

资本面对面

2015.11.05--总第384期



广东省风险投资促进会



广州市瀚晖投资管理有限公司

联合制作



目录

Contents

2015. 11. 05 总第 384 期

关于我们 02

About Us

金融热点 03 - 05

Financial Focus

金融资讯 06

Financial Information

政策解读 07 - 08

The Policy Interpretation

关于我们

About Us

广东省风险投资促进会成立于2002年12月，是由广东省内风险投资、金融、证券、中介服务等机构联合发起成立，经广东省社团组织登记管理机关注册登记，具有独立法人资格的专业性和非营利性社团组织。本会坚持遵守法律法规和国家政策，遵守社会道德风尚；沟通会员与各界的联系，促进风险（创业）投资交流活动；研究和制定广东省风险（创业）投资行业职业操守和行为规范；促进行业自律，维护公平竞争，维护会员合法权益；促进风险（创业）投资事业规范、健康发展；促进广东高新技术产业发展的宗旨，在立足风险投资主流，增强风险投资机构与创新企业的交流，开展投融资对接服务中与政府有关部门和业界起着纽带作用。

2015年5月，促进会中标广东省发展和改革委员会公开招标采购的广东省发展和改革委员会创业投资企业备案管理服务项目，负责承担广东省创投企业的备案管理工作。

主要工作：

- 1、行业研究：**研究风险（创业）投资发展的各类问题，为政府决策提供参考和支持。
- 2、行业调查：**接受发改委、科技部等政府部门以及中国风险投资研究院、清科集团、投中集团等行业研究机构委托，负责广东地区风险（创业）投资行业的调查。
- 3、行业信息提供(发布)：**向会员及省内高新技术企业和境内外风险（创业）投资企业提供行业信息、行业政策、产业政策及其他相关的政务信息、高新技术项目信息和投资人才信息等。
- 4、专业培训：**风险（创业）投资人才、创业企业人才等。
- 5、咨询评估服务：**依托广东省粤科金融集团等风险（创业）投资行业主流机构，为本会会员及与风险（创业）投资相关的政府部门、机构与个人提供投资估价、经营状况评估、资信评估、财务分析等服务；为各类企业的资产转让、兼并收购、资产重组及挂牌上市提供咨询服务；为风险投资、项目评价、国际扩展、跨国联营及海外上市提供方案策划、评估测算及文件准备等一系列服务。
- 6、宣传交流：**通过召开研讨会、座谈会、联谊会、报告会、信息发布会等，加强对风险（创业）投资的宣传，开展各类专业交流活动。
- 7、对外合作：**与兄弟省市以及美国、以色列、英国、港澳台地区的风险（创业）投资行业协会建立协作网，促进地区（国际）间科技风险（创业）投资信息交流与合作。

金融热点

Financial Focus

DT时代大数据金融 下个陆金所或诞生这3个P2P风口



DT时代的大数据金融

大数据呢，一直就像青春期的性，谈的人很多，真正做过的却没有几个。话虽然这么说，但是这丝毫不会影响大家对于“性”、“荷尔蒙”的青春幻想。

不知道各位朋友有没有注意到，假如你去京东看了某个商品，那么接下来，你在浏览其他网页时，一定会看到你曾经浏览过的商品的广告吧。

这就是大数据，它跟踪记录了你的“痕迹”。大数据是广义的概念，并非仅仅指数据本身，含义比较广。大数据的产生，可能有以下五种途径：

✓ 官方数据

你在银行系统、通信系统的任何一次动作，相关官方机构，都会有备份。

✓ 购买产品或者购买服务留下的信息

如果你经常在淘宝上购买商品，那么在你消费一定频率后，系统可以根据你的消费情况，判断你下次可能会购买什么，例如女性，则可能根据一定的算法，推断出你下次例假将要来时，你可能需要购买的相关物品，网站直接进行推荐。

020的打车服务，根据你通常的打车路径和时间，下次到点时自动推断你可能的需要服务。

✓ 快递公司

快递公司，拥有用户大量的购买信息、住宅地址信息，这些信息的价值不言而喻。

✓ 社交数据

无论是 Facebook 还是微信，社交数据基本是涵盖面最为广泛的，你在与人进行网络交往时，会无意识的暴露数据。

✓ 手机系统

小米的 MIUI 系统，天生就是个数据偷盗狂魔；360 的各种安全卫士，为你数据备份；这些手机上的 APP 总是明着暗着窃取你的私人数据。

全国范围内，数据最为好用方便的是官方数据；数据目前最具应用价值的是阿里的消费数据；数据最多最全的是腾讯社交数据；而手机 APP 和快递公司的那些数据，总显得那么有点“不道德”。数据本身的价值，需要去挖掘，例如京东白条、花呗，这属于大数据应用里面的消费金融；芝麻征信、腾讯征信，这属于互联网征信；当然在笔者看来，他们最渴望实现的价值可能是想依托自身的产品或服务，成为一个“账户”式工具；有了刚需、高频的账户，那么这就是下一个“支付宝”、“微信支付”啊！超级入口无论是推广自己的产品还是服务，一切都是那么轻松。DT 时代的大数据金融，前景很值得期待，只是大家有些不成熟，类似于“荷尔蒙”这样的事情，当然是“成熟起来的果子”会比较好吃。

场景化互联网金融

所谓的场景化，就是活动具体化、可见化；放在互联网金融行业，就是贷款者在资金的用途方面，是定向的而不是自由化的。

国外的 LC、Prosper 等网站，都会披露贷款者的钱具体应用到哪。国内虽然有披露，但是很多都以理财计划的形式进行，这也可以理解为贷款而不是场景化；由于投资人的钱不知道去哪了，因此里面就会存在一个“黑盒子”区间，无论是平台还是借款者，操作空间就大了；大的自由活动区间，意味着不确定风险；而当具体场景化后，上面的这些问题，就都可以迎刃而解。场景化意味“阳光化”，乱七八糟的东西就无处可逃。

这是从狭义层面理解场景化的互联网金融，它更多侧重于不存在“黑暗且不确定的可操作区间”。从广义理解，场景化意味着是具体的生活场景。这些场景可能是购物场景、娱乐休闲场景、乘车出行场景亦或生产加工场景，这些场景对应着确定的信息流、资金流，场景化金融就是这样诞生的，它也意味着具体的、透明的、确定的互联网金融。

1、购物场景

各大电商平台，基本都会推出分期购物；当然电商平台，也会把这些分期购物产生的“优质资产端”进行资产证券化处理，例如京东白条的证券化。

这些电商平台，一方面是促进销售，平台的 GMV；另一方面是挣金融的钱。

2、娱乐休闲场景

社交场景、游戏场景是娱乐休闲场景的典型代表。腾讯游戏在这方面，可以说是集大成者，开创了一个王国。具体可以参见下面这个逗比图片：

确实，当你发现游戏的充值，装备的购买，能够让你有那种虚假的成就感时，金融就来了。笔者也是玩过网游的人，可以设想一下，以大话西游这款游戏为例：假如你在交易平台上，购买了一件很昂贵的装备，你没有去卖出，这个装备，就是你的资产；剩下的问题就很简单了，因为随着你的升级，你可能不需要这件装备，但是在持有这个装备期间，是否能够给予玩家一定利得呢？笔者设想了两种：

- ①、给予收益或者利息呢？这对于吸引玩家的作用，那是不言而喻的；
- ②、以游戏装备的估值为基础，可以在游戏平台上，进行信贷借款；

由于笔者是一名“资深不要脸的”人民币游戏玩家，所以非常期待上述场景展开。

3、乘车出行场景

要论当下最为火热的 O2O 共享经济，uber、滴滴快的就当仁不让了。

身边很多朋友，超级喜欢用这两款搭车软件，除了每天的上下班，出去办事也都会用这些软件，正是由于刚需、高频，造就了这样的超级 APP。在支付车费时候，互联网金融就来电了。于是今年三四月份的时候，滴滴快的推出了属于他们自己的钱包。

4、生产加工场景

这个方向的场景，以企业为主；强调核心企业上下游生产销售，产生的真实关系，在此基础上，展开供应链金融。场景化的互联网金融，说到底，就是资产端质量高，中间资金需求方、平台操作空间小，说到底是安全。

强势的供应链金融

这一部分，也是上面的谈到的场景化的互联网金融——生产加工场景。

基于核心企业上下游生产销售的真实关系，展开信贷或者抵押金融活动，缓解供应链企业的资金紧张局面。

为什么笔者对此比较看好呢？

首先笔者表明一下，说这个是一定的私心的。主要是基于目前国内制造业的萎靡不振，实体经济不景气，让人难以接受；在先前的文章中，也多次表达对经济“脱实入虚”、制造业“空心化”的担忧，而供应链金融，包括整个互联网金融的最初出发点，都着力解决这个矛盾。或者这就是知识分子的“德与道”吧！其次，供应链金融，有其自身优势：

✓ 违约成本相当昂贵，导致违约概率小

不担心你不还钱，因为你违约，代表着你以后无生意可做，除非经营性破产，那个谁也没办法。博弈论里面有一个观点，在进行长期多次选择时候，大家都倾向于遵守规则（也就是长久利益最大化）；而在江湖式的一次性买卖，大家都倾向于背叛（也就是当期利益最大化）。由于供应链是一个长期关系，相关企业除非没法混了，一般不会违约。

✓ 展开供应链金融业务的核心企业，有足够动力

大家可以看看目前做供应链金融的新希望集团、五粮液集团等，这些企业为自己的上下游企业，展开互联网金融业务，原因两个方面：

①促进自己业务拓展，生产顺利进行

②通过供应链金融，也适当挣点钱

其实，他们的逻辑，和京东等电商企业类似，只不过京东白条的资产端，最后是选择了证券化处理，卖给了机构；而供应链金融，选择直接接受广大互联网金融投资人的资金而已。

✓ 核心企业，很好的掌握了风险

由于真实生产关系，长期的接触，核心企业对于需要融资的供应链上的企业，财务状况、生产状况、品德状况，自然是一清二楚，这也算是一种“熟人借贷”吧，知根知底，风险自然小。

供应链金融，在全球范围内，它有前景，但天花板也是看得到的；而且在笔者看来，对于核心企业而言，有一定“自融”性质；只不过这种“自融”，是没有直接股权关联的“自融”。

以上谈论的三个方向，笔者较为看好。当然，也可能出现别的潜力无穷的方向。

文/娱乐资本论 秋源俊二

政策解读

The Policy Interpretation

国务院力推农村电商：5年投1400亿带亿万农民创业



国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，决定完善农村及偏远地区宽带电信普遍服务补偿机制，缩小城乡数字鸿沟；部署加快发展农村电商，通过壮大新业态促消费惠民生；确定促进快递业发展的措施，培育现代服务业新增长点。

日前，商务部已下拨 37 亿元扶持资金，以开展 2015 年电子商务进农村的综合示范。东吴证券研报认为，农民收入增长消费升级后，高质量商品需求增加。但农村人口分散，商场进驻困难，供需缺口巨大，而随着农村互联网普及率逐步提高，农村电商能有效解决这一痛点。

农村电商发展的物流“短板”

根据多家券商的预测，2014 年中国农村网购市场规模约 1800 亿元，预计 2016 年将大幅提升至 4600 亿元，复合增速将达 60%。但这一新业态在起步初期，面临物流、资金、基础设施等繁多问题，一时找不到行之有效的抓手。针对农村电商发展的突出问题，会议决定，加大中央财政投入，引导地方强化政策和资金支持，鼓励基础电信、广电企业和民间资本通过竞争性招标等公平参与农村宽带建设和运行维护，同时探索 PPP、委托运营等市场化方式调动各类主体参与积极性，力争到 2020 年实现约 5 万个未通宽带行政村通宽带、3000 多万农村家庭宽带升级，使宽带覆盖 98% 的行政村，并逐步实现无线宽带覆盖，预计总投入超过 1400 亿元。除此之外，会议还确定了促进快递业发展的措施，其中

涉及农村电商的包括完善农村、西部地区快递服务网，构建覆盖国内外的快件寄递体系，以及中央预算内投资重点支持农村和西部地区公益性、基础性快递设施建设。

“这次会议可以说是明确了农村电商发展的优先重点”，商务部研究院电子商务研究部副主任张莉介绍说，此前国务院副总理汪洋到的地方调研农村电商，反映最核心的问题就是物流“短板”，调研后给相关部门反馈了具体意见。“有些偏远的农村一个快递需要一个人专门送一天，成本至少都在10-15元之上，而农民接受的物流成本最多也就5元左右。”张莉介绍说。

明显带动农民创业

上述常务会议认为，通过大众创业、万众创新，发挥市场机制作用，加快农村电商发展，把实体店与电商有机结合，使实体经济与互联网产生叠加效应，有利于促消费、扩内需，推动农业升级、农村发展、农民增收，要让亿万农民通过“触网”走上“双创”新舞台。

为此，一要扩大电商在农业农村的应用。鼓励社会资本、供销社等各类主体建设涉农电商平台，拓宽农产品、民俗产品、乡村旅游等市场，在促进工业品下乡的同时为农产品进城拓展更大空间。优先在革命老区、贫困地区开展电商进农村综合示范，增加就业和增收渠道，推动扶贫开发。二要改善农村电商发展环境。完善交通、信息、产地集配、冷链等相关设施，鼓励农村商贸企业建设配送中心，发展第三方配送等，提高流通效率。

三要营造良好网络消费环境，严打网上销售假冒伪劣商品等违法行为。大力培养农村电商人才，鼓励通过网络创业就业。四要加大农村电商政策扶持。对符合条件的给予担保贷款及贴息。鼓励金融机构创新网上支付、供应链贷款等产品，简化小额短期贷款手续，加大对电商创业的信贷支持。

“这将对我们的创业有明显带动”，原鲜生活创始人宋俊文说，对于返乡创业青年而言，以农村电商为创业项目门槛要低很多，“第三方平台，当地政府的创业培训，再加上贫困县的专项扶持”，农村电商创业潮将会越发明显。

宋俊文是返乡创业的代表，其曾经做过大学生村官、到公务员，现在则自主创业做农村电商。

而让亿万农民回归家乡自己做老板，不仅带动了农村特色产品“走出去”，也双向丰富了农村居民消费选择性，更重要的是，2013年，我国农村仍居住着6.3亿人，农业劳动力尚有2.4亿人，农业劳动力占全社会从业人员的比重为31.4%。

中国国际经济交流中心常务副理事长郑新立此前公开表示，释放这6.3亿农村人口的消费潜力，足以支持我国经济以7.5%以上的速度发展到2030年。

文/21世纪经济报道 张梦洁