

关于促进“互联网金融”健康发展的几点建议

■ 应宜逊 浙江金融职业学院教授、浙江地方金融发展研究中心副主任

近几年来,我国的“互联网金融”有了长足的发展;尤其去年,发展之快更近似“井喷”。总体来看,这是大好事。因为,互联网金融更多的仍是对传统金融的“发展”、“补充”,而非“颠覆”。从而,十分有助于金融创新、有助于完善金融服务、有助于促进金融体制改革。另一方面,当然地,“互联网金融”的迅猛发展,也带来了一些亟待解决好的问题。对于如何促进“互联网金融”的健康发展,笔者见解主要如下:

一、P2P 网络平台要大力“规范”

当前我国的 P2P 网络平台,主要有三大特点:发展快;倒闭多;“规范”难。

发展快。据《中国人民银行年报 2013》显示,“2013 年末,全国范围内活跃的 P2P 借贷平台已超过 350 家,累计交易额超过 600 亿元”。研究者提供的数据则更大。如刘建和等在一份国家社科项目的阶段性成果中称,2013 年我国的“网贷平台已经达到 800 余家(浙江省有 86 家),成交金额 1058 亿元”(见浙江经济信息中心《预测与分析》1260 期)。另据祝素月称,2013 年浙江省通过网络借贷平台撮合的资金达 300 多亿元(见浙江经济信息中心《预测与分析》1276 期)。

倒闭多。据刘建和等的同一报告,2013 年全国共有 74 家网贷平台倒闭,倒闭率高达 9.3%;其中浙江省倒闭 15 家,倒闭率高达 17.4%。据坚果互联网金融报道,去年全国倒闭 76 家,今年到 6 月上旬止,全国又倒闭了 46 家,其中浙江省倒闭了 7 家。倒闭率高意味风险甚大,必须切实关注。

“规范难”。风险大的根源在于不“规范”。迄今为止,P2P 还属于“三无”行业,“无门槛、无行业标准、无监管部门”,基本处于无章可循的状况,切需从速“规范”。“规范”的最大难点是,能否真正做到坚持“信息中介”的性质与功能。P2P 原产于于欧美发达国家,那里早已经进入了“信用经济”,人们不敢拿自己的信用“开玩笑”。因此借款人不敢隐瞒自己的真实信息,更不敢轻易违约,贷款人也充分相信借款人提供的信息;进而,P2P 网络借贷平台便成为了纯粹的信息中介。但 P2P 在进入我国后便严重变味了。由于我国远未进入“信息经济”,虚假信息比比皆是,也不易受到有力的惩罚;因此 P2P 平台要完全成为信息中介是相当困难的。通常地,为维持有效运作,平台不得不增加担保、代偿功能,结果是,使得 P2P 平台成为信贷中介,实际上成为做存贷款业务的小银行。这就既带来了严重的风险,也扰乱了金融秩序。此外,更有甚者,利用 P2P 平台进行非法集资以及钱炒钱,这就蕴含更大的风险。

显然,为使 P2P 平台在我国真正健康地发展起来,必须大力“规范”。**一要确定监管部门。**据媒体报道,目前已经基本明确银监会为 P2P 的监管者,这是十分正确的。**二要坚持 P2P 网贷平台仅仅是借贷双方的信息中介,绝对不能有借贷中介的功能,从事抵押、担保及各种形式的代偿。**贷款人的资金也必须由第三方托管,不能进入了平台的账户。这是“规范”中最关键的措施。如果做不到,“规范”便成空话。**三要考虑到前文所述的实际国情,允许并鼓励与 P2P 网贷平台无关联的担保机构介入,承担抵押、担保及其他代偿功**



能。与此同时,P2P 平台的资本金门槛则不宜过高。**四是要严格坚持金融服务实体经济的要求,借款人必须是资金投入实体经济的当事人,不得借创新之名搞虚拟交易,不得搞钱炒钱,更不能搞非法集资,等等。**

二、对余额宝,应当“因势利导”,发挥其积极作用

余额宝“冲击”——存款搬家。自从去年 6 月余额宝问世后,公众的余钱便有了进入银行的新渠道。即支付宝——余额宝——天弘增利宝——银行协议存款。由于银行协议存款的收益率主要参考按市场供求自由浮动的上海银行间同业拆借利率(Shibor)。而在目前,Shibor 又往往比较高,如去年,年化利率曾一度突破 7%,致使余额宝的年化收益率达到 6%以上。由于收益大大超过了一般存款利率,因此促使银行存款搬家。一方面,余额宝急剧“涨”,今年一季度末达到 5413 亿元;同时还有众多类似的“宝宝”问世。另一方面,造成银行存款尤其是活期存款搬家,增长缓慢甚至是停滞,各大中型银行备感压力。目前 Shibor 虽然已经下降,余额宝的收益率也因此跌破 5%,但仍远高于活期存款利率,因而冲击压力也依然存在。

余额宝“冲击”的根源是体制。首先存款利率市场化的改革滞后。表面上存款搬家,实际上储户的资金并没有离开银行,只是由低利率的一般存款转变为高利率的协议存款,进而拉高了银行的负债成本。为什么一般存库的利率会大大低于协议存款?直接原因便是前者的利率是受管制的,后者的利率是市场化的。余额宝只是在两者之间搭起了“桥”,使得储户的资金也能享受到利率市场化的收益。深层原因是“不对称”的货币政策。目前,银行一般存款的年利率约为 1+活期存款利率上下,即 1.35%上下;法定存款准备金利率为 1.62%。但是,Shibor 利率却数倍于一般存款的成本,这又是什么?这就是因为目前的货币政策是严重“不对称”的。一方面基准利率很低,还不时出现负值,货币政策是松的;这就使得信贷市场上的强者,如央企、政府融资平台、上市公司等等,大量“吸纳”贷款,造成信贷货币扩张、通胀压力上升。另一方面,为了抑制通胀,又大幅度提高存款准备金率,并且控制信贷规模,抽紧银根。在此格局下,银行营运资金往往偏紧,市场化的 Shibor 利率当然会因为反映银行资金的实际供

求而倚高。

对于余额宝,切忌打压,而应当因势利导。因为它的积极作用十分明显。一是有力地促进了存款利率的市场化。不但通过自身及跟进的“宝宝”们的“搭桥”,使公众享受到一部分市场化的利率,而且还推动银行存款利率上浮。现在,不但小银行,而且许多大中型银行的存款利率也“一浮到顶”了,并且已经有相当多的银行开发出“既有活期存款功能、又有定期存款收益”的金融产品。二是有力地促进了金融创新和金融服务的改善,使得银行业生气勃勃。比如,有不少银行在模仿余额宝的过程中超越余额宝,开发出自己的产品投入竞争,还有的银行践行互联网精神,升级自有业务,等等。因此,在宏观管理上,对余额宝切忌打压。比如,不要“设卡”限制支付宝功能;也不要以“公平”为理由贸然要求由货币基金转化而来银行协议存款缴纳存款准备金,等等。因为,打压的结果必然是损伤金融活力、抑制创新。应当做的是“因势利导”。一要切实加快存款利率市场化步伐,做到如同央行周小川行长所说的那样,“在一、二年内完全放开存款利率”。二要调整“不对称”货币政策,在放开存款利率的同时,较大幅度调降存款准备金;并且在今后,主要运用利率杠杆(而非存款准备金率)来调控货币。做到这两点,Shibor 严重倚高的问题将不复存在,“宝宝”们也就不会对银行存款造成“冲击”了,“公平”问题也就解决了。

三、支持与发展网络银行

网络银行是互联网勃兴后出现的一种利用互联网技术来开展业务的银行形式。它与传统银行相比,最大的区别在于没有实体网点,没有总分支组织机构,并大量使用互联网技术。世界上第一家网路银行是 1995 年开业的美国安全第一网络银行。在我国,“阿里金融”旗下的小贷公司就引入了这种创新模式。

阿里小贷有两家公司,2010 年 6 月 8 日开业的浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司和 2011 年 6 月 22 日开业的重庆阿里巴巴小额贷款股份有限公司。两者的资本金分别为 8 亿元和 16 亿元。他们实际上是一个机构,人员均在杭州,通过互联网面向全国营业,为小微企业及个人发放 100 万元以下的、以日计息的小额短期贷款。2013 年 5 月末,员工共有 330 人。阿里小贷的产品主要有四种,都是信用贷款无需抵押担保。**①淘宝订单。**服务对象是淘宝、天猫、聚划算的卖家,可以以个人

或商户的名义,用店铺中处于“卖家已发货、买家未确认收货”状态的订单申请贷款,系统会对这些订单进行评估,在满足条件的订单总金额范围内计算出可申请的最高贷款金额,发放贷款。从申请到放款只需要几十秒钟,该产品的户均贷款为 6000 多元。**②淘宝信用。**服务对象同为淘宝订单。系统在综合评价申请人的资信状况、授信风险和信用需求等因素之后,自动核定授信额度。从申请到放款一般只需要 3 分钟,户均贷款为 4 万多元。**③支付信用。**服务对象是支付宝用户(买家),用于“已收到货物并同意付款、但支付宝余额又一时性不足”的情况。由系统自动审核,从申请到发放仅需几分钟。户均贷款在 3000 多元左右。**④阿里信用。**服务对象是阿里巴巴 B2B 电子商务平台上的诚信通会员或中国供应商会员。户均贷款为 20 余万元,从申请到放贷平均需要 9 天。四种产品合计,户均贷款约为 56000 多元。2013 年末,贷款余额达到 125 亿元,员工人均负责贷款超过 3500 万元。

不难发现,阿里小贷有三大特点。一是高效率。阿里小贷的信贷人员不足 80 人,按 2013 年末的贷款余额及户均贷款计算,每个信贷人员需要管理有贷款余额的账户 2600 多户;产品①②③的处理速度仅以分钟计、秒钟计;等等。如此的高效率都是互联网、大数据、云计算带来的,是传统银行业所无法企及的。二是创新活力强。阿里小贷不仅充分运用了互联网技术,而且还充分运用了现有的金融政策。它仅有 24 亿资本金,却做成了 125 亿的生意,除了向中国银行融入的 4 亿元资金外,依靠的就是“资产转让”,从东方证券管理有限公司获得了大量的资金,并且试水了资产证券化(其实余额宝就让我们充分领略了阿里金融的创新能力)。三是“互补”。阿里小贷与传统银行有竞争,但更多、更主要的是互补。在阿里小贷的四大产品中,①②③是传统银行无法做到的(有的银行还不屑做),它们几乎是阿里金融的“专利品”。而产品④,阿里小贷则没有优势,同类客户从申请到放贷,台州银行和泰隆银行都不会长于 3 天,远远快于阿里小贷。个中原因,主要是产品④的客户并没有大量的经营信息留在网络上,而主要得依靠其自身填报,甚至委托第三方去实地调查。这样,大数据与云计算便失去了发挥威力的必要基础条件。

简要结论是,以电子商务为基础,运用大数据、云计算技术来控制风险的网络银行值得赞赏,应当支持并促进其发展。特别是,电子商务在商业中的占比还将会不断上升,网

络银行的驰骋余地将会不断扩大。因此不但应当支持“阿里网络银行”的降生,而且也要期盼未来有更多的银行也走网络银行的道路,比如,“腾讯银行”等。

四、“众筹”限于股权融资是正 确的选择

“众筹”(Crowfundind)是一个舶来语,它起源于美国,英文原意是“大众集资”。进入我国后,为避“非法集资”之嫌,翻译为“众筹”。近年来我国先后出现了一大批众筹网站,它们基于互联网渠道进行着项目集资活动,把分散小额的资金聚集成为一个项目的资金,其中影响较大的有众筹网、点名时间等等。据众筹网高管介绍,他们的基本做法是:每个集资项目都有预设的集资目标金额与截止时间,只有在预设时间内筹集到超过目标金额的资金,项目集资才算成功,未达到目标金额的项目,将退回所有支持者的款项。

显然对于我国目前的发展而言,“众筹”有良好的积极意义。一则,这相当于开放了股票一级市场,特别是为小微企业开放了“一级市场”。二则,更有积极意义的是,这为“风险投资”的发展,开辟了一条新渠道,十分有助于创业、创新。

目前,众筹与 P2P 相仿,还处于“三无”状态,因而各众筹平台良莠不齐,切需“规范”。不久前,证监会新闻发言人明确表示,证监会对股权众筹行业进行了深入调研,目前正在抓紧研究制定众筹融资的监管规则;并将适时出台该领域的指导意见。

笔者认为,在制定监管规则时,下列几点必须注意。一是,众筹平台必须严格定位于股权融资。绝对不允许涉及债券融资。二是,众筹平台也只能是信息中介,不能是项目当事人,也不能与项目有直接关联关系。三是,规则与制度的安排,要有助于小微企业股权融资,要有助于风险投资的进入与退出,使之成为风险投资发展的重要渠道。四是,为保护投资人的权益,众筹平台应对所发布的项目信息的真实性负责,进而,有权对项目进行深入调查,还有责任聘请为投资人提供法律援助的法律顾问。

土地确权并非私有化

■ 马敬桂 长江大学经济学院

土地确权是对农户土地承包权的法律认定。当前我国农村土地确权工作在各地普遍展开,确权的具体做法各地尽管不尽相同,但主要形式有三种模式,一是“就地确权模式”,即按农户分的承包地的数量和地块位置确权确权。这是现在各地主要的做法,也是最简便的形式,矛盾比较少。这种模式的缺陷是土地分散和细碎化的问题不能有效解决,农业规模经营和规模效益受到制约;二是“换地确权模式”,即农户将分散的地块土地与本村本组的农户通过换地集中在一起后确权确权。这种方式首要的条件是建立在农户自愿的基础之上。地连片和集中有利于成片耕种和机械化生产。这种模式的难处和工作量是换地的估算和利益补偿;三是“确权不确权模式”,即集体集中整治土地,农户拥有各自原来土地面积的承包权,集体再进行发包,愿意种地的农户就参与分地,不愿意种地的农户就把土地委托给村社转包流转出去,自己通过拥有的土地承包(面积)权获取利益。这种形式清楚地表明确权中土地的所有权和农户的承包权,有利于农业的专业化和规模化经营。条件是土地整治需要集体组织,实施的成本比较高,农户不愿意承担,需要土地整治规划和项目的支持。

尽管无论采取何种方式的土地确权模式或形式,农户最终都将拥有一定数量和空间位置土地的权利,土地都将量化到户。但这种量化确权并不能改变土地的性质,并不是土地的私有化。因为土地的性质是由国家法律所规定的,是国家性质的体现。只要我国宪法所规定的农村土地属于集体所有这一条不变,农村土地集体所有的性质就不会改变。况且我们的确权主要是集体对农户土地承包权的确权,并不涉及土地集体所有权问题,更不存在土地集体所有权分割问题。有人认为土地确权实际上就是搞土地私有这是没有依据的,也是不正确的。

坚持和完善我国的基本经济制度和农村的基本经营制度是中国特色社会主义的基本原则。由于我国农村社会经济条件差异较大,各地应在依法和充分保护农民权益、尊重农民意愿、相信农民创造精神的基础上,实事求是多形式创造性地做好土地确权工作,切不可简单从事,违规操作。要努力通过这次确权为农村经济和社会的稳定和持续发展奠定良好的基础,为农村进一步的改革创造条件和留下空间。

定向降准跑偏是个大问题

■ 余丰惠

某媒体调查之后发现,年内第二轮定向降准的消息发布至今已过去一个月,但是中小企业仍是“一贷难求”。那么,央行定向降准释放的资金哪里去了呢?两次定向降准消息发布时,笔者当时的担忧不幸发生了,即有可能又流向了房地产和地方融资平台上。

中小微企业面临的不仅是“一贷难求”的问题,而且贷款成本远远高于基准利率。目前中小微企业即便经过“艰苦卓绝”的努力,个别能从银行融到资,年化利率也要高达 10%至 15%。李克强总理多次强调的融资难、融资贵问题仍然存在。

值得思考的是,中小微企业、三农融资难,定向降准是否能够解决问题。首先,从整体上来看,目前市场不是缺乏流动性问题。商业银行超额准备金处在较高水平,上海银行间同业拆借市场利率徘徊在较低位置,隔日拆借利率在 2%多一点,一个月拆借利率徘徊在 4%左右。上海银行间同业拆借市场代为发布的一年期贷款利率指导价为 5.76%,比基准利率 6%低 0.24 个百分点。这一方面说明市场流动性充裕,另一方面说明市场对贷款融资需求并不旺盛。

中小微企业融资难出在结构性流向问题上,而不是流动性总量问题上。即市场流动性虽然充裕,而就是不往中小微企业里流去。这

不是金融机构的问题,正如一家分支行行长所言:“明明中小微企业贷款客户的风险在上升,却让银行降低利率,这不现实。”在中小微企业不良资产上升,普遍经营不景气,甚至老板跑路情况下,却要硬性采取面对中小微企业定向降准调控措施,必将出现适得其反的效应。

更加令人担忧的是,定向降准资金偏离中小微企业靶心而流向房地产行业和地方融资平台,这必将再次吹大房地产泡沫,助涨高房价,最终推高中国整个经济金融风险。

资本的天性是追求高回报、高利润,哪个行业利润回报高必将流向哪里,银行也不例外。这十几年来,资本资金蜂拥而入房地产领域,就是因为地产和房产领域存在的暴利。这个巨大的暴利足以将所有资本包括金融资本都吸引过去,足以吸干实体经济的血液。反过来说,如果实体经济能够有房地产行业那样的利润回报,那么,各种资金包括金融资本、信贷资金都将蜂拥而去,根本不需要什么定向降准。

因此,解决中小微企业融资难、融资贵的根本问题不在于通过定向降准等措施硬性灌入流动性,而在于解决好中小微企业本身的内在问题。围绕让市场在资源配置中起决定性作用的总要求,当务之急是减轻企业负担、减少政府干预,彻底激活民间资本的内生动力,使得中小微企业轻税薄赋、轻装前行,将

其市场活力彻底激发起来。较大幅度地降税降费、免税免费,取缔所有行政手段干预,把绝大部分审批权都放给市场,由市场机制来优胜劣汰,决定其生死存亡,实行创业零门槛制度。

笔者有一个不成熟的设想:为了鼓励创业,不妨对大学生及社会人员创业兴办中小微企业不设置任何行政审批门槛,三年内不收取任何行政费用、不征收任何税收,三年后减半征税,五年后正常收税。这必将大大降低创业者创业、民间资本投资的成本特别是创业失败成本。试想,三年时间基本可以决定企业的生死存亡,基本能够看出创业是否成功。三年后企业发展很好,创业成功了,也就有能力负担纳税,也应该缴纳税收,给社会做贡献。五年后企业就将彻底站稳脚跟甚至发展壮大,理所当然应该正常纳税。如果三年后公司企业倒闭、创业失败,那么,最多就是损失创业资本金,没有税费等成本,即使创业失败,成本也不会那么高。只要创业没有门槛,创业成本低,创业失败成本少,就能形成一个鼓励创业的市场环境,激励民间资本投资的良好政策环境。

这些内生机制形成后,实体企业包括中小微企业就会成为赚钱的行业,就会成为香饽饽。央行根本不用定向引导,银行信贷资金也会不请自来,也就不需要什么定向降准之类的政策了。(证券时报网)