

“剥茧抽丝”看产业金融化

2017-04-18

資料來源：中國黃金珠寶

在黄金珠宝行业发展的“新常态”下，传统的线下模式面临产品同质化、行业产业链较长、终端扩张资金瓶颈等问题的制约，而黄金珠宝产业金融化与“互联网+”的结合理念在传统经营模式困局中带来新的发展“杠杆”工具。其目的是线上、线下的结合可以为消费者带来全新的消费体验，并为终端实体店带来客流量；同时，结合互联网大数据的信息，将消费者的喜好情况可以实时传递到上游加工企业，实现产业定制化消费。从宏观的角度上看，黄金珠宝企业在产业链中，分别利用自身优势，促进供应链金融的发展，为全产业链提供金融支持、物流、保险等相关产业配套服务，为整体的供应链提高转化效率。

但是，黄金珠宝金融化的本身应该利用金融为产业服务，产业是根本，金融是工具。这也是众多黄金珠宝金融化的互联网平台孕育而生的必然结果，没有产业，金融本身也会不存在。在产业金融不断进化的当下，产业与金融通过一定的关系相互链接贯通，实业产业与金融的相融合，产业和金融资本相互转化。

金融作为产业工具，可以提高资金的使用率，让黄金珠宝企业收益资本的积累速度加快，并且为黄金珠宝产业带来新的商业和运作模式。从表现上看，在产业金融不断升级后，在获取协同收益的同时，会形成较为显著的竞争优势，促进黄金珠宝产业的整体发展。

黄金珠宝金融化本质是通过信息共享消除产业链中的非对称性，从而降低企业资金成本。从早期的银行、民间借贷到上市融资等融资方式，历经十年的发展，从整合企业商流、物流、资金流、信息流的线上时代，发展到不再以银行为主导，围绕核心行业巨头的传统模式，而是依托一站式服务平台。

众多黄金珠宝互联网金融平台都是基于传统供应链金融的模式进行跨行业的延伸，为黄金珠宝产业中的企业提供可助力企业发展的资金初衷是不变的。深圳百泰投资控股集团有限公司总裁助理奚长青表示：“目前很多产业都在由实转向虚，但是百泰仍然要以实业为主。通过互联网渠道，这些综合性的平台可以为我们解决产业链中信息的不对称性，其实更多的是为实体企业解决‘资金流’，是中小型企业需要扩张规模时的‘助力器’。但是，能够让企业立足行业并得到不断提升的方式则是靠修炼‘内功’。从传统加工业向智能化转型，从封闭式的思维向开放式的互联网模式转型等。让产品从普货升级到精品、工艺品的发展才可以让企业得到质的飞跃。”企业无论如何壮大，产品都将是它的根本。

毕竟产业在金融化的道路上，会有高回报率的吸引，让很多中小型企业参与，甚至“迷恋”其中。从全国两会期间国家公布的数据看来，2016年中国的国有企业净利润为23158亿元，而同期金融业的净利润为20286亿元，虽然与前者是大致相当，但是原始资金的积累时间却有着天壤之别。深圳市恩柔希珠宝首饰有限公司董事长林国

富认为，这个数据可以说明金融业经营得很好，但也说明金融体系内资金空转、以钱炒钱的风险是存在的。“我们做实体的企业，不应该盲目的追求金融体系为我们提供的高杠杆率带来的资金流。因为，黄金珠宝行业目前仍为低生产率的行业，高杠杆率和低生产率的组合，蕴藏着的风险是我们脚踏实地做实业的企业是所负担不起的。”林国富说道。

目前有关互联网金融市场的黄金珠宝企业准入标准、运作方式的合法性、交易者的身份认证等方面，尚无详细明确的法律规范。黄金珠宝互联网金融企业极易游走于法律盲区和监管漏洞之间，进行非法经营，甚至出现非法吸收公众存款、非法集资等情况，累积了不少风险。林国富建议：“中小企业的原始资本积累的时间很漫长，道路也很艰难，不要被一时的利益驱使。能够为企业增加利润的是产品本身，并不是‘资金流’所决定的。夯实企业基础，才能更好的抵御产业链中不同时期的‘淘汰制度’。”

在黄金投资分析师中流传着这样的话“黄金是抵抗通货膨胀的最佳保值产品之一”。正因为黄金珠宝具有一定的金融属性，让众多消费者在国内通胀预期的趋势下，选择价值相对稳定的黄金珠宝投资成为个人资产保值的重要途径。

深圳市狮皇珠宝有限公司品牌经理何芳认为，这是一种全新的消费模式。作为长期关注投资的大众消费者，如果可以通过移动客户端（APP）完成黄金珠宝金融与实物的相互转化，我很愿意使用。这种金融方式的转换，表面上看是将黄金的金融属性与首饰相结合，乍看会吸引很多做投资理财的人，或者是准备涉及投资理财的消费者，为他们上一份双保险。但是，对于很多只有佩戴和对理财缺乏安全感的消费者而言，黄金珠宝金融化的未来发展还需要潜移默化的对消费者进行引导。

消费者需要从“实物储蓄”向“金融储蓄”的理念转换，让“中国大妈”手中囤积的避险“黄金”再次回流到黄金珠宝产业中。对于这样新型的的消费模式，金融业内人士分析，目前黄金珠宝金融化的互联网平台运营模式与之前的P2P的金融平台相似，唯一不同在于前者将黄金珠宝首饰中的金融属性利用的更加充分，同时在整个生态空间中能够看到具有首饰消费需求的消费者参与。

在整个过程中，可以看到原料黄金在加工企业、零售商之间的流通，这个过程无疑增加的是原料黄金的价值，但是，在简单的租借关系中，能够为企业提供成品首饰溢价能力的仍旧是企业自身的工艺、设计和品牌价值。金融业内人士建议，消费者在选择使用平台的时，要清晰了解自身需求，是保值还是佩戴，不然便会有部分消费者在盲目的选择过程中为产业金融化中所产生的利息买单。