

91金融将发力移动端 目标1000万用户



在过去的一年里,91金融整个平台累计服务用户达到300万人,创造了接近2000亿的交易额,受到行业 and 用户前所未有的关注和信任。2015年91金融将全力发力移动端,力争覆盖1000万用户

在2014年,91金融的队伍不断壮大,从北京总部新址的入驻,到上海总部入驻陆家嘴互联网金融产业园,91金融的平台受到了越来越多投资机构的支持。91金融的产品越来越丰富,91旺财的推出,91钱包的开发上线,能更好的服务不同类型的用户。91金融受到了越来越多投资者的信任,平台的累计服务用户达到了300万人,创造了接近2000亿的交易额。

2014年,是91金融成立的第三年,经过三年多时间的探索与创新,91金融更加了解互联网金融领域商业模式的本质,通过服务产业链条的完善,构建从个人消费者,企业级用户,再到银行等金融机构的金融产品与服务生态体系。在产业链金融受到挑战的现状下,生态链金融继续受到资本的追捧。

2014年,91金融承受住市场的考验,并做出互联网金融方面的创新。

我始终相信,互联网金融存在的意义,就是让每个人成为VIP,让所有贷款的小微企业享受到大企业一样的待遇。技术缩短了小微企业获得贷款的时间,大数据精准匹配了传统金融与小微企业的需求,我们拥抱传统金融的同时,助其提升效率,减少成本,扩大服务半径。

我始终相信,第三次革命已经悄悄改变。2013年,互联网金融元年,野蛮生长是一个刺眼的词汇,2014年,我们已经开始在资本追逐、平台跑路的冰与火之中,游戏是游戏,监管对游戏施加更大的影响;2015年,对于监管,未来一年我们将与监管层建立更为紧密的联系。

我始终相信,互联网金融与传统金融是生命共同体,一荣俱荣,一损俱损。互联网金融的本质在于金融,互联网金融的发展离不开传统金融。互联网金融,就是帮助传统金融进行自我造血,两者之间,缺一不可。未来在服务传统金融机构上,我们将走得更远。

2015年,91金融在不断前行的同时,也感受到了更多的期望与责任。

我坚定不移的相信,金融交易撮合和金



融信息撮合是驱动我们业务不断进步与创新核心理念。过去的三年,91金融从通道业务不断向金融产品业务延伸,一个个创新产品的出现,不断给行业带来惊奇。未来,91金融还将不断介入更广泛的自营业务领域。

与此同时,我们已经牢固建立起与北京银行、民生银行、海通证券、厦门银行等诸多传统金融机构密切的合作关系,帮助他们提升业务效率、降低成本、扩展业务半径,实现互联网化。在2014年末,我们发布“岁月留金”专项资管计划,短短几天5000万就认购完成,2015年,类似的资管组合产品会成为91金融新的增长点。

我坚定不移的相信,只有站在巨人的肩膀上,互联网金融才能走的更远。未来合作的

方式,不仅是点对点,也是点对线,点对面的。传统金融互联网化只是一小步,用互联网思维改造金融产品是第二步,第三步是全面融合。随着O2O战略继续推进,2015年,我们也将开设更多的线下体验店和线下合作体验店,更好的服务金融消费者。

我坚定不移的相信,消费者的需求还远远没有被满足,三大不对称性问题在长期内仍无法完全突破。我们在解决对客户服务的三大不对称性问题时,从被动防御到主动出击,从以往的PC端转到移动端。因此移动端将是91金融全年工作的核心,目标是覆盖1000万用户人群。

值得一提的是,2014年,我们已经开始上市准备,并且进入实施阶段。2015年,我们将

积极推动IPO进程,以更大的成绩回馈投资者和消费者。

2015年,91金融将通过91金融超市、91旺财、91增值宝、91配资、91贷款、91钱包、91资管等产品,搭建一个完善的金融服务生态体系,为所有消费者提供“安全、可靠、专业、便捷”的普惠金融服务,同时为银行和其它金融机构升级服务、延伸业务,成为金融机构最密切的合作伙伴。

2015年,91金融将与每一位选择我们的投资者一起,向着我们的梦想一路前行。不忘初心,只因有你。

(91金融创始人、CEO许泽玮在2015年新春年会上的新年致辞)

进军煤化工领域 成功签订两亿余元框架采购协议 北重集团特钢板块合同累计已超5亿

赵亚男

近日,在中国神华宁夏煤业集团有限责任公司招标中,北重集团以综合实力排名第一成功中标,签订了两亿一千万元框架采购协议,为成功进军煤化工领域奠定了坚实基础。截至目前,北重集团特殊钢分公司先后与神华集团福建罗源电厂在P92管道项目上共签订了5000余万元的订单,加上去年结转,北重集团特钢板块合同累计已超5亿。

此次与神华宁夏煤业集团有限责任公司签订的煤炭间接液化项目是全国规模最大的煤制油项目,且要求高于国外标准,框架采购协议的签订不仅弥补了北重集团在煤化工领域的市场空白,标志着特钢产品达到世界领先水平。北重集团特殊钢分公司营销部部长张建军说,此次采购协议的签订,对于该类型订单的承揽有着积极推动作用,现阶段我国煤化工项目处于上升发展期,订单的签订将带来连锁效益,使公司在行业里树立标杆,为北重集团

在进军煤化工领域开创了较好的局面。

近年来,我国钢铁行业持续遇冷,国内同行业能够维持满负荷生产的企业为数不多,北重集团特钢板块能够在这样的市场环境下,取得上升的态势和公司所做的市场预判及产品定位是分不开的,也得益于近年来公司市场的推广,以及合理的营销策略的制定。2014年以及今年开年取得的市场开拓和合同订单的取得,是基于北重集团特殊钢分公司在分析市场后,对产品结构进行调整,逐步减

少盈利能力差、竞争力不强的产品,到2014年底基本完成了既定目标,高附加值无缝钢管产品已占据整体合同订单占据70%以上。

从今年一季度看北重集团特殊钢分公司总体市场开拓处于向好的上升态势,上半年主要生产线将比较饱满。2015年北重集团特钢板块将继续延续之前既定下来的产品和市场营销思路,下半年根据全国整体的经济运行状况,做出评判调整,总体能够按照预期持续向好发展。

广旺:首批喷吹煤成功闯入市场

2月11日,是川煤广旺公司一个大喜的日子。这一天,广旺首批喷吹煤成功闯入市场,这标志着广旺煤炭产品结构调整取得又一个重大突破。

当天一早,笔者赶赴代池坝选煤厂精煤坪。只见装载机证紧张忙碌,把一铲铲喷吹煤小心翼翼地装入火车皮。在精煤坪边角处和车皮与煤坪的连接处,都有彩条布铺垫。现场工作人员袁卫东告诉笔者:“铺垫彩条布,就是为了确保喷吹煤在发运和堆放过程中不受到污染。”据悉,工程完全竣工后,洗出来的精煤将直接通过皮带装车。

代池坝选煤厂厂长周爱荣告诉笔者:“该厂于2014年3月8日开工建设,2015年1月15日实现带荷运行,1月28日投入试生产。目前,已入洗原煤2万8千吨,生产喷吹精煤6200吨。今天发运的是第一批次,共240吨喷吹煤。2月23日前,还将发运8000吨。下一步,选煤厂将加快生产管理,完善生产系统,力争3月1日正式投产并达到设计生产能力。”

2015年,广旺公司计划产销主焦煤12万吨,喷吹煤33.4万吨,这是广旺公司煤炭产品结构实现重大调整的一年。随着代池坝选煤厂的投产和成功销售,精煤将成为广旺公司煤炭产销的主流。代池坝选煤厂生产的喷吹煤作为广旺又一个精煤品种,将与唐家河矿生产的主焦煤一道,为广旺调整煤炭产品结构,提高产品质量和价格,开辟拓展煤炭市场,扭亏脱困保生存发展发挥重要作用。

据悉,精煤包括四个品种:陈焦精煤、喷吹精煤、电力(动力)精煤、化工精煤。喷吹煤是精煤的一种,是目前煤炭市场价格最为稳定和最具市场潜力的煤炭产品。(戚威)

勤奋耕耘的“老黄牛”——记中铁二十三局四公司养马河分公司副经理姚先学

舒燕敏 报道

在中铁二十三局集团第四工程有限公司养马河分公司铁路专用线附近,经常出现着一位带着眼镜,文质彬彬,一边拿着手机协调发运工作,一边检查车辆防溜、铁道安全、桥梁装车情况,无论风吹日晒雨淋,从不间断的管理者。他就是养马河分公司经营副经理兼铁路专用线办公室主任——姚先学。

姚副经理正如一头老黄牛,浑身有使不完的劲,不论白天黑夜,只管埋头拉车,在平凡的岗位上,尽职尽责,用一己的信念,默默地耕耘,奉献着自己全部的心血,他的“老黄牛”精神影响着身边的每一位同事。

精心协调 确保发运

发运工作千变万化,也是分公司生产经营重要工作之一。尽管运输协调难度大,但他仍以坚毅果敢、忠诚勤奋的人格魅力感染着供货方,把产品源源不断地输送到各条新建铁路线上。2014年5月,宝成复线灾后重建工程铁路桥梁在养马河分公司生产,成都铁路工程总承包公司要求分公司务必于6月20日发运完桥梁任务。分公司一边要迎接取证工作,一边抓紧安排生产,截止5月中旬,桥梁生产现场只有依稀几片成品梁,大部分还是刚脱模的半成品。这时,业主连续下达了好几份发运计划到分公司,催促按计划时间发运桥梁。面对时间紧、任务重,产成品数量不足,后期生产仍持续的实际情况,他一边协调生产进度,一边反复与业主沟通联系,耐心解释,并结合车间实际生产情况,制定适合双方实际的运输方案,达成运输发运共识,及时、合理安排使用DLI

型专用运梁车,确保了全线工期目标的按期完成,取得了业主的高度信任。

在轨枕发运中,他凭着对前方各条线路的需求计划的掌握和多年的工作经验,协助生产车间及时做好各种型号轨枕生产的调整计划,使车间能够掌握铺架信息,合理安排组织生产,最终确保了全年各条线路约26万多根轨枕的供应。

周密部署 超前谋划

在经营工作较复杂的环境中,他密切关注动态,把握良好时机,随机应变,超前谋划,灵活应对,用独特的工作经验指导着他的运输团队。在轨枕装运过程中,他深知,轨枕发运工作是分公司长期的工作任务,要想节约运输成本,就要在装车上多动脑筋。他琢磨着改变轨枕持续多年的装运方案,把平板车装运为主改为由敞车装运,通过实践证明,每车可节约加固材料费500—600元,一年可为分公司节约近百万元的费用,且提高了装车速度,也确保了运输途中的安全,同时,还消除了以前因途中编组车辆撞击造成位移的安全隐患,避免了派人去现场处理的困难和造成的损失。

加强管理 确保安全

在负责铁专办管理工作中,不论是分管还是兼任铁专办主任,时常想得最多,到现场检查、指导、督促、关注最多的都是专用线的安全防溜工作。他率先把自己置于工作的最前沿,强化管理,明确责任,从完善管理制度到机车合理调度,安全停放作业,人员交接班记录,再到专用线的养护维修,都落实到人,查找原因,做到可追溯性。桥梁转向架是铁路

运输中最重要的工装,为确保桥梁发运过程中的安全性和平稳性,他坚持天天到堆放场查看转向架情况,外观防腐是否合格,堆码是否符合要求,是否存在外观变形情况,是否满足力学性能要求,是否符合运输标准。一项项,他都严格检查,不放过任何蛛丝马迹。12月份,在接到公司物设部关于铁总质监中心要到养马河分公司对转向架进行5年一次的中途抽查的通知后,他立即着手布置与安排,做好硬件质量、资料准备、现场整治和工装配备的准备,确保了工作顺利有序推进,并使检测工作一次性获通过。

不辞辛劳 经营创效

长期以来,他立足养马河分公司砼制品及钢结构模板专业,发挥优势,广揽任务。仅就2014年下半年与中铁十八局渝黔项目部的T梁模板合同洽谈,历时跟踪协谈多月,永不言弃,最终签订了上千吨的桥梁钢模板合同,为金结车间员工找回了订单,稳定了队伍。在货款回收方面,由于公司资金一直以来都比较紧张,产品计价回款也成为了分公司的一项非常重要的工作,他不但做好每月一次的计价签单工作,还针对一些临时签订的小合同进行验工计价,仅2014年共计完成20余次计价工作,回收货款近亿元,保证和缓解了公司、分公司的资金周转。

他没有惊天动地的事迹,也没有声名显赫的功绩,他始终如一,谦逊低调,心无旁骛,对待本职工作,从不张扬,不自夸,不浮躁,一直坚守在自己的岗位上,顾大局,识大体,恪尽职守,默默奉献,用辛劳和智慧耕耘着自己平凡的事业,谱写出一曲人生卓越的乐章。

玉航观察 肖玉航专栏

面对涌动的创业热潮 应保持冷静

从中国经济与资本市场发展来看,中小企业融资难与上市有望得到改善,中小企业通过银行融资难的局面,有望被政策所打破,即发展注册制IPO体系、互联网金融等,让更多中小企业形成资本对接,而在此背景下,我们发现,其已出现了一个较大信号的变化。

去年下半年以来,新股制度修改后,中国IPO新股的不断停牌、板停,使得万达影线等IPO新股不断涨停,市值的不断上升,触动投资者神经;而今年上市的明星股票唐德影视,更是让名星范冰冰、赵薇等股权投资的预期巨大收益摆在市场面前,可以说资本市场的带动,使得越来越多的创业者加入其中,开办公司、股权投资、VC洽谈、为未来注册制上市做准备,成为一个涌动的市场热潮。

实际上,我们发现部分创业投资、股权投资等在中国资本市场取得成功并非近期才有,比如前些年第一批上市的创业板股票如华谊兄弟、网宿科技、神州泰跃等带动的相关个人创业者出现巨大的财富效应,可以说这些创业公司的成功,点燃了许许多多中小企业创业上市梦想,而今年一些公司更是成功上市与融资,但这种巨大的财富效应并非预示未来所有公司都能成功、持续经营,如果市场退市完善与充分市场竞争,一些甚至众多公司淘汰、破产或经营危局将不断体现。市场经济是优胜劣汰、充分竞争的体系,不可能所有创业者都能实现创业梦。

近期,我们看到管理层在不断的为创业投资提供政策方面的推动,比如中国证监会主席肖钢指出:注册制是2015年的头等大事;而国务院总理李克强2月25日主持召开国务院常务会议确定从2015年4月1日起,将已经试点的个人以股权、不动产、技术发明成果等非货币性资产进行投资的实际收益,由一次性纳税改为分期纳税的优惠政策推广到全国,以激发民间个人投资活力等,可以说政策支持中小企业创业投资的信号前所未有。

一方面是资本市场不断新股造富运动,另一方面是政策信号的不断推出各种创业政策支持,可以一系列的刺激刺激正在中国创业者中能动手,而这种涌动或在资本市场出现注册制IPO的实施前后形成一个更高的峰值。

透过现象看本质,创业上市在国际资本市场上是一个普遍现象,欧美国家实施的注册制,使得各类企业能够通过多层次资本市场形成直接融资,比如微软、苹果等均是从小微企业不断发展壮大的,但另一方面也有无数的中小企业者在创业过程中体现失败,比如发行失败、退市、亏损破产等,可以说成熟市场经济的资本市场为创业者带来的是机遇与风险的共鸣,并非简单的一夜暴富。观察这些资本市场,实际上市场总体PE发行估值与运行估值是合理的。从当前中国资本市场来看,在创业板平均PE高达77倍背景下,到底是一个顶峰还是一个起点,对于创业者而言,需要对自己的企业与未来市场不断成熟而形成即定预期战略。

观察发现,近年来,我国掀起一股创业热潮。从年轻体大学生创业情况来看,由于教育部明确支持大学生可休学创业,这在某种程度上成为社会广泛关注的课题,大学是以学业为重,还是以创业为重,成为社会舆论的焦点。校办公司的腐败案不断出现,也使得其创业与学业的争论难止。从近年大学生创业实际情况,却陷入尴尬,调查显示,有意愿创业的大学毕业生高达80%,可真正选择创业的只有2%,而选择创业的大学毕业生的创业,实际上并未明显对于可能出现的风险而准备不足,比如某大学生创业经营失败,连砸数十辆高级轿车;有的大学生创业失败还形成了杀人越货的犯罪轨迹。

资本市场通过的创业财富从某种程度上是一个特定时期或市场经济的正常现象,一个初创企业在现行制度下,实际上并不容易,而挂牌新三板或其他区域性股权转让代办市场并不代表上市,更多的企业实际上在注册制后也并非能够实现成功。目前中国资本市场新股泡沫现象实际上扩大了创业者的过高预期收益风险,如果未来市场步入成熟或大量企业扩容,市场形成合理估值,上市与退市顺畅,那么破产及其他风险必将体现出来,因此对于目前创业热潮中的创业者而言,在涌动大潮的面前,即要看到机遇,同时也要有风险策略应对。

总体而言,政策支持创业与现资本市场的财富效应正在加大各类创业者投资创业的热情,而对于市场经济而言,尽管未来注册制可能推行,但市场不利因素也非常突出,比如中小企业股票、创业板股票的过高估值PE风险;宏观经济出现的不确定性下行因素;创业者本身的战略经营、市场时机等也将形成很大的创业风险,因此对于目前政策背景刺激下的创业热潮,一方面要认清机会,同时更要做好风险投资与风险策略的应对。对于大多数人而言,创业如准备不足的情况下,仍须保持冷静对待为宜。

(作者简介:肖玉航,财经评论员,新华社瞭望智库特约研究员。在国有企业、美资公司从事高级管理工作多年,并在证券公司、证券投资咨询机构执业证券市场研究10年以上,多年来在国内外主流媒体发表财经、证券市场研究等近1000篇文章,具有国家证券从业资格一级资格证书,现任职融汇金融副总裁)