

减持阴霾笼罩太平洋 企业前景悲观

■ 本报实习记者 苏文鹏

减持,就像一个魔咒,成为太平洋证券(601099,以下简称太平洋)挥之不去的疼痛。

自上市以来,太平洋就屡遭大股东联合减持,且减持的幅度不断扩大。7月5日,太平洋再次发布了关于大股东减持公司股份的提示性公告,公告显示,自2013年3月1日至7月4日下午收盘,玺萌置业通过上海证券交易集中竞价交易系统和大宗交易系统累计减持太平洋股份16,586,449股,占本公司总股本的1.00%。

据记者获悉,自2011年3月9日至2013年2月28日,玺萌置业已累计减持了太平洋股份92,545,762股,占公司总股本的5.98%。加之此次减持,玺萌置业累计减持太平洋股份109,132,211股,占太平洋总股本的6.98%。消息一出,市场上反应强烈,太平洋股价也应声下跌。

公司管理无序 业绩持续下滑

据了解,在目前19家上市的证券公司中,太平洋的盈利能力始终处于相对落后的尴尬境地。2008年度,公司业绩甚至出现高达6.45亿元的亏损,虽然2009年的净利润达到4.05亿元,但此后,公司利润空间一直处在不断被挤压的状态,后两年的利润分别是2.04亿元和1.57亿元,在上市券商业绩中排名处于倒数的位置。

一位长期从事证券工作的人士告诉记者称,太平洋上市时主营业务量小,虽然后期增加了新业务,但由于市场早已被众多的证券公司把持,太平洋很难在新业务上取得长足的发展,另外受制于自身实力特别是资产数量少的限制,公司在扩大运营方面也是举步维艰。

另一位券商的经理表示,“太平洋自成立以来,公司的管理就处于无序的状态,股东之间的利益争夺使



太平洋各大股东累计减持额度

股东名称	累计减持额度(股)
玺萌置业有限公司	109,132,211
祥盛实业、世纪华峰(合计减持)	82,094,502
普华投资有限公司	76,098,597
对外经济贸易信托有限公司	75,500,000
大华大陆	65,803,462
中储股份	52,657,124
华信六合	27,709,790

王利博制图

整个公司的发展规划受到牵连,加上发展战略上的不规范,使得公司的发展也处于无序的发展进程中,从而导致公司的业绩始终在业内的末尾徘徊”。

受经济形势的影响以及公司自身经营状况不佳,进入2012年后,太平洋的业绩并没有出现多大的起色。据最新的太平洋2012年度利润分配实施公告显示,公司2012年度归属于母公司股东的净利润为70,491,328.71元;母公司实现净利润为69,457,066.04元,本年度可供分配利润为176,500,531.44元。扣除法定公积金、一般风险准备和交易风险准备上述三项提取后,公司可供分配利润为155,663,411.64元。

截至7月9日,19家券商6月份经营数据全部披露完毕,太平洋以-0.32亿元排名倒数第三位,而公司的股价依然“稳居”倒数第一。上述券商经理表示,太平洋的股价长期处在一个较低的位置,与公司本身的业绩有关,但大股东持续的减持也让公司的发展规划遭到不可预期的改变,长期来看肯定是不利于公司发展的。

连遭大股东减持

据记者统计,自2012年12月18日以来,太平洋共遭到六位大股东的联合减持。其中,普华投资累计减持本公司股份1889.2048万股,占公司总股本的1.14%;祥盛实业累计减持公司股份1772.4011万股,占公司总股本的1.07%;大华大陆投资有限公司和中储发展股份有限公司,分别累计减持太平洋432.28万股和359.42万股;普华投资有限公司自2012年12月18日到2013年2月28日下午收盘,合计减持3426万股。

该公司从2007年12月28日上市以来,首日以46元开盘,但其火爆走势持续的时间不到一周,便开始了遥遥无期的下行。一位长期关注太平洋的证券分析师对《中国企业报》记者表示,一般来说,由于股价的持续下跌,加上营业业绩在整个证券业内处于落后地位,大股东看不到企业发展的未来,进行减持套现也是迫不得已的,但上市公司的大股东联合并且持续的进行减持确实存在有计划地

套现的嫌疑。

未来发展前景不明

在金融领域从事工作的资深法律人士李阳表示,中国的股票发行制度缺乏一个有效的机制来约束大股东,一旦过了解禁期,大股东借上市来进行套现圈钱就成为可能。虽不能确定是否存在大股东的恶意套现,但是不可否认的是,自上市以来几十亿的套现资金已经进了新主人的腰包,而未来太平洋将走向何方,何时能够逃脱这一“减持劫”仍然是个未知数。

对于公司未来的发展战略和前景,一位接近太平洋的人士坦言,“公司在去年成立了战略发展部,但对于未来发展战略上并没有太清晰的路线,对公司未来的发展没有充分的信心。”

值得一提的是,今年3月27日,太平洋与老挝农业促进银行、老挝信息产业股份有限公司在老挝成立了合资证券公司,成为走出国门券商的第一家,也算是为中国券商的国际化发展起到了带头作用。但发展前景如何,尚无法下结论。

德国红点大奖点中“桑拿第一股”

■ 本报记者 吴明 张晔

7月12日,记者在安徽桑乐金股份有限公司(以下简称“桑乐金”)举行的新闻座谈会上获悉,世界知名工业设计大奖红点设计大奖(Red Dot Product Design Award)“点”中桑乐金,其旗下德国Saunalux公司参评的“Novus”远红外桑拿房与“Varioline”桑拿房,分别拿下“红点设计大奖”及其最高荣誉“红点设计至尊奖”(Red Dot: Best of the Best),彰显了其超凡的工业设计及制造水平。

红点设计大奖由欧洲德国著名设计协会Design Zentrum Nordrhein Westfalen创立,与德国IF奖、美国IDEA奖,并称为世界三大工业设计奖,至今已有超过50年的历史。2013年,红点大奖评委共有37位,参评作品达到4662件,全球共有58件作品获得红点大奖的“至尊奖”,获奖比率约为1.2%。历届的红点设计大奖至尊奖获得者,大多是诸如“iPhone 4”、“MacBook Air”、“梅赛德斯奔驰SLS AMG”、“劳斯莱斯古斯特”、“BMW 5系旅行轿车”等世界著名品牌的产品。

值得一提的是,Saunalux两件获奖产品皆出自该公司首席设计师Jochen Bittermann之手。Bittermann曾为汉莎航空公司、西门子公司、BenQ公司等大型公司提供设计方案,其中,获得“红点”、“IF”设计大奖的方案超过17个。由他设计的桑拿房“自由式座椅”,曾获得德国桑拿杂志每2年一届的“Golden Wave”大奖。

桑乐金创立于1995年,2011年7月登陆深交所创业板,成为桑拿行业唯一上市公司。2012年5月,桑乐金成功收购德国Saunalux公司的100%

股权。Saunalux公司创建于1968年,位于德国黑森州Grebenhain(格本海因),是德国知名的生产和销售顶级个性化定制桑拿房的企业之一。时隔一年多后,Saunalux就能再立新功,说明桑乐金在国际经营管理方面的成功。

据悉,2013年下半年桑乐金启动德国Saunalux公司进入亚太区的战略,在北京、上海、广州三个国际大都市,相继开办品牌旗舰店,以其健康和奢华元素,满足人们对于高品质生活不断增长的需求,并以此引导行业发展。

改革助推下半年经济反弹

(上接第二版)

国际形势分析

复苏总体缓慢,美国风险犹存

国家统计局新闻发言人表示,今年国际环境仍然复杂严峻。美国经济复苏,有一些明显的好转迹象,但是世界的其他国家,特别是欧洲经济持续低迷,世界经济复苏总体上比较缓慢。

清华大学中国与世界经济研究中心主任李稻葵表示,尽管中国经济走势发生一些非常微妙的变化,但问题主要是在中国经济内部,与国际形势比较,相对平稳。

美国财政赤字从去年接近9%降

到4%,美国经济中长期的风险依然存在,不容小觑。美国财政从中长期来讲,并没有得到缓解,退休养老、医疗保险等方面的支出仍然艰巨,上升空间还很大,而财政收支上升空间似乎并不是很大,因此,仍然可能会引发经济金融的新一轮波动。

欧洲经济现在进入负增长,但也出现了一些比较好的苗头。从欧洲地区整体看,主要财政赤字下降的来源是南欧国家,面临财政困境的这些国家正在进行调整。财政情况的改善直

接反映在金融市场,主要国家的国债利率率在稳步下降。欧洲虽然没有完全走出困境,但已经出现转折的曙光。

日本的情况在“安倍经济学”的第一支剑、第二支剑射出去之后,尽管短期内有一定改善,但“安倍经济学”的第三支剑——结构调整,恐怕会面临重大挑战,因此,日本的经济情况或不能很快得以转变和改善。

目光转到中国经济,李稻葵表

示,下半年的经济形势、经济结构将略有改善——全年CPI将在2.5%左右,全年GDP增速将达7.8%。在稳定的数据背后却蕴藏着矛盾,这些矛盾必须要解决,不解决对于整个经济结构调整发展方式转变将会产生隐患。李稻葵判断,“中国经济下半年将会有一定反弹,反弹主要的依据是政府的调整 and 改革措施的出台。”

中国政府该如何下好这盘经济发展的“大棋”?全世界拭目以待。(实习生李湛沂对本文亦有贡献)

互联网金融

曲线变革 银行业务渗透互联网

■ 本报记者 郭奎涛

越来越多的商业银行正在以互联网企业为平台实现互联网金融的变革。

日前,光大银行宣布与乐视网合作推出具有“瞬时贷”功能的“乐迷卡”,这是继早前交通银行与阿里巴巴合作的阿里小贷、民生银行与慧聪网联合推出的企业信用卡等之后,商业银行结盟互联网巨头逆袭互联网金融的最新案例。

“最大的特点就是放款速度快,授信额度高。”成功申请乐迷卡的网友张大华告诉《中国企业报》记者,通常情况下,申请消费贷款最快也要1天放款,瞬时贷前后则只需要20分钟,而且初始额度可以达数千。

创新逐步深化

光大银行信用卡中心相关负责人介绍,在线申请信用卡并不罕见,很多银行官网都有开通这一通道,瞬时贷的独特之处在于,可以直接在乐视网消费过程中申请,快速获得授信之后直接用于消费。

信用卡作为一种变相小额信贷,已经不是第一次由商业银行结合互联网企业的业务创新了。今年年初,民生银行信用卡中心携手慧聪网推出民生慧融e贷白金信用卡,针对企业法人发放最高50万元的大额信用卡,而且循环授信、随借随还、收费灵活。

根据记者观察,民生银行联合慧聪网这一举动与交通银行早前与阿里小贷的合作很是类似,都是以平台大数据生成的用户信用等级为授信依据,以平台作为担保,由银行发放贷款,唯一不同的是放款形式,民生银行是通过信用卡,交通银行依然走的是传统贷款。

综合这三个案例不难发现,商业银行结合互联网企业的创新正在一步步深化。交通银行开创了金融互联网的先锋,包括放贷群体和授信依据,放贷形式却没有发生变化,民生银行经过创新将贷款通过信用卡的形式发放,为放贷增加了循环授信、随借随还等信用卡的特性;而光大银行与乐视网推出的具有瞬时贷功能的乐迷卡,则进一步将这种创新渗透到了网络个人信贷领域。

借力互联网平台

光大银行上述人士对《中国企业报》记者说,合作看重的是乐视网庞大的用户基数。据悉,乐视网月均覆盖人数超过1亿,付费用户超过60万,这些数字还在不断增长当中。通过与乐视网的合作,光大银行瞬间拥有了过亿的目标群体以及数十万核心受众群体。

“不仅仅是乐视网,互联网企业动不动就是数亿的用户资源,即使是企业资源也能达到数十万的级别,像慧聪网也有数十万商家,阿里更是有数百万。现在很多银行分行贷款任务特别大,到哪里去找资源?互联网企业是再好不过了。”有金融业分析人士说。

另外,互联网企业对于商业银行的帮助还在于领先的社会营销方式,这是一种通过网络、微博甚至是微信等新媒体在最短时间内达到最大传播效果的营销方式。例如,早前余额宝名噪一时就一定程度上得益于支付宝成功的营销手段,反观商业银行除了工商的善融商务推出时火过一阵之后,很少能占据舆论热点。

“最为重要的是,通过与互联网企业的合作,给商业银行带来了金融互联网创新的氛围和灵感。商业银行作为典型的传统垄断企业,多年来一直创新乏力,而这恰恰是互联网企业最为擅长的地方,商业银行如能在合作中找到创新的灵感,自然不用担心阿里金融的冲击了。”上述金融业分析人士还说。

逆袭互联网金融

在互联网金融企业的压力下,商业银行涉足互联网并非新鲜事。根据《中国企业报》记者统计,传统的网上银行自不必说,几乎8成以上的商业银行都已经推出了手机银行,甚至有建行、工商、平安和中信等4家商业银行推出了金融商城。

“商业银行做互联网金融肯定做不过互联网企业,他们缺乏必需的互联网基因,包括对于用户需求的深刻把握、灵活宽松的创新机制以及多年积累的大数据。目前来看,阿里金融等已经在互联网金融领域占据先发优势。”一位金融企业人士评说。

这种情况下,部分商业银行被迫在独立的金融互联网业务之外,开始了与互联网企业在金融互联网领域的合作。

正如前面提到的,最早阿里小贷就是由交通银行为阿里商家提供贷款的,(这一模式还被京东商城等电商企业复制)年初民生银行选择与慧聪网合作为其商家提供企业级高额信用卡,日前光大银行联合乐视网推出的具有瞬时贷功能的信用卡则是最新一例。

这位企业人士指出,通过与互联网企业的合作,利用互联网企业的海量用户、业务创新和更具效果的营销手段等优势,商业银行可以短时间内嫁接互联网企业的互联网基因和优势,实现互联网金融的逆袭。

需要强调的是,并不是所有的互联网企业都甘作商业银行金融互联网的跳板,例如阿里小贷与交通银行的合作破裂就是最好的证明。不过,鉴于互联网金融企业在资金上的短板,有消息表明,阿里金融已经在尝试再次向商业银行开放平台资源。