

【企业融资调查报告之九】

阿里“淘宝村”发展遇瓶颈 商户受困融资难题

■ 本报记者 陈青松

阿里巴巴在美国上市后,发展农村电商成为其下一步的重点战略。而在此前,阿里巴巴已经授予国内多个电商发展红火的村庄以“中国淘宝村”的称号。

近日,《中国企业报》记者在山东省滨州市博兴县调查以老粗布闻名的“淘宝村”——顾家村时发现,虽然“淘宝村”经营不错,但仍面临规模不大、利润低、扩张步伐缓慢等问题,根本原因之一则是缺乏资金的支持。而据记者进一步了解,全国其他“淘宝村”也存在同样的资金难题。

阿里“淘宝村”火热

在山东省滨州市博兴县顾家村老粗布市场,记者看到,数十家商户整齐地排列在村里,商铺大多数是二三层。走进各家店铺,淘宝店主们正热情地与全国各地的买家在网上交流,忙着接单、装货、发快递。有的人手不够,全家人齐上阵,一派热闹的场景。

顾家村党支部副书记顾维富向《中国企业报》记者介绍,顾家村老粗布市场总占地面积约16公顷,是目前国内最大的老粗布专业市场。市场现有220户经营户,其中高达50%的户在淘宝网开设了网店。

在老粗布市场的广场西侧,有一家名为“棉世界”的店铺,店铺负责人顾春晓在当地小有名气。顾春晓告诉《中国企业报》记者,“棉世界”从2012年开始销售全棉衣物,主要是网络销售。

记者在调查中了解到,在博兴县本地就有两家“淘宝村”,除老粗布闻名的顾家村外,还有以草柳编工艺品闻名、网店超过500家、年销售额达1.5亿元的湾头村。在整个山东像顾家村这样的“淘宝村”一共有4个,集中在滨州市博兴县和菏泽市曹县大集乡两地。

2013年8月,阿里研究中心高级研究员陈亮透露,国内有14个大型的“淘宝村”,分布在浙江、河北、江苏、山东、广东、江西、福建等地农村地区,仅这14个村子年销售总额就超过50亿元。最新消息显示,全国目前“淘宝村”已达20个。



王利博制图

缺乏政策和资金支持

虽然“淘宝村”发展风风火火,但《中国企业报》记者在调查中了解到,“淘宝村”仍面临着诸如总体规模不大、产品附加值较低、自主品牌少、同质化现象严重等挑战,而主要原因则是因为资金掣肘。

记者了解到,由于缺乏资金支持,“淘宝村”的商户们不但难以形成规模效益,而且还影响扩张计划。

顾春晓向《中国企业报》记者介绍,由于顾家村的老粗布深受顾客喜爱,部分店主准备到一些一线城市开专卖店、招商加盟等,但由于没有资金支持只好放弃这种计划,这阻碍了部分淘宝店的规模扩张。

对于“淘宝村”的资金之困,顾维富告诉《中国企业报》记者,为了扶持网店店主,村里给他们免除税收,并提供免费的物业服务,硬件设施出现损坏也会帮忙维修。

但这些支持显然不够。顾维富告诉记者,“‘淘宝村’主要还是缺乏政策的扶持和资金的支持。”

顾春晓称,当地银行等金融机构对淘宝店主有一些支持,但力度仍然不够,“一是银行贷款卡得很紧,贷款手续复杂不说,额度一般只有十万二十万,而且还要村里的担保或者朋友的关系才能贷得到。”顾春晓称,“像我们这样的经营模式占用成

本高,需要较大的资金支持,如果没有几百万贷款,很难起到支持的作用。”顾春晓说,“但银行有贷款要求,比如需要抵押等,像我们这里的淘宝店主大都是农户,基础差,可抵押资产少,根本不符合银行方面的要求。”

记者在采访中了解到,亟待资金输入的“淘宝村”中顾家村并不是个例。有全国其它的“淘宝村”同样面临资金问题。此前同样拥有两个“淘宝村”的山东菏泽曹县,当地干部就表示“淘宝村”在发展上面临的重大问题就是没有适宜的金融网点支持,淘宝店融资难。

阿里100亿元扶持 侧重技术领域

近日有消息称,阿里巴巴将在未来3—5年内投入100亿元发展千县万村计划,让这种“淘宝村”模式在全国范围推广。

据了解,阿里巴巴美国上市后,涉农电商、大数据业务和跨境电商服务将成为集团未来的三大发展方向。此次率先启动的涉农电商正是这三大方向的重中之重。

阿里研究院院长高红冰认为,“农村的市场是一个新的蓝海市场,在整个网购一片繁荣的背后,其实在

三线四线五线六线城市的分布是超过一半的,所以未来一个新的增长点是在包括农村这块。”

中国电子商务研究中心分析师张周平在接受《中国企业报》记者采访时表示,随着一二线城市电商基本饱和,增长有限,未来农村电商有着广阔的发展前景。

那么,随着阿里巴巴高调宣布巨资投入农村电商,亟待资金支持的“淘宝村”会否从阿里巴巴得到支持?

“在资金扶持方面,近期我们与阿里巴巴方面接触过,主要是商讨贷款的问题,但现在暂时没有进展。”顾春晓告诉《中国企业报》记者。

阿里巴巴集团公关总监顾建兵在接受《中国企业报》记者采访时表示,“阿里巴巴主要是为网商搭建公平公正的平台。主要是在技术上对‘淘宝村’提供支持。”

而在张周平看来,一向主张向网商提供服务的阿里巴巴,应该在资金方面多多支持迅猛发展的“淘宝村”。

“一是农村基础设施大都比较薄弱,因此阿里巴巴应积极为‘淘宝村’提供道路建设、物流配送等方面的支持;二是与网商进行嫁接,在资金方面多多扶持缺乏资金的网商从而实现共赢,这也与阿里巴巴一贯主张的为网商提供服务的理念是一致的。”张周平说。

刘士余和“农行想象”

■ 本报记者 王莹

10月20日,在中国金融业监管层驰骋18年的央行副行长刘士余被委以重任——出任中国农业银行党委书记。当天下午农行召开董事会,决定提名刘士余担任农行执行董事候选人。不出意外,在履行相关法定程序后,53岁的刘士余将出任农行改组后的第三任董事长。

事实上,在亲历的金融危机、央行分拆、金融机构重组、国有银行改革、农村金融改革、互联网金融兴起等诸项重要金融改革实践中,刘士余在每个关键点都发出了自己的声音。

有专家指出,让刘士余出任农行董事长,反映出决策层保增长的决心。

意在保增长

10月20日下午,中央组织部副部长王京清在农行总行领导班子(扩大)会议上宣布了中央决定,刘士余任农行党委书记。

10月21日,农行发布公告称,关于提名刘士余为中国农业银行股份有限公司执行董事候选人的议案,获得当天出席董事会会议的12名董事全票通过。

有专家指出,让刘士余出任农行董事长,反映出决策层保增长的决心。

“经济放缓已经是不争的事实。在前期刺激政策消化期、结构调整阵痛期、经济增速换挡期这三期叠加压力背景下,虽然中国经济形势总体上是好的,但是问题仍然比较突出,对我国经济产生了一定的影响。”知名经济学家宋清辉在接受《中国企业报》记者采访时表示。

在宋清辉看来,随着经济形势的变化,货币政策目标必然要跟着发生变化,在CPI回到1时代,保持经济增长就成了货币政策的首选,刘士余履新的深层含义,体现出决策层保增长决心。

而早在今年6月,刘士余在第十二届全国人民代表大会常务委员会第九次会议上就表示,下一阶段要稳定总量、优化结构,进一步做好金融服务实体经济的工作。

身份转换水到渠成

分析人士认为,刘士余此次履新,身份转换得水到渠成。

“他在中国人民银行二司时期,曾主管股份制银行,参与处置当时的城市信用社的风险和农村基金会挤兑风险;2005年后农行启动改革方案,刘士余是直接分管的央行领导。”知情人士透露。

(下转第六版)

互联网金融

北京 P2P 产品登记制 被指难操作

■ 本报记者 郭奎涛

在中央层面的 P2P 监管方案迟迟未能落地的背景下,近日,北京率先曝光了地方版 P2P 监管框架,本市金融机构的一位高层透露,将采取产品登记制度。

不过,这项新政到底何时才能真正发力,业内人士却态度谨慎。

火球网法务总监尹路在接受《中国企业报》记者采访时表示,考虑到 P2P 平台项目众多,登记制实施起来会比较困难,况且如何界定 P2P 也是一件尚无定论的事情。“现在还停留在征求意见的阶段,通常会有个周期,最快也要等到明年。”

不过尹路同时认为,这是北京 P2P 监管政策的良好开端,也为中央层面监管细则的制定提供了有益的借鉴。

将带有审批成分

继北京市金融局副局长沈鸿早前透露北京将成立网贷行业协会之后,近日,北京市金融工作局党组书记霍学文在某论坛发言时指出,北京网贷行业的监管将以产品登记、信息披露、资金托管三大原则为监管办法。

此前,包括央行、银监会在内的高层相继在 P2P 平台方面的监管划定了几条底线,包括明确平台的中介性质、明确平台本身不得提供担保、不得将归集资金搞资金池、不得非法吸收公众资金,但是一直未在融资者层面给出监管意见。

根据记者观察,中国 P2P 发展的问题诸多,除了不少平台利用监管真空浑水摸鱼之外,有些不法分子也趁机通过虚假标的进行非法集资,不仅直接导致投资人上当受骗,还进一步增加了平台运营的整体性风险。

知情人士认为,实行产品登记制后,P2P 平台应将平台和产品信息全面、充分披露,让投资人全方位地了解平台和产品全部真实信息,包括平台情况、产品风险等等,再按自己的实际情况和风险承受能力决定是否投资项目。

“虽然是登记制度,也会有一定的审批成分。特别是那些虚假标的,直接会被过滤掉,甚至包括高风险项目、不合规项目,都会被拒绝登记,这会帮助投资人远离雷区,同时促进平台的健康运行。”尹路说。

不过,他同时指出,“P2P 的项目太多了,登记起来会比较困难。火球网新产品计划 S 的债权超过 5 万个,而且每天都会有很多新债权产品推出,如果将这些产品一个一个地进行登记,将是一个费时费力的事情。”

尹路表示,“产品登记的监管方向应该没有意外,推出只是时间的问题,而火球网可能会通过一种打包登记的方式进行,以一个整体的各项指标来登记,以便提高登记的效率,缩短企业的融资时间。”

产品范围待界定

记者在采访中了解到,产品登记制度面临的另一个问题是,业内至今对 P2P 尚无明确的界定,什么样的 P2P 产品需要登记有待商榷。

“P2P 监管是一个复杂的体系,首先要解决的就是什么是 P2P。国外模式是一种纯网络中介,撮合借贷双方,而在中国,不断地演化,逐渐与担保公司、小贷公司甚至证券、银行等金融机构融合,有些 P2P 更可以说是伪 P2P。”有上海知名 P2P 企业人士表示。

模式演变带来的直接结果是,P2P 产品也在不断异化。整体来讲,P2P 仍是由融资者在平台发布标的,诸多投资人进行共同借款,但是也有平台如宜信等,则是通过将融资者的债权一次性买断,再将债权分拆销售给个人投资者。

今年,火球网的上线创造了一种基于 P2P 平台的 P2P 理财产品。它将挑选过的其它平台的优质债权进行资金配置,将高收益高风险的债权和收益较低、风险较低的债权匹配在一起进行债权风险对冲,然后组合成新的理财产品,再销售给个人投资者。

火球网内部人士表示,火球网身上虽然仍有浓厚的 P2P 标签,但是其 P2P 债权类产品已经在逐渐降低,目前只有 50% 甚至更少,未来火球网的定位是一个综合性的网络理财产品服务商,产品覆盖 P2P 类债权到企业直融债权等各种形式。

在国内多家传统金融机构和知名 P2P 平台担任法律顾问的国浩律师事务所高级合伙人李懿雄认为,随着 P2P 的不断发展,它已经在向着泛资产证券化演变。

“原来的资产证券化必须要经过银监会、证监会审批,只有银行、信托等大玩家才有资格玩。而在 P2P 的帮助下,任何一笔小小的债权都可以进入交易市场,即使拥有一元钱的投资者也可以参与交易,这是一种普惠金融。”李懿雄对《中国企业报》记者说。

在这种背景下,分析认为,P2P 产品与资产证券化类产品之间的界线趋于模糊,如何结合中国实际情况给 P2P 一个明确的界定,不仅是北京地方实行产品登记制度需要解决的重要问题,也是中央层面制定行业监管政策的重要基础。



刘士余

1987年至1996年先后工作于上海市经济体制改革办公室、国家经济体制改革委员会、中国建设银行;1996年至1998年任中国人民银行银行司助理巡视员、副司长;1998年至2002年任中国人民银行银行监管二司副司长、司长;2002年至2004年任中国人民银行办公厅主任、党委办公室主任;2004年7月任中国人民银行党委委员、行长助理;2006年6月任中国人民银行党委委员、副行长