

港產網上發票融資交易平台



初創突圍系列

小米創始人雷軍曾說過一句話：「站在風口上，豬都會飛」。「九〇後」黃永東及陳盛源於2016年成立本地首個網上發票融資交易平台「橋彼道」(Qupital)當初從事中小企貿易融資，由去年第3季開始，主攻電商公司的融資，業務隨着電商生意近年躍升而大增。黃永東說，「電商公司的增長較傳統企業快很多，未來亦會是電商的世界。」

文：香港文匯報記者 莊程敏/圖：香港文匯報記者



黃永東(右)表示未來會是電商的世界。旁為其創業夥伴陳盛源。

趕上風口 電商融資疫市升

趕上電商的風口，終為Qupital帶來了可觀回報，旗下客戶2018至2019年的生意額平均增長高達47%，即使在疫情下今年首季仍有雙位數增長，帶動Qupital的生意額每月都有雙位數增長。Qupital最近更登上本年度福布斯亞洲年輕領袖榜(Forbes 30 Under 30 Asia 2020)。

黃永東是土生土長的香港人，畢業於科大電腦工程學系，畢業後從事應收賬融資、貿易融資工作，因工作關係經常往返內地，發現2014年時內地出現很多網上信託平台，整個市場亦很火熱。「我覺得好新奇，香港不見有類似的平台，但這些平台集中做個人信貸，貿易融資比較少，呢方面其實有很大潛力。」

打籃球結伴齊創業

貿易融資工作的經歷，令黃永東清楚看見，香港很多中小企和專業投資者的錢，不少都是放在銀行，原因是沒有一個好的出路；但另一邊，由於貨款回收期長，令不少中小企資金緊絀。如果能將兩邊的需求撮合起來，不就是一盤生意嗎？黃永東機緣巧合下，在一次打籃球時認識了在美國就讀計算機科學及經濟學雙學士的陳盛源，發現彼此都有共同理念，因此認識不一個月就決定一齊創業。

陳盛源介紹指，平台由2016年開始，主要做中小企貿易融資平台，中小企可以透過平台將應收賬的發票出售，提早回收貨款。因企業出口後要等90日才收到錢，但Qupital為他們連接一些專業投資者，例如對沖基金和家族基金等金主買入發票，令中小企出貨第一日就可收到現金，金主則賺取一定差價作為利息，達到雙贏。Qupital則從每宗交易收取交易費用。

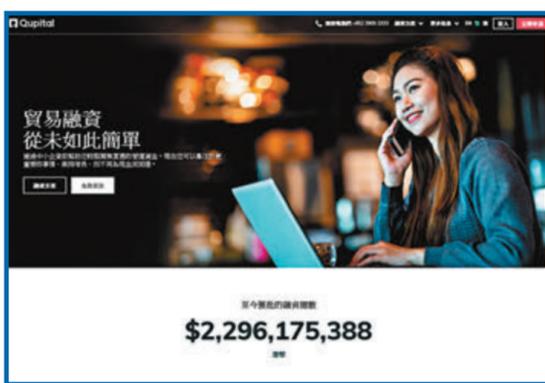
談到這類融資的息率，黃永東坦言，「暫未做到銀行咁平，但又無財仔咁貴。」他續指，在無抵押貸款之中算是低息，傳統銀行做中小企貸款主要都着重資產，但Qupital會較看重銷售和營運數據，加上很多電商公司在2014年後才成立，走輕資產路線，未必有「磚頭」抵押。

實時監測 控制風險

作為一間初創企業，又怎得科技元素。陳盛源指出，平台有技術可監測商家每日的實時數據，亦有大數據預測中小企的融資需求，可提高風險控制。「電商客戶的透明度高得多，他們每日的銷情、取消訂單率、物流情況等，我們都實時監察，一有問題系統便會作出警示。」另外，由於平台上的客戶大部分銷售與家庭相關的產品，故能從「在家工作」、「在家隔離」等現象中受惠，今年首季平均銷售額仍有雙位數上升。而在疫情下，中小企對於融資的需求都上升了，今年3月公司的生意額較去年亦增長3成。



黃永東指公司選客嚴謹，會了解他們的銷售產品和出口市場。



據Qupital官網顯示，至今獲批的融資總數已超過22億元。

創業難在找到對的人。談到創業以來的辛酸及困難，陳盛源表示，因Qupital是科技公司，但香港的技術人員不算特別多，要找到好的人才都有點難度，特別是數據科學家及軟件工程師等。公司目前共有54個員工，其中有兩成為內地人。他續指，「在2016年剛開始創業時，本港初創氣氛比較弱，無咁多投資者可以揀，但有些成功例子如WeLend、Lalamove等令成個市場的聲譽好咗。」公司在2017年5月獲得200萬美金的種子輪融資，黃永東稱，當時是自己主動去找投資者，走訪了50個投資者，才有1至2個回覆。展望未來，黃永東認為，內地電商每年增長達雙位數，跨界的市場很大，因內地是製造業中心，亦是出口大國，電商是未來的世界，平台的優勢是聯絡到境外的投資人提供美金。「目前市場上專做電商融資的較少，而且由於增長很快，市場不太容易飽和，故可容納多方競爭者。」



陳盛源(中)稱香港的技術人員不算特別多，要找到好的人才有難度。

轉介加網上推廣增客源

應對疫情。新冠肺炎疫情影响下，全球經濟活動陷於停擺狀態，各行各業都在為經營奮力苦戰。作為商界小樹苗的初創公司能怎麼辦？Qupital創辦人黃永東指出，幸好公司旗下的客戶大多做家居用品和高科技產品，其銷售仍有增長，繼續有融資的需求，影響不大。不過，面對銷售較難，公司唯有依賴轉介，並加強網上推廣，而且由今年開始，客戶的融資申請、電子化認識你的客戶(eKYC)、審批、提取貸款等程序已全部轉為線上進行。黃永東坦言，現時除了疫情影响外，

環球利率波動亦令某些投資者流失，可幸是認識的投資者範圍廣，「A唔得，就搵B，暫時都可以。」他透露，去年進行A輪融資，暫時財務上健康，但尚未能達到收支平衡，因此仍要不斷「再投資」擴展業務。

企業融資難 潛在客戶增

他又預計，未來經濟有機會轉差，不穩定性增加情況下，資金會先流向大企業，始終大企業的營運相對較穩定。中小企融資因而變得更艱難，平台的潛在客戶增加了，與此同時風險都會加大，所以要做好風險控制，盡量在逆市下找到有質素的中小企。

疫情增違約風險 謹慎選客

加強審核。在疫情下，中小企的融資的需求上升了，但同時都擔心違約的風險。黃永東表示，公司在選擇客戶上更嚴謹。「例如了解他們銷售什麼產品，出口至什麼市場，如果呢個時勢仲賣行山用品、水上活動產品可能就不太好。」公司亦會審視中小企的股東、董事背景，有否涉及官司、過往的流水、財務報表、實時營運的數據等。目前公司接受的客戶有多於1年營運的歷史，平均年收入達200萬美金，暫時未試過有

違約情況。欲開拓亞太區業務。目前環球利率偏向低水，陳盛源指出，由於平台上作為一個市場的配對機制，如投資者的資金成本下降，自然亦會在貸款息率上反映。公司於2017年獲阿里巴巴AIEF的投資，之後做多了電商相關的融資，2019年A輪融資亦獲易迅投資，有資金發展上海、深圳的辦公室，做多了內地與香港出口的電商企業，中長期方面，平台都希望能擴展業務至亞太區的中小企，特別是東南亞、日本、韓國等。

貿發局：2至5月共18活動改期

香港文匯報訊(記者 莊程敏) 新冠肺炎疫情重挫本港出口，首季已跌9.7%，貿發局副總裁周啟良表示，相信今年出口按年跌幅會超越貿發局原先提出的2%，但目前研究部仍在收集數據，會待下月中公佈。疫情下，一年一度的書展能否如期舉行受到關注，他指政府因應疫情實施限聚令，導致2月至5月共有18個活動需要改期，現時會假設書展活動如常舉行，希望6月15日或之前能決定是否如期舉行，向文化界交代。

盼書展可7月15日如期舉行

周啟良昨出席電台節目，他指近日忙於部署書展事宜，預料規模與去年相若，現時會假設活動能如期舉行。他指香港由於租金貴，書店難做，很多時過半數的新書都要靠書展出版銷售，出版社現金流亦非常依賴書展，因此業界非常希望書展能在7月15日如期舉行，但具體安排仍要視乎限聚令如何。他提到，市民健康是其首要考慮，目前已因應疫情作一些針對的安排，例如規定入場者要戴口罩、提供酒精搓手液等。主辦方會繼續咨詢讀者「打書

釘」，但會規定讀者看完書要用搓手液洗手。排隊方面，自11年前會展中庭擴建完成後，排隊入場人流已比早年順暢，但由於今年主辦方會要求排隊人士站得疏一點，而且保持單線排隊，因此預計排隊時間會較長，但對香港人遵守秩序有信心。他又透露，或會在不同的排隊位置中，加設電視熒光幕，播放一些場內講座活動，讓排隊人士消磨時間。

周啟良又指，網上展覽在疫情下有一定發展空間，今年4月舉行的一個春季網上展覽會，吸引全球近140萬人次瀏覽採購，貿易諮詢達21萬個，當中舉行近800個雲端會議。日後展覽業會雙軌發展，既有網上，也有實體。

凱利：美衰退或持續至明年

另外，美國為本港3月出口貨量按年跌幅最大



「貿發網採購平台」5月的推廣主題為「從內到外，全人健康」，展示一系列科技玩意、健體、煮食及美容產品。

的市場，跌幅達27.3%，美盛旗下凱利投資投資策略師Jeffrey Schulze昨於網上會議稱，今年美國經濟衰退的開始，而按以往衰退時間計算，一個衰退平均持續13個月，故今次衰退有機會持續至明年。另有預測美國第二季GDP將大幅收縮42%，他認為第三季情況或更嚴重。由於有封鎖措施，美國及全球企業第二季盈利均受影響，下半年潛在疲弱。

香港電訊推分期付款服務



馮震宇表示，HKT Flexi可為客戶帶來全面的購物體驗。

香港文匯報訊 香港電訊Flexi App配備貸款計算機，方便查看每月還款額。HKT Flexi行政總裁馮震宇表示，這項新業務為香港電訊數碼生態圈提供另一金融科技服務，可配合個人喜好及生活方式，為客戶帶來全面的購物體驗，並協助他們更靈活理財。客戶於指定香港電訊、1010或csl專門店購物，即可使用HKT Flexi服務，透過應用程式以專屬個人化利率申請12個月分期計劃。該服務將分階段延伸至香港電訊集團旗下所有專門店及在線渠道。