

或陷转型困局 熊猫金控员工持股少人问津

本报记者 汪青 上海报道

各行各业通过“互联网+”谋求转型发展已然成为一种趋势，而互联网金融概念在上市公司领域更成为“香饽饽”。然而，由传统领域转型全新的互联网企业，其挑战也相当艰巨。

全面转型成效待考

1月20日，熊猫金控发布了其员工持股计划的最新情况，自2015年9月1日其发布第一期员工持股计划至今，尚未有员工购买。

2015年4月20日，曾先后使用过浏阳花炮等名称的两市唯一一家烟花题材企业熊猫烟花正式更名熊猫金控，将彻底从烟花爆竹生产商转型为一家互联网金融公司。

资料显示，2014年7月熊猫金控宣布由公司下属孙公司银湖网络科技有限公司开发运营的互联网金融平台银湖网正式上线，被视为正式进行互联网金融转型之举，截至2014年年底增资至2亿元。此后，熊猫金控在发布更名公告后，又连发三条公告，宣布分别出资1亿元设立熊猫众筹科技有限公司、北京市熊猫金融信息服务有限公司、5000万元设立熊猫科技投资有限公司以及2亿元设立熊猫小额贷款有限公司。

2015年3月31日，熊猫金控再发公告，宣布以1亿元设立熊猫网络支付有限公司。半个月不到，熊猫金控再次宣布，拟以支付现金的方式购

P2P概念企业迎大考

传统行业转型互联网公司本就非易事，所面临的挑战来自多方面。

经过前几年的野蛮生长，互联网金融逐渐趋于理性化。2015年年底，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》)的发布也预示着P2P行业将告别监管裸奔时代，行业洗牌正式开启。

据《征求意见稿》显示，P2P平台的定位是网络信息中介平台，不允许搞资金池，不能做信用征信、担保，不允许放贷等。在资金和资产两端，P2P平台都有审核和信息披露义务。为了加强风控，P2P平台需要把资金存管至符合一定条件的银行业金融机构；需要聘请会计师事务所对平台本身运营的重点环节做定期审计；需要聘请信息安全测评认证机构定期对信息安全实施测评认证等。这些要求也需要P2P平台如实报送金融监管部门，接受监督。意见稿给予P2P平台18个月的过渡期，以达到合规标准。

近日，全面转型互联网金融熊猫金控(600599.SH)发布了其员工持股计划的最新情况。据公告显示，自2015年9月1日其发布第一期员工持股计划至今，尚未有员工购买。此外，有媒体报道称，熊猫金控旗下银湖网络2015年1~11月实现营业收入23387万元，净利润亏损1089万元。

导致员工持股计划失败的原因究竟是员工不看好好股，还是不好公司转型发展？《中国经营报》记者致电熊猫金控，不过截至发稿，对方仍未回复。董事长赵伟平则对记者表示，春节之前没有时间接

买你我贷51%的股权。尽管最终收购未成功，但熊猫金控的转型决心可见一斑。此外，熊猫金控董事长赵伟平曾公开表示，互联网金融是其未来看好的行业，要把金融业务做大做强。全面转型之路，在熊猫金控方面看来势在必得。实际上，熊猫金控也曾因转型而连续4天涨停。

然而，2015年9月推出的第一期员工持股计划却最终以失败告终。1月20日消息，全面转型互联网金融的湘籍上市公司熊猫金控发布了其员工持股计划的最新情况。公告显示，自2015年9月1日其发布第一期员工持股计划至今，尚未有员工购买。

对于上市公司而言，采用员工持股计划多数原因是为了通过股权激励激发员工积极性，并且希望将雇佣关系转化为所有者关系，从而实现由外部人向内人的转化。此外，拥有员工持股的公司在面对市场恶意收购等类似于宝能举牌情况时，可以拥

毫无疑问，曾经在二级市场利用P2P概念“讲故事”的企业也将迎来真正的考验。与熊猫金控全面转型决心相似的是另外一家由多伦股份更名的匹凸匹(600696.SH)。2015年5月，多伦股份正式宣布更名并转型互联网金融。此后，又以500万元购买了P2P域名。2015年10月，更是花千万元在上海开设实体超市，并且声称是公司互联网金融创新的一部分。一系列的举措在让市场眼花缭乱的时，也饱受市场质疑。

当时就有业内人士表示，匹凸匹的这种创新或许只是一种概念的炒作，最终盈利能力并不被看好。毕竟在匹凸匹刚刚更名并转战互联网金融领域时，曾一个月内实现9个涨停。

真金不怕火炼，只注重“玩概念”的公司注定无法实现真正的收益。2016年元旦后停牌的匹凸匹，

就面临转型的互联网金融业务停滞，而主业也面临凋敝，最近一则公告还被上交所关注并引发问责。

实际上，从2015年以来，匹凸匹就已经处于无营业收入状态，这或是公司前三季度营业收入为负的原因。而在转型过程中，匹凸匹的亏损幅度也在不断增加。2015年一季度末时，匹凸匹净利润亏损约1126万元，半年报显示，匹凸匹亏损约2340万元，而在三季度末，匹凸匹的亏损金额已经增长至3641万元。

无独有偶。有报道称，熊猫金控旗下银湖网络2015年1~11月实现营业收入23387万元，净利润为亏损1089万元。实际上，目前已经有50多家上市公司涉足P2P业务，不过多数都被认为处于讲故事阶段，对上市公司的实际业绩并无贡献。

不过，在熊猫金控2014年年报中显示，公司旗下P2P平台银湖网已实现盈利。在涉足P2P领域的5

个月中，银湖网总资产达到1678.76万元，营业收入1540.57万元，公司净利润为69.07万元。

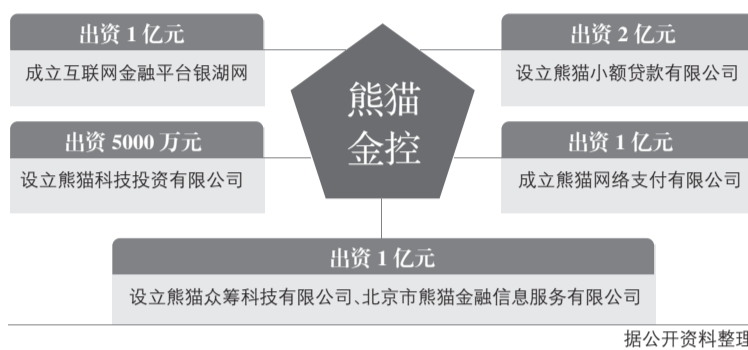
传统行业转型互联网公司本就非易事，所面临的挑战来自多方面。对于由盈转亏的原因，熊猫金控方面并未回应。不过，有业内人士指出，互联网金融需要互联网和金融两方面的要求，熊猫金控其实两方面都不满足。金融上，它收购的公司并非主流企业，没有成熟的架构；互联网方面，它也没有专业的团队支撑。即使住好的方面想，它目前公告上透露的内容也没有满足它转型的积累需求。

受采访。有业内人士指出，互联网金融市场依然是处于烧钱混战，恶性经营的漩涡中。并不具备显著互联网基因的银湖网想在其中脱颖而出，所需经营改造的成本又居高不下，没有员工购买股票也证明了转型的艰难。

次的情况，因此员工较为谨慎也是一种可以预期的情况；其二，员工对自身公司转型的信心不足。

“作为传统产业转型互联网的旗手，由熊猫烟花转型成为的互联网企业，曾经创造过7天4家互联网公司的神话，也创造过千万招聘CEO的新闻，但是从总体而言互联网金融市场依然是处于烧钱混战，恶性经营的漩涡中。”江瀚说。

熊猫金控全面转型互联网金融



据公开资料整理

500亿高估值背后：借贷宝疑转战“生人借贷”

本报记者 汪青 上海报道

从成立之初，便一路被质疑的熟人借贷——借贷宝，于近期正式宣布获得由某大型股份制商业银行领投的B轮25亿元融资，估值达到500亿元。值得注意的是，在随后的公司年会上，借贷宝高层便表示，2016年将推出借贷宝企业版，通过平台深度连接企业、个人和银行，致力于解决中小微企业“融资难、融资贵”的问题。

不过，当《中国经营报》记者向借贷宝方面提出500亿元的估

推广方式曾备受质疑

较之2015年8月的A轮20亿元的融资，借贷宝在短短半年内估值翻了一倍多。不过，借贷宝方面却并未透露具体投资者名单，只表示本轮增资协议已签署，增资的工商变更登记手续尚在办理过程中，过一段时间即可通过工商登记机关查询到。

对于本轮投资，借贷宝方面表示，投资人之所以看好该公司，首先是源于借贷宝定位于熟人借贷，通过互联网的人与人的连接机制，让熟人直接发生交易，从而有效降低甚至消除信息不对称，同时熟人间的声誉约束和信用惩罚机制可以有效降低违约风险，因此和传统的信贷模式相比，熟人借贷模式拥有成本优势和效率优势，有较大的商业价值。其次，借贷宝经历一年的运营，内部运行体系已经较为成熟，产品功能日渐完善，且用户规模已经较大。根据第三方渠道的数据推测，其下载注册用户已经超过1亿人。

实际上，在借贷宝成立不久后，其病毒式的推广一方面在前期为其频频创造注册量新高的同

熟人借贷模式存弊端

借贷宝一直采用的是标准的熟人借贷模式，服务于熟人之间的互联网金融平台，即无论借款还是投资，都是在朋友之间，信用判断交给用户自己，而且平台本身不对借款担保。该模式的优点在于通过互联网人与人相连，熟人之间直接发生交易，有效降低了信息不对称，熟人间的声誉约束也会形成软约束机制。借贷宝方面也表示，他们平台坚持真正的纯平台定位，且符合监管层对于网贷平台信息中介的定位。

然而，正如美国多家熟人借贷平台的铩羽而归，这种模式其实也具有较大的不确定性。互联网金融资深人士江瀚认为：首先，熟人之间信用判断的感性化误判。在人与人，特别是熟人间的借贷中这种感情成分所占的比例更重，从心理上会倾向于相信自己的熟人，并且在虚荣心等多重复杂心理的作用下，这种感性化误判会被放大，从而产生风险。其次，信息传递的失真化。在金融借贷过程中，涉及到多轮的信息传递，这种传递会天然地受到外界影响导致信息失真，但是由于熟人的存在，这种失真的信息会被加上熟人的信用背书色彩，最终导致借贷的风险问题产生。第三，场景数据的错判。借贷关系是基于熟人关系网进行的，但是这种熟人关系网并不代表高信用评级，社交是一种高频场景，但是借贷却是相对低频的场景，因此，以非金融交往的社交作为金融交易

的数据基础是存在较大的数据不匹配，这种社交场景的大数据分析误判的概率极高。江瀚还指出，在目前中国还没有健全的社会信用体系，熟人借贷靠的是朋友关系的道德约束，但是这种约束并非强约束关系，这种软约束的道德底线极易被突破。因此，从商业模式来看，借贷宝单纯的熟人借贷的个人间信贷商业模式存在着高估的风险。

对于估值的评估问题，江瀚认为，互联网金融企业的估值方式主要采用的是市值用户法的估值模式，在这样的估值方式下，其估值的用户数乘以一定的估值比例，借贷宝现在号称拥有1.5亿的用户，在这种大用户的情况下，其单位用户估值达到300多元，虽然较高但是也不是不能解释。“纯粹从估值方法来说，借贷宝的500亿元估值具有一定的客观性。但是，是否真的能够达到，还要根据借贷宝的盈利与发展模式来看。不过目前来看，短期盈利的可能性较小，再加上熟人借贷模式固有的弊端，500亿元的估值仍需要更多的时间检验。”

在饱受质疑的重压之下，借贷宝在获得25亿元融资后便宣布推出深度连接企业、个人和银行的企业版，引起业内人士关注。资深业内人士张朝阳表示，目前来看，中国市场对于熟人借贷需求的前景还并不明朗，借贷宝这种模式短期内很难实现盈利。对借贷宝来说，推出企业版的举措可能是在淡化熟人借贷模式，最终从熟人借贷走向生人借贷。

2015年12月P2P平台APP总活跃人数

银联入局移动支付线下场景

本报记者 汪青 上海报道

在刚刚过去的一年里，移动支付激烈竞争的格局已由线上快速延

破冰寡头格局

实际上，中国移动支付市场已形成以支付宝、微信支付等第三方支付为首的寡头垄断格局。数据显示，在2015年第三季度，大约1.9亿活跃用户在使用支付宝作为移动支付工具，微信支付拥有超过1.5亿的活跃用户居第二。而包括银联在内的传统金融机构，却全体缺席这类排名表。同时，支付宝们开始加速布局线下移动支付，依靠“用户口碑+商户低成本”快速开疆拓土。

在移动支付市场份额不断被支付宝等第三方支付侵占后，中国银

抢占线下场景

中国银联董事长葛华勇此前曾表示，移动支付是未来的发展趋势已经成为共识，目前还没有形成主流的移动支付产品、广泛接受的移动支付商业模式，可能是参与各方都希望将主导权掌握在自己手里，缺乏在产品方面的合作、规则标准方面的统一以及商业模式方面的协调。到2016年4月，银联芯片信用卡(具有“闪付”标识)将全面支持小额免密免签功能。

同时，银联也正在积极拓展线下消费商户支持小额免密免签。据悉，该

伸至线下。而2016年，也被业内人士认为是移动支付大战之年，移动支付线下竞争将趋于白热化程度。

凭借用户优势，支付宝和微信

也开始由此前的防守阶段转向主动出击，并形成以“智能手机+ NFC+金融IC卡”的产品模式，反攻移动支付市场。

2015年金融IC卡迎来了爆发式发展的一年。截至2015年三季度末，全国金融IC卡累计发行18.83亿张，新增发卡量连续3个季度超过2亿张，发卡速度持续加快。预计2015年全年金融IC卡累计发卡量超过20亿张。

有业内人士表示，随着金融IC卡的普及和应用场景的不断完善，金融IC卡将成为金融普惠民生的

服务已在部分知名品牌商户门店上线。银联方面表示，其他更多的地区和商户也将陆续支持。有业内人士认为，相较于支付宝在使用过程中需要打开APP、调出支付指令、扫码、确认交易来说，银联的支付方式更便捷。

数据显示，作为移动支付电子商务金融科技服务创新试点城市，目前成都市银行的ATM和POS已基本完成金融IC卡受理改造。此外，四川省金融IC卡发卡量已经突破1亿张，银联“闪付”已广泛应用在多个公共服务领域，尤以公交、地铁、

支付在线上移动支付领域已占据近90%份额，同时又通过补贴等手段，大规模攻占线下移动支付市场。不过近期中国银联开始反击，守卫支

重要基础。同时，结合NFC、HCE、TSM和Token等各类领先的支付创新技术应用，金融IC卡也将加速推动移动支付的发展。

在此背景下，中国银联正在加快完善“闪付”受理环境，只需将金融IC卡或移动支付设备(具备“闪付”功能)靠近受理终端的“闪付”感应区，即可完成支付。同时，中国银联联合国内外多家商业银行共同推出小额免密免签服务，即持卡人在指定商户进行一定金额(境内300元人民币，境外以当地限额为准)及以下的交易时无需签名。2015年12

月12日，中国银联再推“云闪付”。

有业内人士认为，尽管支付宝等第三方支付也有离线支付功能，但安全性比NFC要低得多，一旦受到攻击缺乏强大的防护能力。而这也是银联抓住支付宝们的软肋，将离线支付作为突破口，基于NFC技术的移动支付可以完全脱离网络环境，并借此令人感觉更为安全。

“不过，至于到底会有多少商家接受并使用NFC，还要看银联的推广能力。毕竟当初支付宝等第三方支付在推广过程中，也是狂砸不少钱。”上述人士表示。

付清算主阵地。同时还与苹果、三星手机厂商进行合作，预计最快将在2016年初推出Apple Pay(苹果支付)、Samsung Pay(三星支付)。

月12日，中国银联再推“云闪付”。

有业内人士认为，尽管支付宝等第三方支付也有离线支付功能，但安全性比NFC要低得多，一旦受到攻击缺乏强大的防护能力。而这也是银联抓住支付宝们的软肋，将离线支付作为突破口，基于NFC技术的移动支付可以完全脱离网络环境，并借此令人感觉更为安全。

“不过，至于到底会有多少商家接受并使用NFC，还要看银联的推广能力。毕竟当初支付宝等第三方支付在推广过程中，也是狂砸不少钱。”上述人士表示。

全国超过30家大型三甲医院开通上线，越来越多的人能享受到支付创新与医疗信息化相结合所带来的便利。

有业内人士认为，银联此举一方面是从便民惠民出发，另一方面是协助医疗机构解决诊间支付难题，减轻医院门诊压力，进一步提升医院的信息化服务水平。同时，现代医院解决方案支持多种模式，包括银行卡自动代扣、预授权和在线支付等多种支付方式，医院可根据自身的需求自行选择合适的支付解决方案，给医院提供了更多选择。