

中国企业联合会、中国企业家协会副理事长于武:

金融业应依附并服务于实体经济



于武

目前中国面临着经济增长压力大、价格上涨困境、国内需求疲软、外部需求出现裂痕等现实问题,而随着中国人口红利的不断减弱,我国依靠廉价劳动力优势参与国际分工的竞争格局也面临着巨大挑战。在这个时候,如果不及时促进实体经济转型升级,增加实体经济利润,经济也将面临巨大风险。

为什么金融必须服务实体经济?金融是资金的融通,金融的存在让资金可以在实体经济的各个企业之中流通,在实现资金保值增值的同时,给企业带来了宝贵的资金流,让企业的生产经营可以顺畅地进行下去,可以说,金融是企业发展的必不可少的“输血器”。

发展实体经济需要推进产业转型升级,

扶持发展战略性新兴产业,用先进技术改造和提升传统产业,双轮驱动产业结构调整,依靠科技创新推动产业转型升级,这是发展实体经济、提升我国产业竞争力的关键所在。随着改革开放以来的多年经济快速发展,实体经济的发展也迎来了一个必须转型和升级的关键时期。

金融本身就是服务业,它应该依附并服务于实体经济,而不应该凌驾甚至操控实体经济,如果实体经济越来越萎缩,导致的直接后果就是债务危机、金融危机,这也将直接影响中国经济的未来健康发展。

随着近几年新金融的快速发展,如何让“互联网+金融”模式更好扎根、服务、推动实体经济发展,也一直是广泛热议的话

题。判断新金融的优劣,应该以能否发展和提高要素生产率的标准,切实提高新金融服务实体经济的宽度和深度,真正为实体经济服务,这才能称之为互联网带来的金融创新。

事实上,中国的新金融已呈现出多种发展的业态,而且普遍发展都非常迅猛,比如移动支付,在这几年,无论针对个人还是企业,都处于快速发展的状态。而随着人民币进入SDR,又将加大跨境支付的市场快速发展。在目前互联网市场高速增长、技术水平日益创新的环境下,快速发展的移动支付行业更应该充分发挥自身优势,真正扎根实体经济,服务实体经济,着力去帮助实体经济解决问题,使其焕发出更旺盛的生命力。

直击

让金融更有温度

中企新金融高峰论坛举行,2016中小企业最满意金融服务机构TOP榜揭晓

本报记者 崔敬

为深入了解中国实体经济日益增长的金融服务新需求,助力中国金融服务实体经济,推进供给侧改革,由中国企业联合会、中国企业家协会指导,《中国企业报》集团联合多家机构举办的第十三届中国企业发展论坛暨中企新金融高峰论坛于12月11日在北京举办。



《中国企业报》集团社长、总裁吴国钧致辞

著名经济学家、原全国人大财经委经济法室主任朱少平,中国企业联合会、中国企业家协会副理事长于武,《中国企业报》集团社长、总裁吴国钧,全国互联网金融工作委员会主任李贻良,中央财经大学中国互联网金融研究院副院长欧阳日辉,中国社科院财经院互联网金融研究室主任李勇坚,海上丝绸之路基金总经理黄秋光,宣信翼启云供应链金融首席创新官刘灏,北京冠领律师事务所主任律师周旭亮,山东融世华租赁有限公司董事长兼总裁孙红,91金融创始人兼CEO许泽玮等出席峰会并发表讲话。来自银行、证券、保险、资管、互联网金融行业的优秀企业家代表及媒体、专家等300多人出席会议。会议同期发布了“2016中小企业最满意金融服务机构TOP10”、“2016助推中国金融创新服务特别贡献企业”榜单。与会政商界代表深入探讨,聆听中国金融与实体企业的真实声音,助力金融服务创新,服务实体经济。

此次高峰论坛上,于武做了题为《认清实体经济转型升级阵痛,布局金融服务实体经济》的主题演讲。他表示,“我们已经进入了金融与实体经济脱节的时代。如果实体经济越来越萎缩,导致的直接后果就是债务危机、金融危机,这也必将影响中国经济的未来健康发展。”

朱少平则从金融创新与服务的角度阐述了自己的观点。他认为,金融产品创新与实体经济需求还有很大的差距,目前实体经济的发展、企业的发展都给金融业提出了更高的要求。

在欧阳日辉看来,互联网经济时代,金融资本与生产资本将高度耦合,“互联网+”促使金融与实体经济深度融合,催生出新的金融服务生态系统,推动金融朝着互联化、数字化、移动化、智能化发展。

李贻良认为,我们已经开始进入由资本市场和互联网金融引领的新金融时代,企业要把握这种趋势,“互联网+金融+产业”的模式将是顺势而为。

李勇坚表示,金融服务实体经济很重要的一个方面就是助力“三农”,他预测,到2020年,我国“三农”互联网金融的总体规模将达到3200亿,在“三农”金融领域的占比提高到4-5%左右。

刘灏在演讲中表示,企业的金融力将成就中小企业的下一个30年。而中小微企业最需要的是能够从资金端到管理端提供整合金融服务的合作伙伴,提高整合金融能力。

周旭亮则分析了企业金融风险防范的重要性以及如何防范金融风险的方法。他建议,在做好金融风险识别、衡量和控制之后,企业还要做好相关人才储备工作。

(下转第四版)

著名经济学家,全国人大财经委经济法室原主任朱少平:

金融机构要创新产品做好服务



朱少平

目前实体经济的发展、企业的发展给国内金融业提出了更高的要求。我国也出台了一些政策支持金融服务于实体经济。

但是就金融行业来说,由于方方面面的限制,包括体制、业务、防范风险等方面的限制,使一些金融机构不能够完全防范风险。因此在这种情况下,金融机构就要想方设法地创新自身产品,开发更多的产品,使其更多地服务于国内的实体经济。例如银行方面,目前银行的业务主要有六大部分:存款、贷款、结算、支付、票据和理财,除了这些业务以外,银行还要考虑如何创新自身企业和自身产品,使其更好地服务于实体经济。但是在创新产品的过程中,防范风险也非常重要。

目前,中国的经济面临“成长的烦恼”,国家要调整经济结构,要把衣食住行发展起来,将多余的投资挤出去,挤到文化、旅游、健康、长寿等领域。所以,金融机构如果不改革、不创新,就面临着倒闭的风险。不仅银行,证券公司也面临业务创新问题,除此以外,包括信托、保险、融资租赁等都面临创新问题。

目前,互联网金融主要分两大部分:第一部分是传统金融的互联网化;第二部分就是互联网本身的金融。互联网本身的金融包括P2P、O2O、众筹、网上支付以及虚拟货币。严格来说,我们目前国家法律对于互联网虚拟货币是不认可的,下一步如何监管,国家有关部门正在研究。

在新金融的条件下,中小企业以及创业、创新人士不仅要适应目前环境的变化,研究这些新的金融现象,还要采取措施,学习利用好这些手段。例如研究银行新产品、股票的发行上市以及信托、基金、保险、互联网金融等方面的内容,企业学会了这些知识,才能够借助这些手段促进企业快速发展。许多中小企业设立之初,成长速度非常快,企业家的成长也要赶上企业发展的速度。

所以,目前国内金融中小企业面临着一个大好的发展时机,所有的中小企业一定要在这个过程中加强历练,多多接触和学习新的知识,特别要研究新的金融产品,助力企业快速发展。

中国社科院财经院互联网金融研究室主任李勇坚:

金融助力“三农”市场前景广阔



李勇坚

目前,“三农”金融的发展存在很多缺口。

首先是信用缺口。信用信息不对称使得现有金融风险评估模型难以在农村直接应用,而基于农村社区的熟人信用模式与银行并不匹配,这些因素导致农村地区的贷款偿还率和坏账率非常高,甚至可以达到城市的4-5倍。其次是物理缺口。我国城镇和农村每万人拥有银行类金融服务人员的数量比为329:1,物理网点之少令人吃惊。再次为农村金融资源缺口。央行数据显示,截至2014年底,全国农户贷款余额5.4万亿元,仅占各项贷款余额比重的6.4%。另外,农村金融网点主要从事吸储业务,针对农民的金融产品非常少,这造成了业务上的缺口。“三农”

领域的资金实际缺口超过3万亿元。

在这种困境下,“互联网金融+‘三农’”有没有契合的可能性?答案是肯定的。“三农”互联网金融首先是合法的,有国家政策的支持和引导。同时,互联网金融在很多方面促进了“三农”的发展,相较于传统金融具有更多优势。

首先,互联网金融能够突破物理限制。以互联网为手段,就能够使物理网点虚拟化,从而大幅降低成本。其次,互联网能够降低享受金融服务的门槛,可以设计更加灵活的产品,满足农民资金碎片化的投融资需求。从村镇的征信模式发展来看,慢慢地要从熟人征信到互联网征信。

从整体上看,我国“三农”互联网金融

的规模与体量都非常小。以P2P为例,在全国2000家正在运营的P2P网贷平台中,专注于“三农”互联网金融的平台不到10家。目前,“三农”互联网金融的模式主要有基于线下风控的P2P借贷模式,以翼龙贷为代表;基于电子商务大数据的模式,以京东、蚂蚁金服为代表;基于供应链、产业链为代表的模式,以希望金融为代表;众筹或类众筹模式,其中预售式众筹以淘宝众筹为代表;公益模式,以直信的直农贷为代表。

“十三五”期间,支持“三农”互联网金融发展的政策框架将形成。到2020年,我国“三农”互联网金融的总体规模将达到3200亿,在“三农”金融领域的占比提高到4-5%左右。

(以上文字由本报记者朱虹、张蕊根据论坛速记整理,有删节)

荣誉

北京融时代资产管理有限公司CEO张天乐:让小微贷款不再困难



张天乐

本报记者 朱虹

作为“2016中小企业最满意金融服务机构TOP10”(互联网金融类)获奖企业代表,北京融时代资产管理有限公司(以下简称“融时代”)CEO张天乐对《中国企业报》记者表示,融时代的定位非常专注,是服务于中小微企业的集资产管理、借款咨询服务等于一体的综合性房产金融信息服务平台。公司为所有的借款人提供高效优质的资金金融通信息服务、丰富全面的产品以及强大的业务支持系统,满足客户房产抵押、交易赎楼、垫资转贷等所有房产金融信息需求。

张天乐介绍,2015年8月,融时代总部在北京成立。目前,融时代累计撮合交易金额已经突破115亿,服务网点覆盖了北京、上海、广州、深圳、南京、厦门、武汉、长沙、济南、苏州等多个城市,已经成功发展了12家分公司。公司客户已经超过9千余

人,公司工作人员也接近千人,明年的分公司建设目标是达到20家,以提供更好更多的服务给客户。据了解,融时代还是INK(银客)集团旗下四大核心品牌之一。目前INK(银客)集团共拥有银客理财、简理财、融时代、INK开放平台四大主营业务,并在2016年8月获得香港上市公司云游控股集团3亿元C轮融资。

“在这几年公司运营过程中,我们收获了一些经验,这也是公司团队的一笔宝贵财富。”张天乐坦言,最大的感受是要切实地从小微贷款的本身出发,因为小额贷款的客户与传统大型企业,还是有本质区别的,他们的借款金额大概是100万到200万这个区间内,而且企业发展相比大型优质企业还不是特别完善,因此他们的财物或运营数据可能没有办法特别详细和完善,这就需要业务人员、财务人员深入了解企业情况,了解企业需求,而不仅仅局限于文字和数据的材料。在这一过程中,融时代

也是获得了不少益处,这也是公司能够快速发展的因素之一。

不过,张天乐也提到,与其他企业一样,融时代在发展过程中也遇到了很多困难,特别是公司刚刚成立之时,有很多的借款人因为受到行业乱象的影响,最初并不是很信任公司,包括对公司的服务,以及公司能否成功帮助他们促成一笔贷款都是心存疑虑。所以融时代也是不断提升自身服务和效率,严格自身行为准则,坚决禁止乱收费或是较为混乱的行为等,将工作落到实处,落到客户心里,慢慢积累客户对公司的信任和期望,逐渐将公司做起来。

谈及融时代所肩负的使命及发展愿景,张天乐表示,融时代致力于建立高质量的房产金融信息服务标准,引领和推动行业进步,打造全国专业的房产金融信息服务平台,提高房产金融效率,降低全行业资金通成本,为客户提供最好的产品和服务。