

靠什么让 P2P 只跑步 不跑路

■ 山涧 自由职业者

一年期定期存款的基准利率如今已降至 1.5%，老百姓口袋里的“活钱”该往哪儿投？这让很多人比较纠结。一方面，低利率时代，不愿把钱存银行；另一方面，互联网金融产品有风险，怕辛辛苦苦攒下的钱打了水漂。近日，P2P 平台鑫利源在其官网发布跑路公告，公告内容仅为两张空无一人的办公室照片。（12 月 11 日《大河报》）

这也许是年底 P2P 跑路的一个缩影，不是终结，而是开始。毕竟，P2P 网贷一向属于高风险行业，到了年底，一些平台会面临较大的资金压力，平台数量也会增加，一旦卷款跑路，投资者可能血本无归。老百姓对于互联网金融产品道德风险的担忧并非杞人忧天。据不完全统计，2015 年以来，全国 3000 多家 P2P 平台中，已经有 677 家平台出现跑路或提现困难。

P2P 跑路屡有发生，首先是宏观金融环境的改变。从宏观角度而言，伴随实体经济“跑路”向虚拟经济“跑路”转变、线下“跑路”向线上“跑路”转变，受影响群体也从银行等

少数债权人向社会公众转变，从而给社会金融秩序稳定带来极大的负面效应。

其次，微观监管没有跟上。由于缺乏监管，从业人员素质良莠不齐、创业几近零门槛，再加上许多 P2P 是由地下民间借贷转型而来，道德风险成为网贷发生问题的主要原因之一。

第三，无力控制坏账。近两年，网贷等互联网金融机构大量涌现，五花八门的互联网金融产品及其漂亮的预期收益率然是吸引“眼球”。这类网贷公司，本来是计划积极规范经营的，但由于没有能力控制借款人风险，又承诺对投资人资金安全承担一定担保责任，最终平台上积累了大量的坏账，无力兑现对投资人的回报承诺，被迫关门。

第四，资金池经营风险。监管部门三令五申，网贷不得设资金池，不得先募集资金再匹配借款项目。要知道，在世界上任何国家，资金池模式如银行都是被严格监管的。一些合作机构为了取得投资人的信任，网贷平台纷纷引入担保公司对借款项目进行担保，而 2012 年开始，河南等地发生的担保公

司倒闭大潮，同样让网贷很受伤。

加强监管，才是 P2P 行业健康有序发展的关键。首先，信息披露和透明程度应该成为 P2P 监管的重点和核心。传统的金融机构各项制度比较齐全，在信息服务和对接上财务和时间成本过高，相关借贷双方的信息是屏蔽的。而理想状态下的网贷平台，能够让出借人清楚地了解到网贷平台的背景、资质，从而做出选择；让出借人清楚地了解到借款人的信用、资产、还款意愿等各方面与借款相关的情况，从而能够根据这些信息做出理性、客观的投资判断；双方信息的公开，也可以避免发生逾期或坏账之后，出借人（投资人）要求网贷平台进行刚性兑付的诉求，还原 P2P “信息中介”的本质。

其次，开展 P2P 监管的备案制。备案机构将是银监会派驻各地政府部门，也可以委托当地的行业协会等自律组织实施。在备案时，各地可根据自身实际情况，制定备案的标准，不对备案材料做实质判断，但可将企业信息披露的情况作为备案内容之一，推行登记备案信息分类公示，不断加强备案后

的自律管理，将登记备案定位为公共服务，以帮助企业合规合法经营为主导。选择当地行业组织时，可以选择能代表行业的不同协会共同参与。

第三，设置监管的过渡期。央行的互联网金融指导意见已经使 P2P 行业开始了规范发展，而银监会从今年初成立普惠金融部，开始对 P2P 行业监管。有了行业监管部门必将推动网络借贷行业的健康规范发展。因此，在希望监管细则尽快出台的同时，也希望给网贷企业一定时间的过渡期，让网贷企业在这段时间内一方面调整完善自己的经营活动，另一方面避免行业内的短期震荡。经过大浪淘沙后的企业，能更好地适应新规定，在未来的市场竞争中也将得到健康发展，让广大中小企业和投资者分享普惠金融的好处。

第四，监管力道得当。倘若监管过于细密，由于 P2P 行业刚处于发展阶段，容易禁锢创新，没有了创新，也就没有了发展机遇。监管不力，则会导致整个则乱象丛生，鱼龙混杂，投资者对整个行业失去信心，真正的好企业也得不到健康发展。因此，监管应

该抓大放小。

对于投资者而言。由于投资人在交易结构中所处的弱势地位，监管首要的是保护投资人的利益，同时不断加强对投资人的提醒，引导他们重视自身的问题；同时也希望在监管出台之后，有更多的机构投资者能够有序地进入 P2P 行业，改变目前投资人以自然人为主的生态环境，使自然人投资人能够在直接投资 P2P 之外有更多的选择。

减少和杜绝 P2P 只跑步，不跑路，对于政府而言，首先是补贴扶持。互联网金融行业服务于小微企业与实体经济，具有普惠金融特性，其自身发展需要得到一定的财政补贴和税收优惠支持，否则前期盈利难以保证其成长的持续性

其次，要规范 P2P 行业的健康发展，有关部门应该主动出击抑制“跑路潮”，应构建政府、公安、工商、法院的联合监管与协调机制，多维度（即经济发展稳定度、行业监管推进速度、政策支持力度、行业自律强度、企业履行社会责任程度和投资者金融能力提升度等）、全方位地加强对 P2P 平台企业规范化、标准化经营的管理。

制造业企业欠薪值得警惕

■ 余汉托 财经评论员

寒冬的气息在制造业中进一步蔓延，部分公司长年扩大产能所带来的资金缺口已经超过所能负荷的范围。继华为一级供应商福昌倒闭之后，上个月，投影行业明星公司雅图数字视频技术有限公司被裁员工到公司门口追讨欠薪。一位行业内人士告诉《第一财经日报》记者，类似这种欠薪行为在制造行业内非常普遍，“现在这种情况下还能准时发薪的企业只有 30% 左右。”（12 月 16 日《第一财经日报》）

改革开放以来，中国制造类企业经过 30 多年的飞速发展，至今已经形成了数以千万计的庞大市场规模了，产品远销世界各地，对于国民经济的发展，起着举足轻重的作用。但是，近几年来，由于缺乏创新，再加上原材料、人工等运营成本不断上升，中国制造业的生存质量每况愈下。在这样的背景下，今年 5 月份，国务院正式印发了《中国制造 2025》，从国家战略发展角度，全力扶持制造业的发展。可以说，制造业是我国经济发展的根基，只有制造业兴盛了，国家才能繁荣富强，这已经是经济界的广泛共识了，其

实，包括美国在内的欧美强国也特别重视制造业的发展。

那么，中国制造业为什么竞争力越来越弱，甚至连最基本的人工成本都无法得到保障呢？笔者认为，除了部分经营者过度盲目扩张导致资金链紧张或者断链，缺乏创新和品牌也是制造业衰败的重要原因。

首先，长期以来，中国制造业主要通过代工等低端方式生存，随着代工行业内竞争的日渐白热化，再加上行业价格日渐透明，代工行业的利润越来越薄，严重影响到企业的生存。当然，也有部分代工企业走上了创新之路，但是，由于创新的风险相当高，而且有关部门对知识产权保护力度不够，抄袭模拟现象非常严重，致使创新者难以在市场竞争中成功突围，获取更高的产品溢价。虽然中国已经拥有了一批通过创新经营模式获得成功的制造企业，比如华为、格力、小米等，但是，创新成功的企业在整个制造业中所占的比例仍然相当小，制造业尚未养成通过创新开拓市场的氛围。

其次，中国制造业普遍缺乏品牌意识。很多企业注重短期盈利计划，缺乏长远的品牌培育规划，对产品在消费者市场的知名

度、美誉度和忠诚度并不关心，结果造成了企业品牌建设一直原地踏步，无法促进产品销售，成为阻碍企业发展的重要因素。

笔者认为，中国制造业要有效提升市场竞争力，告别绝欠薪尴尬，至少需要从以下三个方面同时发力：

第一，国家应当进一步落实好推动制造业创新的政策，通过多种形式的经费扶持、知识产权保护、组织创新成果交易、通过互联网＋等手段，鼓励制造业向创新要生产力。

第二，制造类行业协会要结合所处的具体细分行业，联合会员企业携起手来，建立更为有效的合作机制，比如组织上下游企业形成产业联盟，利用集体的力量开展研发工作，结伴出海开拓新市场等，推动会员企业在供应、生产、物流、销售以及售后服务等方面密切合作，实现节约成本提升效率的目的。

最后，制造类企业经营者要尽快摆脱传统的经营思路，主动学习先进的企业管理理论和经验，通过引进机器人生产、网络营销等新型经营模式，有效提升产品的质量和生产销售效率，进而为消费者提供性价比更高的产品，最终实现不断转型升级的目标。

放开电力石油等竞争性环节重在“真正”

■ 魏文彪 职员

13 日，国家发改委副主任连维良在第十三届中国改革论坛上表示，今年各部门已出台经济体制改革文件 100 多个，石油天然气、盐业等重要行业改革方案也即将出台，明年电力、石油等竞争性环节将真正放开。（12 月 13 日《新京报》）

一直以来，我国电力、石油、天然气等价格都实行政府管制，由政府制定油、气、电等价格。油、气、电等价格实行政府管制，虽然有助于避免生产企业任意上涨价格，导致民生负担被加重，但是政府管制价格也容易导致价格不能充分反映商品的市场供需情况，生产企业无法根据市场供需情况调整价格，这样也就会在一定程度上抑制企业的生产积极性，有时甚至会导致相关商品供应出现短缺。

不过，在当前电力、石油、天然气处于垄断经营格局之下，放开油、气、电价格，实行市场化定价，相关生产企业难免会利用垄断经营地位较大幅度地提高价格。电力、石油、天然气属于基础性能源，与企业生产与民众生活密切相关。放开油、气、电价格后，如果

生产企业利用垄断经营地位较大幅度地提高价格，必然导致企业生产与民众生活成本上升，进而产生影响企业与经济发展、损害民生的消极后果。

而如果能如国家发改委副主任连维良所说的，真正放开电力、石油等竞争性环节，在这些领域形成充分市场化竞争，则能有效抑制生产企业的涨价冲动，使其价格制订在尽可能接近成本的程度。在此基础上放开油、气、电价格，实行市场化定价，才能避免生产企业利用垄断经营地位任意提高价格，避免企业与经济发展以及民生受到影响与损害。

从以上意义来说，真正放开电力、石油等竞争性环节，应当成为放开油、气、电价格，实行价格市场化定价的必要前置条件。现在放开能源价格，实行市场化定价的改革路径已经确定，当前亟需进行的是将放开电力、石油等竞争性环节落到实处，避免设置玻璃墙等变相抵制改革的现象出现，通过真正放开电力、石油等竞争性环节，激发市场主体活力，推动实体经济发展，同时为能源价格市场化改革创造条件，达致理顺能源市场价格体系与保障民生的统一与平衡。

一丁集团败在过度自信

■ 蒋坛资 深管理顾问

年关将近，企业倒闭的消息明显多了起来。但福建一丁集团倒闭、董事长吴建荣失联一事，还是引起了业界诸多人的高度关注、扼腕叹息。（12 月 2 日《第一财经日报》）

一丁集团，“中国连锁百强企业”、“中国软件百强企业”、资产十亿元、曾在全国拥有近四百家分店、年销售额曾达 56 亿元……然而，看上去颇具实力的企业，却在一夜之间突然倒闭，且留下了巨额债务：欠恒生银行 1.1 亿元；欠联想 3.5 亿元。是否还有其他债务，尚不得而知。

为何会留下如此一个烂摊子？据该集团副总裁林德志的网文介绍，因为董事长吴建荣认为：“只有大的布局，才能讲出大的故事，才有有银行和厂商继续支持这个不赚钱、靠借贷维持的体系。”然而，貌似美妙的“大布局”、“大故事”，没有盈利能力作基础，在透支了信用度之后，终究还是逃离不了倒闭的宿命。

尽管一丁近年主要靠举债来维持经营，而非靠自身盈利，然而笔者还是不想将其倒

闭的深层原因归结为“贪婪”。其董事长吴建荣过度自信了。一个人走得太快了，灵魂难免就会跟不上。做企业亦如此。一丁集团扩张得如此之快，表面上摊子是大了很多，但实际上董事长及各级管理层，却尚未具备成功驾驭大摊子的能力，或直接说，尚不具备通过大摊子获取盈利的能力。

笔者因工作关系，十几年来目睹了一些大大小小的企业的倒闭。尽管行业不同、规模悬殊、地域迥异，但在这些企业主中，很多人与一丁董事长吴建荣从辉煌到败落的经历，有着惊人的雷同：草创有所斩获，自信心高度膨胀，大手举借贷，四处盲目扩张，规模上去了但盈利欠佳，拆东墙补西墙，资金链断，倒闭，失联……均不幸应了那句话：上帝欲使其灭亡，必先使其疯狂。

与过度自信相反的是：适度谨慎。从蓝思科技董事长周群飞对资金的态度，我们看到了适度谨慎对企业发展的的重要性。周女士常年坚持了“三分理论”：公司资金的 1/3 用来投资；1/3 留下来准备亏损；1/3 用来做流动资金。其理由是：“不要把全部家当都丢出去，因为没有人知道自己明年会怎么样、会

不会成功。”尽管人们可以嘲笑周女士不够自信、或有些保守，但就是在这种谨慎的资金运作下，蓝思科技已成为手机玻璃界的翘楚，而周女士也已成为中国女首富。

萝卜快了不洗泥。据公开的资料，笔者尚无法肯定一丁集团是否存在产品质量、服务质量明显下滑的问题，但在过度自信而盲目扩张的企业里，普遍存在这一弊病。在这方面，日本、德国、瑞士等国家的一些“隐形冠军”企业，其对于产品质量、服务质量的始终谨慎，可资借鉴。例如：日本企业东光舍，专为美容师、理发师生产“鸡牌”剪刀。从 1917 年到今天，通过确保剪刀刀刃持续超过一个月的锋利，实现 1% 毫米的精度、全球无差别的售后服务等诸多谨慎举措，使得“鸡牌”剪刀得到了全世界美容师、美发师的高度信赖。

一丁董事长吴建荣在失败之前反思了三点教训，“第一，永远不要跟银行借钱；第二，永远不要向民间借贷；第三，量力而行”。头两点似乎有些偏激了，但无论如何，从这三点结论看，他显然已充分意识到了过度自信的巨大危害、适度谨慎的重要性，但愿其他更多企业主以此为鉴。

“新实体”主要靠互联网扮靓气质

■ 邓海建 媒体人

12 月 16 日下午，国家主席习近平在乌镇“世界互联网大会－互联网之光博览会”参观期间，来到阿里巴巴集团展台。马云向习主席汇报了阿里巴巴集团的现状以及对未来的思考。阿里平台上的 850 万活跃卖家已服务全球 3.86 亿消费者，阿里已经创造 1000 万个直接就业，352 万个间接就业，且有望在明年初成交额突破 3 万亿元 / 年，超越沃尔玛全球的成交额。（12 月 16 日新京报新媒体）

乌镇峰会能改变什么？这是每个千里之外的民众最想问的话题。除了网络大咖们的头脑风暴、国际关系的多边展示，我们更希望在峰会中窥见市井生活的“未来式”。尤其是在全球经济不太景气的时候，互联网＋究竟能带来什么，这是值得追问的命题。不管承认与否，21 年互联网之于中国，确实是一场天翻地覆的革命。当全球买、全球卖在互联网上成为现实，起码传统经济开始因为互联网的“加持”，而散发出新经济的魅力。

新经济，是“新实体”加上“新消费”的总和。它是两种的化合作用，而不单单是物理加法。由于有了电商，新的交易体系、信用体系被建构起来，基于互联网、物联网等而形成的“世界大市场”，加速了商品与信息的流通，释放了消费活力，激活了全要素效率。比如有数据显示，2015 年前三季度，阿里巴巴零售平台完成近 2 万亿元人民币交易额。今年“双 11”购物狂欢节，阿里巴巴平台的总成交额中，中国三、四线城市及以下区域的消费者达到 50%，正在成为网络消费的新兴主力人群。

这些数字，说明新经济相较于传统经济来说，不是零和博弈，而是增量改革。这些年，在对电商等平台的认识上，一直存在两种误读：一是认为电商抢了传统产业的饭碗，把实体经济的困局归因于电商的勃兴；二是认为互联网缩短了产业链，加大了就业压力，让所有正当利润被悉数“摊薄”，从源头上打击了再生产的热情。

这些说法很容易迎合碎片化的认知，但

从更长远的角度来看，传统经济转型、传统消费升级，城里的零售综合体也好，乡下的土特产也罢，迟早要找到更理性、更高效的价值实现路径。一棵白菜，从田间地头以五毛钱的价格出来，一路呼啸着层层加价，最后到消费者手里成了十块钱一棵。这个流程中，虽然创造了岗位、创造了价值，但无益于公共利益的增益，更无助于消费价格水平的平抑。简言之，更多在白菜加价环节打秋风的劳动力，其实可以投身到另外的双创领域，成为新经济的血液。今年双十二线下狂欢——截至 12 日上午 10 时，全国消费者通过该活动，总共买走了近 86 万份牛奶、61 万份面包；截至 14 时，超市便利店最受欢迎日用品是手纸和纸巾，总共卖出了 20.75 万份；截至 14 时 30 分，有 40 万份炸鸡、25 万个汉堡被买走——起码说明两点：一则，中国民众没那么 LOW，并不是只知道“疯狂积压的库存”；二则，线下服务业、尤其是零售业，缺的也许不只是精神，而是更实在的价格优势，是实惠意义上的作为空间。

互联网能改变实体经济，互联网也能改造传统产业。乌镇峰会传递的信号，最明显的一点就是：“新实体”只能主要靠互联网扮靓气质，引领未来。

“亮牌治污”的板子不能只打企业

■ 晴川 机关职员

为堵住企业排污源头，从 2016 年起，厦门企业若是排污超标或者排污整治不到位，将被亮起“黄牌”（超标和超总量排污企业）、“红牌”（整治后仍不能达到要求且情节严重的排污企业），企业名单将定期向社会公布。（12 月 10 日《海峡导报》）

用有色牌分层级划分企业，一旦“染黄染红”则要为之付出代价，这与“诚信黑名单制度”有异曲同工之妙。而从新闻看，目前厦门已对 7276 家企业分门别类制订了处置方案，94 家企业被关停取缔，可见，在如何治理企业排污顽疾上，厦门确实动了心思下了决心，也初见成效。但能坚持多久，是否成为常态，目前下结论还为时尚早。

治理污染，不仅要说要去做，是否“做得

到”要远比“说得到”更重要。但目前很多地方所暴露出的问题，恰恰就在这方面存在严重“护犊子”现象。事实上，要发现污染企业并不算太难，既有执法部门的随时检查，也有无处不在的大众监督，尤其一些地方还动用了无人直升机等先进武器，但现实中，偷排乱排现象并不少见。少数企业，哪怕已经被曝光了，也有地方政府做出了强硬表态，但呈现在公众视野的常常是，不但没有一丝收敛，反倒变本加厉。企业肆意妄为的背后，既是治理之情，也有政绩因素的考量。这就不得不令人担忧：对于本地一些企业尤其是创税贡献大户，该亮的黄牌红牌会否也会被 GDP 统统改成绿牌一路放行？

从这个角度看，污染企业并不足惧，真正让人担心的，是公共职能部门在地方经济发展中到底信奉一种什么样的心态。如果不

是立足长远发展，没有对个体权利的敬畏，有的只是急功近利的利益盘算，以及杀鸡取卵式的短视，与企业排污相匹配的则是“你赚大钱我得政绩”的发展模式，将公共资源当成地方钱袋子，把企业变成获利工具，脑子中没有一丝的绿色可持续性发展理念，那么，污染企业岂能不成为久打不死的小强？

治理污染企业，“亮牌”不是逗你玩，要罚就请认真罚，罚到让企业感到肉疼，才会对“亮牌制度”有敬畏。但同时，又不能将板子只打在企业头上而忽视最关键的因素——政府的作为。按照服务型现代政府的要求，有关方面需要当好市场经济的守夜人，把权力关进笼子，不与企业媾合才行。否则，即便人人手持一本“污染地图”，有精准导航却不按图索骥，只能是头痛医头没个头，难免会让企业窃笑：你奈何我？

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下
购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销