

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股份有限公司，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。

数据统计，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责任公司注册资本为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。

银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。

中电海康集团董事长陈宗年：

培育优质资产注入海康威视

□本报记者 傅嘉

中电海康集团有限公司董事长、海康威视董事长陈宗年近日接受中国证券报记者采访时表示，在CETC资产重组的大背景下，海康集团将更多承接内部优质资源，并继续孵化培育合适的项目选择合适时机注入上市公司。就行业来看，安防产业正处于市场开拓和深化的十字路口，仅以结构性的变化判断行业的发展前景不够客观全面。陈宗年同时表示，在当前国企改革的大背景下，海康集团将更加重视对员工激励机制的推进。

培育孵化优质项目

中国证券报：CETC内部的资产整合备受外界关注，未来海康集团和海康威视是怎样的定位？

陈宗年：CETC是以原信息产业部直属研究院所和高科技企业为基础组建而成的国有大型企业集团，业务涵盖很广。这是优势，但也可能是劣势。在CETC集团领导成立下的海康子集团业务主攻方向会更加明确。

海康集团首先要整合52所现有的优质资源，把相对没有竞争力的资源留在52所，研究所作为一个年龄相对老的事业单位，沉淀了一些相对缺乏竞争力的东西，也许这个比例还不低。所以，海康集团需要去提炼、优化。提炼是动作，优化是目标，利用这样的手段去吸引优质的产业资源，把海康集团的业务打造成具有国际竞争力的业务。

中国证券报：在这个背景下，海康集团将会给海康威视的业务发展带来什么影响？

陈宗年：在成立海康集团后，内部成立了产业基金，基金会选择合适的项

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子品牌；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，也就是说这个市场和我国的人数的体量基本相当。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”还为时尚早。目前来看，海康威视海外业务维持高速增长，国内业务增速也不错，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 and 海外市场相得益彰；业务要平衡，因为每个子业务都有导入、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，但是市场份额也就在10%左右，这说明这个产业还远远没有到“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

集团未来如何落实好社会责任问题？

陈宗年：CETC之前的三个社会责任基地分别在电科国际、10所、27所落地，这几家都以军品业务为主，这也是CETC集团层面业务的最大特色。海康集团的产品主要还是面向民用，此次社会责任基地的挂牌，和当前军民融合的产业大背景相符合。

社会责任不是狭隘的命题，绿色环保和公益仅仅是最基本的要求，海康集团更多考虑如何将自身的业务带动社会的发展。海康威视已经公告在桐庐建设安防产业基地，这些产业属于高端领域，没有污染问题且对经济拉动效益明显，在当地很受欢迎，而桐庐地区也是海康集团扶贫帮扶的对口地区。

中国证券报：CETC层面组建海康集团的背景和目的是什么？

陈宗年：海康集团目前正在走向全球化。旗下海康威视公司在业务开拓方面，市场有目共睹。尤其近几年来海康威视在海外市场的开拓颇具前瞻性，2009年金融危机之前，中国自主品牌的安防类产品仅仅有16%左右的市场份额，近几年来这一数字已经大大提高。主要的背景是，在金融危机之后，竞争对手受到拖累，海康威视却加大了海外业务的投入，借此进入到全球安防市场第一方阵，数字硬盘录像机、网络硬盘录像机、监控摄像机等多个主流产品线，已经做到了全球市场占有率第一。

随着海康威视业务的发展，在CETC内部的地位也得到了提高。去年CETC组建了中电海康集团，海康威视原大股东CETC 52所的股权无偿划转至海康集团，这主要是CETC层面为了更好地实现业务管理。

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，彰显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臻成熟，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“AQP”）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、AQP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AQP公司20.1%股权，其中，国中水务占15.1%，博天环境占5%。

AQP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、冯榴珍于收购完成后在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。