

# 欢太数科重组金融科技版图 OPPO 基因能否延续？

本报记者 李晖 北京报道

流量巨头的金融业务正在受到更严格的监管，在此背景下，手机厂商的金融版图亦处在聚光灯下。

## “外置”金融业务

手机厂商接入金融业务由于起步晚，可选择的突围方式已经比较有限。

公开信息显示，OPPO 自 2018 年开始组建金融业务线，2019 年 3 月，其“借钱”功能正式上线，入口则内嵌在 OPPO 两款新机型预装的“钱包”APP 中。

2020 年春节前夕，OPPO 在随机钱包 APP 外，面向 iOS 系统推出独立的金融业务 APP 秋贝金融，主要包括信贷和理财两类产品的导流。

OPPO 的金融探索基本可以对标同属手机厂商系小米的发展路径，甚至在 2019 年聘任了小米金融前 CRO 兼信贷负责人陈曦为 CEO，一度让市场对其业务抱有高度期待。但从市场反应、产品类别和授信规模看，突破一直有限。2020 年年中，曾有媒体披露，秋贝金融 OPPO 自营贷款余额大约在 5 亿元左右，金融渗透率较低。但该数据未得到过官方确认。

2020 年 9 月，陈曦入职不足一年即离职，OPPO 的金融业务走向引发市场关注。

值得一提的是，OPPO 对金融业务的处理一直比较微妙。从股权结构上看，欢太金融的主体与 OPPO 并没有直接关联。

天眼查信息显示，欢太金融的运营主体为乐伯网络，公司实控人为 OPPO 副总裁、互联网事业部总裁段要辉，持股比例 99.5%。2020 年 11 月，该公司正式更名为深圳市欢太数字科技有限公司（即欢太数科主体）。同时，

在刚刚结束的为期一月的苏州数字人民币双 12 红包试点中，华为、OPPO、vivo 等手机厂商崭露头角，除线下场景外，上述机构通过钱包业务提供技术支持。

《中国经营报》记者注意到，

深圳市乐伯网络科技有限公司（以下简称“乐伯网络”）在 2020 年 11 月正式更名“欢太数科”，重组金融科技版图。

除小米之外，手机厂商系金融业务因起步较晚，战略地位在

内部有限，近年来一直不温不火。欢太数科下一步数字科技之路如何筹划，如何应对科技公司从事金融业务监管的全面趋严？错过消费金融风口后，其在生态内外的金融业务将如何追赶？

全球智能手机市场	出货量(单位:十万)		市场份额(单位:%)	
	2018年	2019年	2018年	2019年
三星	291.8	296.5	19%	20%
华为	205.3	238.5	14%	16%
苹果	206.3	196.2	14%	13%
小米	119	124.5	8%	8%
OPPO	119	119.8	8%	8%
vivo	102	113.7	7%	8%
联想	38.8	39.6	3%	3%
LG	40.8	29.2	3%	2%
realme	4.7	25.7	0%	2%
TECNO	18	21.5	1%	1%
其他	359.6	280.8	24%	19%
总计	1505.3	1486.1	100%	100%

注：市场研究公司 Counterpoint 近日发布了 2019 年全球智能手机销量数据，就出货量总数排名来看，中国手机厂商中华为、小米、OPPO、vivo 位列前四。

段要辉卸任公司总经理和执行董事，相关职位由欢太数科 CEO 徐立夫接任。

据记者向业内人士了解，徐立夫曾有 10 年华为工作经历，担任过战略规划总监等职位，进入 OPPO 也有近 4 年，在竞争定位和商业模式的构建与创新方面有深入研究。

在目前的官方口径中，欢太数科定位于 OPPO、OnePlus（一加）、realme 等同系手机品牌的官方合作伙伴，更强调其业务独立性，不将其等同于“OPPO 金融”。欢太数科方面也向记者数次强调：欢太数科与 OPPO 是两家独立的公司。

有知情人士告诉记者，OPPO 在金融业务上一直较为谨慎，战略上也有一些变化，目前看，其还是希望金融业务能尽可能与公司

有所“隔离”。“未来可能会寻求与 OPPO 进一步拉开距离。”

如果仅从欢太金融 APP 的业务看，欢太数科还处于起步期。其基本延续了互联网平台流量金融和主要垂类金融科技公司的主流产品——助贷、理财导流和保险导流。

官方信息显示，目前欢太金融在信贷业务上与招联消费金融、度小满、杭银消费金融有合作。理财存款产品上，合作银行包括中关村银行、三湘银行、廊坊银行、富民银行、苏宁银行、众邦银行等，不过目前相关银行页面均显示“无在售产品”。

根据 Apple Store 信息，欢太金融的开发商为重庆市九龙坡区隆携小额贷款股份有限公司（以下简称“隆携小贷”）。天眼查信息显示，隆携小贷实际控制人同样

为段要辉，目前注册资本 10 亿元。如果按照此前网络小贷新规征求意见稿，未来跨区域经营尚面临增资压力。

事实上，手机厂商接入金融业务由于起步晚，可选择的突围方式已经比较有限。以手机+金融最常见的分期业务为例，早已是一片红海。此前，由于 OPPO 线下渠道的强势，其产品很早就成为捷信、佰仟等消费金融公司支持分期的热门机型。而在京东、天猫等线上渠道，花呗、白条等分期产品也极为成熟。

据记者向业内人士了解，目前欢太金融提供的消费分期产品，主要内置于 OPPO 系的欢太商城中。不过，欢太商城中各机型支持的最主要的消费分期产品还是花呗。

## 宁夏富豪旗下公司申请破产 华融晋商资管放贷难收回

本报记者 郭建杭 北京报道

因向宁夏富豪发放信托委托贷款，在融资方出现债务违约后，风险传导至放款方。

2020 年 12 月 31 日，华融晋商资产管理股份有限公司（以下简称“华融晋商资管”）因资管资产质量下行，被联合资信评估股份有限公司（以下简称“联合资信”）调整评级至“信用观察名单”。根据联合资信发

### 委托贷款引“祸端”

在华融晋商资管公布的重大的诉讼中，涉及到五家企业都与宁夏远高集团关系密切。

对于相关诉讼的处置情况，华融晋商资管方面对《中国经营报》记者表示，“目前该项目具体回款的处置方式暂时不方便公开，毕竟目前债务人涉及多家金融机构的债务违约。”

华融晋商资管与宁夏远高集团的交集可以追溯到 2017 年。

2017 年，华融晋商委托信托公司设立单一信托计划，向宁夏远高集团宏远铜业有限公司（以下简称“宏远铜业”），发放 4 亿元的信托贷款用于补充流动性资金。宏远铜业为宁夏远高通过控股子公司宁夏远高铜业有限公司控股。根据近期公布的重大的诉讼公告，因债权债务纠纷华融晋商要求债务人宏远铜业归还本金 2.4 亿元。

在 2017 年向宏远铜业放款 4 亿元两年后，华融晋商资管在

布的信用等级报告，华融晋商资管近期公布的诉讼所暴露出其资产质量下行，这对其风险管理、资金流动、盈利能力等方面或产生一定的影响。而在此之前，华融晋商资管的评级为 AAA 级别。

公开信息显示，华融晋商资管目前涉及五起债务纠纷，部分纠纷案源自其通过信托公司向宁夏远高实业集团有限公司（以下简称“宁夏远高”）及其相关下属子公司

2019 年又连续多次向宁夏远高及相关企业发放贷款。

2019 年 1 月，同样是通过信托公司设立的单一信托计划，华融晋商资管向垣曲县毛家康顺铜业有限公司（以下简称“毛家康顺铜业”）发放了 5.5 亿元的信托贷款，截至目前剩余本金为 4.95 亿元。

同年 8 月，华融晋商资管又向宁夏远高集团发放 3 亿元的信托贷款，同样是通过信托公司进行单一信托计划的发放，截至目前的本金余额为 2.7 亿元。

在 2019 年 9 月，华融晋商资管再次向宁夏远高集团宏远铜业发放 3.5 亿元的信托委托贷款，该企业同是宁夏远高的控股子公司百分百持股。截至 2020 年 12 月 4 日，剩余本金 3.5 亿元。

在 2020 年下半年开始，宁夏远高的资金链断裂风险开始爆发。2020 年 9 月，“16 宁远高”在二级市场发生暴跌。11 月 9 日，

发放委托贷款等。而宁夏远高集团目前涉及多个公募债逾期，遭多家金融机构集体追债。此外，2020 年 11 月 23 日，宁夏远高向贺兰县人民法院申请破产重整，但公司未予披露。

值得注意的是，目前华融晋商资管涉及重大诉讼联合资信的报告中归金额规模达 16.7 亿元。同时，Wind 数据显示，未来一年到期的债券兑付规模在 38.5 亿元，面临资金流动性压力。

宁夏远高存续债券“16 宁远高”“18 远高 01”“19 远高 01”以及“19 远高 02”停牌。当月，“18 远高 01”开始出现实质性违约。

在宁夏远高的资金链断裂风险正式爆发之前，其财务情况已经比较糟糕。

但值得注意的是，在宁夏远高的风险爆发前半年，华融晋商资管以 3.24 亿元的价格收购了宁夏远高新能源科技有限公司（以下简称“远高新能源”）持有的非金债。

2020 年 3 月 27 日，华融晋商资管收购远高新能源持有的宁夏远高非金债，目前未支付的重组后债务本金为 2.24 亿元。

华融晋商资管的相关公告内容显示，截至 2020 年 12 月 22 日，公司因债权债务纠纷对上述资产提起诉讼，并进行财产保全申请和强制执行申请，目前，相关案件正在审理过程中。

下转 B9

## 如何追击？

作为连接线上线下支付的桥梁，钱包产品确实是手机系厂商切入金融业务的关键抓手。

在 2020 OPPO 开发者大会上，OPPO 公布数据显示，ColorOS 月活用户数量已经突破了 3.7 亿。在 2020 年第三季度全球智能手机销量排行榜中，OPPO 位列三星、华为、小米、苹果后排名全球第五。此外，整个 OPPO 系还逐步发展出一加、realme 等子品牌，在绝对流量上已有一定基础。

WitDisplay 首席分析师林美炳告诉记者，与其他流量巨头做金融相比，手机厂商通过其手机硬件设备作为介质，在手机上预装 APP 触达用户，且能够通过手机洞察用户的行为特点，一定程度跳出一般金融科技业务受制于流量巨头场景的被动，不过问题在于这种优势更多只存在于生态内。

以厂商系的小米为例，其基本路径是依靠主营业务吸引流量，构建支付场景和账户体系开路，继而通过小额贷款、支付、保险、理财等业务反向推动手机产品的销售。不过，由于小米发力较早，特别在牌照上已经积累一定优势，在金融业务上亦达到了一定规模。

而面对当下监管态度和社会舆论的急剧变化，至少在为巨头崛起立下大功劳的消费信贷业务上，已经错过监管环境与市场空间的红利期。

根据公开信息，OPPO 主流用户低于 30 岁的群体为主。深度科技研究院院长张孝荣告诉记者：手机厂商推出金融业务有多年历史，但在流量巨头的压力下，发展速度一直有限。从消费信贷逻辑看，在 18~40 岁的人群中，年龄越小，对消费金融的接受程度就越高。

不过这种旺盛需求也要面对年轻群体储蓄率低、收入不稳定、过度信贷等现实压力。在张孝荣看来，如果借贷规模小，厂商收益有限，业务如同鸡肋；借贷规模大，风控压力大，很可能给自己埋雷，得不偿失。

值得注意的是，2020 年 9 月，外部引入的高管陈曦不足一年就离职了，未来欢太数科的业务探索是否还将采取复刻小米金融的路径也未所知。

前述知情人士告诉记者，OPPO 体系的优势在于营销。此前涉足金融业务时更多去帮助合作的资金方进行核心客群的营销和成本管控。

而线下门店体系相比线上，或还有一搏的空间。欢太数科相关负责人在接受采访时表示，很多手机品牌下游门店的经销商或者是代理商，单个门店单个销售的销量很有限，欢太数科可以把一些金融服务放到 OPPO 体系内，将一些利润分享给经销商。

欢太数科方面告诉记者：欢太数科版图目前旗下业务主要分为数字生活和数字金融两大领域，可以聚合手机品牌官方合作伙伴，商城、产业金融等合作伙伴生态内流量优势。据记者了解，数字金融即包含欢太金融 APP 相关业务，数字生活即围绕 OPPO 钱包辐射的门禁、公交出行等场景展开。

值得注意的是，作为连接线上线下支付的桥梁，钱包产品确实是手机系厂商切入金融业务的关键抓手。此前华为曾有过类似借助银行账户能力进行发卡、线上线下支付理财的尝试，OPPO 钱包也曾联合银行发布卡产品。

而以数字人民币试点场景为例，华为、OPPO、vivo 等手机厂商即通过硬钱包产品入局，提供场景生态和安全存储方面的技术支持。

不过一位移动支付从业者告诉记者：基于 NFC 技术的手机 Pay 业务在近年来一直发展不快，在通讯网络不断升级的背景下，扫码支付的受限条件越来越少，手机 Pay 实质上还是个小众支付工具，更多局限在公交出行等狭窄场景。

在消费信贷收缩背景下，产业金融、小微金融也是今年几乎所有巨头最安全的布局重点。记者注意到，OPPO 旗下还包括重庆欧保盛商业保理、东莞市欧盈融资租赁等公司，具有开展应收账款保理、融资租赁等业务的基础。天眼查信息显示，前者由 OPPO 广东移动通信有限公司百分百控股，后者实控人则是隆携小贷实控人段要辉。

上接 B7

不过，这也是一种互惠。有移动支付行业人士告诉记者：支付机构极为看重拥有海量真实商户的聚合支付公司，一些公司上市前都要斥巨资去购买真实商户。而对于更大的巨头，也不惜直接花钱买下整个公司。

记者注意到，除了收钱吧曾拿到拉卡拉支付和考拉基金入股，利楚扫呗在 2019 年也引入了富友支付的投资，哆啦宝和乐惠早已先后成为京东数科的全资子公司。

作为市场占有率第一的聚合支付商，收钱吧在支付宝和微信支付双巨头之间的姿态颇为微妙，既

### 挑战：补贴缩水，持牌自营业务入场

从商业模式看，聚合支付和第三方支付差别不大，支付服务费率差是核心盈利方式，其强项在于地推能力和商户触达能力。

有聚合支付服务商告诉记者，持牌机构通常会给到聚合支付商一个成本价，然后聚合支付再和商家谈。目前市场平均的手续费率在千分之三到千分之四，这其中，银行或支付机构需要拿走万分之二到万分之五，留给聚合支付商的空间很低。如果仅仅靠手续费，是养不起团队的。

事实上，此前已有聚合支付公司曲线进入资本市场，但近年来业绩表现却不尽如人意。华峰超纤（300180.SZ）旗下子公司威富通即从事聚合支付服务。根据华峰超纤 2019 年年报，威富通实现营业收入 2.4 亿元，同比降低 25.69%；净利润 5974.7 万元，同比降低 59.8%。

此外，单纯以支付费率的通道性业务为商业模式，显然缺乏想象力。一位第三方支付机构高管直言：未来很难有单纯的聚合支付

要保持良好合作关系，又要保持中立立场，不可能拿二者任何一家的投资——否则将会失去剩下一半的收单市场。也正因如此，收钱吧近两年一直在寻找上市时机。

2020 年年中以来，其相关动作明显提速。8 月，公司注册资本由约 1030.6 万元增至约 2.4 亿元，增幅达 2231.78%。投资方中，杭州有赞科技有限公司等退出，新增的多位投资人中包括拉卡拉支付等。12 月，公司注册资本进一步由 2.403 亿元增至 3.675 亿元，增幅达 52.93%，企业类型由有限责任公司变更为股份有

限公司。与此同时，公司也进行了一系列人事变更，其中，来自德同资本、思伟投资等机构的董事退出，新增董事包括来自熊猫资本和汇纳科技的人士。这也被业界视为其进入冲击资本市场的最后阶段。

2020 年 9 月，中国支付清算协会下发《收单外包服务机构备案管理办法（试行）》加强对收单外包服务市场管理，将聚合支付在内的外包机构正式纳入监管。包括收钱吧在内的 60 家机构成为首批通过收单外包服务机构备案的企业。

投入也在大幅缩水。

有移动支付行业人士向记者透露：2020 年以来，微信支付的绿洲计划已经停止补贴政策，“比如通过聚合支付商的一笔微信支付交易，微信支付的费率成本价是 0.2%，但补贴下这部分成本会通过返佣形式全部补贴给服务商，服务商就可以吃掉与商户谈下来的所有费率，但到 2020 年 1 月补贴已经结束”。

另外，随着“断直连”完成以及近年来监管对真实商户的强调，一些银行和第三方支付公司也开始自营聚合支付业务，行业的头部客户也正在成为银行和支付公司的标的。

有华中地区聚合支付服务商向记者表示：未来聚合支付公司显然不能再做单纯的跑腿机构。业务合规、运营精细、有规模、有品牌、能提供多元价值的机构才能留存下去。“现在的情况是银行下沉做第三方支付的事，第三方支付下沉做聚合支付的事，所以聚合支付需要再往前走一步。”