真真老老食品有限公司股东邵建国、冯月明等签署了股权转让意向性协议，拟使用公司超募资金投资不超过7370万元，收购真真老老67%的股权。

真真老老主营粽子的生产和销售等。据协议，真真老老股东邵建国、冯月明、吴沂加、唐燕飞、冯瑞珍于收购完成后在2015年至2017年三个会计年度内，负责真真老老的日常营运工作，并保证2014年预计达到扣除非经常损益后的净利润为500万元，2015年达到1200万元，2016年达到1450万元，2017年达到1730万元；并确保真真老老在2014年12月31日，经审计评估后的净资产不低于5050万元。如果净资产低于5050万元，由其向真真老老补足差额。

中电海康集团董事长陈宗年： 培育优质资产注入海康威视

目，先进行培育和孵化，在合适的时候注入到上市公司。在高科技领域，一些领域需要超前布局，而对上市公司而言这个业务又不够成熟。这是内生方面的动作。

外部方面，几年前，海康威视收购（控股）了上海高德威、北京邦诺、北京迈特安、河南华安保全等公司，进一步完善产业链，海康威视要打造一个“大安防”生态系统。

不管是内生的还是外部的，本质没有区别，都是吸收优质资源并且消化，未来海康威视的并购主要还是瞄准具有核心技术的企业，另外关注新的下游应用市场。

中国证券报：经过几年的高速增长，不少观点认为安防行业的红利已经释放殆尽，如何看待安防当前的现状？

陈宗年：尽管安防行业目前很火爆，但现在说全面繁荣仍然太早。从硬件上来看，摄像头的精度仍然不高，有升级换代的要求；软件上来看，早期政府投资居多，容易形成各自为政，现在讲究数据联通，而联通起来就会发现，里面的技术问题仍然非常多。可以说，安防作为一个最大的物联网，现在仍然没有建成。

经过近十年的发展，摄像头已经布局到县一级城市，未来十年，摄像头需要往乡镇、街道、社区、家庭进一步下沉和普及。在应用上，家庭还有很大的市场，海康威视为此专门成立了萤石品牌；在汽车领域，目前公交车已经普遍配备摄像头，但是私家车还没有养成这个习惯。从国外经验来看，一辆汽车未来至少要安装四个摄像头，目前我国每四个人拥有一辆车，也就是说这个市场的体量基本相当。需要说明的是，在工业级市场，摄像头也有很

大的空间，之前的工业摄像头更多的是视频功能，未来智能方面会增强，等于替代人类的眼睛，比如工业机器人领域。

探索员工激励机制

中国证券报：行业发展会给海康威视带来哪些影响？

陈宗年：海康威视的中长期目标是要成为世界级企业，今年营业目标争创25亿美元左右。不过，在业务突破100亿美元之前，谈论“世界级企业”还为时过早。目前来看，海康威视海外业务维持高速增长，国内业务增势也不错，公司业绩状况仍然良好。

要达到100亿美元的目标，就要实现收入的可持续性增长，主要有以下几个方面，要商业级市场、消费市场和海外市场相得益彰；业务要平衡，因为每个业务都有导入、爆发、成熟和衰弱的过程，海康威视在布局业务时要考虑好，要围绕有真正技术核心的业务；此外，在当前国企改革的大背景下，要研究和推进激励人才的机制。因为高科技企业对智力高度依赖，企业的核心竞争力最终是人。

对于海康威视而言，行业仍然有许多机会，虽然在视频监控领域已经做到世界第一，但是市场份额也在10%左右，这说明这个产业还远没有到“大局已定”的阶段。当一个行业到了只有几家大型企业竞争的时候，这个行业就真正成熟了，这个时间不会很长，我认为就在未来5~10年间，安防产业会完成这个整合。

大力开拓海外市场

中国证券报：CETC第四个社会责任基地在海康威视落地，作为央企海康