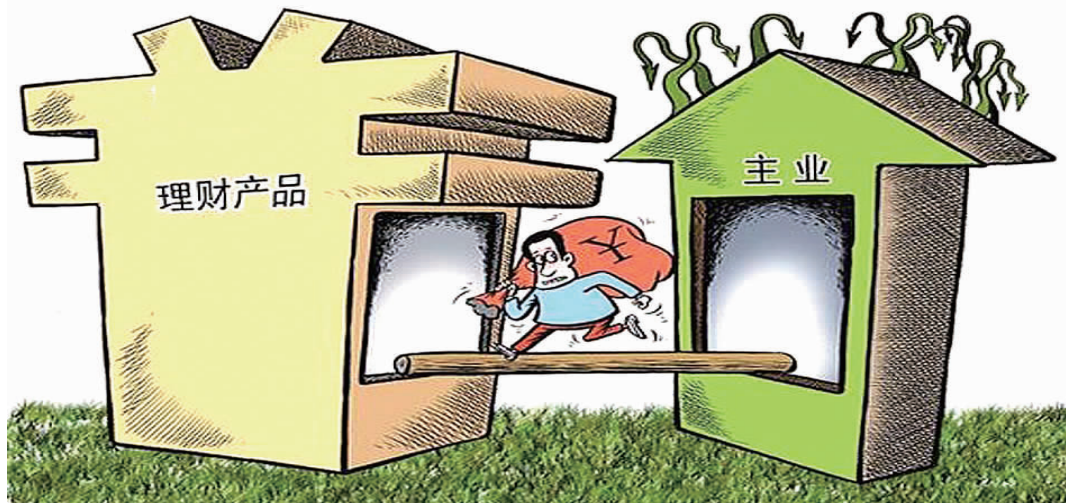


定额资金滚动使用 最短期限仅为3天

上市公司“超短”理财何所图



多次反复购买同一银行的理财产品,一方面为公司的流动资金提供了一定收益,另一方面也为银行维持一定份额的存款提供了便利,不失为“双赢”之举

◆导报记者 宁佳彦 济南报道

7日,兴民钢圈(002355)发布2013年第四季度购买理财产品计划的相关情况,也是对过去一年理财的总结。据Wind数据统计,今年1月份的第一周内,A股共有45家上市公司发布了关于公司购买理财产品的公告。

购买理财产品对上市公司意味着什么?对主营业务有什么样的影响?公司的股东可以从中获利几何?经济导报记者多次拨打兴民钢圈董秘崔积和的电话,但一直无人接听。

为了回答这些疑问,诸如“公司购买短期保本型银行理财产品,不会影响公司主营业务的正常开展”,几乎成为了理财公告的“标准配置”。每家的公告都不会忘记说明:“通过进行适度的低风险短期理财,能获得一定的投资效益,能进一步提升公司整体业绩水平,为公司股东谋取更多的投资回报。”

“中国经济的高速发展一部分以挤压家庭收入为代价,长期人为压低低利率,大部分低成本资本供

给了垄断国企。同时,存款利率上限至少今年不会放开,消费将相对维持稳定。收益较高的理财产品不仅会成为普通人的选择,也会是上市公司的选择。”民生证券分析师黄钰对导报记者说。

一年购买29次

购买理财产品的上市公司无一例外地表示,理财资金来源是闲置募集资金、自有资金。不过导报记者梳理往年公告发现,理财俨然呈现持续化趋势,公司资金真的能长期闲置吗?

这也与公司通常采用定额资金滚动理财有关。比如兴民钢圈于去年8月15日运用闲置募集资金9000万元向中国农业银行龙口支行购买了名为“金钥匙·本利丰”2013年第233期人民币理财产品。9月25日到期后,继续购买同一家银行的“汇利丰”2013年第2539期对公定制人民币理财产品,该理财产品已于2013年10月31日到期。接着在2013年11月6日,该公司又购

买了中国农业银行“金钥匙·本利丰”2013年第385期贵宾专享人民币理财产品(对公专属),该理财产品将于2014年1月22日到期。

多次反复购买同一银行的理财产品,一方面为公司的流动资金提供了一定收益,另一方面也为银行维持一定份额的存款提供了便利,不失为“双赢”之举。

理论上讲,这背后需要的是现金流的支撑,好的公司也应该具有良性的现金流。然而有的公司的理财频率超过平均每月两次,财报却表现平平。英飞拓(002528)从去年4月份开始购买理财产品,在不超过约9.2亿元额度内择机购买短期保本型银行理财产品。在上述额度内,资金可以滚动使用。截至去年年末,该公司共购买过29次银行理财产品,累计金额超过25亿元人民币。

偏爱中短期保本型

除了购买频繁,期限较短也是一大共性。导报记者注意到,理财产品的周期通常在3个月左右,极

个别公司会购买半年期及以上的产品。

总体来讲,中短期保本型理财产品受到偏爱。比如近期浙江众成(002522)公告称,将在两年内滚动使用最高额度不超过人民币2.1亿元的资金购买保本型短期理财产品。理财大户中粮屯河(600737)也表示,将使用最高额度不超过7亿元资金进行现金管理,投资保本型银行理财产品。

再低风险的投资也需要一定的时间才能有回报。一些“超短”理财实在是让人摸不清门道。比如爱施德(002416)公司披露的理财时间最短只需要3天。公司公告称,于去年7月16日运用闲置自有资金3亿元向招商银行深圳华侨城支行购买“人民币尊享点心池理财计划”产品,金额占公司最近一期经审计净资产的7.87%,赎回在7月19日和23日,最短时间仅为3天。

如此大规模资金快速出入理财市场,除了让银行获得年化0.5%的手续费,对上市公司有什么实惠,不得而知。

德棉股份停牌

深圳明鑫或上位

导报讯(记者 刘翔)“公司接到控股股东浙江第五季实业有限公司(下称‘第五季实业’)书面函告,其正在洽谈、筹划重大事项,具有不确定性,德棉股份当日开市起停牌。”6日,德棉股份一则公告引发市场关注。

对于具体事项,德棉股份与第五季实业均未言明。“停牌原因,公司方面并不知情。”7日,德棉股份董秘办工作人员表示,具体复牌时间还需等待大股东通知。

此次突然停牌,却非无迹可寻。经济导报记者注意到,市场猜测此次停牌或与公司二股东——深圳市明鑫投资有限公司(下称“深圳明鑫”)上位相关。

根据去年4月17日第五季实业与深圳

明鑫签订的借款合同,第五季实业向深圳明鑫借款数额为2.67亿元,在以7.28元/股的价格转让1500万股、抵债1.092亿元后,第五季实业尚欠深圳明鑫约1.578亿元。

这意味着,如第五季实业继续选择以转让上市公司股权的方式向深圳明鑫偿还全部借款,深圳明鑫将就此成为德棉股份第一大股东。

目前,第五季实业持有上市公司限售流通股3000万股,占总股本的17.05%,仍为控股股东;深圳明鑫持有1500万股,是第二大股东。

相关公告显示,深圳明鑫已开始介入上市公司人事安排与日常运营。

为子公司提供担保12.8亿

博汇纸业涉嫌“高危”担保

导报讯(记者 韩祖亦)在对外担保“警戒线”以上,博汇纸业(600966)可谓越走越勇。根据其日前发布的公告,公司董事会同意在2014年度为子公司银行借款提供保证担保,担保总额不超过人民币12.8亿元。

其中,博汇纸业拟为子公司淄博大华纸业提供8000万元担保,为江苏博汇纸业提供12亿元担保。

公告透露,江苏博汇目前注册资本12.2亿元,为博汇纸业全资子公司。截至去年9月30日,江苏博汇资产总额为49.87亿元,负债总额为40.34亿元,净资产为9.52亿元,去年前三季度实现净利润2827.38万元(以上数据未经审计)。

九阳股份“随饮机”公测

导报讯(记者 宁佳彦)7日,九阳股份(002242)发布公告称,去年12月17日至20日,已通过天猫商城累计销售2433台One Cup随饮机产品。目前,随饮机产品在天猫商城已暂停销售,配套随行杯处于正常

淄博大华纸业目前注册资本9000万元,博汇纸业持有其60%的股份。截至去年9月30日,淄博大华纸业资产总额为3.58亿元,负债总额为1.87亿元,净资产为1.70亿元,去年前三季度实现净利润1173.12万元(以上数据未经审计)。

自此,博汇纸业对子公司(含控股子公司、全资子公司)累计提供担保总额为人民币12.70亿元、欧元1亿元、美元1.04亿元,占公司最近一期经审计的净资产的80.52%。

某国有银行济南分行公司部负责人对经济导报记者表示,“一般而言,银行为规避风险,会在其《担保管理办法》中规定,一家公司对外担保额度不得超过其净资产的50%。如果超过,则预示有较大风险。”

销售状态。公司表示,One Cup随饮机尚无独立的生产线,前期生产产品主要满足此次公测的需要,尚未量产。待此次公测结束以及One Cup产品完善和改进后,公司将考虑是否筹建独立生产线。

力筑中国视频互联网 IT精神深植企业精髓

东方网力兼顾软硬实力迎接新机遇

21世纪初,城市安全需求的激增,极大助推了我国安防行业的发展。主营城市视频监控管理平台的东方网力科技股份有限公司(下称“东方网力”)正是在这样的热潮中崛起并迅速成为佼佼者。

目前,智慧城市成为一个新的热点,我国正大力推动智慧城市建设,预计到2015年将有大约500个城市和地区启动智慧城市的建设工作,安防行业总产值将达到5000亿元。面对广阔的市场前景,不管是技术创新,还是新产品研发,还是应对行业用户的新需求,或是软实力提升,东方网力都准备充分,力做新发展时代的弄潮儿。

从平安城市到智慧城市 构筑中国视频互联网

从国内开始大规模建设平安城市项目至今差不多历时十年,在看到平安城市巨大业务量的同时,其大规模的系统所带来的压力、对产品的严格要求、资金建设的筹备,都使得平安城市项目成为高标准、严要求的行业。尤其是视频监控管理平台产品需要同时面对成千上万路的视频,没有强大的技术将很难维持产品的稳定性。虽然有诸多的挑战存在,东方网力却能脱颖而出,成为近十年来平安城市首选的视频视频监控管理平台。

2003-2005年,全国平安城市建设处在互联网时期,东方网力提出了“联网、高清、移动、智能”的发展方向,随着技术的发展,其正确性已经被行业一一验证。公司产品广泛应用于北京、上海、成都、重庆、东莞、无锡、海口、石家庄、唐山、绵阳、贵阳、常州、西安等平安城市项目中。

东方网力也曾成功为北京奥运会、上海世博会、广州亚运会、新疆亚欧博览会等国际大型活动提供视频监控管理平台设备和现场保障。例如,在2008年北京奥运会开幕式的当天,公司为朝阳区奥运图像信息系统项目建设的核

心平台,曾经有一路视频图像通过6级转发同时被1200多人观看,远远超出了当时所有人的预计,也只有经过这么大数据量验证过的平台才是真正适合平安城市项目的产品。

作为新一代城市生活形态,智慧城市的建设以大数据、云计算、物联网等新一代信息技术为支撑,信息技术的高度集成、信息资源的综合应用是智慧城市的主要特征。对于东方网力而言,智慧城市的建设无疑充满了机遇。

在2010-2015年的发展规划中,东方网力提出了“标准、实战、云服务”三点,对于未来十年,东方网力副总裁冯程表示:“东方网力对自身发展有明确的战略定位,专注于平安城市项目,从平安城市到智慧城市,从NVR到云存储,最终实现构建视频互联网的愿景。”

“云存储”,这个在IT行业的技术正在逐步转移到安防行业的应用中,然而目前更多提出云存储概念的企业基本均为IT行业的应用,还是基于存储空间和网上调取的基本应用,并没有与安防在行业市场中的实际需求相关联,而东方网力则将云存储技术与自身NVR产品和平安城市实战相结合。

东方网力副总裁赵永军说:“随着平安城市大量社会监控资源的接入,比如小区、政府单位、银行、重点企业等社会视频系统都存在不同时期建设,采用不同品牌的产品等问题,而东方网力的NVR正是可以解决上述问题的产品,众多NVR产品形成了一个巨大的云,能够有效解决社会化资源的接入的问题。”届时,东方网力的NVR产品同平台产品相配合,用户都是在一个界面下进行操作,并不会造成更为复杂的问题,同时也更加便利向上同省、部两级平安城市系统进行对接。

东方网力副总裁钟安全从技术的角度补充道:“从硬件上说存储最大的难点是RAID卡的成本太高,从软件而言,存储最重要的是协议的统一。从这两个方向,东方网力总结出的云存储的解决方案,就是基于软RAID和自有软



件系统的低成本存储。在实际应用中,一台存储阵列可能要几万块,而一台NVR也就是几千块,那么用户可以用低廉的硬件和软件相结合的解决方案达到更好的效果。”

未来,平安城市必然成为智慧城市的一部分,通过视频信息的采集,为智慧城市诸多决策提供更加直观的信息,东方网力将再次抓住转变的机遇,构建中国的视频互联网,充当智慧城市信息工厂的角色,为所有人提供服务。

软硬件一体化 迎接软件革命到来

在IT行业、通讯行业甚至我们的生活中,软件的影响力已经超乎了我们每个人的想象。虽然安防行业仍然有巨大的发展空间,但是随着行业的发展,技术和企业的发展必将遇到瓶颈。以摄像机为例,目前的主流产品是1080P分辨率的摄像机,但是300万像素、500万像素的需求已经逐步显现,产品并不能无限地发展,当硬件发展到极致,安防行业必将迎来软件的革命,企业必须依靠软件和硬件技术相结合,形成自己核心的竞争力。

提前为软件革命的到来做准备是东方网力推出并坚持发展NVR产品的初衷。“东方网力做NVR有天生的优势。”东方网力副总裁赵永军表示,“东方网力在NVR产品之前两条产品线:平台和编解码器。而NVR也主要就是平台和编解码技术两大技术,因此东方网力生产NVR是水到渠成的。”

提到东方网力的NVR产品不得不提东方网力同英特尔的战略合作。2010年,英特尔选择东方网力作为投资对象,同时协助公司在英特尔X86平台上开发更具特色的NVR产品,使得公司具备了Intel X86平台主板的设计能力。

业内人士表示,采用X86架构对技术的要求非常高,需要对X86架构有非常深的理解,正是技术门槛较高,在行业中采用X86架构的NVR厂商凤毛麟角。

“最初英特尔选择东方网力就是看中了公司对X86架构的理解,东方网力也发现英特尔的X86架构也是最适合NVR的底层平台。”东方网力副总裁赵永军说,“英特尔也是以将东方网力打造成中国基于X86架构的NVR的旗舰企业为目标的。”

网力的未来

一家企业的产品往往是企业文化的凝练,而东方网力的产品开放性也是东方网力企业文化的表现。在东方网力的办公环境中,舒适、自由的氛围随处都可以看得到。东方网力副总裁冯程表示:“要做最优秀的产品,专注是十分重要的,这离不开人文环境和科学技术的结合。东方网力力图打造宽松舒适的环境,让员工们的创意能够得到最大的发挥,减少束缚。”

IT文化倡导“Founder”精神,每个人都是创始人,基于此东方网力的研发团队采取了分布式的管理,目前东方网力共有PVG研发、重庆、深圳、保定、IVS研发五个研发团队,五个团队都有自己的决策权,都像在经营企业一样经营着自己的团队。东方网力副总裁钟安全说道:“五个研发团队各有不同的研发技术,PVG团队主要是视频管理平台;重庆主要包括平台产品对前端设备的快速接入和移动视频的研发;深圳研发团队主要针对视频综合运用和智能卡口的联网;IVS主要针对的是智能视频分析的研发。这几支研发团队都形成了自己的产品并在很多项目中进行了大规模的推广。”可以说东方网力的五个研发团队在公司总的研发发展目标下,有着紧密的合作,同时又相对独立。

开放的企业文化不仅仅只是针对内部员工,东方网力也将开放做到了商业文化中,“freemey”在东方网力的市场行为中发挥得淋漓尽致,“freemey”亦敌亦友,东方网力并没有非敌即友、非黑即白的市场观念,反而是习惯于同竞争对手合作。东方网力也积极倡导每个员工具备“极客”精神,遵循内心的感受,为客户创造真正的价值,做些很酷的事情,调动每个员工的创造力。

富有活力的东方网力,将会像朝阳在东方冉冉升起一样持续发展着。IT既是一个网络、一个工具、一个行业,也是一种文化、一种精神,而东方网力就是将这种IT精神深深地植入到企业的方方面面,让IT精神成为企业的精髓。

(王平凤)