

区块链大咖面对面系列专访之二十九

中国集团公司促进会区块链分会副会长兼秘书长范金刚：

“上链”不容易 “+区块链”阶段亟待培育区块链思维



■本报记者 邢 萌

作为国资委业务主管的一级协会，中国集团公司促进会汇聚了逾200家央企力量，来自于能源、化工、机械等各大支柱产业。依托丰富央企资源，中国集团公司促进会区块链分会(以下简称“区块链分会”)是如何开展工作?世界500强企业布局区块链的发展状况如何?带着这些问题,《证券日报》记者专访了中国集团公司促进会区块链分会副会长兼秘书长范金刚。

世界500强过半涉足区块链金融领域成重点布局方向

《证券日报》:中国集团公司促进会汇聚了来自于钢铁有色、能源、石化、机械等各行业的200余家央企会员,依托丰富的央企资源,区块链分

会开展工作有哪些优势?央企布局区块链有哪些成果?

范金刚:依托中国集团公司促进会的影响力,区块链分会汇聚了区块链技术企业、实体企业、投资机构、教育机构、研究机构、地方产业园区等各方资源,在搭建区块链交流、学习的平台,构建区块链研究网络,规划建设区块链基础实验平台,团结、联合、组织区块链领域的专业人士开展学术交流活动等方面具有优势。

各大央企涉及国计民生各个领域,拥有丰富的应用场景优势,区块链就是要与这些应用场景相结合,才能发挥巨大优势。多家央企诸如国家电网、中化集团、中核集团、中国海运、宝武钢铁、中国联通、国投集团、东方航空,分别在能源管理、供应链金融、石油贸易、供应链管理、信息安全传输与存储、智能航运管理、电子仓单、身份认证、积分管理、合同管理等业务领域成功地运用区块链技术,开发出更高效、更便捷、更安全的信息化系统和解决方案。目前区块链分会正在与珠海市政府接洽,达成合作意向,共同推动珠海市区块链产业发展。

《证券日报》:2019年11月份,区块链分会发布《2018—2019世界500强企业布局区块链白皮书》,世界500强企业对于区块链业务的布局情况能否介绍一下?

范金刚:截至2019年6月份,世界500强企业中,已经有过半企业布局区块链业务,虽然各个企业根据其不同业务,选择了适合自身的区块链业务模式,但巨头的布局都将推动区

块链技术落地。从布局区块链的应用场景来看,世界500强企业将区块链更多地应用于金融领域,其应用场景占比为38.27%,排名第一。其次是信息产业、供应链管理、能源管理和医疗保健,占比分别为21.3%、18.77%、10.47%和3.97%。截至2019年月中旬,世界500强企业中,已有277家布局区块链技术,其中美国企业数量排名第一,中国排名其后。

目前,区块链技术已经得到众多金融机构和商业企业的关注。世界500强企业虽然各自行业属性不同,但对区块链多持积极与拥抱的态度,部分行业已开始布局区块链业务,以合作或自主研究的形式开展区块链试点项目。比如,国外的沃尔玛、IBM、三菱,国内的工商银行、建设银行、国家电网等,众多企业都开始了区块链试点项目。但目前区块链技术与企业未来发展仍存在诸多瓶颈,许多传统企业难以找到区块链的业务场景,使得区块链与产业融合难以深度化。基于此,白皮书提出加强世界巨头布局区块链业务场景的研究,探索世界500强企业如何开展区块链业务试点示范,并总结传统企业布局区块链的业务特点,致力于为其其他传统企业未来布局区块链业务提供有益的理论支撑和借鉴,从而促进区块链与实体产业的深度融合。

挖掘区块链真正价值 亟须树立区块链思维

《证券日报》:区块链产业化成为

发展方向,区块链公司的发展离不开与传统行业的业务融合、场景融合和技术融合,“区块链+”时代即将到来。您提出,目前社会处于“+区块链”阶段,离“区块链+”仍有很大距离。请问怎样理解这句话?

范金刚:现在很多人所说的“区块链+”,其实很有可能是惯性思维,源自我们常说的“互联网+”。如果仔细想想就会发现,现阶段的区块链技术发展水平,还不容易达到目前“互联网+”的水平。

在“互联网+”时代,“上线”成为标配,不“online”基本与世隔绝。但现在可以非常方便地“上链”吗?答案是“还很不容易”。从这个简单的对比和联想,我们会发现,现在还处于初期的“+区块链”时代,需要通过强化区块链思维,通过政府引导、政策支持、协会呼吁、企业参与、大众支持等方面强调区块链的优势和价值,鼓励大家试水“上链”,体验“上链”的好处和价值。

如此一来,就可顺其自然地过渡到“区块链+”的时代。到那时,区块链应用平台(各种Dapp,即“区块链+APP”)已成标配,很多产品与服务如果不上链,就会缺少“信用值”或“信誉分”。到了那个阶段,自然可以称作真正进入“区块链+”时代。两者最大的区别是,前者是“推”,后者是“拉”。显然,“推”比较费力,“拉”则有多种工具或手段可以轻松实现。

鉴于我们现在处于“推动区块链技术应用”的阶段,对区块链公司而

言,一定要深入业务实处,真正理解现有的业务运作流程和底层的技术实现逻辑,同时需要加强在技术攻关、标准规范方面的重视,要用开源开放、共建共享的心态和理念加入区块链组织或生态中,才能更好地服务实体经济,以更健康的建设方式推动区块链产业发展。

《证券日报》:目前,区块链在加速与产业融合,在迎来发展机遇的同时也面临挑战,您认为,目前区块链发展最亟待解决的困难是什么?

范金刚:在当今互联网与信息技术高速发展的背景下,区块链发展最需要解决的困难是思维方式的转变。现如今,技术思维大多是互联网思维:开放、平台化、信任依赖,在传递信息的过程中产生的流量是其价值所在。区块链在原有互联网信息传递的基础上,带来了更大范围、更加开放的信息与价值同步传递,是互联网思维的升级迭代。

区块链不只是下一代互联网技术,更是下一代合作机制和组织形式。区块链的共识、共建、共享、共赢思维不只是平台,更定位于生态,不仅跨界、更要跨国,是大国竞争的手段,将它使得未来世界连接变得非此非彼、亦此亦彼。

如果我们不能以区块链思维方式来进行区块链建设,就不能将区块链的真正价值挖掘出来,也将导致区块链无法真正赋能实体经济,从而影响区块链的发展进程。

现了阿里巴巴、华为这样的企业,这样的企业未来一定还会有,基金经理的理想之一就是提前找到蛛丝马迹并布局。”

这些企业的出现是偶然吗?当然不是。邬传雁认为,阿里巴巴、亚马逊这样的企业,除了看到人工智能、互联网、新能源等技术的应用,还能看到公司内部思维模式、价值观以及企业文化的进化。”邬传雁表示,“这样的公司对人才非常重视,积累的高素质人才越来越多,并能有效发挥多层次人才的作用。这样的企业,未来增长空间是不可预估的。”

未来30年,科技领域的大机会藏在哪里?邬传雁指出了以下几个方向:电子、光伏、云计算和新零售。

“电子行业,不仅仅是我们所见的智能手机,甚至不仅仅是我们现在所能看得见的消费电子,未来将渗透到工作中的各个角落,家庭物联网、自动化车间以及方方面面,广义的电子行业发展空间是毋庸置疑。光伏行业也有很大发展空间,现在全球企业都在做大做强,但面临同样的天花板,就是资源和环保的约束,光伏行业能很好地打破这个天花板。”邬传雁最后强调,“云计算将对各行各业产生深刻影响,人类思维模式的变化和硬件的升级一定是同向的,云计算正在引导一种思维模式深层变革。”

泓德基金副总经理邬传雁：

投资立足“长”视野 寻找收益“大”机会

■本报记者 王明山

走过弱冠之年的公募基金,正在摆脱“固收权益不平衡”的诟病。近年来,公募发展权益基金的努力卓有成效,一批长期业绩优异、口碑载道的权益基金经理显现出超强的“带货”能力,他们管理的权益产品吸引了大批投资者的认购或申购,在明星光环的加持下,公募基金市场的爆款基金频频现身,产品规模也不断走高。

《证券日报》记者此次专访的泓德基金副总经理邬传雁,就是一位“宝藏基金经理”。邬传雁自2015年8月份开始担任基金经理以来,截至目前已管理4只权益类基金,经历了几轮牛熊,管理规模稳步攀升,目前在管规模已逾百亿元。

规避掉风险 才能获得较高长期收益

在泓德基金的会议室里,《证券日报》记者第一次见到邬传雁本人:黑白相间的头发,戴一副黑框眼镜,身穿素色西装——这位在资管行业从业近20年的“老兵”,比我想象的要朴素许多。但其谈及投资时的鞭辟入里、对记者提问的知无不言,令我突然理解了,邬传雁能受到众多投资者的追捧不无道理。

采访的时间定在冬至临近之日,北京的天空被寒风笼罩,但记者与邬传雁交流时却感受到了更多的暖意,以及那份对投资事业的热爱所带来的感染力。“你们能来,我特别开心。在投资行业做了这么多年,我一直希望能够好好地做一个小结,把自己感受最深的部分告诉投资者,也让他们少走一些弯路。”邬传雁在接受《证券日报》记者专访时表示。

“上世纪90年代是技术分析盛行的年代。”邬传雁笑称,通过做波段曾取得过一些好成绩,当时身边同事曾对他有过“短线高手”的评价。但通过多年实践,自己慢慢发现,仓位变动越频繁,变动幅度越大,隐含的风险也越大。拉长时间来看,短线交易的收益其实是非常不理想的,更不必说频繁交易所带来的焦虑、亚健康等种种问题。

于是,邬传雁在2007年左右进行了彻底的反思,并最终形成了自己的投资理念:完全放弃频繁择时和博弈,把操作风险拿掉,把所有时间都花在寻找那些能在未来十年获得数倍增长空间的好公司上。邬传雁称,当他放弃频繁择时之后,就有更多时间来考虑投资品种的风险,包括踩雷的风险、公司长期增长空间不达预期的风险,以及虚假信息的风险。只有规避掉这些风险,才能真正获得较高的长期收益。

公募基金行业已发展了20多年,长期投资的理念开始被越来越多的机构投资者所接受,但散户尚需更多时间去体会。邬传雁觉得,这正是自己从事这个职业的职责所在。

从重视短期市场波动到重视资产的好坏,这是投资思维的一次重要迭代,在这个过程中,邬传雁看到了过去和当下经济结构的细微变化:“十年前,各行各业都有很多表现不错的公司,而现在经济和产业格局均发生了根本性变化,一些企业开始碾压式增长,取得大幅领先于竞争对手的绝对优势;也有一些企业惨遭淘汰。未来,少数股票长期上涨的结构性价牛或将成为常态。”

这样的事情在美股市场已经发生。邬传雁谈到,美股在过去十几年走出一波超长牛市,但股价持续上涨的公司并不多,纳斯达克尤为明显,当苹果、亚马逊这样卓越的公司迅猛成长的时候,更多企业却黯然退出了历史舞台。在日新月异产业变革中,基金经理的投资方法、思维模式都要随之改变,要成为一名管理领域的专家,需要熟悉诸多业务和技术,读懂一家公司的管理体制、企业文化和业务空间;同样,也要从发现风险的角度,着手我们的投资,远离投资中的风险,从那些能够持续上涨且十年具有数倍成长空间的企业中获取长期投资价值。

互联网平台券商理财收益受降准影响不大 年化业绩基准最高4.5%

■本报记者 周尚任

2020年1月1日,央行发布消息称,为支持实体经济,降低社会融资实际成本,中国人民银行决定于2020年1月6日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点(不含财务公司、金融租赁公司和汽车金融公司)。此次降准,将释放长期资金约8000亿元,降低银行资金成本约150亿元。

目前,对于互联网平台券商理财而言,受降准消息的影响并不大,业绩基准(年化)普遍依旧保持在4%左右(同期货币基金收益率为2.5%左右)。同时,随着货币基金吸引力的减弱,当下互联网平台对金融机构理财的推动,投资者对稳健型券商理财依旧保持较高的关注。腾讯理财通

近期发布的报告显示,84.5%的90后选择互联网平台进行理财,其中有10.7%的90后会选择券商理财产品。

《证券日报》记者对互联网平台券商理财产品进行调查发现,目前在几大主流互联网平台中,微信-腾讯理财通、支付宝-财富、京东金融中的稳健理财产品主要以券商、保险理财为主,形式较为简单。其中,近期互联网平台券商理财均被券商集合理财包揽,降准信息发布后,收益率并未产生太大变化,产品销售也依旧火爆。

从三大平台来看,腾讯理财通的券商产品分类中,与保险养老保障管理产品、货币基金、安穩债基不同的是,券商理财属于高端专区,需要输入身份证后四位验证后方可进入,目

前券商产品下全部为集合资管计划。券商集合资管计划包括5家券商及券商资管公司旗下的16只产品,封闭期在35天至371天,业绩基准(年化)在3.13%至4.5%之间,目前产品全部售罄,火热程度可见一斑。此外,广发证券旗下的1款大集合产品近一年净值增长为4.99%。

对于券商大集合产品,广发证券在此前接受机构调研时表示,“未来广发资管的发展方向包括大集合公募化改造、丰富产品品种与科技化等。大集合产品是券商资管最重要的产品线之一,广发资管响应监管要求,加快大集合产品的整改进度。未来,广发资管将加强核心板块投研布局,完善投资决策机制,推动大类资产配置体系和专业团队的

搭建;通过丰富产品线、积极引导客户转型等举措,全面提升投资配置和主动管理能力。”

在支付宝-财富(稳健精选-券商类)中,近期内上线了包括广发资管、长江资管、海通资管3家券商资管公司旗下4只集合资管计划产品,业绩基准(年化)在3%-4%之间,封闭期以16天-92天的中短期产品为主,这4只产品将于近日开售,起购金额最低为5万元。

在京东金融,券商集合资管计划被归属在稳健-定期精选一类,包括12家券商及券商资管公司旗下的23只产品,其中21只产品业绩比较基准在3.6%-4.43%之间。还有2只活期产品较为显眼,七日年化收益率分别为3.28%、3.86%。

对于本轮降准实施后对理财市场的影响,业内人士表示,“本次降准后,市场利率可能会小幅下滑,宝宝类理财、银行理财、券商、保险等相关的理财产品可能会出现短期小幅下降,但互联网平台会甄选收益率较高的产品展示,投资者的选择也较多。”

总体来看,近期互联网平台券商产品表现较为稳定,对于本轮降准实施后对理财市场的影响,融360分析师刘银平认为,降准后,市场流动性会进一步宽松,资金价格下降,导致固收类产品收益率下降;但降准对部分权益类资产配置利好,固收类产品收益下降,部分资金会流向权益类资产,从而促使资产价格上涨。

条码支付互联互通提速 中小支付机构机会来了?

■本报记者 李 冰

条码支付互联互通正在加速“跑通”。近日有消息称,腾讯旗下财付通公司与中国银联已于近日就条码支付互联互通达成协议,双方正共同研究条码支付互联互通技术方案,率先建立全面互扫互认的条码支付服务网络。

2020年1月5日,腾讯财付通公司相关负责人对《证券日报》记者证实,“经内部核实,该消息基本属实,财付通公司与银联正在开展相关合作试点。”

另外,《证券日报》记者从知情人士处获悉,由人民银行科技司主导的第一笔互联互通业务,已于2019年12月30日在试点城市宁波完成,转接清算是由网联清算所做,交易双方中有一方为“平安付”。

“条码支付的互联互通有利于中小支付机构,将极大提高中小支付机构的积极性,对监管而言,客观上会减少很多聚合支付条码带来的‘二清’风险。”支付产业网创始人刘刚对《证券日报》记者表示。

银联与微信支付合作扫码互联互通

所谓条码支付,就是二维码支付,由于支付机构间竞争激烈,一直以来,各个支付机构间的条码支付并不互通。例如,我们在一家店铺付款时,会同时见到银联、支付宝、微信支付等多个分别独立的二维码。若实现条码支付互联互通,以后商户就可只在一家支付机构申请收款码了,这个收款码可以接受消费者的任一APP扫码付款。

据悉,银联和财付通达成扫码互认的主体是“云闪付APP”和“微信支付”。双方已经实现银联二维码网络与微信支付网络的全面贯通。云闪付APP与工行、农行、中行、建行等银行APP扫描微信“面对面二维码”的支付功能将从试点地区陆续扩大到更多地区,最终逐步在全国范围内实现转账、消费等场景的全面互扫互认。届时,用户在原有体验和流程不变的基礎上,可通过云闪付APP等应用扫描微信“商户码”或向微信商户出示云闪付APP等应用中的“付款码”完成付款,商户无须系统改造即可受理更多支付工具。

对于上述合作,腾讯财付通方面没有予以否认,但未透露相关细节。

外界认为,此举或与央行主导的条码支付编码规则统一有关。但有业内人士对《证券日报》记者分析认为,“银联与微信间的合作更偏向商业合作。”

自去年以来,监管和业界一直在推动加快制定条码支付互联互通标准,以使支付宝、微信支付等第三方支付,与银联等开发的二维码等扫码支付实现互联互通。

目前条码支付在国内发展虽仅有数年,但已改变大众的支付习惯。其中,蚂蚁金服旗下的支付宝、腾讯旗下的微信支付是移动支付领域的两强,占据大部分市场份额。

如今,在条码支付的互联互通还未实现全面互联互通的情况下,市场存在大量聚合支付企业,其作用是把多家支付机构的二维码聚合到一起,方便商户及消费者收付款业务。但聚合支付在一定程度上扮演了无证支付机构“庇护所”的角色,因此产生诸多风险。

刘刚表示,“条码支付互联互通将让聚合支付码失去存在的意义,对聚合支付商是个重大打击。”

苏宁金融研究院高级研究员黄大智对《证券日报》记者表示,割裂的条码支付市场造成社会资源的浪费,影响消费者体验,因此产生一系列风险问题。“实现条码支付互联互通是支付体系基础设施建设的重要组成部分,对机构而言,能够进一步实现支付机构间的公平竞争,促进支付行业健康发展。”

条码支付互联互通正在加速“跑通”

早在2016年末,银联就发布了二维码支付标准,意在实现银行间“一码通用”,为实现跨机构间银行卡条码支付互联互通奠定了基础。

进入2019年后,条码支付互联互通开始提速。2019年7月份,央行科技司司长李伟撰文指出,“组织编制条码支付互联互通行业技术标准,推动条码支付编码规则统一,构建条码支付互联互通技术体系,实现不同手机APP和商户条码互扫互认。”

2019年9月份,央行公布《金融科技(FinTech)发展规划(2019—2021年)》明确提出:“推动条码支付互联互通,研究制定条码支付互联互通技术标准,统一条码支付编码规则,构建条码支付互联互通技术体系,打通条码支付服务壁垒,实现不同APP和商户条码标识互扫互扫。”

《证券日报》记者采访的大多业内人士认为,“对于条码支付的互联互通,在技术和应用上确实不存在技术难点,也不会涉及用户端或商户端的消费体验,改变更多的是在支付后端基础设施中的部分。现实所面临的难点,更多是银联或网联以谁为主导,在技术标准上是偏向支付宝还是微信的问题。”

刘刚坦言,条码支付的互联互通在技术上并没有难点,主要在于两大支付巨头支付宝和微信支付的配合程度。“条码互联互通之后,支付市场格局将会有显著变化。排在第二梯队但仍具实力的支付机构将迅速建立账户体系,在成熟的扫码支付市场快速铺向商户,以服务取胜。这在以前的寡头垄断格局下是毫无机会的,现在机会来了。”