

“绿金委”来了：报告评估年需绿色投资两万亿

■ 欧阳晓红 报道

绿色金融专业委员会(简称“绿金委”)来了。

绿色金融专业委员会是在中国金融学会下设立的非法入、非营利性的专业委员会,将承担开展绿色金融研究,推动绿色投融资产品和服务创新,推广绿色金融理念的职责。实现绿色经济发展和推动生态文明建设目标,绿色产业在今后5年内每年至少需要2万亿元以上的投资,占GDP的3%。如此,“绿金委”成立将给绿色经济发展带来怎样的想象空间?

一件大事

谁也没想到,从筹备初期预计40多家会员的“绿金委”,一下子汇集了涵盖“银行、证券、基金、金融租赁、评估机构”等不同领域的85家会员单位。或是天时地利人和?

“中国金融学会绿色金融专业委员会”的成立,顺应了我国经济社会发展的内在需要,是我国绿色金融研究领域的一件大事,也是推动我国绿色金融健康发展、促进经济转型升级的一项举措。“4月22日,中国金融学会副会长、中国人民银行副行长潘功胜在“绿金委”成立大会暨绿色金融工作小组报告发布会的致辞中表示。

潘功胜指出,作为一种市场化的制度安排,金融在促进环境保护和生态建设方面具有十分重要作用。近年来,国际上有关绿色金融的研究和实践方兴未艾,绿色债券、绿色证券、绿色保险、环境基金等创新型金融产品不断涌现,金融和生态环境保护融合的广度和深度不断拓展。人民银行等部门高度重视绿色金融的发展,加强金融政策与产业政策的协调配合,严格控制对高耗能高污染行业、环境违法企业的资金支持,引导各金融机构创新绿色金融产品和服务,加大对绿色产业、节能环保等领域的支持力度。

当天,大会审议通过了《中国金融学会绿色金融专业委员会管理办法》、《中国金融学会绿色金融专业委员会工作机制》,选举产生了绿色金融专业委员会第一届顾问、理事、常

务理事、主任、秘书长等。中国人民银行研究局首席经济学家马骏当选“绿金委”主任。

据悉,“绿金委”目前有85家会员单位,其管理的金融资产达108万亿,约占中国金融业总资产的65%。工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、国家开发银行、进出口银行、中投公司、丝路基金、人保集团、银河证券等金融机构和中节能集团等绿色企业成为“绿金委”的第一批常务理事和理事单位。马骏说,管理着65%中国金融业资产的大中型金融机构决定加入绿色金融专业委员会,展示了这些金融机构对提升责任投资理念、推动中国经济绿色转型的一个重要的承诺。

“这是一件让人兴奋的事情,能带来新的业务蓝海;但挑战与机遇兼具,重在如何落实政策与投资。”一位会员单位代表说。他尤其对未来年投资规模达两万亿的大市场感兴趣。

“两万亿”

“绿金委”的成立颇具特殊意义。潘功胜强调,“绿金委”要深化对绿色金融基础性问题的研究,推出一批有价值、有影响力的研究成果,做好联系金融机构、企业和政策制定部门的桥梁纽带,推动我国绿色金融政策落地生根。

政策支持研究正是“绿金委”重要工作内容之一。诸如,研究和协调有关支持绿色债券的政策落地,研究绿色IPO、绿色贴息等政策和推动有关政策落地。

“绿金委”将主要以组织专题小组形式展开工作。马骏表示,目前已拟定绿色金融服务和责任投资、政策支持、金融法规、机构建设、绿色产业以及传播推广6个小组,分别开展绿色金融优秀案例编写、环境影响评估系统开发、研究和推动建立绿色债券市场、研究支持绿色投资的法律框架和机构建设问题、探索绿色产业融资模式、推广传播等工作。比如,政策支持小组将研究如果通过税收和监管政策的变化来降低绿色债券的融资成本;金融法规小组将研究贷款人的环境法律责任、强制性生态保险、上市公司强制性环境信息等有关法律法规的起草和落地工作。而机

构建设小组,则主要研究绿色银行、绿色基金、绿色对外投资等问题和相关政策。

马骏代表绿色金融工作小组发布了首份《构建中国绿色金融体系》报告,提出构建中国绿色金融体系的框架性设想和14条具体建议。绿色金融工作小组是2014年由中国人民银行研究局与联合国环境署可持续金融项目联合发起的,由40多位专家组成。

这14项建议之一是扩大财政贴息资金规模,提高其占财政支出比重,提高财政贴息率,放松对贴息期限的限制。报告认为,不妨借鉴德国经验,试点财政部门将绿色贷款的贴息管理权交给绿色金融事业部的做法。

报告还建议开发绿色指数;推动机构投资者开展绿色指数的投资应用;鼓励资产管理机构开发多样化的绿色投资产品,包括公募基金、ETF、集合理财、专户理财等多种形式的绿色投资产品。

值得一提的是,报告提出,绿色产业投资与供给不足导致污染型经济结构;其深层次原因是“缺乏鼓励绿色投资的激励机制,目前的市场信号似乎不鼓励绿色投资。”

据报告估算,未来绿色产业的投资每年需要2万亿以上,占GDP的3%。不过,目前政府财政仅能拿出3千亿元投入至节能、环保、清洁能源等绿色领域,在全部绿色投资中,预计政策出资仅占10-15%,其余85-90%需要民间出资。因此,需要建立一个“绿色金融体系”来鼓励和引导大量的社会资本进入绿色产业。

也因此,报告建议发行绿色债券。国际上,2014年全球发行的绿色债券达到400亿美元,这个市场正在高速增长。另外,报告还称,多年IPO排队制约了绿色企业的发展,建议对绿色IPO提供绿色通道,对新三板上市的绿色企业优先进行转板试点等。

诚然,如此规模的资金需求,既需要债权融资,同时也需要股权融资。投资落实了,一切皆有可能。但前提是法律框架、制度与机构建设到位,这绝非一蹴而就的易事。

不管怎样,央行此举昭示构建“绿金委”的时机已经成熟,诸项工作正在紧锣密鼓筹备之中。绿色企业和投资者们可以畅想未来中国绿色金融的巨大发展空间。

(侯捷宁)

国家信息中心：2020年中国网民将达到11亿人

中国国家信息中心信息化研究部主任张新红近日做客南都公众论坛,讲解他对互联网经济将给中国带来怎样的机遇的看法,并透露中国将怎样应对互联网经济。

从网民人数和普及率看中国潜力

张新红最先提出来的一个共识是关于互联网到底是什么。他说,有人说互联网是一种技术,还有一种人说互联网是通讯网络,还有人说互联网是渠道;也有人说互联网是一个社会的基础设施,也有人说,互联网是一种新的媒体、新的媒介;也有人说,互联网是一个产业……这么多说法,哪个对?哪个不对?他认为都对,实际上,未来中国发展互联网经济,必须全面考虑这些东西,不能只考虑其中一个方面、一个侧面,忽视其他方面。他认为这是我们首先要达成的一个基本共识。

张新红提到了一些数据,这些数据包括:到2014年底的时候,全球的互联网用户达到30亿;现在连接到互联网上的设备有68亿台;中国是第一网民大国,去年底的时候,中国网民已经达到6.5亿人;但在普及率上,中国现在还很低。世界前十名里面,普及率最高的是英国,它是89.8%,再接下来是德国86.2%,接下来是美国84.%,中国在这里面是45.8%。他认为这是中国发展的潜力所在。

他提到了另外一些数据包括:有人预测2020年互联网设备终端将达500亿连接,因为它不光是我们看到的手机电脑,还有可穿戴设备,还有物联网方面的终端。而且有人则认为中国在这方面的连接数量将要比美国和日本高出更多。

张新红还提到了中国的互联网企业在国际上开始崛起,他说到去年9月15日的时候,全球前20名里面的企业,互联网中国是占了6家,前十名里面中国占了4家,包括阿里巴巴、腾讯、百度和京东。前20名中,美国企业占了11席,中国6席,日本两席,韩国1席,所以,从去年开始出现中美双子座的一个架构。

关于互联网+

农业跟互联网结合,会发现什么变化?张认为包括以下这些:农业物联网的出现,在各地都已经开始应用;现在农产品电子商务零售额大概是600多亿,但是这几年增长速度很快,将来农产品的品牌化是一个大趋势;还有一个农业O2O的发展。张新红认为电子商务的发展,最终会导致中国城镇化道路基本变化。

将来的能源可能要以可再生能源为主。张新红推荐现场观众可以读一下里

夫金写的《零边际成本社会》这本书。在里夫金看来,将来的能源就是零边际成本。

互联网+对汽车界会带来一些什么样的变化?张说,无人汽车、个人化的汽车都会得到很大的发展,他说将来汽车会变成一个互联网大终端,所有汽车都联网,整个城市智能交通会得到很大发展。

有人提出,可穿戴设备那么多,将来手机会不会消失?张新红个人认为,五年之后手机的普及率会更高,但是手机的概念跟现在不同,它的功能会更强,其他一些专业化的可穿戴设备能够提供一些专业的服务,但不会取代手机。

互联网+对房地产会产生什么样的影响?有人说,即便在现有的政策上,互联网也可以使房地产价格降到现在的一半左右。张认为它给我们一些启示就是即便在房地产这样的领域里面,我们用互联网思维进行运作,房地产也会产生很大的变化。而且,他说现实中已经开始有了这样的一些介入,比如you+青年公寓;万通的“自由柱屋”;众筹买房等等。

互联网+商业这一块,他认为在中国发展比美国欧洲国家好一点。去年中国网上的零售总额达到2.8万亿,增长49.7%,占社会零售总额10.8%,网上购物人数去年达到3.2亿人,排全球第一位。为什么中国网络零售会比美国、欧洲他们发展要好,张认为有一个重要的观点,就是以前中国商业不够发达,零售网络不够深入。所以一旦到电子商务时代,中国有了更多发展机会。

关于促进互联网经济发展的政策

张提到的最后一个问题是中国在促进互联网经济发展方面做的一些政策的选择。他讲了他的三个基本的想法,一,中国的信息化是中国发展过程中遇到最大的机遇;二,中国在促进互联网经济发展方面的策略实际上是一系列政策的组合;三,互联网经济的发展是中国走向信息社会的重要战略选择。

张提到,在中国政策选择方面有一个重要的信息,就是去年中央网络安全与信息化领导小组正式成立,提出建设网络强国。张新红对此的理解是:首先,技术领先;其次,基础设施先进;三是很多领先企业;同时具备人才优势。

中国关于互联网的政策里面,张新红选择了几个作了简要介绍,他说在提升网络基础设施方面,“宽带中国”战略提出,到2020年,固定宽带接入用户达到4.0亿户,3G/LTE用户达到12亿户,固定宽带家庭普及率达到70%,城市宽带接入能力达到50M bps,农村宽带接入能力达到12M bps,网民数量达到11亿人。

研究报告

“一带一路”将成商业银行发展新机遇

记者从普华永道获悉,4月23日,该机构最新发布的报告《银行业快讯:2014年中国银行业回顾与展望》,对12家已发布年报的国内上市银行(以下称“主要上市银行”)的业绩进行了分析。分析显示,不良贷款余额和不良贷款率进一步“双升”,信贷资产质量风险持续显现。普华永道中国金融服务部主管合伙人容文认为,中长期而言,“一带一路”等战略将拉动贸易、企业并购及投融资需求,成为商业银行发展的新机遇。这些战略规划

都有助于商业银行的区域化和国际化布局。相信中国的银行业在经济“新常态”下的机遇比挑战更多。

报告显示,2014年主要上市银行整体净利润1.18万亿元,同比增长7.29%,增速较2013年放缓5.26个百分点,这预示着中国银行业的净利润增速普遍降至个位数。截至2014年末,主要上市银行的资产总额进一步扩大至98.70万亿元,较2013年末增长10.63%,增速总体回落。同时,分析显示,绝

大部分银行的资产收益率和净资产收益率都呈现下降趋势。具体来说,2014年主要上市银行实现营业收入3.14万亿元,同比增长14.24%。但这其中,5家大型商业银行和7家股份制银行呈现不同的收入结构和发展趋势。5家大型商业银行的收入结构相对稳定。股份制商业银行的收入结构变化较明显,主要表现为净利息收入占比下降,手续费及佣金收入和其他利息收入的占比上升。

(侯捷宁)



■ 胡中彬 报道

最近,Apple Watch上市引爆了智能硬件领域的又一波抢购潮,可谓风头十足。

自从2013年起,花样百出的新型智能硬件就开始进入大众生活与工作:可穿戴设备、机械辅助机器人、智能交通、智能家居、无人飞行器……新设备、新应用实现了互联网与传统制造业的碰撞。而这自然触动了投资者的敏感神经,甚至连非常早期的智能硬件项目也持续受到创投资本的热捧,一时间智能硬件项目遍地开花。

尽管市场热度在节节提高,但泼冷水有平复之时。即便时下,有关智能硬件的创新项目仍然在继续发酵,但投资人近期对智能硬件的投资已经渐回理性。

竞争壁垒低 叫好不叫座

2014年下半年,张欣(化名)从微软、谷歌等公司找到几个搭档,组成了一个新的项目

团队欲做一款专门针对儿童的手环。张欣出身传统产业,掌控许多线下商业资源,曾经还与多家教育培训机构、儿童用品销售机构进行过合作。因此,他相信在产品推出后他能够盘活线下资源,并通过这些传统渠道保障首批产品销量顺畅。

尽管诸如360这样的巨头已借保护儿童安全的360儿童手表,进军儿童智能硬件市场,但张欣仍认为该市场有挖掘的空间,他相信通过产品核心功能、外观设计等方面差异化,外加团队的技术实力,推出一款富有竞争力的产品并非难事。传统线下渠道资源更是加强了他对这个项目的信心。去年至今,产品研发和设计已投入数百万元。麻烦的是,产品运营的持续推广需要投入更多的资金支持,张欣遂开始和资本方接触,希望获得A轮融资。

在项目的推进过程中,曾有一些投资机构 and 财务顾问主动与其接洽,张欣对项目估值还是有一定的预期,约在1.5-2亿元之间。不久前,张欣正式启动A轮融资,与一

叫好不叫座 智能硬件投资渐回理性

些机构进行接触。

几轮沟通下来,真正有投资意愿的机构寥寥无几,不少投资人的态度还是模棱两可,能够满足其估值的投资人也并不多。融资不顺,外加投资人对产品核心竞争力的顾虑,张欣信心受挫。

与张欣接触过的一个投资人对记者直言,针对儿童方面的可穿戴设备近年来出现很多,360此前曾做过同样的儿童智能手环,张欣团队的实力虽然不错,但产品的核心功能上仍未跳出智能手环、手表项目的现有功能,“其实他们更像是打了一个时间差,希望在巨头的产品还不成熟时迅速占领市场,但其他竞品出来后他们的竞争力就荡然无存了,像360这种巨头已经试错过了,留给其他竞品的时间窗口也不长了。”

华兴资本负责智能硬件领域投资的专业人士表示,梳理近年来智能硬件领域的融资动态,前两年能获得天使轮-B轮-C轮融资的智能硬件项目屈指可数,“有很多项目是拿到了天使投资,但现在来看已经拿到B轮融资的项目本来就很少了,拿到C轮融资的也是几乎没有。”

智能硬件应该向平台延展

智能硬件的风口是否已经转变?北京一位天使投资人表示,近期收到的智能硬件类项目基本上不会花太多心思,经过前两年的发展后,智能硬件领域普遍存在的问题制约了其后续融资,“资本市场已经对不具有延伸性的单品类智能硬件失去了兴趣”。

上述华兴资本人士也称,智能硬件项目的商业前景可分为两个维度来判断,一是依靠智能硬件本身是否能够有很好的市场,通过销售硬件产品获得盈利;另一种则是依靠智能硬件作为切入口,建立后端的线上生态,依靠与硬件相连接的APP平台,实现大数据、云计算、社区、电商等方面的业务延伸。仅从智能硬件本身来看,国内智能硬件整体的技术表现一般,可复制性太强,目前很多硬件的微创新都还不足以支持它建立高进入壁垒,重力感应、监控、通话、地理位置等基础功能都不是特别核心的技术,核心模块缺乏的项目很难有想象力。因此,在目前硬件普遍的技术含量不高,市场参与者众多,同质化竞争严重的现实下,依靠硬件本身获取利润非常困难,如针对儿童领域的智能硬件(可穿戴设备),各个产品的雷同性很强,基本上都是监控、通话等基础功能,当竞争者争相涌入后,价格战将让创业公司举步维艰。

可见,投资方非常看重智能硬件设备的可延展性。一是品类的延展,从单一品类向其他多品类发展,希望创业项目不仅仅只有一个产品而已,还需要对产品品类的延展有清晰的规划;想依靠一个单一的智能硬件产品获得投资方的青睐,非常困难。

对创业项目而言,受制于技术、资金、团队等方面的限制,单个硬件产品往往都需要耗费全部的资源,若在早期就能明确规划到其他品类,无疑存在悖论。

创新工场投资了数十个智能硬件的项目,是投资机构中投智能硬件项目较多的投

资机构。创新工场合伙人汪华曾讲过一个趣事,他在看完创新工场所投资的智能硬件项目名单后,被一个做智能硬件的朋友问及:为什么投那么多硬件公司?汪华“哑口无言”,这位朋友告诉汪华,正是因为他本身就是做智能硬件的,所以他并不会去投硬件公司,因为做硬件太难了,成功率太低了。

汪华表示,智能硬件项目并不容易,智能硬件项目需要强大的供应链、强大的渠道资源。“智能硬件的领域非常广泛,创业者一定不能再选取已经很火的领域”。不过,汪华相信,通过扎扎实实做好单款硬件产品也依旧是有前景的。“当然另一种方式是通过对硬件背后的平台来延伸,目前我们看到的很多项目受制于运营难度高、或者市场过于狭小等因素,没有太大的想象力,要通过这个载体发展出一个规模很大的商业平台目前来看难度很大,不足以支撑通过烧钱的方式来运作。”上述华兴资本人士坦言,当然,也并不是说智能硬件公司无法拿到融资,比较合适的方式是找一些相关产业链的公司或机构来进行资本合作,作为这些公司在产业链中的某一环,创业公司寻找这些这类资本合作方的成功概率更大一些。

未来的智能硬件将会是软件服务+硬件+云服务的产物,这已是“地球人都知道的事”。智能硬件的一个重要特点是,产品的制造者在将产品销售出去之后,还需要通过云平台持续为用户提供服务。这样,才能后续建立起高黏性的增值服务生态体系,最终获得商业利润。