

# 财富周刊

## Fortune

理性投资，财智生活

### 投资眼

## “油”机可乘

本报记者 温宝臣

油气产业链正迎来变局，一个万亿元级的市场正在徐徐打开。5月22日，国务院印发了《关于深化石油天然气体制改革的若干意见》(以下简称《意见》)，它将成为我国新一轮油气改革的操作指南。

从历史上看，我国油气改革历经了四个时期，从国企改革和油气体制改革两方面不断推进，当前已进入深水区。一方面，改革剩下的都是难啃的骨头；另一方面，我国“富煤少油少气”的资源状况，导致我国石油对外依存度超过60%，天然气对外依存度近30%，已经严重制约经济社会发展安全。因此，油气改革箭在弦上不得不发。

“竞争”仍是此次改革的关键词，其中社会资本将作为“鲶鱼”被引进池子，使其在产业链上下游发挥作用。在此次意见发布之前，改革已初见端倪，早在今年4月份，中石化发布公告称：公司董事会同意销售公司整体变更为中国石化销售股份有限公司后在境外上市。下游销售板块混合所有制改革正稳步推进，已成为观察油气改革的重要窗口。

作为能源改革的重要拼图，油气改革给市场创造了难得的投资机会。华创证券分析师戴康认为，油气改革将从油气勘查开采、油气进口权、油气管网、油气价格、油气储备等方面推进市场化，基本覆盖了全产业链，一个万亿元级市场将渐次开放。

有分析师认为，整体来看，油气改革方案利好油服设备行业，尤其是民营油服企业，行业长期好戏开局。从国内油企资本支出数据来看，“三桶油”在2017年资本支出开始恢复：中海油调升资本支出至600亿元到700亿元，同比增长19%至39%；中石化计划资本开支1102亿元，较2016年完成额增长337亿元，增幅达44%；中石油计划在2016年1724亿元的基础上，增长11%至1913亿元。从一季度各油服企业的订单来看，均呈现回暖态势。

《意见》对油服行业更是锦上添花。《意见》明确规定，在保护性开发的前提下，允许符合准入要求并获得资质的市场主体参与常规油气勘查开采，逐步形成以大型国有油气公司为主导、多种经济成分共同参与的勘查开采体系。“真正有实力的勘查开发企业将进入油气上游，利好涉及相关业务的民营油服企业。”国联证券分析师马松表示。

另外，随着油气改革方案出台，天然气管网改革走向将会进一步明确，增量管网的建设将重启。此前，发改委印发的《天然气发展“十三五”规划》显示，“十三五”期间，新建天然气主干及配套管道4万公里，2020年总里程将达到10.4万公里。中信证券根据中石油、中石化近年天然气管道建设项目投资预算推算，每公里天然气管道投资额约为1000万元至2000万元。按照未来4年新建4万公里管道计算，预计总投资额约为6000亿元。这对于管网行业来说是一块足够大的蛋糕，A股相关上市公司有望分得一杯羹。

总体上来看，无论是引进社会资本提升开发效率、激活勘查开采的增量市场，还是管网改革，抑或是放开天然气进口管制，都蕴藏着投资机会，也将直接提升A股相关上市公司的业绩。不过，需要提醒投资者的是，石油天然气领域改革涉及油气行业数十万亿元的资产规模和数百万的从业者利益，相关改革措施能够顺利落地，国际原油市场的动向，需要及时关注。

责任编辑 李会梁 睿  
美编 夏一高 妍

# 记账理财APP，下一站去哪儿？

经济日报·中国经济网记者 钱箬旻

## 财富视线

▲ 通过手动记录和各类账单自动录入，记账理财APP有助于用户整理个人财务数据，理清资产与负债状况，培养良好的预算习惯，合理控制消费，提升个人财务管理水平

▲ 基于大数据等科技手段，未来记账理财APP将为用户提供智能化的财务管理服务，包括财务数据的自动化处理、财务智能诊断、现金流管理及收益风险偏好等，以及智能金融服务，包括智能投顾、交易自动撮合、定制贷款及智能客服等

对北京白领女孩邱婷来说，无论是收入还是支出，每天都习惯打开手机上的记账理财APP，在上面记一笔，这样良好的记账习惯让她尝到了甜头。尽管收入不算高，但因为邱婷对个人收支有直观清晰的了解，工作近3年的她，在理财上已经小有心得和收益。与此同时，邱婷也开始向身边的朋友推荐起了她正在使用的记账理财APP。

邱婷的体验是记账理财APP发展的一个缩影。当前，各类理财APP如雨后春笋般涌现，激烈的市场竞争导致产品同质化现象严重。对投资者而言，很难区分为数众多的理财APP之间究竟有何不同，这使得理财APP想要大规模获客，就需要付出高额的成本。

相比之下，以挖财、随手记、51信用卡管家等为代表的记账理财APP却表现相当“另类”。据Analysys易观日前发布的《中国记账理财APP移动市场季度监测报告2017年第1季度》数据显示，在排名靠前的10家记账理财产品中，随手记以1542.1万活跃用户量的明显优势高居榜首，活跃用户在千万量级水平持续增长，活跃用户增长规模达411.6万人；51信用卡管家、卡牛信用卡管家，分别以679.5万人和507.2万人位居第二、三位，挖财记账理财活跃用户规模以309.2万人位列第四位。

### “记账”“理财”两相宜

不同于其他理财类APP，记账理财APP的基本功能是“记账”，但随着互联网金融的发展和人们理财意识的觉醒，记账理财APP已从单纯的记账1.0时代跨入到资产管理2.0时代。

据介绍，记账理财APP是一个工具化的产品，通过手动记录和各类账单自动录入方式帮助用户整理个人财务数据，理清资产与负债状况，培养良好的预算习惯，合理控制消费，提升个人财务管理水平。在业内人士看来，个人财务工具和金融服务是一体两面的自然转化，是自然而然的延伸。理财类APP往往只有金融服务，缺少

## 财眼看市

▲ 从目前趋势看，“成长股”板块的优胜劣汰或将加速。尤其是减持新规和此前的再融资新规发布后，“成长股”中缺乏内生增长、估值畸高、频繁“讲故事”和资本运作的标的，后续依然将被投资者抛弃。但“成长股”中部分有稳定内生增长、估值已调整至合理区间的优质白马股值得关注



工具性功能。

记者了解到，挖财和随手记最早切入的细分市场都是手动记账，面向的用户群以谨慎消费、偏好理财的人群为主，因为记账用户的天然需求是通过记账来合理安排预算开支，更注重财富管理。这也是这两家企业在积累了流量之后，没有直接走向借贷业务，而是相继通过接入外部产品，以“互联网理财超市”概念实现流量变现。

与挖财和随手记有所不同的是，51信用卡最早以“51信用卡管家”产品切入，这款智能信用卡账单管理APP解决的是信用卡用户的账单信息管理、在线还款等需求。它的目标受众是偏好超前消费，具有信贷需求和信用意识的持卡人群。因而，51信用卡依托于管家的资产端用户，在2015年开始尝试自主设计网络个人信贷产品“51人品贷”，以实现资产用户的转化。同时，通过搭建网络借贷撮合平台“51人品”APP完成资产与资金的对接与匹配，形成互联网金融的产业闭环。

不过，随着用户从单一需求生态到复合需求的体验化需求升级，包括各种记账和信用卡管理工具等在内的记账理财APP，都已开始向支付、理财、借贷、记账、账单管理等综合化的方向转型。

比如，挖财、随手记更偏向于对用户的消费和支付、收入作简单的记账管理，51信用卡管家目前在此前的信用卡账单管理和在线办卡、线上流量服务之后，近期横向拓展了房贷车贷信用账户管理，以及京东白条、蚂蚁花呗等第三方负债、水电煤等生活负债管理，同时上线了在线还款功能，在账单管理之后纵向打通还款功能，其思路是用全账单管理的思路来进一步扩展现有信用卡管理服务。

### 高频记账带动低频理财

如果说，作为传统领域的创新和发展，互联网金融从本质上看还是金融，最能够凸显价值的还是信用、风控、大数据等方面的能力，那么对记账理财APP来说，同样也是如此。

“个人理财是一个低频事件，记账却是一个高频事件，由高频记账带动低频理财，这是随手记利用超过2亿理财用户撬动亿元互联网金融市场的商业逻辑。”随手科技副总裁焦义刚在接受《经济日报》记者采访时表示，对没有理财习惯的人来说，通过记账理清自己的财务状况是关键的第一步，记账是理财道路上“最轻量级”的行动。

“打个比方：用户理财好比看医生，记账就是去医院看病的环节。用户通过记账，可以了解自己的财务状况，找到问题所在，然后才能对症下药。在这一过程中，销售理财产品就像是卖药。药卖得好的前提，是能帮助病人诊断，关键则在于医院好不好。”焦义刚说。

相对其他理财APP用户而言，记账理财APP有着更高的客户黏性和大量用户累积。这也使得记账理财APP成为个人金融重要的导流入口。同时，记账APP沉淀了庞大客户群的日常开销、资金流向、资产状况等相关数据，这一大数据具有丰富的含金量。

随着前期人气的聚集，目前记账理财APP已开始逐步进化为个人金融重要的导流入口，成为各类理财产品的平台，基金、证券、保险等金融客户趋之若鹜，赢利模式也日益清晰。

“用户需要什么，挖财就去帮他们寻找相匹配的产品。”挖财CEO李治国说，“假设一个场景：消费者在使用了挖财APP之后，我们会按高、中、低风险三档对其资产还原，请客户输入对风险的承受程度，同时提示相对应的收入，这时我们将针对客户给出一个建议性的资产配置”。

“相比理财类APP，记账理财APP的功能和服务也更加细化。金融的未来蕴藏在‘大数据’中，随手记所掌握的用户财务数据和信用数据，是在传统金融结构中只有银行才能掌握的内容。”焦义刚表示，随手记的差异化优势在于结合财务数据、信用数据、行为数据、社交数据等，依据用户个人财务水平和风险承受能力，通过精准的大数据和智能化分析处理能力，为用户智能匹配最适合的理财服务。金融产品的丰富将会使这一数据挖掘的价值进一步

放大。

### 未来发展路在何方

“当前，各类理财APP的产品同质化非常严重，平台获客成本高昂。”致富集团首席数据科学家兼首席风控官谷颖认为，这同时也意味着理财APP获客还有很大的提升空间。“这就需要通过智能化的方法去了解客户需求，在最合适的时点上进行精准营销，这样才能体现不同平台之间的差异。”

从长远来看，记账理财APP面临的外部竞争不容小觑。易观智库报告显示，记账理财是记录消费开支、规划财务的基础，从第一季度总体用户使用频次及时长等行为看，黏性相比以往有较大的提高，总体活跃增长态势转向缓和；对记账理财APP企业而言，既定市场占有相对饱和，未来重点势必从新增用户转向留存用户挖潜，提升现有用户信任度，获得更多信息授权，进而面向用户实现多账户、全资产管理的平台化战略路径。

从目前情况看，依赖相对稳定、精准的流量基础，各记账理财APP企业已纷纷增加丰富自身的信贷、理财等金融衍生服务来满足用户日益增长的多元化金融需求。

“以随手记为代表的记账理财APP作为流量入口，已经成为与传统金融服务链条相匹配的精准大数据中心。”焦义刚表示，基于大数据等科技手段，未来记账理财APP将为用户提供智能化的财务管理服务，包括财务数据的自动化处理、财务智能诊断、现金流管理及收益风险偏好等，以及智能金融服务，包括智能投顾、交易自动撮合、定制贷款及智能客服等。

业内人士表示，将“一站式”智能金融服务普及到广泛的个人和家庭，将是记账理财APP的未来方向，进而实现金融产品的个性化、流程体验的自动化和服务获取的便捷化，让每一位用户都能获得个性化和定制化的个人财务及金融服务，成为普惠金融的践行者。

# 拥抱“真成长”

王德伦

银行、保险等绝对收益机构对股市配置力量减弱，负债端驱动资产端的配置模式终结；同时，经济增长和流动性或将两面承压。在这一背景下，“成长股”将进入大分化时代，加速优胜劣汰，有配置价值的“真成长”股票值得关注。

今年以来，A股市场结构性特征尤其明显，一边是家电、白酒、大保险等板块连续上涨，另一边是多数个股持续调整，其中“成长股”尤为惨烈。从目前趋势看，“成长股”板块的优胜劣汰或将加速。尤其是减持新规和此前的再融资新规发布后，“成长股”中缺乏内生增长、估值畸高、频繁“讲故事”和资本运作的标的，后续依然将被投资者抛弃。但“成长股”中部分有稳定内生增长、估值已调整至合理区间的优质白马股值得关注。

减持新规最直接的影响，是减持趋严下减持规模进一步缩小，有利于中短期市场的稳定。延伸来看，其他股东减持公司首次公

开发行前股份、上市公司非公开发行股份的行为也被纳入监管，这将导致PE参与PRE-IPO热情下降，定增项目发行难度进一步提升，上市公司通过融资促进内延和外延发展的动力均将进一步减弱。因此，减持新规的出台更有利于内生增长稳定、现金流充裕的成熟期价值股，其中行业龙头由于盈利性确定、股息率高而更具投资价值。

当前，白马价值股在监管和资金的双重驱动下，引领本土资金的迁徙，这一现象类似2013年的创业板运行逻辑。2013年A股市场同样出现“冰火两重天”的情况，整体市场存量资金博弈，在政策导向上，IPO暂停、并购重组如火如荼，新兴成长股稀缺溢价抬升，2013年全部A股上涨5%，创业板指数则上涨了83%。从当前时点看，在政策和资金导向未发生实质变化前，资金向白马消费价值股尤其是龙头股的迁徙态势有望持续。

(作者单位：兴业证券)