

中国人民银行副行长潘功胜

就金融管理部门约谈蚂蚁集团 有关情况答记者问

新华社电 2020年12月26日,人民银行、银保监会、证监会、外汇局等金融管理部门联合约谈了蚂蚁集团。中国人民银行副行长潘功胜代表四部门就约谈情况回答了记者的提问。

问:此次约谈的背景是什么?

答:党中央高度重视金融科技和平台企业的规范健康发展。近期中央政治局会议、中央经济工作会议对强化反垄断和防止资本无序扩张等作出了一系列重要部署,对做好相关金融管理工作提出了明确要求。金融管理部门将以此根本遵循,依法依规监管金融市场主体,严肃查处违法违规行为,强化约束资本无序扩张,维护公平竞争和金融市场秩序。

蚂蚁集团成立以来,在发展金融科技、提高金融服务效率和普惠性方面发挥了创新作用。作为金融科技和平台经济领域具有重大影响的企业,蚂蚁集团必须自觉遵守国家法律法规,必须将企业发展融入国家发展大局中,必须切实承担企业社会责任。

此次金融管理部门约谈蚂蚁集团,主要目的是督促指导蚂蚁集团深入贯彻党中央、

国务院有关精神,按照市场化、法治化原则,落实金融监管、公平竞争和保护消费者合法权益等要求,进一步规范金融业务经营与发展。

问:约谈的主要内容是什么?

答:金融管理部门根据金融法律法规及监管要求,指出了蚂蚁集团目前经营中存在的主要问题:公司治理机制不健全;法律意识淡薄,藐视监管合规要求,存在违规监管套利行为;利用市场优势地位排斥同业经营者;损害消费者合法权益,引发消费者投诉等。

金融管理部门对蚂蚁集团提出了重点业务领域的整改要求:一是回归支付本源,提升交易透明度,严禁不正当竞争。二是依法持牌、合法合规经营个人征信业务,保护个人数据隐私。三是依法设立金融控股公司,严格落实监管要求,确保资本充足、关联交易合

规。四是完善公司治理,按审慎监管要求严格整改违规信贷、保险、理财等金融活动。五是依法合规开展证券基金业务,强化证券类机构治理,合规开展资产证券化业务。

蚂蚁集团要充分认识到整改的严肃性和必要性,对标监管要求,尽快制定整改方案和实施时间表。同时,要加强风险管控,保持业务连续性和企业正常经营,确保对公众的金融服务质量。

金融管理部门将与蚂蚁集团保持密切沟通,充分听取其意见建议。

问:金融管理部门对金融科技监管的政策取向是什么?

答:金融管理部门将一如既往鼓励、支持金融科技企业在服务实体经济和遵从审慎监管的前提下守正创新,推动金融科技成为助

推国内国际双循环的重要力量。金融科技企业要坚守服务实体经济和人民群众的本源,树立严格遵守金融监管要求的合规意识、坚决维护公平竞争环境的市场意识、以消费者权益保护为核心的服务意识。

未来监管的政策取向将遵循以下原则:一是坚决打破垄断,纠正、查处不正当竞争行为,维护公平竞争市场秩序。二是坚持所有金融活动必须依法依规纳入监管,坚持金融业务必须持牌经营,坚持对各类违法违规行为“零容忍”。三是坚持“两个毫不动摇”,依法保护产权,弘扬企业家精神,激发市场主体活力和社会创造力,增强我国金融科技企业在全球的核心竞争力。

金融科技及互联网平台公司是新事物,且快速创新演进,出现很多新特点。金融管理部门将继续加强国际监管交流与合作,共同推进金融科技创新和金融体系健康发展。

专题

“中国灯饰之都”搭载拼多多 企业逆势飘红,年销售额过亿

广东中山古镇灯饰企业转型线上,争创电商新品牌

作为“中国灯饰之都”,广东省中山市古镇镇汇集了3.8万家灯饰及配件企业,年销售额超千亿元,占国内灯饰市场份额七成。但近年来,由于线下门店洗牌加剧,外贸订单下滑50%以上,门店销售日益疲软。

部分灯饰企业在地方政府的大力推动下,率先转型电商,一大批古镇企业纷纷入驻拼多多,企业逆势飘红,成为灯具照明企业的头部商家。

据拼多多副总裁陈秋透露:“截至目前,拼多多平台注册地为中山古镇的灯饰照明店铺新增超过5000家。涌现出顶者照明、好明居、金幻照明等一批年销过亿的灯饰照明新品牌。”

拼多多成电商的“高速公路”

据顶者照明创始人黄良密介绍,今年以来,公司在拼多多上日均卖出7万个LED灯泡和3万盏LED充电灯,他成为古镇上知名的“球泡大王”。顶者照明自2017年年中登陆拼多多,工厂规模在三年间从不足500平方米扩展到如今的一万多平方米。在拼多多平台上,年销售额已经超亿元。

“这几年,拼多多的流量又大又稳,我们在采购原材料的时候能得到最好的价格和最优惠的付款方式,这使得我们在市

场中更具竞争力。”黄良密这样说道。

“拼多多目前正处流量红利期,这两年尽早布局对企业的后续发展至关重要。”金幻照明创始人童建伟表示,自今年8月入驻拼多多以来,金幻照明的销售额已超过5000万元。

钜豪照明董事长许建龙认为,不仅国内国外要双循环,线上线下也要两条腿走路,“失去线上,那就是失去一条腿。而在线上渠道中,拼多多是一条绕不开的‘高速公路’。”

提升产品品质,培育自有品牌

黄良密认为,今年向线上转型的灯饰商家很多,尤其是传统线下巨头和外贸型企业加入后,很大程度上提升了电商渠道的货品质量,也让竞争更加激烈。

今年10月,顶者照明和好明居入选拼多多新品牌计划,期望和平台一同采用“反向定制、产销合一”的模式,在提升产品品质,做大销量的同时,培育出自有品牌。

好明居创始人易国华表示:“今年拼多多的用户提升非常明显,这部分人群对品质和性价比的理解更加深刻。我们必须紧跟需求变化,按需定产,拓宽品类,通过发展品牌推动企业再上一个台阶。”

对于供应链强大但品牌力不足的

金幻照明而言,入选拼多多新品牌计划或是其再次成长的重要机遇。“我们经历过多个电商平台的洗礼,沉淀了灯饰全品类产品的规划、研发及生产能力。低价市场不是我们的目标,我们希望找到中端消费人群未被满足的需求,通过切中需求提升品牌影响力。但如何找准需求,这是新品牌计划的价值所在。”童建伟表示。

“拼多多一直在寻找好企业、好产品,拼多多做得最多的事就是帮助各个产业带的优质企业上线。我们也是在这个过程中被拼多多所吸引。”许建龙认为,在线下,钜豪是老品牌,但在线上却是新同学,“当务之急是通过与拼多多新品牌计划的合作,让更多消费者体验钜豪的产品,提升品牌影响力。”(韩育铮)



12月23日晚,顶者照明包装车间灯火通明,工人们一边听着音乐,一边包装产品。这里的日均发货量达到了10万件。(摄影:榕鸣)