

中小企业转战互联网+ 破局还是困顿

■ 本报记者 张海粟

随着互联网环境的成熟,电子商务开始取代传统商务活动,众多传统企业纷纷转型,开始涉足互联网领域。传统企业进行互联网转型似乎成为不可逆转的趋势。展望2019年,中小微企业进行互联网转型还会有哪些风口和机会?如何在互联网+的大背景下,将互联网带来的红利植入中小微企业的发展转型之中成为了业界关注的焦点。在日前召开的中小微企业互联网+模式高峰论坛上,国内资深产业互联网投资人、网富控股集团投资部总经理高聪会作出了解答。

“身处大数据时代,互联网发展环境的天日趋成熟为企业进行转型奠定了坚实基础。”高聪会指出,目前中国互联网+市场已经成功开展电子商务活动的企业,主要包括三种类型:第三方电子商务平台企业如淘宝网,电子商务企业如当当网、京东商城等,也包括很多传统企业,如苏宁电器、海尔商城等,这些企业的成功为其他传统企业涉足电子商务领域提供了榜样力量和借鉴作用。

◆ 市场前景

印尼首款官方电子货币将投入使用

首款印尼官方电子货币“连起来”将于今年3月1日正式投入使用。

“连起来”是在印尼若干国营企业现有电子货币系统基础上整合而来,包括国家电信公司TELKOMSEL的“T现金”、国营银行BNI的“YAP钱包”、国营MANDIRI银行的“E现金”和国营BRI银行的“T银行”,国家信贷协会、国家油气公司将为之提供技术支持和应用场景。

印尼国家信贷协会主席马尔约诺表示,该协会所有会员相关业务将逐步融入“连起来”,目前各平台正加快二维码系统整合,以包含水电费、网费、汽油费、燃料费、医疗保险、交通出行、网上购物等应用场景。印尼央行副行长苏更日前表示,央行已完成对“连起来”运营资质的审核,运营执照将由行长派里签署,一旦投入使用,将成为印尼第一款覆盖全国的官方电子货币,有助深化印尼金融业融合进程。

尼泊尔将采用中国标准轨距建设铁路

据《日本经济新闻》报道称,尼泊尔针对主要铁路线路的建设计划,决定采用与中国轨距相同的标准轨。如果轨距相同,两国铁路容易相互衔接,从而在经济层面加强与中国的联系。

尼泊尔基础设施与交通部长马哈塞特透露了上述消息。关于规划中的铁路建设计划,马哈塞特表示,“将在今后6个月内敲定”。围绕通过首都加德满都的东西路线和与中国连接的北部路线,其表示“已决定采用标准轨(轨距为1435毫米)”。

目前尼泊尔只有东南部城市贾纳克布尔至印度一条铁路线路,包括贾纳克布尔线路在内,南部的5条线路将采用与印度相同的宽轨(1676毫米)标准建设,但是“仅限边境附近,其他铁路将采用标准轨”。

马来西亚电信公司宣布将和华为在马发展5G

据马新社报道,明讯公司首席执行官Gokhan Ogut当日发布声明称,该公司将和华为合作开展5G试验,并希望由此成为将这一新技术引进马来西亚的先行者,为消费者和企业提供最佳5G体验。

明讯方面还透露,该公司是在巴塞罗那举行的2019年世界移动通信大会期间,和华为签署备忘录,将通过端到端系统与与服务进行成熟的5G实验合作。

马来西亚通讯和多媒体委员会(MCMC)在去年12月宣布成立5G工作小组,并计划于今年第三季度公布在马来西亚落实5G的相关计划。在该委员会当时公布的工作小组成员名单中,即包括中国的华为和中兴两家公司。

(本报综合报道)

但中小微企业往往缺乏足够勇气和魄力进行破局,原因不外乎互联网营销过于“烧钱”,策略不当可能导致血本无归。因此,在积极鼓励互联网发展的同时,针对企业转型实践中出现的突出问题,尤其是直接影响中小微企业转型发展的问,量身定做互联网转型营销方案成为大势所趋。高聪会介绍道,企业进行互联网转型需要具备四大营销系统,即策划系统、推广系统、转化系统和二销系统。“策划系统的建立必不可少。”只有积累了一定的行业经验才能够研究出自身的商业模式,进而决定是做招商还是零售模式。推广系统可以通过定期研究网站流量,调整浏览路径,增强针对性进而提升网站流量。二销系统则针对固有客户群,促进二次消费行为。

“互联网不只是技术,更需要市场营销观念。”高聪会指出,网络工具和平台只是过去媒体和实体店的补充,但是咨询向谁传播,产品展示给谁看,顾客在哪里出现,需要企业回归到市场本身去思考,而不是只

站在网络角度。

此外,缺乏系统化运作和好的合作伙伴也是中小微企业进行互联网转型的两大桎梏。没有系统化运作,犹如摸着石头过河,很多初创型企业往往熬不过这个阶段。在这种情况下,最好的合作方式是风险共担,利益共享。

“企业采用互联网+模式应该制定出长期和短期目标,分步骤地开展国内市场、国际市场。”高聪会称,短期目标一般指以最快的速度开展电子商务活动,实现电子商务经营,通过互联网协助企业产品传统销售渠道更好地打开国内销售市场,甚至打开国际市场。长期目标则指通过互联网+经营战略的实施,逐步转型为电子商务经营模式,利用日益成熟的互联网资源,整合企业现有资源,做到研发生产、客户资源管理、现代物流一体化运作,大大提高企业经营效率,节省人力资源成本和营销成本,取得好的经济效益。

实施步骤包括开通第三方平台国内站点;进行统一的客户关系管

理;开通第三方平台国际站点;设立自己的B2C电子商务体系等几个方面。随着电子商务业务的发展,依托第三方平台的经营必然会出现瓶颈,未来企业自营电子商务将成为必然。因此,应当开通企业自己的电子商务网站,建立企业自身完善的互联网+体系,甚至全面实施电子商务。“企业在专注自身业务的同时更要学会如何整合利用其它相关资源。”高聪会以携程、美团为例,两家公司都是通过整合酒店、飞机、餐厅等资源成为各自领域的市场引导者,更加印证了这是一个资源整合的时代。

继共享经济作为互联网经济的一种补充,大火之后,区块链很有可能成为互联网经济的新风口。“共享经济的本质是整合线下的闲散物品、劳动力、教育医疗资源,而以区块链为代表的新技术将会给传统金融机构带来深度变化。”通过将互联网金融与区块链等新技术实现融合,也许能够找到破解当下企业转型互联网发展困境的方式和方法。



2月25日,由中国建筑股份有限公司承建的埃及新首都中央商务区的标志塔主楼1.85万立方米超大型混凝土基础底板开盘浇筑。图为工人在施工。

新华社记者 邹惠民 摄

日本机器人产业何以位居世界前列

■ 宋群

占据了世界机器人使用量相当的大比重,而且产量和出口量十分可观,已经成为世界机器人的最大卖家。

日本的机器人产业何以位居世界前列?这要追溯到上世纪60年代后半期。当时,日本正值经济高速增长时期,劳动力短缺问题非常严峻。同时,产业界对自动化的需求也很高,机器人由此得到应用。另一个重要原因是,具有一定危险性的工作需要大量机器人来替代人工操作。为了满足这一需求,1969

年日本成功研制出第一台应用于生产的机器人,当时被用于提取和搬运重物。自上世纪80年代起,日本机器人的数量开始激增。泡沫经济破灭后,虽然机器人产量有所减少,但机器人出口却有长足发展。现在,日本的机器人主要用于汽车制造业和电子机械产业。

此外,日本行业内部竞争也进一步推动了机器人产业的快速发展,且不断开发出具有更高性价比的机器人产品。同时,在生产技术

能力不断提高及设计规格更加精确的要求下,汽车业和电子产业等机器人用户也纷纷同机器人制造商开展联合研发。通过研发机器人制造过程中必不可少的关键元器件制造技术,极大地推动了机器人产业升级。随着近年来日本“少子老龄化”趋势日益加剧,劳动力短缺问题再度凸显,企业及社会生活诸多领域对机器人的需求迅速扩大,日本机器人制造商及相关研究机构在机器人研发和生产方面又进入了一个

新的“加速期”。

值得一提的是,政策扶持对日本机器人产业发展也起到了至关重要的作用。为了促进机器人的普及和应用,日本政府对企业使用机器人给予了一系列优惠政策,如特别折旧、减税、优惠贷款等;对机器人制造商相关技术研发也给予了许多政策支持,如优惠税制、帮助融资等。随着人工智能技术的普及,机器人的使用范围将进一步扩大,机器人产品也将呈现多元化发展趋势。

银行信用创新推动国际金融服务发展

■ 本报记者 陈璐

“银行信用服务的介入和创断推动了国际贸易金融服务发展。在早期国际贸易活动中,买卖双方地处两国,信息不通畅,可能互不信任。买方担心预付款后,卖方不按合同要求发货;卖方也担心在发货或提交货运单据后买方不付款。为了解决这一问题,就引入了银行信用服务,需要两家银行作为买卖双方的保证人,代为收款交单,以银行信用代替商业信用。银行在这一活动中所使用的工具就是信用证。”中国银行贸易金融部供应链融资团队主管周徽日前在第十一届中国国际信用和风险管理大会上表示。

信用证是指由银行(开证行)依照申请人的要求和指示,在符合信用证条款的条件下,凭规定单据向第三者(受益人)或其指定方进行付款的书面文件。信用证的出现使长期信用得到广泛应用,促进了国际贸易的发展。为使这一工具更为各国各方所接受,国际商会还专门制定并定期修订相关的规则,即跟单信用证统一惯例(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits,简称UCP)。周徽称,“围绕着信用证项下为买方或卖方提供的贸易融资产品也创新出来,特别是基于开证行承兑后的信用产品为出口商做出口押汇、福费廷(Forfeiting,称购买票据或票据买断)等融资业务,风险较小,大大缓解了出口商的资金压力,促进了我国

外贸出口的大发展。”

“随着全球化经济发展,国际贸易竞争的日益激烈,国际贸易买方市场逐渐形成。对保护出口商利益,而对进口商限制较多的信用证结算的比例逐年下降,赊销日益盛行。”周徽指出,由于保理业务能够很好地解决赊销中出口商面临的资金占压和进口商信用风险的问题,因而在欧美、东南亚等国家与地区日渐流行后,又在世界各地迅速发展。目前,国际贸易中信用证的使用率已经降至16%,在发达国家已降至10%以下,赊销(以信用为基础的销售)基本上取代了信用证成为主流结算方式。在赊销贸易下,企业对应收账款的管理和融资需求正是保理业务发展的基础。

周徽指出,现代保理商已能提供一揽子服务,包括向卖方提供买方资信调查,100%贷款商业风险担保,应收账款管理和资金融通等。不仅发达国家中有保理公司开展国际业务,一些发展中国家和地区,如墨西哥、东盟、匈牙利等也都有保理公司为其本国进出口贸易提供服务。

中国银行是第一家将保理业务引入中国的金融机构,但是在中国贸易金融领域的推广却远比信用证起步晚,不过发展较快。同时,中国银行在国际保理产品基础上,结合本国实际,还创新出了出口商业发票贴现等融资

产品。另外,在赊销模式下,还出现了订单融资、汇出汇款融资等融资产品。围绕对外贸易服务的银行担保业务也迅速开展起来,各类保函产品得到了创断和应用。“银行信用服务的介入和创断促进了国际贸易的发展,同时,贸易金融服务成为一个重要的银行产品体系。”周徽称。

回顾上世纪90年代,我国国际贸易的经营主体主要是各级对外贸易公司,绝大多数生产经营企业没有外贸进出口经营权,对外进出口贸易均通过对外贸易公司以代理的方式开展。银行国际贸易金融业务的开展主要围绕国有背景的公司进行,信用风险相对可控,很少需要额外的企业信用服务评估。随着改革开放的推进,自2004年《对外贸易法》实施以来,我国外贸体制发生了重大改变,绝大多数从事进出口生产的企业获得了进出口经营权。经过多年的发展,我国国际贸易主体逐步形成了大中小企业共存,进口以大中企业为主,出口以中小企业为主的格局。近年来,从国际贸易经营主体来看,贸易新旧动能转换加速推进,民营企业活力增强,贸易类型持续优化。

周徽称,“这种对外贸易主体的多元化,不同主体经济实力差异带来了不同程度信用风险问题,特别是大多数中小出口外贸企业经济基础

较弱,在出口贸易中地位不高,抵御风险能力较差等问题,都产生了不同的信用风险,这对传统银行贸易金融信用风险管理带来了挑战,并使银行重新构建自身的信用风险管理体系,同时寻求外部信用服务,借助外部信用风险评价结果和数据补充自身的不足。这种需求也推动了外部信用服务领域的发展。”

“做好贸易金融服务,信用风险管理是基础。只有通过良好的信用风险管理,降低贸易融资的不良率,才能使资金更好地服务于实体经济,推动国际贸易的发展。”周徽指出,历次内外部经济和金融的巨大波动都对贸易金融服务信用风险管理体制和机制变化产生了深刻影响。1997年—1998年的亚洲金融危机使国际金融市场和国际贸易市场承受巨大冲击,进出口贸易大幅下滑,反映在贸易金融上就是进口垫款和融资逾期等不良金额大幅上涨。在此背景下,逃套骗汇、进出口商品低值高报和高值低报等风险事件频出,外贸代理交易存在了大量的问题。这种变化导致了银行重构信用风险和管理机制,取消多头授信,实行统一授信,加强对贸易金融服务领域的风险管理。同时,监管部门在打击逃套骗汇的同时,建立了进出口报关单联网核查系统和出口核销机制,完善国际收支数据的

采集和监测,与银行信用风险控制形成了呼应。2008年前后,受美国的次贷危机的影响,国际贸易再度受到较大冲击,热钱疯狂涌入中国,虚构贸易背景等问题再度大量出现,银行贸易金融服务再次经受挑战,这一背景直接导致了出口收汇核查机制的建立。

同时,受外部买方国家风险和买方付款风险的影响,出口贸易保险服务逐步作为一种增信手段进入贸易金融服务中,并得到迅速发展。2013年至2014年,国际贸易受到外部市场下滑、反洗钱合规压力增大、汇率市场大幅波动等多重因素的影响,进而对贸易实体信用产生影响,并且国内贸易、国内市场的波动和实体经济虚化也对外贸经济实体信用产生了影响,外贸实体的多元化经营和资本运作也对其信用产生了影响。

周徽认为,“这种复杂关联性的影响对贸易金融服务中的信用风险管理带来了巨大挑战,单靠自身数据和经验积累对实体经济信用进行全面画像越来越困难,对外部信用评估和信用数据的需求越来越迫切。通过新技术、大数据、人工智能等重构全面、动态、精准的信用风险管理体系成为信用风险管理的一项重要任务,多元化、多渠道的信用服务迎来了机遇。”

琉经会拓展福建与冲绳合作商机

■ 本报记者 张伟伦

“冲绳的很多文化都可以从自己的家乡中国福建地区找到原型。比如猫、寿面等词汇的发音,冲绳的方言和福州方言非常相似,有的甚至一样。”20多年前,方德辉赴日本冲绳留学,这些十分相似的文化现象使他倍感亲切,也萌生了要中日交流做点事情的想法。于是,从在学校担任学生会干部开始,方德辉就一直在从事中日文化交流相关的活动。在接受本报记者专访时他表示,当前中日关系回暖,冲绳地理位置优越,在促进中日双边贸易、加强双向投资、促进旅游业和发展新兴产业方面有特殊优势。

求学之路 希冀重建大交易时代

在冲绳求学的过程中,方德辉逐渐发现,中国人对冲绳的印象大都停留在观光、旅游等层面,对冲绳的贸易很少,但事实上开展贸易的商机却往来很多。

“历史上,冲绳曾凭借独特的地理位置,一度成为东亚、东南亚诸国开展贸易、交流文化知识和技术的集散地,共同在此创造了14到16世纪的‘大交易时代’。”在方德辉看来,现在冲绳依然能够作为一个重要的贸易枢纽,辐射周边20亿的人口。与中国开展贸易往来,冲绳是一个绝佳的桥头堡。

也就是怀揣这样的梦想,方德辉在2012年创办了琉球经济战略研究会(又称日本国际贸易促进协会冲绳分会,简称琉经会),希望携手中日双边企业界人士,共同助力今日冲绳重建当年贸易兴盛之景,也能中日贸易往来增添更多力量。

然而,开始并不一帆风顺。“说起这个琉经会,与其说从零开始,不如说是从负数开始的。”据方德辉介绍,当时开设这个机构,很多事情都要垫钱。刚刚成立,在当地影响力还十分有限,加之当地企业在对外交流上并非很积极。因此创办时伴随着不少困难。另外,2012年中日关系又处于谷底,降到了冰点。琉经会就是在这样的大氛围下创建的。

创会初期,如何让冲绳产品进入中国人的视野并受到欢迎,是摆在眼前的事。经过一番调研,方德辉和他的团队认真挖掘了冲绳地区产品的特色,并不断将其推荐给中国的广大消费者。

经商之道 怀揣家与国的时代情怀

“我是一个土生土长的福建人,又在冲绳有过一段留学经历,两者有很多相似的风土人情。”方德辉从创办琉经会之日起,就一直牵挂着自己的家乡。据介绍,自古以来,冲绳和福建就一直在贸易、人文等各领域开展交流活动。福建与冲绳自1997年建立友好省县关系以来,友好交流与合作不断深化。近年来,双方各自发生了翻天覆地的变化,冲绳当地政府提出了新的发展规划,即通过汲取中国等亚洲地区发展带来的活力,来促使自身经济发展。

“冲绳是一个健康长寿之岛,除了与当地温润的气候有关外,还得益于当地的饮食。”方德辉说,琉经会不仅在文化交流、商务调研等方面发挥独特作用,还组织冲绳企业参加中国的各类展会,抓住各种机会推介冲绳产品,比如大连的日本商品展、山东的中日韩商品展以及在泉州举办的海上丝绸之路博览会等。

方德辉告诉记者,“日本冲绳县知事曾经与中国国务院总理李克强交流,谈及很多冲绳与中国的历史渊源,也希望搭上‘一带一路’的快车,实现冲绳与福建自贸区的深度对接,为国际贸易和物流提供更多便利。”方德辉十分认同这种合作思路,也通过组织展团、举行推介、商品贸易、投资洽谈等多种形式长期致力于福建与冲绳的交流。

方德辉表示,当前以服务业为主的第三产业依旧是冲绳县的支柱,尤其是旅游业十分发达。目前,为防止这一产业的波动性,当地政府正在着力发展制造业、对外贸易和IT产业等其它领域。