

“陆家嘴产业金融论坛2016届中国交易银行及产业金融年会”集锦



全球汽车产业正在经历巨大变革,产业价值链进入重构过程。现在的互联网就像水一样,渗透到人们生活的方方面面,将万物进行互联,从而产生新的业态、机会和价值。举个例子,比如传统的汽车,本身来说就是一个机器或者就是一个冷冰冰的产品,但与互联网相连,汽车就不只是一个产品,还是一个服务,由此与广大消费者的衣食住行有了联系,汽车就变得更加智能,人

大数据时代金融在汽车产业生态圈建设中的作用

■ 上海汽车集团股份有限公司首席财务官 卫勇

们出行也变得更加方便。上汽推出了全球首款互联网汽车RX5,大家体验一下就可以感觉到未来汽车的发展趋势,正从产品向服务转变。同时对企业来说,也正在从传统的制造商向出行服务的综合供应商转型。简而言之,以工业4.0为基础的新产业革命和互联网技术革命引领的大数据时代,正在重新定义汽车的生产、组织、销售和使用方式,汽车的智能时代正在向我们走来。

对汽车企业来说,如何在互联网时代实现业务链、价值链的完全重构,这既是一个巨大的挑战,也蕴含无限机遇。目前,行业里面比较一致的看法就是2025年左右互联互通、新能源、无人驾驶、共享出行等技术和商业模式趋于成熟,汽车行业的生态将加快重塑。那些为消费者提供一体化、集成式、个性化、点对点智能出行服务的移动出行服务商将会占据价值链的高端,现在业态当中的整车厂、零部件供应商

会受到一定影响和冲击。在这样的互联网时代下汽车产业链的价值重构,给汽车产业带来三个明显变化:第一,从产品到服务的转变。服务的价值含量和发展空间都更为巨大。第二,从B2B到B2C的转变,充分利用用户数据是非常重要的核心。第三,从产业链到生态圈的转变。传统汽车产业链主要是由研发、汽车、销售单一链条构成,而在电动化、网联化、智能化、共享化与消费者需求嫁接越来越紧密的情况下,汽车产业链业务将不断向两端拓展,形成一个汽车产业生态圈,生态圈中每一个业务链条都能蕴藏新业务需求。美国现在的年轻人持有驾照的比例已经下降到目前的70%左右,而在德国汽车共享服务的业务量过去5年每年增长率超过30%,上汽集团今年和嘉定区政府合作,成立了环球车享,向国内和全球的消费者提供分时租赁业务。另外根据有关机构的预测,到2030年,由出行服务、数据驱动等新业务

产生的销售收入可以使全球汽车业的销售收入额外增加30%,也就是1.5万亿美元。这些变化看起来复杂,实际上就是用户、数据和服务。下面,我们看一下金融在未来汽车产业价值链重构过程当中扮演的角色。

第一,服务支持。汽车产业生态圈当中产生的各类新服务,都需要金融服务支持获得更好的发展,体现的是最基本的产业润滑剂的功能。当然,这些业务需求的增加也将为金融业务发展带来新的机遇。第二,创新驱动。以往客户更关注的是车辆本身,而现在客户越来越关注车辆全生命周期中的服务和体验,金融是直接触达C端客户的良好载体,以用户为中心、数据为基础构建汽车产业新的竞争优势过程当中运用互联网新技术和新模式,金融可以为用户提供精准的多元化一站式服务,从而更好地提升客户体验。这在互联网“原住民”也就是我们通常讲的85后或

90后成为消费主流的情况下,显得尤为重要。此外,在汽车产业前端技术研发创新和后端商业模式创新中,VC、PE投资有目共睹,对这些新技术、新模型的成熟运用至关重要。

上汽金融正在这样一条道路上进行探索,我们涉足汽车金融已有20年历史,从财务公司开始,去年我们成立了金融事业部,专门规划和管理上汽的金融业务。今天,上汽金融已经发展成为拥有一家控股公司也就是上汽金融控股管理公司,6家金融管理公司,为用户提供产业基金、资产管理、保险、租赁、海外投融资等多元化金融服务。按照我们的规划,上汽金融的发展定位是立足汽车产业,实现产融结合,为全产业链用户提供专业化、市场化、综合化的金融服务。我们将通过数据共享、业务协同持续创新,不仅为上汽的车辆和用户服务,也能为全社会产业链上的用户提供服务。



美国卡内基梅隆大学(Carnegie Mellon University),简称CMU,由工业家兼慈善家安德鲁·卡内基于1900年创建,坐落于宾夕法尼亚州的匹兹堡,是一所享誉世界的私立顶级研究型大学,设有7个学院和研究所,其中的计算机、机器人科学、理学、美术及工业管理,都是举世公认的一流专业。学校在人工智能、机器人、自动驾驶、计算机科

学和艺术等诸多领域处于全球最顶尖地位。

目前有在校学生13000人,其中一半本科生一半研究生,本科生有20%的国际学生,研究生有将近60%的国际学生。2014年从中国来的本科生占国际学生的28%,来自中国的研究生占整个国际学生人数的41%。

卡内基梅隆大学在去年美国工学院

里面排名第四,艺术学院评比居全美第二。大学有14位美国工学院院士、14位美国科学院院士、4位美国医学院院士,有一人是美国三院院士。大学曾获得7个奥斯卡奖,100多个美国电视大奖,还有百老汇戏剧奖,19个诺贝尔奖。图灵奖是计算机最大奖,1966年开始颁发,到2014年一共颁发了48个,卡内基梅隆大学占其中的四分之一。

卡内基梅隆大学是美国唯一一个在全世界七大洲中五大洲(除南美洲、南极洲)都有分校的大学。今年10月13日,由白宫和卡内基梅隆大学、匹兹堡大学共同举办的白宫前沿会议在匹兹堡举行,会议由奥巴马总统主持,探讨了人工智能、医疗、机器人等前沿科技的发展,对美国今后几年甚至十几年的科技发展有很大的影响。

卡内基梅隆大学——科创的摇篮与国际教育的先锋

■ 美国卡内基梅隆大学副教务长 Kuen Jimmy Hsia 博士

优步:颠覆的力量

■ 美国优步(Uber)技术有限公司亚太区商务总裁 Eric Alexander

有时候最伟大的事情是因需求而产生的,优步就是一个例子。6年前的一天,优步的创始人在巴黎等了45分钟等不到车,他如果想用手机按个按钮车就能来,那该多好,就是这么一个简单的点子,诞生了优步。我们的应用操作很简单,用车的时候点一下就可以选择上车地点了,然后你告诉司机或者输入目的地。最后对整个出行进行一个评价。因为用户对于出行有这样的评价,所以我们就有了更多的信心知道如何让服务更好更安全。

优步大约是在6年前成立的,现在我们在72个国家和地区,大约425个城市落地,

我们的司机超过200万人,乘客量达到20亿人次。优步的目标,就是让出行如自来水一样方便。人们越来越喜欢用优步,上海也是一样。滴滴现在和优步合作,出门3分钟车就来了,出行模式的改变,也改变了城市出行的规律。

优步是全世界增长最快的企业之一,且不惧自我颠覆。一个最明显的例子就是优步拼车,几年前优步不在旧金山开始了拼车服务,现在旧金山有一半的出行都是靠拼车来完成的。我们通过大数据和技术,可以用更少的车运更多的人,从而大幅减少交通拥堵。

对于优步来说,数据很重要,我们用大数据来提供更好的服务,并且和政府合作,理解人们的出行规律是怎样的,设置不同的场景,帮助缓解交通拥堵。

另外优步不仅仅是网约车,我们最早在加州发现,优步司机们早上很忙,下午也很忙,高峰过了没有什么人用车的时候怎么办呢?所以我们就推出了优步送餐应用,我们用大家熟悉的应用,用新的业务吸引更多的客户,当然这也利用了非常核心的资产,那就是物流。除了优步送餐,我们还有优步RUSH,这是一个第三方的快递服务。比如一个私人厨师用

优步RUSH这个功能,只需要在自己家做,用优步的同城快递就可以把食物送到用餐者手中。

优步业务在扩大的过程中面临最大的挑战是有的市场要找到足够的司机不容易,所以我们觉得无人驾驶车的投资对于优步未来的业务很重要。很多人说优步是一个技术公司,怎么来造车呢?我们觉得要应用无人驾驶技术最重要的就是合作。优步擅长技术、数据,我们和汽车公司开展合作,把各方的优势聚在一起,希望最终实现无人驾驶汽车的上路行驶和产业化。

金融科技(FinTech)背景下的交易银行与财资管理

■ 花旗银行(中国)有限公司副行长 裴奕根

交媒体、移动终端,还有现在很热的区块链、智能机器人和人工智能。所有这些金融科技说的概念就是数字化银行。比如说美国这么大,花旗银行和企业、银行的往来也就是三个点,纽约、芝加哥和洛杉矶,不用遍布全国企业银行的网点。怎样和这些银行与企业做对接呢?就是ERP银企直连,或者和银行、企业的数据进行无缝对接。

将数字化交易放到银行的流程各个方面当中,最关键的是我们希望能够通过一些数字化技术提高用户的体验,很多数字银行的突破点实际上还是围绕客户的体验来发生的。当然,大数据分析、区块链以及我们讲的安全认证等等,也是在我们

财资贸易交易领域可以去用的一些方面。还有就是数据的交换以及客户的销售等等,最后是国家数字货币。

目前,花旗在数字化银行方面有几个层面,一块是我们新一代的网上银行系统,而且已经有移动版,可以用iPad或者智能手机进行网银操作。另外一块就是数字验证。比如说我现在不用手机进行验证,如果我要上银行网银或者电子邮件,我的动态支付密码放在手机端里面,通过一系列验证就可以产生。还有一些ERP的连接,最终银行对企业银企直连,就是ERP的智能对话,这是数字化很重要的一环。最后api以及eBAM,企业远端开户的功能,我们在中国还没有推出,在海外企业的开户是

一个很繁琐的过程,如果一个跨国企业如果在花旗几十个市场同时开户,我们通过eBAM电子开户,极大地加快开户的过程,减少这些文件的传递,也是提升客户体验很重要的步骤。除了网银以外,还有一些网上的电子工具,最关键就是将客户在全世界不同币种、银行的信息综合起来,通过我们的这个系统了解其在全世界任何时间账户的信息以及进行账户分析。这个功能是将目前业界最先进最新发展的付款的风险提醒给客户,最后的数据分析是怎样帮助客户根据其模式进行智能化分析,提醒哪种付款是最适合的。我们也提供现金流的预测,这都是通过大数据的手段,通过世界各地我们的合作银行数据采集和客户的

ERP对接实现的。我们从2014年开始第一个项目启动,到2015年我们财资和贸易金融部门所做的区块链的投资,我们也和业界很多银行一起对区块链的趋势进行跟踪和分析。从早期对区块链的研究到中期,去年这段时间针对一些特殊项目进行开发,到我们的创新实验室进行模型的推出,一直到今年我们会进入继续投资区块链的领域以及一些创新的公司,包括内部的创新实验室。花旗目前在这三个方面是做了很多,一个是支付领域,还有贸易融资,第三个是数字货币。我们作为一个能够一直站在前沿的交易银行,必须抓住这个机遇,紧密跟进时代或者市场最新的动向,为客户提供服务。



谈到金融科技,无外乎就是大数据,利用数据的获得、分析做决策和判断。云计算、云存储,还有和我们日常生活相关的社

跨境投资并购的现状与特点

■ 中国银行上海市分行跨境投融资与并购部副总经理 孙蕾

于中国政府出台的一些政策。伴随着这些政策的出台,我们并购投资出现了什么特点呢?2016年第三季度,中国投资海外并购交易196宗,同比增长了60.66%。其中披露金额147宗,共1399.34亿美元。加上10月份,已经远远超过了去年全年的金额,印证了中国实体对外投资的特点,宗数进一步回落,但是金额不断上升,说明中国对外投资已经趋稳,数量在明显回落,但是金额却在不断上升。中国跨境投资行业都贴近什么呢?不动产占据最高位,包括到澳洲、美洲商业地产的投资,构成了不动产投资的最高比例,另外医疗、食品这些贴近民生行业的热点行业,也是中国实体企业走出去最喜欢并购的行业。大家可以看到,不动产、医疗、农业食品以及基建公用和其它非制造业已经

组成了超过50%以上的投资比例。在地区上也可以很清楚地看到,中国企业“走出去”最喜欢并购的标的物地区主要集中在欧美地区,成熟的、资质较好的标的较受欢迎。按照金额排名,北京和上海位于前列。山东和广东有一个比较有趣的特点,买家比较活跃,宗数比较多,但是交易金额都不是特别大。

回顾2016年,截止到10月份,一些大宗的并购事件,基本上都是民营企业为主,这也是由民营企业 and 国有企业体制不同造成的,民营企业在很多决策当中流程比较短,也比较简单,但是国有企业内部流程、外部流程都相对比较谨慎一些。从行业来看,万达收购的传奇影业以及腾讯收购的Supercell,这些都是和娱乐相关的行业,还有一号店的收购和GE家电的收

购,都是和民生相关的。在并购的过程中,这些企业是怎么出资的呢?2015年中国企业对外投资新增股权投资占到66.4%,但是债权投资仅为7.6%,很多企业还是比较偏向于用股权对境外投资。

银行在这样的趋势下还能够为企业的境外投资做一什么样的服务呢?中国银行的总结是,银行现在已经从传统的贷款服务延展到三方面服务,一方面是并购顾问的服务,企业需要的不仅是银行的钱,更需要的是并购市场的分析交易结构建议以及融资安排的建议,所以我们会在前期有意向做跨境并购时就提供一些咨询类的服务。接下来在融资上我们会进一步地提供投资联动以及跨境联动的服务,投资联动意味着我们可以提供更丰富的融资渠道,包括使企业的融资渠道更丰

富,可通过表内外的联动达到美化财务报表的目标,还能够为企业的贷款用途拓宽资金的使用范围。跨境联动也是中国银行的特色,中国银行从本地服务开始可以达到全球响应的效果,更加贴近客户的需求,尤其是在跨境并购上,因为我们的标的公司都是在境外,所以对当地标的公司的服务也是我们跨境融资的不可或缺的一部分。

中国银行上海分行这两年为上海一系列跨境交易并购提供了服务。目前,中国银行已经在全世界47个国家和地区建立了644个经营分支机构,与190个国家和地区的1600多家银行建立了交易合作伙伴关系,无论跨境对外承包工程还是跨境并购,中国银行都可以提供良好的服务。



我们看到全球经济始终还是处于低迷的状态,世界工业低速增长。但是反其道而行之,我国国外直接投资是逆市上扬的,2015年流出量创下了1456.7亿美元的历史最高值。

中国跨境投资的提升主要也是得益