

## 京津推行 直接集港 船边直提”

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)5月9日,北京市商务局发布了提升京津跨境贸易便利化相关内容。从今年1月开始,天津港所有集装箱码头采取出口可以集装箱直接集港至码头;进口可以“船边直提”。相关举措节省了北京企业在天津海港的进出港时间,加快货物周转,减少货物在港时间。

北京市商务局相关负责人介绍,近一年来,北京天津两地在以往合作取得成效的基础上,进一步加强联合联动,对标世行营商环境报告和国际先进水平,推出了一批具有突破性的改革创新举措,符合世行评价标准的跨境贸易指标取得重大进展,贸易便利化水平大幅提升。下一步,京津两地将继续加强密切合作,深化改革创新,持续提升跨境贸易便利化,为企业进出口营造良好的营商环境。

港口发力,真金白银推动提效降费。据了解,2019年1月1日起,天津港所有集装箱码头采取出口可以集装箱直接集港至码头;进口可以“船边直提”。2019年2月28日起,全面推行《天津港码头、堆场操作时限标准(试行)》,向社会公开天津港口岸经营服务企业相关操作时限标准,所有从事天津港进出口集装箱业务的码头、堆场企业,严格按照标准执行,加快货物周转,减少货物在港时间。

## 马云到访古越龙山 黄酒升温?

北京商报讯(记者 刘一博 许伟)在马云造访后第二日,浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司(以下简称“古越龙山”)股市行情一路看涨。5月9日,古越龙山盘中快速上涨,5分钟内涨幅超过2%。截至收盘之时,股价报7.78元,成交额达9342.2万元。

伴随马云自身的“高流量”,包括古越龙山在内的绍兴黄酒企业,以及整个黄酒行业备受瞩目。北京商报记者就昨日股市波动以及马云造访原因、未来发展规划等问题尝试对古越龙山方面进行采访,截至截稿之时尚未取得联系。

这是继茅台之后,马云到访的第二家酒企。业内普遍将这一举动看做是“黄酒升温”释放的信号。尤其是在马云辞职后,有不少观点认为,马云或将涉足酒圈。这是否意味着“阿里巴巴+古越龙山”要进行合作目前还未知,但随着国内大健康产业的蓬勃发展,低度养生的黄酒或将迎来新一轮风口期。

中国食品产业分析师朱丹蓬告诉北京商报记者,近年来,中国黄酒行业一直徘徊在较为低端的运营阶段,且由于整体体量不大,利润也较低,始终处于“不温不火”的状态。但此次马云的到访,一定程度上透露了对黄酒板块有所兴趣,这一举动也可能率先反映在资本端。

## 万达腾讯亲测智慧商业流量互通

## &gt;&gt; 传统商业智慧升级一览

银泰百货	通过阿里探索实体店数字化
王府井in88	引入大量餐饮品牌、名品潮牌旗舰店
北京百货大楼	推出服装自有品牌First Wert和文创自有品牌王府井梦工厂
万达广场	万达和腾讯联手打造全国首个智慧广场

会向外推广。”

丙晟科技是这一试点项目的操盘者,是万达与腾讯专门为商业数字化成立的。这家注册于上海的公司成立于2018年6月8日。成立近一年来,丙晟科技最令关注的成就是曾于今年4月宣布,全国283家万达广场同步上线“微信无感支付”停车服务。

丙晟科技由万达、腾讯、高灯合资成立,大连万达商业管理集团持股51%,腾讯产业投资基金旗下的林芝腾讯科技有限公司持股42%,海南高灯科技有限公司持股6%。上述接近万达集团的人士称:“一年前万达与腾讯合作成立丙晟科技的初衷,就是利用腾讯的技术对万达的线下场景进行智慧升级。”

## 腾讯技术精锐尽出

5月9日,北京商报记者在丰科万达看到,手机游戏《王者荣耀》的元素无处不在。与以往商场进行的主题活动不同,不仅有相关主题的展览,还现场摆播,消费者可以直接进行现场互动体验。此外,丰科万达还设立了一些快闪店,消费者可以在店内体验各种小游戏,如心理测试、投篮等,而这些小游戏有一个共性,就是全部通过智能设备进行体验。

北京商报记者看到,店内增添了

全息投影、互动大屏、智能印章等线下智能设备,消费者可以通过互动大屏参与互动游戏,扫码赢取相关优惠券、通过智能引导设备了解门店位置等。

在马化腾刷脸的DQ店内,消费者输入手机号进行绑定后即可通过微信买单,全程无需使用手机即可完成整个消费。该门店工作人员向北京商报记者表示:“使用该方式支付的大多是年轻消费者。”另外,优衣库门店可以通过优衣库小程序直接扫码购买或者线上下单门店自提。优衣库工作人员告诉记者,选择门店自提的消费者较多,不过大多数消费者还是来到门店现场试穿后进行购买。

与此同时,智能停车服务已于3月引入丰科万达,目前消费者开通微信无感支付即可直接出入停车场,减少排队出场时间。

腾讯方面对北京商报记者表示,“无感停车”解决方案将停车出场平均等待时间由20秒降至2秒,高峰期每小时通行车辆数从292辆提升到509辆。

## 线上线下载流量转化难题

万达商业在减负万达百货后,万达广场就成了其商业项目中的重中之重。今年2月,苏宁易购正式收购万达百货有限公司下属全部37家百货门店。在业内多位人士看来,剥离百货业

务或许对该集团而言,可以将更多人力、物力投放在万达广场上。但是,即便是“线上流量王”和“线下流量王”间的合作,转化之难也成了业内人士关注的重点。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛表示,企业引入新科技,能够带来一些新流量,从而提升消费者店内的用户体验和消费者在门店的消费转化率。从万达推出的这个“智能广场”来看,通过各种各样的社交功能来吸引消费群体,这是万达创新的必由之路,万达广场正在从数量的扩张转化到质量的扩张。

北京电子商务协会智能零售专委会秘书长魏波则认为,线上IP与线下客流转换的模式是值得尝试的,精神消费将会大于强于物质性的消费,腾讯、万达在这次数字化之路上带了个好头。但是,要真正达到向线下引流的目的,则需要有精准的场景、产品和消费者的匹配。问题的关键是如何让线上IP转化,我们现在缺少这样的专业团队,而这方面迪士尼是做得最好的。”

“智能化转型并非一转就灵,对于企业来说需要根据消费群体精准定位。”洪涛说。

魏波指出,商业的线下活动的目的不仅是为了好玩,吸引客流,最重要的是要看活动后的数据效果。活动背后得到的数据对企业而言是很有价值的。“引流也只是第一阶段,但最重要的要考虑线上IP引流后怎么将这些流量留住、转化,保持商业价值是最核心的问题。这个需要有专业的商业团队去运营,否则引下的流量也是水中月。”魏波最后补充说,业内素有“腾讯强社交,阿里强商品”的说法;在商品或商业方面腾讯还有很长的路要走。”

北京商报记者 闫岩 郭晓璐

## 央行重启企业征信备案 企业信用领域进入下半场

## 天眼查获企业征信资质牌照 数据能力是未来竞争核心

时隔三年,央行重启企业征信备案。

日前,中国人民银行官网发布公告,包括商业安全工具天眼查的运营方——北京金捷征信服务有限公司在内的3家企业,获批企业征信业务经营备案,成为企业征信备案重新开闸后首批获资质牌照企业。

公开信息显示,从2016年下半年以来,多家企业征信机构备案被注销,企业征信领域正经历洗牌,专业化、数据化成为企业征信的发展方向,而这些都意味着传统低门槛的企业征信时代一去不返。

## 逆势增长,挖掘公开数据背后的价值

作为重启之后首批获备案许可的企业征信机构,天眼查是唯一一家只采用公开数据的公司。资料显示,天眼查成立于2014年,2017年天眼查完成了1.3亿元人民币的A轮融资,进一步深耕公开数据的商业价值和社会价值。值得一提的是,天眼查在2018年“经济寒冬”中逆势增长,实现盈利,其服务的企业客户累计6.48万家。

天眼查给自己的定位是“商业安全工具”,核心的技术能力是通过梳理公开数据信息,挖掘出企业背后的关系。除了把数据信息展示给用户,还展示数据洞察结果,比如天眼查评分、天眼查关系、天眼查风险等。

天眼查创始人兼CEO柳超曾不止一次地在公开场合表示:“公开数据是最有价值的,因为它可以无限连接,不存在数据孤岛,因而能产生更高的用户价值。”柳超认为,私有数据有“壁”,公开数据无“壁”,正因为没有“壁”的阻隔,数据之间的关系网从理论上讲可以实现无限延展。

目前,天眼查收录了全国超1.8亿家社会实体信息,涉及企业、事业单位、基金会、学校、律所等,包含上市信息、企业背景、企业发展、司法风险、经营风险、经营状况、知识产权等300多种数据维度。

据天眼查介绍,这些数据信息主要是来自国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网等权威数据源的数据,任何人都能直接获取,公开透明。

## “普惠型浅度尽调”新模式,营造良好营商环境

征信业是市场经济中提供信息服务的行业,是指征信机构按照一定规则合法采集企业、个人的信用信息,加工整理形成企业、个人的信用报告等征信产品,有偿提供给经济活动中的贷款方、赊销方、招标方、出租方、保险方等有合法需求的信息使用者,为其了解交易对方的信用状况提供便利。

对企业基本情况和潜在风险进行调查又被称之为“尽职调查”,是企业投资并购程序中最重要的一环之一。在收购过程中,收购者通常会为目标公司的资产和负债情况、



经营和财务情况、法律关系以及目标企业所面临的机会与潜在风险进行一系列调查。在资本市场,天眼查之所以能逆势增长,其中一个重要原因是开创了“普惠型浅度尽调”新的商业模式。换句话说,就是不需要采用原始尽职调查的实地调查模式,就可以了解公司的现状及潜在风险,形成对公司发展的判断。

原始尽职调查的业务形态多为实地调查,实地调查就是与高管、核心技术、销售人员交流与访谈,从内部了解公司的历史、现状、战略、技术先进性与成熟度、市场竞争力等情况。原始的尽职调查,即便是基于公开信息进行的浅度调查,也需要耗费较高的人力和时间成本,通过各个渠道搜集企业相关信息。

关于企业情况调查,天眼查表示,可以用技术帮助专业人士用很短的时间做一些事情,比如帮助律师查找一些关联公司实际控制人,从而发现更多的线索。但更具体的,比如一家公司纳税账户、内部账簿等不公开数据,天眼查则不提供相应的技术服务。

据天眼查介绍,普惠型的浅度尽职调查很大程度上解决了传统尽职调查数据不全、平台上传数据积极性不高、更新不及时、接入门槛高以及人工采集信息耗时间长等问题。这一全新的模式,也有利于打造良好的社会营商环境。

## 数据化需求提升企业征信业门槛

企业征信实行备案制《征信业管理条例》2013年颁布

## 天眼查助力小微企业解决“三大难题”

近日,获得中国人民银行企业征信备案资质的天眼查,向全社会免费开放“企业认证”功能,使得小微企业能够在天眼查平台上推介自己的产品及业务发展等信息,能够帮助小微企业拓宽品牌推广及人才招聘渠道,从而降低企业运营成本,实现长期发展。目前通过天眼查认证及百度企业联合认证,已有超过100万家企业入驻天眼查。

近两年来,小微企业面临的融资难、运营难问题加剧,天眼查致力于通过技术搜集并处理企业相关公开信息,对此天眼查表示:“此次获央行企业征信备案,天眼查将进一步助力小微企业。”

据天眼查介绍,截至2019年5月,天眼查服务的企业用户累计6.48万家,其中小微企业占比32%,为2.08万家。与此同时,天眼查合作的平台方已超过2700家,这些合作伙伴覆盖金融、通信、法律、科技、制造、批发零售等

实施后,备案企业一时间出现井喷状态,有关统计显示,高峰期获得企业征信备案许可的企业有136家。

2016年,中国人民银行出于监管考虑,关闭了企业征信备案通道,一直到2019年4月重启。三年多的时间里,备案企业征信机构没有新增,与此同时,部分已经获得备案的企业征信机构,或主动申请,或因连续6个月以上未实质开展征信相关业务被注销。根据中国人民银行公布信息显示,陆续有20家备案企业被注销。

传统征信与大数据征信的区别在于,传统征信采用的人工采集模式,能够获得较为真实的借贷人信息,能从安全的角度出发,仔细分析借贷人的所有信息。大数据征信则是利用自身的海量数据优势和用户信息,从财富、安全、守约、消费、社交等几个维度来评判,为用户建立信用报告,形成以大数据为基础的海量数据库。

大数据征信一个重要的优势是支持线上操作,按需定制,能够极大地降低使用门槛。据天眼查介绍,目前,天眼查收录的数据实时更新,能够实现从洞察风险到预警风险的全方位把控,针对个人、企业、政府都有相应的解决方案。重要的是“免费查询,查询没有任何验证码、注册、登陆限制”。

嘉银新金融研究院分析认为,当前我国企业征信行业面临数据同质化、产品同质化等问题,利用最基础的数据和算法,建立符合商业应用环境与政策要求的模型和系统,或者基于数据征信服务衍生其他配套产品服务,才是未来企业竞争的决胜性因素。

各行各业,优化了小微企业在贷款、融资、运营、法律协助、招聘等方面方面的环境,间接服务了超过1000万家小微企业。

目前,小微企业与金融机构之间存在着明显信息不对称问题。金融机构很难获得完整与准确的企业信用信息,与此同时,中小企业缺乏信用管理观念,往往因经营水平低、风险控制能力差、管理制度不完善、财务规范性差等问题,较难获得金融机构的资金支持。

天眼查表示,通过深度嵌入服务企业的平台方业务流程,以算法、产品、技术的方式为小微企业服务,间接加速流程、赋能小微企业,消除贷款歧视。因此,助力小微企业需要在3个方面发力,首先是间接助力消费企业的金融需求,其次是间接助力小微企业的运营需求,最后是间接助力小微企业的人才需求。