

金融科技：由跟风发展到跨境融合

■ 本报记者 张琼文

金融科技(Fintech)概念似乎已成为海内外投融资界的新风向标。CBInsights近日发布的一份有关金融科技风投趋势的全球化季报《金融科技行业脉动》显示,第三季度,有超过10亿美元的资金投入到中国金融科技公司,比第二季度增加了67%。

从全球来看,第三季度的金融科技融资下降了17%,至24亿美元。“但这并不意味着总体升温趋势会很快发生改变。”业内人士指出。

随着金融科技概念在全球的日渐风行,国内新涌现的金融科技企业快速发展,从将国外技术及管理理念“引进来”,到走向海外市场,在跨境融合中寻找新路径。

不仅仅是舶来品

金融科技的概念来源于美国硅谷,随着互联网、大数据、智能化等技术的发展,科技成为金融行业提升效率的驱动力。在中国,Fintech在2015年逐渐走入公众视野,随之很快爆发,包括科技支持型借贷、保险科技、市场结构、资产管理科技和资金筹集等金融科技业态在中国纷

纷出现。

一时间,多家互联网金融企业也“跟风”重新定义自己为“金融科技”公司。

从互联网金融到金融科技,并不只是概念的转变。相比前者,金融科技在将金融资源对接互联网的同时,更创造性地提供了解决方案,更加迅速、低成本地完成资产配置管理。

同时,相比传统金融,互联网金融门槛更低、更普及。在现有金融体系下,“国内500多家银行难以满足大量中小微企业融资需求”,但金融科技正在改变这种现状。

借用国外资源

过去几年,网贷行业突飞猛进般发展。根据网贷之家、盈灿咨询联合发布的数据,截至2016年10月底,国内P2P平台累计达到4335家。然而政策不明确、信息不透明等弊端,使其安全性、透明度屡受质疑。过去一年,P2P平台捞一笔“跑路”或遭遇“资产荒”导致做不下去的现象时有发生。

随着信贷资产风险不断增加,用户对资产安全性的需求必然高于单纯追求高收益的需求。

相比而言,英美等国对P2P市场实行更严密监管模式。在美国,美国证监会(Sec)、美国消费者保护局和美国审计总署三家机构同时对P2P行业进行监管。“因此,很多投资者倾向于在海外市场寻找优质资产及股权投资机会,以减少不确定风险。”美信金融副总裁张超表示。

美信金融为机构及个人投资者提供海外理财项目,同时也提供一些股权债权投资项目,包括美国地产项目众筹等。“美国对网络借贷项目的交易协议、风控系统以及征信等都有很高要求。”张超表示,通过合作机构与美国三大征信局(益百利、环联、艾奎法克斯)合作,借助FICO信用评级积分,通过对大量数据集统计分析,来加强对资产的审核力度。同时,美信与项目方银行有合作关系,用户所投资产均由当地银行托管,从根本上杜绝资金池的出现。

掘金跨境供应链金融

在“引进来”的同时,国内金融科技企业势如破竹地发展起来。根据Techcrunch和CBInsights等发布的最新一份金融科技独角兽名单,很多国内公司上榜,甚至排名靠前。目前,网贷平台新联在线已在海外创设多家运营机构;点融网也在中国香港、新加坡设点。

在跨境供应链金融领域,国内金融科技企业同样跃跃欲试。P2P平台金融工场推出“埤贸通”产品,为在跨境贸易中有大量融资需求的上下游企业提供资金支持。

“埤贸通”项目的借款人大多是为京东全球购、唯品会等国内知名电商平台提供跨境商品货源的贸易经销商,借款资金多用于企业经营资金的周转,解决了很多中小企业在境外的资金流动性需求。

“出海”企业面临挑战

不过,金融科技企业“出海”也面临挑战。目前,国内对外汇实行管控政

策,资金跨境业务势必碰到外汇监管的难题。

此外,到异国、异地开展金融服务,如果不能迅速融入当地文化,只是简单复制模式,则很难扎根发展壮大。同时,P2P的出海需要同时协调国内及国外市场对于P2P网贷平台的要求,对企业的合规运营提出了更高要求。

“相比资产端而言,消费金融‘走出去’发展空间较大。”张超表示。比如,很多东南亚国家互联网不发达,对网络支付需求大,是国内企业“走出去”开拓市场的机会。

商务部数据显示,截至2016年8月底,中国服务贸易占对外贸易的比重为18.1%。比去年全年提升2.7个百分点。随着互联网金融迅猛发展,互联网金融企业“走出去”被寄予厚望。中国人民银行首席研究员邹平座指出,“金融科技未来会成为金融的主流,互联网的发展也促进了金融发展,比如区块链构造交易所、区块链结算,从这个角度看,‘一带一路’的推进与互联网领域的国际化发展是一体化的。”

海尔发布世界首个智慧家庭操作系统

日前,海尔在北京发布物联网时代首个专为智慧家庭定制的生态操作系统——海尔UHomeOS及搭载UHomeOS操作系统的“门中门T型”的馨厨互联网冰箱,标志着该操作系统正式落地厨房美食生态圈。

在物联网时代下,智能家居行业成为众多科技巨头眼中必须攻占的阵地。然而,物联网概念已提出17年,却一直没有实现突破引爆。海尔这一系统很好地实现了让智慧家庭快速落地。

此次发布的海尔UHomeOS是U+智慧平台的战略核心,旨在实现从家电的单品智能到家庭智能,具备账户体系、互联互通、人工智能、大数据、安全体系、生态资源六大核心能力,集结智能家居行业生态服务资源,真正做到理解用户需求,并

主动提供服务,使人、家电、服务三张网串联起来,让家电不再冷冰冰,而是家庭的一员。对行业来说,将改变传统家电行业的商业模式,推动企业从“硬件制造”到“硬件+软件+服务”的新家电生态转型。

作为物联网时代率先转型的传统家电企业,海尔把智慧家庭当做重点发展方向,实现从电器到网器到智慧家庭的引领。此次发布的海尔UHomeOS弥补了智慧家庭操作系统的空白,实现物联网时代智慧家庭操作系统的“零的突破”,成为世界首个智慧家庭操作系统。海尔秉承着服务用户的理念,突破行业现状,在实现跨品牌、跨产品的互联互通及用户的跨场景无缝体验上迈出了关键的一步,加速智慧家庭引爆落地。

(冉 荷)

彩电业抢滩海外只为增量？

■ 吴 瞬

重要增长点。

创维方面公布数据是,今年3至9月,其国内市场电视销量基本持平,但总体销量仍增加了24%,最重要的原因就是来自于海外市场的增量,其海外市场销量由去年同期的250万台增长到今年的437万台。

但目前,前瞻网的数据也显示出了彩电企业征战海外市场的不足。数据显示,1至10月中国电视机出口均价一直都处于同比下降中。

对于出现这一现象的原因,家

电分析师刘步尘认为,“一方面是中国彩电企业现在出口的心情比较迫切,因为国内市场这几年情况不太好,希望借助国际市场来实现增量,弥补国内的增长不足,在出口不足的情况下就可能会调整价格。另一方面,这和企业在国际市场上品牌定位偏低有关系,中国企业对自己产品的自信心还不够强。”

“这两年国内市场不景气,但外销市场增长很快。价格下跌有两方面原因,一方面,今年上半年面板价格是

在降低的,成本也在下降。另一方面,出口市场竞争越来越激烈,海外贸易商也在压价,而且中国彩电出口多是ODM、OEM等贴牌出口为主,利润也越来越低。”在另一家电分析师梁振鹏看来,中国彩电企业应该提高自主品牌出口比例,才能为产品带来溢价能力,同时提升品牌美誉度和知名度并提高产品附加值。

刘步尘也赞同中国彩电企业必须要走自主品牌的道路,他表示,“在过去很多年,我们也都尝试这

一条路,但是走得特别难,比如海尔是在海外市场坚持自主品牌最坚定的一个中国企业,但即使是这样的企业在美国市场打开局面也非常难,最终还是不得不通过收购GE家电业务这种方式来占领中国市场。”

“当然,中国彩电品牌出海掘金,也将直面来自三星、LG等跨国彩电巨头的竞争压力,面对复杂的海外环境,中国品牌应摒弃单打独斗的做法,避免国内惨烈的价格战蔓延到海外市场。”刘步尘还表示,品牌的国际化,一方面要经历很多困难,一方面需要较长时间,只有中国的企业集体强大,才能在世界市场上有更多的话语权,也才能更有利于行业自身的发展。

汇率大幅波动下的外贸企业生存画像

■ 郑一真

同样的一辆汽车,原材料成本并没有大波动,一年前后的出口收益却翻了一倍,这是王瑞(化名)所在公司正在经历的由汇率波动所带来的“利好”。

王瑞是一家上市车企的高管,公司的出口生意让他对这一年汇率市场的风云变幻有直观的感受。今年以来,受人民币贬值因素影响,公司仅向埃塞俄比亚出口直接收入便增加了700万元。

“8·11汇改”之后,市场已经历逾一年的汇率波动,从汇改之初的6.21到如今的6.88,人民币对美元贬值幅度约10%。不过,国际货币市场复杂多变,美元指数强势,站上100点,新兴市场货币出现贬值,这样的“利好”却并未带来王瑞所在公司整体净利润的抬升。

事实上,王瑞仅仅是外贸企业在汇率大幅波动中受影响的一个缩影。人民币贬值利好出口是一个不争的事实,可是作为影响外贸的一个因子,汇率变动的影响更应该放在全球视野上来考量。虽然人民币兑美元出现贬值,但是对包括俄罗斯、巴西、印度、埃及等诸多新兴国家的货币却是升值态势,汇率对贸易的影响更为错综复杂,而这将给外贸企业带来诸多的挑战。

汇率vs原料价格

来自哥伦比亚的卡洛斯在中国的外贸企业成立已有6年时间,规模从零做到了现在的每年两三百万美元。卡洛斯并没有自己的工厂,他的公司作为中介,根据南美的客户需求帮他们在中国寻找物美价廉的商品,从中国工厂下订单之后运往国外。其销售产品多种多样,包括汽车零部件、运动产品、沙发等,只要客户有需求,卡洛斯都会帮助他们在中国找到最佳选项。

不过,过去一年,卡洛斯碰到难题——原材料价格一直在涨,推动产品价格不断飙升。“现在发生的事情很疯狂,即便是我这样的小公司,原材料一直涨,我每天盯着价格心惊肉跳,产品价格也一直在升。为此,我已经失去好几个订单了。”

面对未来销量的不确定因素,卡洛斯也在寻求改变。

其中之一就是在智利设立分公司。在卡洛斯看来,贸易层面上,智利和厄瓜多尔及中国的关系比很多南美国家都更为紧密,对他来说,这样的国家就存在更多商机。对比巴西和智利,巴西对中国进口的商品征收高额税收,在35%至50%之间,而在智利,大多数中

国进口商品的关税都在5%以内,还有一部分免税。在全球主要经济体更趋向于抱团取暖,区域市场比全球化市场更受当地人民认可的前提下,这些更加开放的市场就是卡洛斯明年要去挖掘的。

“我更希望汇率稳定”

张力(化名)是一家基建企业海外事业部负责人,该公司项目涉及新能源、交通、房地产等多个领域。去年以来新签海外工程合同取得不俗业绩,在印度、巴基斯坦等国家有布局。

张力表示,和这些国家签订项目,既有用美元、欧元进行结算的,也有用当地货币结算。以印度的项目为例,施工结算用卢比结算,供货用美元进行结算。美元走强,意味着张力在供货端的支持成本在加大。

在施工结算方面,人民币对卢比汇率最近五年持续走强,2012至2014年都维持在1:5至1:6的水平,而最近两年大幅升值至1:9至1:10。“以前在印度请个经理是5万卢比,两三年前,汇率大概是1:6,相当于8000元人民币;现在人民币兑卢比是1:10左右,还是给印度员工发5万元的工资,换算成人民币只要5000元。”

这是汇率波动给张力的日常工作带来的最直观的影响。此外,在项目收款方面也有很大的变化。“比如,当年签的100亿元卢比的合同,换成15亿元人民币,可是项目干完了,发现这个项目只剩下10亿元人民币,这也让大家对这个项目的信心受到打击。”不过,这个结算的影响是滞后性的,需要一到两年的时间来消化工程的周期一般都需要好几年的时间,到时候汇率如何变化,谁也说不好。

现在,张力在着力推动海外公司国际化团队的建设,对他来说,这是一个对冲汇兑损失的举措。除了



资料图片

◆ 会员动态

中联重科前移式叉车批量出口东南亚市场

日前,中联重科全新自主研发生产的YB16-S2型电动前移式叉车顺利装车,批量发往东南亚市场,东南亚成为目前中联重科叉车前移式产品的核心市场。

随着电商发展的突飞猛进,与之紧密关联的自动化仓储系统、物流装备市场需求快速增长,各类电动仓储叉车深受市场欢迎。

截至今年9月,中国海关出口数据显示,电动仓储各类叉车出口量大幅增长,尤其在美、欧等发达区域,态势尤其明显,加上电动类仓储车产品节能环保优势及不断上涨的人力成本,未来更加自动高效、节能省力的电动仓储类机械将无疑会成为市场的“宠儿”。

中联重科认识到了电动仓储类叉车发展的必然趋势,2015至2016年加大研发、制造投入,研发生产了包括电动托盘车、电动堆高车在内的4个大类,不同吨位的各个系列产品,能够更好地满足高位仓储作业的需求。

本次发往东南亚的前移式产品是中联重科开拓仓储车市场的重要典范,未来中联重科叉车在稳固自身内燃叉车的坚固地位的同时,将加大电动仓储车投入,创新改进,开发更高效节能,灵活操作,专业化、个性化应用的仓储车产品。

创维诠释“新制造精神”

日前,创维“我变·世界变”2017新品发布会暨客户大会在江苏南京召开,创维全新“i-GEEK”变频风冷冰箱首次登台亮相。

创维电器总经理吴启楠表示,当前,冰箱行业急需高技术门槛的产品来刺激消费新需求。创维“i-GEEK”变频冰箱,特邀国际顶级设计师操刀,且集尖端的研发实力与考究的工艺材质为一体,其卓越的“节能·静音·双保鲜”功能,将洞悉消费者心智,带给用户更节能化、智能化、人性化的产品体验。

创维集团总裁杨东文表示,新时代之下,传统的以品质至上的工匠精神显然已跟不上时代发展的步伐,尤其是随着消费不断升级,当下的制造业在品质之上更需要结合以美国为代表的创新科技派与以韩国为代表的时尚外观派。因此,传统工业那种精雕细琢、精益求精的“工匠精神”与科技时代的敢于突破、勇于创新的“极客精神”便构成了新时代中国制造的魂与灵——“新制造精神”。

(本报综合报道)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对专利进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

- 1.一种防近视坐姿矫正器(ZL201521115159.4)
- 2.一种利用海床过滤海水制备淡水的方法(201410809112.1)
- 3.一种火盖及使用此火盖的新型燃气灶(ZL201420824809.1)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对专利“一种避免交通堵塞的平交通路口(ZL201620102037.X)”进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

本专利结构简单,占地面积小,易施工,特别适应于空间狭小的平交路口,使各个方向的车辆在路口均可同向运行,无需人工指挥,增大了汽车的变道距离,解决了平交路口易堵车的问题;且还能观察到对面的交通状况,根据对面的交通状况选择直行或转向行驶。