

热话题



影子银行为何难治？

丁是丁

如果1万亿元的资本从市场上被抽走,楼市和股市还会涨吗?如果从市场上抽走的资金不是1万亿,而是数十万亿呢?银监会近期密集出台的银行业监管文件,被视为打击影子银行的“核武器”。而大量资金离场,则是管住影子银行的必然结果。

房价飙升,产能过剩,从根儿上说都是钱多惹的祸。钱从哪儿来,影子银行是个主角。“不听话”、风险高、规模大,严重影响国家的宏观经济政策的效力,导致经济领域乱象丛生,这是影子银行最大危害,也是必须对其进行整治的原因。

影子银行是美国次贷危机爆发之后所出现的一个重要金融学概念。主要是指游离于银行监管体系之外、可能引发系统性风险和监管套利等问题的信用中介体系(包括各类相关机构和业务活动)。目前影子银行有三种最主要存在形式:银行理财产品、非银行金融机构贷款产品和民间借贷。

根据瑞银的研究报告显示,2016年底影子银行信贷规模在60万亿—70万亿元之间。同年,中国银行业的本外币贷款共计112万亿元。影子银行提供的资金规模已经超过银行业贷款的一半多。国家收紧房地产业贷款规模,影子银行却拿出大把的

银子;国家要限制产能过剩行业,影子银行却可以和这类企业“暗送秋波”。只要有钱可赚,影子银行完全不顾国家的货币政策,肆意而为。

以新任银监会主席郭树清上任为起点,银行开展了紧锣密鼓的监管改革。2017年3月初,银监会发文要求各级监管部门和银行切实摸清银行显性或者隐性承担的信用风险底数。3月下旬,银监会启动“三违反”(45号文,违反金融法律、违反监管规则、违反内部规章)、“三套利”(46号文,监管套利、空转套利、关联套利)、“四不当”(53号文,不当创新、不当交易、不当激励、不当收费)专项治理工作。进入4月,银监会又陆续下发“乱象整治”(5号文)、“风险防控”(6号文)、“弥补监管短板”(7号文)等一系列通知,显现出中国银行业监管思路的变革。抢在危机之前化解风险是新一轮监管的真实意图。

“万箭齐发”式的金融监管,看似一触即发,但对影子银行的打击力度到底有多大,还有许多不确定性的因素。对于经济风险和经济增速的权衡,往往成为经济政策执行中的重要博弈力量。也就是说,这些监管“核武器”到底能发挥多大的作用,主要还得看GDP(国内生产总值)的脸色。

不考虑政策的缓释期和叠加



王利博制图

效应,不达效果就一再加码,这是经济政策执行中最常见问题。任何一个经济政策从出台到见效,都不会立竿见影,而是会有一个滞后周期,但是管理部门往往等不得,一个政策不管用,就会出台另一个政策,急于求成,缺乏耐性,没等到政策效用发挥出来,就采取更激进的刺激或打击政策,致使“一管就死,一放就乱”的问题反复出现。

不考虑政策的长期效用,习惯采用应急办法,从而导致市场缺乏系统性建设,“打补丁”成为家常便饭。偏重眼下,缺乏定力,以“救火式”政策替代长期政策,导致经济政策缺乏长期性和

稳定性。

影子银行是中国经济中风险等级最高的隐患,国家也已经把去杠杆确定为金融管理的大方向。但去杠杆的力度与速度如何,关键还是要看经济层面能不能承受得了。对于经济增速下滑的忍耐力,是正确的管理理念能否执行到底的决定性因素。

当前超出预期的高增长,为金融业去杠杆创造了“最佳时机”。2017年一季度,中国GDP增长6.9%,增速比2016年四季度上涨0.1%,比2017年全年6.5%左右的增长目标高出0.4%。除GDP以外,企业盈利水平等多项指标也止跌回升。为防止经济出现

过热,管理层去杠杆的决心会更加坚定,影子银行的规模将得到一定控制,风险趋于减小。

管住影子银行的直接效应,就是收紧了货币供给,再加上银行业嵌套MPA(宏观审慎管理)考核,很可能导致货币供给急速下降。中国近年的经济增长奇迹,从某种程度上是由货币政策创造的。以世界各国普遍采用的广义货币使用量M2(定期存款+居民储蓄存款+其他存款)为例,自1990年12月的1.53万亿元,增长至2016年1月份的141.63万亿元,26年来中国M2数据增长近百倍。同期,美国M2数据从3.29万亿美元,增长至12.44万亿美元,仅增长2.78倍。对于货币投放依赖度极高的中国经济,很可能因货币供应量的缩减,而出现衰退风险。

对影子银行加强监管,防止其对经济的破坏性作用,无论于理于法都是正确的。但在金融去杠杆的同时,也要防止政策的加杠杆。从政策实施到真正发生作用,需要一个足够的缓释期,在这个时期内,等待可能比任何行动都更重要。

因此,任何时候都不要有立竿见影的念头。相反,“大病慢治”的哲学思想,也许会让长期影响经济运行的系统性问题得到更彻底的治疗。60万亿元的影子银行是个大事情,在大事情上更急不得。

(上接第一版)

孵化器的商业模式,既是不同孵化器的自我定位,也影响到科技创新的效率和水平。一个好的商业模式,不但能够让孵化器本身具有相当的竞争力,吸引到大量的创新型企业入驻,也会加速科技成果和创新型企业的孵化过程;而一个不具有先进性的商业模式,既会让孵化器本身生存困难,也很难孵化出高水平的创新成果或创新企业。

除处于初级阶段的物业出租型的孵化器外,目前,中国的孵化器大致有以下7种商业模式。当然,有些商业模式之间,并没有严格的界线,而是处于一种类似“混搭”的整合状态。

第一种模式:融入商业生态圈的“产业资源整合商”模式。代表性企业是华强北国际创客中心。华强北是深圳最大的电子产品批发集散地,在整个产业链上分布着不同的客户,华强北把这些客户零散的需求整合起来,变成一个大的需求,就增加

了和供应商的谈判能力,为客户创造便利、节约成本。比如,孵化器中单一的客户要加工模具,由于数量少,上游供应商就会要价较高,甚至是拒绝接单。华强北利用自身优势,可以代孵化器中的企业采购,这样一方面帮孵化器企业解决了困难,同时打造出了一个强大的采购集合平台,也促使许多有这类需求的初创企业向这个孵化器聚集。有了量的优势,原来不值得做的、不赚钱的小订单,变成了有利可图的大订单,成为供应商眼中的“香饽饽”。

第二种模式:聚集大量天使投资的“创新项目投资商”模式。最有代表性的是回+双创社区。其核心优势是聚集了一大批天使投资人,一旦发现好的项目,就可以直接提供融资服务,天使投资急于找到好的项目,创业者急于找到资本,这种模式对于双方都非常具有吸引力,产生了滚雪球式的发展效应。

第三种模式:提供智力支持

的“技术导师供应商”模式。比较有代表性的是深圳的思微。思微与中科院合作,利用中科院高端技术人才集中的优势,为创业者提供一对一的技术辅导和支持,帮助其攻克技术难关。思微创造的这种模式,解决了高科技人才奇缺的“痛点”问题。

第四种模式:“共享”大型科研设备和资源的“科研合伙人”模式。比较有代表性的是中科创客学院。动辄几十万、上百万甚至更昂贵的科研设备让普通创客望尘莫及。而一些科研机构的大型设备,又常常处于不饱和和运行状态。通过合作的方式,把大型昂贵设备拿出来“共享”,可以有效解决重大创新项目缺乏硬件条件的“痛点”和难点问题。中科创客学院利用中科院深圳先进技术研究院的科研实力,在全球范围召集高端研发人才,并为其提供平台支撑、产业化支撑,帮助创客实现从创意到产品的快速转化。

第五种模式:以提供创新创

业软环境为主的“创新生态运营商”模式。以南极圈最为典型,其有着明显的人力资源特征:比如以猎头的形式帮助创业团队寻找人才;以培训的方式帮助导师和创客、创客和创客之间形成互动等,南极圈采取以股权替代租金的方式,吸引初期创业者。南极圈为创客们提供6—12个月的免费办公场所、法务、财务咨询等服务,条件是其要与南极圈签订协议,转让5%的股权给南极圈。

第六种模式:是以把创意转化成产品为目标的“创意工具及产品销售商”模式。柴火创客空间是代表者。柴火空间为创新制作者(Maker)提供自由开放的协作环境,鼓励跨界的交流,让普通人的需求或创意变成产品,并把其中一些具有市场前景的产品商品化。向创客们出售各种元器件,以及出售创客们发明的产品,是柴火空间重要收入来源。柴火空间还多次邀请到《失控》的作者凯文·凯利到深圳演讲,为柴火空间带来很高的知名

度和影响力。

第七种模式:以客户DIY(自主加工)为主的“艺术体验服务商”。比较有影响力的有南方报业传媒集团旗下的“289”艺术创意园区等。在“289”有世界上最好的意大利皮革,每个人可以依据自己的喜好,制作成个性化的钱包或手包,当然,这只是“289”众多项目中的一个。“289”的核心竞争力在于通过文化艺术体验、文化商品消费等方式盈利,并推动文化产业发展。

沉闷的世界经济已经进入了一个瓶颈期,新一轮的经济增长必然要以重大科技发明为突破点。创新人才和创新机制、创新环境共同决定着科技发明的速度与效率。孵化器既是发明创新的母体,同时也是科技成果转化成果的产业母体。从这个角度上讲,先进的孵化器生产模式代表着未来的创造力和竞争力。只有提高孵化器的数量和质量,中国经济才能实现更大的飞跃。