

# 融 360CEO 叶大清:我是跨界淘金者

■ 王晓洁 周勘人

“未来,互联网会成为大部分人选择金融产品的第一站。”在科技企业云集的中关村,记者采访了互联网金融创业者 42 岁的叶大清。作为融 360 创始人兼 CEO,他没有独立办公室。曾穿梭于美国金融业、互联网圈十余年的叶大清,在不惑之年放弃“洋打工”的白领生涯,投身国内草根创业热潮,办公室越搬越小,梦想却越来越大。

## 挑战“习以为常”

在中关村略显疯狂的创业氛围中,叶大清有点儿“不一样”:西装革履、文质彬彬,称呼“80 后”“90 后”记者为“老师”。正是这个谦逊的中年人,试图用互联网颠覆中国人的信贷、理财习惯。

创业者善于反思人们习以为常的事。在叶大清看来,中国的金融服务不够便捷,实在“太不对劲”。他举了个例子:一个工作不久的大学生生需支付上万元房租押金,银行贷款未果,向朋友借钱却被“拉黑”。

“这说明,很多人并不知道怎么借钱。其实,即便银行不贷款,通过信用卡、P2P 或者其他小贷机构也能解决。”叶大清感叹,如果有专业的金融信息平台告诉百姓该怎么做,借钱就容易得多。

怀着这样的想法,他率团队于 2011 年 10 月推出“融 360”金融信息搜索平台。

叶大清介绍,融 360 的模式是“搜索+匹配+推荐”。比如,你想借 5 万块钱装修房子,可以在网站输入贷款用途、金额、期限及个人信息,系统自动在数据库中搜索、配对,找到不同金融机构的小贷产品,用户自行选择后,相关客户经理主动联系借款人,双方通过电话沟通业务。

业内人士称融 360 是金融版“百度+天



融 360 创始人兼 CEO 叶大清

猫”,叶大清感叹,融 360 的生意“更难做”——不仅要提供搜索服务,还要促成贷款成功,客户真借到钱了,融 360 才能从银行收取佣金。

## 从“洋打工”到草根创业者

叶大清的职业生涯一直在“穿越”:从大平台到小公司,从传统行业到新兴产业,从“高大上”到“接地气”。他说,自己骨子里是个不安分的人。

第一次“穿越”是从国内到国外。1994 年,叶大清从湖南大学经济管理工程系毕业后,就职于外贸公司。受出国潮感染,他不安于体制内的舒适,于次年赴美国乔治·华盛顿大学攻读金融学硕士。在美国,第一次接触互联网,第一次使用信用卡。

“当时觉得信用卡很神奇,一个大学生就能刷卡消费,银行还送 T 恤衫。”叶大清说,正是留美经历让他意识到金融服务竟能如此便捷,为以后创业埋下伏笔。

第二次“穿越”是从金融到互联网。硕士毕业后,叶大清就职于美国第一资本银行。2004 年,他跳槽到“美国在线”担任高级市场经理,只因他认定“互联网是未来的产业”。这一职业切换让他有了“金融+互联网”的双重经历。

第三次“穿越”是从高级打工者变身草根创业者。离开美国在线,叶大清先后加入美国运通和支付公司 PayPal。2009 年,作为 PayPal 中国区市场总经理,他回国工作,从支付体系切入互联网金融。

在国内待久了,叶大清觉得多年的职业积淀催着他做点什么。2011 年,他创办了互

联网金融平台“融 360”。

“互联网已经改变了很多产业,现在,它正在变革金融业,我们不能错过这个机会。”叶大清说。

## “霸得蛮、吃得苦、耐得烦”

与中关村成群的“80 后”“90 后”创业者相比,叶大清绝不是年轻派。他说,在不惑之年创业,非刻意为之,而是水到渠成。

“做金融搜索,是因为我们有互联网和金融的经验,又瞄准了利率市场化的机遇。”叶大清说。

3 年前,投资人总会问他:中国金融产品本来就少,用得着搜索吗?而现在,各银行都争相推销理财产品,信用卡竞争也日益激烈,没人再问这个问题。去年,央行发出“进一步推进利率市场化改革的通知”,更是给团队吃了“定心丸”。

找准方向并不意味着能成功。叶大清坦言,融 360 有商业模式,但未实现盈利。网站收入主要是金融机构支付的交易佣金,融 360 向每单配对成功的业务收取占资金量 0.5%-3% 的佣金。

投资机构已“用脚投票”。从 2012 年 3 月到今年 7 月,融 360 完成了 A 轮、B 轮、C 轮融资,领投机构包括凯鹏华盈、红杉中国基金、新加坡淡马锡集团旗下公司等。

“做互联网金融就要霸得蛮、吃得苦、耐得烦,这也是我们湖南人的特点。”叶大清说,霸道才能创业,吃苦才能坚持,忍耐方能淘真金。

作为互联网金融的淘金者,叶大清说,融 360 也会面对各种诱惑:大公司纷纷抛出收购的橄榄枝,还有银行出钱求得竞价排名服务,他都一一拒绝了。

“我们要淘的是金子,如果改变方向,也许最后就得到银子、甚至砂石。”叶大清说。

# 巴西企业家：支持中国资本竞标石油项目

■ 刘隆

两年一度的巴西里约热内卢石油天然气展会 15 日在里约开幕。作为拉美地区最重要的油气领域专业展会,此次活动吸引了来自几十个国家的一千多家企业参展。对中国石油企业来说,本次展会是展示产品,寻找国际商机的绝佳平台。

中石油技术开发公司在巴西注册的子公司 Petrotech 于 2013 年正式成立,在带动中国企业海外项目投资、中国制造物资设备出口方面已取得初步成效。

中石油下属企业宝鸡石油机械公司于 2011 年 10 月在巴西正式成立了合资企业——巴西宝石石油设备公司,业务包括方案设计、机械设备制造、销售及工程服务等。公司总经理邓伟梁说,石油设备市场是一个相对封闭、高度专业化的市场,要改变过去美国、英国、意大利品牌一统江山的局面并不容易。但是中国设备通过良好的质量已经赢得了巴西客户的信任,这不仅有利于公司海外战略发展,更能增加海外市场对中国整体品牌的认可度。

已经与中国企业打过 6 年交道的巴西企业家劳尔·桑森对此颇为赞同。他表示,自 2008 年第一次从中国进口石油设备配件以来,中国设备的实际使用效果很好,“比如中国制造的 100hb 标准以下的潜水泵发动机技术完全可以经受任何国家市场标准的检验”。

劳尔介绍说,基于对中国产品的信心,他的公司已与一家中国企业达成合作协议。其中从中国引进的一套地泵设备正在接受巴西石油公司强制性的 18 个月检测期的测试,一旦通过,将自动获得进入巴西市场的权限。目前该设备已平稳运行 12 个多月,预计明年 1 月正式结束试验。

里约州原油产量占巴西全国总产量的 72%,天然气储量约占全国的 36%。去年 10 月,中石油和中海油两家中国企业以联合中标体方式参与了利布拉克油田招标。

里约州工业联合会主席亚历山大·杜斯雷斯表示:“对于中国资本参与巴西石油项目竞标,我表示百分之百的支持。仅仅依靠巴西的经济和技术实力,是无法完成像利布拉克油田这样的项目的。”

“未来巴中两国的石油领域合作前景将一片光明。”他说。



# 中国与东盟国家发展跨境自驾游

■ 徐海涛

“我们将带更多的企业家和政府人士来广西进行考察、参观,深化中泰双方在跨境旅游项目上的合作,并在此基础上加强往来,进一步深化在旅游产业等领域的合作。”泰国洛坤府副府尹司利帕说。

司利帕 17 日在广西南宁举行的凭祥市中国—东盟跨国旅游暨跨境自驾游总部基地推介会上作出上述表示。会议上,来自中国及东盟的近百名代表就共推跨境旅游展开了讨论。

“随着跨国旅游的发展,中国—东盟跨境自驾游已逐渐成为备受游客欢迎的国际旅游方式。”广西壮族自治区旅游发展委监督管理处处长陈效和说,凭祥市是中国对接东盟的“桥头堡”,依靠丰富的旅游资源及特有的区位优势,跨国自驾游将取得跨越式发展,广西、凭祥与东盟国家间的旅游交流合作将步入快速发展时期。

陈效和介绍,凭祥市近年来跨境旅游发展迅速,已形成了凭祥—越南河内—下龙湾—顺化—岷港—芽庄—西贡跨境旅游精品线路,形成了 5 国自驾游等出境东盟国家自驾游线路。

据统计,自 2010 年广西启动中越跨国自驾游以来,从凭祥友谊关口岸出境的自驾游旅游团达 70 个,自驾车辆达到 500 多辆次,随车游客近 2000 多人次。去年,凭祥接待旅游总人数达 354 万人次,旅游总收入突破 22 亿元。

记者了解到,目前,凭祥市正在着力推进凭祥友谊关中越国际旅游合作区建设,先行实行中越两国公民凭有效身份证即可自由出入凭祥清泉—越南新清的跨境旅游。

凭祥市委书记邱明宏介绍,投资 3.5 亿元、占地 250 多亩的中国—东盟自驾车服务总部基地也落户凭祥,该项目以打造汽车文化、体验异国风情、休闲度假、文化体验等为主题,计划 2016 年建成投入使用。

邱明宏表示,下一步将加快旅游基础设施建设,不断提升跨国旅游和跨境自驾游发展水平。

# 黄志南:传统企业家变互联网新兵

■ 岑婉

“三到五年内建成全面覆盖互联网和移动互联网,亚洲领先的多语言版本的创新创业创富云端服务平台,这是我们的目标。”海峡两岸云创平台创始人黄志南说,“要达成目标并不容易,需要我们付出更多的努力。”

黄志南,福建漳州人,出生于 1986 年。他是青年实业家,福建优秀青年企业家,是国内优秀的具有互联网意识的传统企业家,互联网创业者。他曾带领一家传统制造企业从年产值 2000 万跃升为三亿。后来,他投入互联网创业浪潮,于 2014 年创办海峡两岸云创平台。

## 带领传统企业转型升级

2008 年,年仅 22 岁的黄志南参与经营漳州合明木业有限公司,开始从事传统制造业的管理与运营。之前,漳州合明木业有限公司年产值 2000 多万元,但在黄志南的带领下,短短的三年内,就已经发展成为年产值超过 3 亿元的知名建材制造企业。

在黄志南看来,能够让一家民营建材企业快速崛起,要得益于科技的力量。开始经营合明木业后,黄志南找准定位,借助科技

力量,在生产、销售等环节中采用科技含量高的做法,使企业从传统模式向科技型企业发展转变。目前公司多项技术拥有自主知识产权。

## 互联网创业办云创平台

2010 年的时候,黄志南来到厦门创业。刚开始的时候创办了动漫公司,随后进军互联网领域联合创办威客网站。黄志南告诉记者:“来厦门创业时,有一次被人把钱给骗光了,但我没有放弃,继续坚持创业,我相信肯定会成功的。”

经过几年对传统企业的管理及在互联网领域的创业,黄志南积累了丰富的经验,对市场有了更深厚的理解和认识。他大胆开拓和创新,于 2014 年创办了海峡两岸云创平台,定位于海峡两岸创意设计交易第一站。

“我做传统企业出身,对企业需求有很深的认识。有时候要做标志、画册设计等,在当地找不到合适的设计机构。我想,如果有一个平台,可以对接这种需求和更高端的人才,就会很方便。当然,国内这样的平台已经有一些。后来经过仔细考量,发现还没有一个针对海峡两岸的平台。既然还没有人做,那么我就做了。”黄志南说。

## 为海峡两岸企业牵线搭桥

据了解,海峡两岸云创平台是一个基于移动互联网和互联网的跨境跨国创新创业平台,能有效媒合世界各个国家、国家之内卖家和买家非实物产品类的需求,借助平台服务机制和交易机制,做到跨越时间和空间的交易。

黄志南介绍道:“通过海峡云创平台,台湾的创意人、设计师、工作室、机构,可以对接大陆企业创意、设计需求,实现两岸文化创意、设计服务资源和市场的融合,让两岸文创产业更加繁荣。台湾的企业也可以发布任务,在线征集方案,解决创意服务需求。同时通过平台,进军大陆市场,在两岸做品牌传播推广。”

对于海峡两岸云创平台中的“创”字,黄志南说,包括了创收、创业、创富三个含义。创收就是把自己的技能拿到线上换钱;创富就是培育自己的线上品牌,在线接受技能培训,实现财富增长和个人价值实现;创业就是组建线上虚拟团队,以工作室和团队的品牌,承接大额和复杂的创意、设计、开发任务。

黄志南认为,云创平台主要解决三大问题,即庞大的企业刚性需求、人才区域分布



不均衡、创意人力资源冗余。通过平台可以减少交易环节,提供便捷交易;可以打破区域分隔,服务中小企业;可以建设信息共享传递,打造云端服务平台。

从传统企业家,转变为互联网创业者,黄志南正走在前进的道路上。他说,趁着年轻,就要多尝试,多去闯闯。“在互联网领域,我算是一个新兵,还有很多要学习的。创办海峡两岸云创平台,只是万里长征的第一步。接下来,我会按照自己的计划目标,一步一步去努力奋斗,去实现。”

# 中国推广家庭“屋顶发电”：绿色环保 自给自足有收益

■ 任玮

远远看到屋顶上亮闪闪的太阳能电池板,就知道那是温星旺的家了。8 块整齐排列的光伏发电板组成一个家庭分布式光伏发电站,不仅满足家庭用电需求,剩余电量还可卖给电网企业。在位于中国西北地区宁夏石嘴山市的一户普通居民温星旺家,记者看到了中国百姓个人发电,使用清洁能源的新生活方式。

中国西北地区光照资源充足,具有建设光伏发电项目的“先天优势”。宁夏被划分为太阳能辐射一类地区,全年日照时数为 3200-3300 小时,温星旺家所在的石嘴山市,年日照总时数可达 3080 小时,是太阳能转化的黄金地区。

2013 年底,温星旺投资 2 万元左右,购买了太阳能电池组件、逆变器、配电箱等设备,在自家屋顶建起一个 2 千瓦的分布式光伏发电项目,平均每天可发电 10 度左右。

“‘屋顶发电’基本可以满足家庭日间用电需求。如果遇到阴天光照不足或晚间无日照时,用电系统会自动切换到国家电网。”温星旺说,“屋顶电站”发电量除了满足家庭需求外,剩余电量还可以卖给国家电网。



“国家鼓励扶持分布式光伏产业发展,居民自己发电还可以享受国家电价补贴。发电量在自给自足之余,‘卖电’的收益也不少。”温星旺说。

记者从国家电网宁夏电力公司石嘴山供电公司了解到,温星旺的“屋顶发电”项目自去年 12 月成功并网运行以来,截至今年 7 月已获利 1100 余元。

温星旺并非中国个人发电、卖电第一人。江苏省扬州市丁伙镇村民朱启杰并网发

电一年共发电 6000 度,除满足自己家庭用电需求外,另外获利 4449 元。在重庆,继首个居民分布式光伏发电项目于去年 5 月顺利并网之后,今年该市又诞生一个 6 千瓦居民分布式光伏发电项目。江西省去年启动“万家屋顶光伏发电示范工程”建设,当年有近 2000 户居民申请安装。

为调整能源结构,提高清洁能源使用比例,中国充分扶持“追风逐日”的新能源产业。去年以来,国家有关部门密集出台一系