

人民币存款骤降是谁惹的祸

■ 郭施亮

据数据显示,2014 年 7 月,中国新增人民币贷款 3852 亿元,较预期的 7800 亿元出现了大幅下降的迹象。与此同时,7 月人民币存款大幅减少 198 万亿元,同比多减 173 万亿元。其中,工农中建四大银行 7 月存款流失 15 万亿元。

从分项数据来看,住户存款减少 1.08 万亿元,非金融企业存款减少 1.35 万亿元,财政性存款增加 6804 亿元。

针对多项数据的大幅滑落,究竟是谁惹的祸呢?笔者郭施亮认为,主要存在几大因素的影响。

其一、受到了银行的“年中考核”冲击。一般而言,目前银监会更热衷于在月末、季末对银行业进行考核。于是,在“年中考核”的关键时点,银行多以高息吸引存款资金,以提升存款的总额,最终达到存贷比的合理标准。

然而,在这样的考核模式下,会容易产生月末大幅提高存款额度,到了下个月,却会遭遇存款额度大幅下降的尴尬局面。至此,这是人民币存款骤降的一大主因。

其二,互联网金融理财产品分流了部分资金。从住户存款及非金融企业存款变化走

向分析,存在部分存款流失的现象。其中,部分资金不满足于现时偏低的银行存款利率,进而转移至其他相对偏高的理财渠道。

自去年以来,以余额宝为主的互联网金融理财产品创造出一个又一个的佳绩。以余额宝为例,成立略超 1 年的时间,实现用户数量高达 8100 万,累计涉及资金规模达到 6000 亿元。

今年以来,因“宝宝军团”的多项投资优势衰退,其年化收益率却迭创新低。截至目前,多只“宝类产品”已经接近 4%的年化收益率关口,形势并不乐观。但是,与此同时,以 P2P 网贷平台、众筹等理财渠道却迅猛成长。

以 P2P 网贷平台为例,近两年,它的发展速度可谓惊人。有数据统计,截至今年上半年,P2P 网贷行业成交量达到 818.37 亿元,全年有望达到 2020 亿元的水平。

此外,随着 P2P 网贷行业的茁壮成长,部分上市公司以及上市银行逐步涉足 P2P 领域。例如,民生银行的民生易贷、万好万家的黄河金融等。由此可见,在互联网金融迅猛成长的同时,实际上也是分流了部分银行存款资金。

其三、股市行情略有好转,也对银行存款资金起到一定的分流作用。

虽说目前股市的整体涨幅并不大,但是短期内中国股市的表现却强于全球主要股票市场的平均水平。不可否认,股市的走强与资金面相对宽松、沪港通预期等因素有着密不可分的联系。

经过去年 6 月份的“钱荒”风波,管理层无论对经济,还是对股市都有了一定的应对经验。最终,在持续“微刺激”的作用下,中国经济以及中国股市还是顺利过渡了这一敏感时点。

当前管理层明确了全年经济增长的底线,而持续的“微刺激”政策也将会继续沿用。如此一来,就为股市创造了一个相对宽松的资金环境。除此以外,沪港通正紧锣密鼓地推进,或将于今年 10 月 20 日前后正式推出,无疑为当前的股市打下了一只强心针。

但是,笔者认为,刺激只是短暂性的,而未来的经济转型也不能完全依赖于投资刺激来完成。

过去,在投资、净出口、消费三驾拉动经济的马车中,中国更热衷于运用投资促经济的增长模式。显然,经过长期的投资刺激后,目前中国的经济已然形成了严重的投资依赖症。

一方面,是传统金融机构的持续暴利,部分超级国企的资金充裕;另一方面,却是

中小企业融资难、民间资金投资难的尴尬。

至此,巨额的银行存款无法充分发挥支撑实体经济领域的核心作用,全国绝大多数的中小微型企业根本难以从传统金融机构中获取低廉的贷款利率。于是,因资金周转等因素的困扰,不少中小微型企业不惜借道民间借贷渠道来获取高额的贷款,以维系企业的生存。

值得欣喜的是,随着互联网金融时代的到来,也为大量中小微型企业创造出一条有效的融资渠道。

据了解,目前以部分 P2P 网贷平台为主的互联网金融平台,其对投资者提供的平均预期年化收益率约为 12-18%。但是,这类平台发放至中小微型企业则需要 24-35%甚至更高的利率。即使这种利率水平明显偏高,但是就目前我国中小企业的发展状况来看,总比没有融资渠道来得实际。

对此,作为专注于小额贷款互联网金融领域,也逐步起到了支持实体经济领域发展的作用。

至此,笔者认为,人民币存款骤减,一方面是银行的“年中考核”影响,另一方面是互联网金融等领域的冲击带来的结果。显然,在后者的冲击影响下,也会对经济的良性发展起到一定的积极作用。

阿里“网商贷高级版”一举多得

■ 余丰慧

7 月 22 日,阿里巴巴与小微金融服务集团(筹)(下称阿里金融),以及中国银行、招商银行、建设银行等多家银行合作推出“网商贷高级版”,向使用阿里巴巴一达通出口基础服务的中小企业,提供以出口贸易数据为基础的无抵押、免担保、纯信用贷款。

这被称为是阿里与众银行的二度联袂。早在 2007 年,阿里巴巴曾与多家银行合作推网络联保贷,满足电商平台上企业的融资需求。但由于效果未达双方预期,合作在 2010 年终止。特别是与建行由于利益分配分歧而不欢而散。这也促使建行下决心建立自己的电商平台即善融商务。

阿里与多家银行这次合作与上次有着本质区别和飞跃。这次合作是以互联网金融特性为基础,是冲着大数据而来。通过大数据挖掘企业的资信状况,分析企业经营全程、商品库存销售过程、现金流财务流、网路上法人和法人代表信用概况等,全方位挖掘分析后,判断企业经营状况、资信状况,进而决定能否给予贷款。不需要抵押、担保、质押,不需要冗长的审批时间,高效到 24 小时可以完成贷款全程,到达企业账户。这些都是第一次合作想都不敢想的,甚至第一次合作连概念都没有的。

阿里“网商贷高级版”最大的受益者是中小微出口企业。它是基于阿里一达通大数据平台的,而这个平台上都是出口企业。中国中小微出口企业融资难、贷款难已经困扰多年不能解决。既是在国家一系列政策“强迫”下,银行勉强同意给其放贷,但由于担保抵押质押难找,而且审批过程冗长,最终大多无果而终,基本没有明显效果。这次阿里与多家银行合作推出“网商贷高级版”,基于阿里一达通大数据平台,由实力雄厚的银行出资贷款,不需要担保抵押质押,纯粹信用贷款,而且额度最高可达 1000 万元,高于阿里小贷 10 倍。这对于全国在一达通大数据平台上出口企业无疑是重大利好。

对中行、招行、建行等多家银行来说意义重大。传统银行正在遭遇互联网金融的强烈冲击,正在急着寻找尽快涉足互联网金融的突破口,正在寻找和检验以大数据为基础的互联网金融的魅力到底有多大。在目前情况下,唯有与诸如阿里巴巴合作,或者说阿里巴巴向其开放大数据平台,才是捷径。这次多家银行通过阿里一达通出口平台上的大数据,将真切感受互联网金融的优势,也实际检验体验一下到底是否如“传说”中的那样有魅力。实际上,对这几家传统银行来说,是通过与阿里合作,走捷径提前介入互联网金融业务。为今后大踏步涉足和开展互联网金融奠定基础、开阔视野、从感性到理性实践上做好思想武装。这是这几家银行积极参与阿里“网商贷高级版”合作的最大收获。

对于阿里来说也是收获多多。为未来成立的阿里网络银行提前路演只是一个收获。最现实的收获是通过引入银行无抵押担保贷款,在解决平台上出口企业融资难的同时,起到一种正向激励示范效应,即:通过给企业解决贷款融资难的导向,吸引更多企业进入一达通平台,把一达通平台越做越大,也使得多家银行贷款规模范围越来越广,银行和阿里收益越来越多。凭借我的大数据平台,用银行的资金让我赚钱,同时,做大一达通平台、积累更多数据是阿里与银行合作的最大收获。

当然,阿里还有自己的如意小算盘。“在服务实体经济方面,没有谁可以单枪匹马完成”,小微金服贷事业部(即阿里小贷)总经理俞胜法表示,“只有互联网和金融行业开放、协作,搭建多层次信贷服务,才能满足不同企业的需要。”阿里前期由于余额宝等互联网金融产品对银行冲击过猛等原因,今年上半年一度与银行关系颇为紧张,遭遇银行所谓的“封杀”。仅从目前来看,阿里金融确实离不开银行体系。如果所有银行都合起来围剿阿里,对其将大为不利。况且斗则两败、合则双赢。后来,阿里支付宝将存管主办行由工行更换为建行。建行与其关系大大缓解,多项合作开始快速推进。这次阿里又与中行、建行、招行、平安等七家银行合作推出“网商贷高级版”,必将进一步密切与银行的关系。冰释前嫌后对阿里系金融业务包括余额宝等的健康发展将大为有利。也孤立了反应迟钝、围剿阿里金融主力的个别银行特别是四家大型银行中的一些银行。

从宏观经济层面来说,这是阿里互联网金融与银行传统金融完美结合,合理解决中小微企业融资难的有益尝试和探索;这对促进整个中国出口企业摆脱困境是切实之举;乃至对当前稳增长都具有重要意义。国家层面应该对新经济新金融与传统金融的合作支持实体经济发展的探索给予足够重视。

总之,无论阿里与多家银行推出的“网商贷高级版”是否是在阿里网络银行挂牌前的过渡性产品与过度性合作,仅从现阶段看对银行、阿里和企业都是各取所需、各有所得的。必将是一举多得、多方共赢的结局。



禁用美国咨询 并非“中咨”机遇

■ 王吉鹏

处于“战国时代”的中国咨询公司,因为不正当竞争而折损了竞争力。美国咨询公司可能被政策性屏蔽在中国国有企业之外。这将给中国咨询市场带来多大变局?

近期,有消息称中国政府要求国有企业斩断与美国咨询公司之间的联系。短短一则消息,咨询行业尤其是外资咨询行业引起了高度关注和广泛的猜想。

业内人士透露,中国政府传递出的信号是,希望未来国有企业的管理咨询业慎用外资机构,而应由国内机构提供服务。这方面是保证国家信息安全,另一方面也给予中资管理咨询机构带来了机会。

数据显示,早在 2006 年,国际咨询公司前 50 强就均已落户中国。2012 年,中国前 50 大管理咨询机构的业务收入总额为 29 亿元,但和外资机构相比,差距十分明显。

虽然,中国管理咨询企业比国际机构至少晚起步半个世纪,导致中外管理咨询机构的巨大差距。事实上,随着中国企业的崛起和管理咨询行业的成熟,这种差距正在逐渐减小。甚至在一些行业服务中,中资管理咨询机构更具有优势,因为它们了解中国。

在这种市场格局下,上述消息对本土管理咨询机构能带来多大利好?在为企业提供服务时,本土品牌的角色会有明显变化吗?在管理咨询行业具有丰富经验的北京仁达方略管理咨询有限公司董事长王吉鹏对此进行了解读。

本土咨询业短期内不会有转机

记者:禁止中国国有企业与外资咨询



公司有业务联系,这对本土机构会带来实质利好吗?

王吉鹏:理论上这是利好,但要指望起到实质利好的效果,目前的市场基础还达不到。首先,外资机构在中国拥有多年的经验,有稳固的客户基础。另一方面,很多企业有惯性思维:就认同外资机构,潜意识中就觉得中资机构能力差。所以不要指望这个消息会在短期内给本土品牌带来转机,这是不现实的。

外资企业服务过的很多项目涉及到我国经济、安全领域,这对国家的信息安全会构成很大威胁。我有一位朋友,曾经两次上书国家相关部门,陈述金融、能源等涉及国家重大安全的行业不应该交由外资服务,应该建立保密措施,但最终无果而终,这说明之前在国家层面就未引起关注。现在,至少在国家层面已经有了这种忧患意识。

记者:针对本土管理服务机构,会不会有相关的扶持政策出台?

王吉鹏:短时间内难有针对本土品牌的政策出台,毕竟管理咨询行业在国内起步很晚,缺少规范和相关的游戏规则来约束这个行业。从行业或公司自身的发展来看,我认为希望借助政策来突破市场阻碍非明智之举。事实上,政策只是一种辅助手段,并不会为公司带来实质帮助。能否生存得好,要凭自己的实力。

“小打小闹”无法挑战高端市场

记者:你觉得目前国内管理咨询行业正处在什么阶段?未来 10 年可能会有哪些变化?

王吉鹏:这是一个不折不扣的“战国时代”,局势跌宕起伏,兵戎相见可谓家常便饭,谁能笑到最后很难说。这种形势主要有以下两类表现:一方面,如麦肯锡等知名“外资品牌”公司凭借优势占领大部分高端市场;另一方面,多达百家的本土品牌在中低端市场“厮杀”。由于我国管理咨询行业整体发展不成熟,本土品牌公司在规模上差距显著,有的只有几名雇员,有的则多达千名雇员。尽管如此,它们之间并未形成绝对的胜负关系。

这个行业中,本土品牌一定会树立标杆公司。由于每个公司都有自己最擅长的服务领域,汽车、食品等。可以说,它们在最擅长领域市场的占有率决定着自身成败。我认为 10 年-15 年后,细分领域市场只会在 3-5 家有能力的管理咨询公司。可以说,市场这双大手正如大浪淘沙一样,将鱼目混珠者淘汰出局。

记者:相比外资机构,本土管理咨询品牌究竟有哪些差距?

王吉鹏:本土品牌存在劣势,主要体现在以下三方面:首先,很多本土品牌缺乏准确的核心业务定位。不少本土管理咨询公司只能做一些法律或市场等单方面的管理咨询服务,而外资品牌则有能力为企业客户提供总体战略规划等全方位的服务。仅从这一点来说,很多本土品牌只能“小打小闹”,无法进军高端市场。

其次,本土品牌缺少专业知识体系和专业人才,与外资品牌差距甚远。第三方面

互联网金融将回归常态与本性

■ 易容

“新金融十条”出台之后,政策落实立竿见影。比如中国银监会立即宣布三大家庭营银行设立,设立住宅银行并向该银行发放抵押补充贷款(PSL),定向放松商业银行存贷款比率等。这些都是“新金融十条”所要求金融改革的不同方面。

不过,对于互联网金融,尽管“新金融十条”看上去没有关于互联网金融的文字,但实际上第二条就是针对互联网金融的。据悉,按照新金融十条的要求,《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的文件已经成文,并将在近日内公布。

在该文件中,央行对互联网金融定位为传统金融的补充,强调传统金融是主流。作为补充的互联网金融并没有改变金融风险的本质,因此仍然需要加强监管,而互联网金融发展的原则为服务于实体经济、服务于宏观调控和经济稳定,保护消费者权益,实行公平竞争和监管自律。而这些要求与新金融十条的第二条的要求差不多。第二条要求抑制金融机构筹资成本的不合理上升,遏制变相高息揽储,维护良好的金融市场秩序。

也就是说,根据文件精神,未来国内互联网金融的发展就是要让它回归到金融市场的常态,回到金融的本性。而金融市场的

常态,就是一方面通过金融工具及金融产品来促进实体经济的发展、来成为增加民众增长财富的渠道而不是让资金在体系内循环,另一方面金融市场的风险无所不在、无时无刻,因此,公平竞争的环境、严格的市场监管,维护良好的金融秩序是金融市场得以发展的关键。互联网金融也是如此。而且,互联网金融首先是金融,离开金融的本性也就没有互联网金融。金融本性的核心就是对风险的定价。

我早就撰文指出,中国的互联网金融之所以能够爆炸式的增长,而欧美发达国家的互联网金融则没有这种运气,这完全是与当时中国金融市场条件有关,或中国的互联网金融是一种非常态的环境出生及疯狂生长的。面对国内互联网金融的非常态式的生长,尽管一直争论很多,但央行是采取较宽容的态度,因此,目前条件成熟,让国内互联网金融发展回归常态与金融本性也是央行之责任。

我们回顾一下,阿里巴巴是在 2013 年 6 月推出余额宝的。而余额宝推出之时,正是国内金融市场流动性十分紧张之际,即当时大闹“钱荒”。在这个非常时期,金融市场流动性十分紧张,同业市场拆借利率全面抽升,当时央行又对此“袖手旁观”,各商业银行只能各出奇招来解燃眉之急。在

这种环境下,余额宝透过互联网技术及货币基金等方式,吸收大量居民的存款投资于利率不设上限的同业市场。

以当时非常态的情况而言,用互联网工具把居民大量的存款从银行体系流入余额宝获得高收益,从表面上看,这是既有利于存款居民增加收益,也有利于缓解同业市场流动性的短缺。但余额宝这种疯狂生长的建立建立以下几个前提条件下的。

一是国内同业市场的流动性一直处于严重短缺,否则同业市场的拆借利率不会快速飚升,余额宝的高收益也无从谈起;二是大量的居民存款会源源流向余额,一旦后一期的资金流入中断,前一期高收益也无从谈起;三是余额宝运作者能够严格的监管自律,也有能力面对存款资金不流入的流动性风险等。而这些条件只是在非常态下才会出现,一旦金融市场回归常态,这些条件都会消失。

也就是说,只有在当时那种非常态的条件下,即“钱荒”不仅大幅推高当时同业市场利率,也制造了大量应付资金需要而设的短期资产。在这种情况下,余额宝才能够在享受高收益的同时,又能够让源于借短贷长的期限错配风险得以控制。否则,互联网金融所面临的风险就可能暴露出来。比如说,当央行不断地向同业市场释放流动性,同业市场的利率逐渐回到常态时,余额宝的整体收益率

立即下降,从而流入余额的资金也就突然中止。比如余额宝资金的流入从 2014 年第一季度止的 3560 亿元,第二季度立即下降到 330 亿元,一季之口萎缩超过了九成!在这种情况下,如果余额宝资产期限严重错配,那么其风险立即就会暴露出来。

所以,互联网金融要回归到常态,回到金融的本性,就是得利用了以互联网为代表的现代科学技术,来改变人类经济的时空边界,来改变传统市场中的交易成本和信息不对称程度,来改变投资者进入金融市场准入方式,弱化投资者进入市场的专业性要求等,并以其小额、快捷、便利、交易成本低、信息较为公开透明、普惠等优势,来创新出更多、更好、更实惠能够为主体经济服务的金融产品与工具,而不是在非常态下短期赢利及在市场中循环的工具。

当然,就目前的情况而言,要让互联网金融真正的健康发展,政府对互联网金融监管、不是过度干预,也不是让互联网金融市场的利益制度化,更不要仅保护传统金融市场,而是要创造公平竞争的市场环境与制度,促进互联网金融就得向传统金融提出各种挑战。这样不仅能够为中国未来互联网金融市场发展创造条件,也能够为中国现代金融市场注入无限活力与生机。这就是中国市场之期待。