

瞭望驿站

文·乐绍延 许缘

日本农业规模很小,共有耕地450万公顷,从业人员227万,平均年龄67岁,基本上属于家庭式老人农业。为了保护和促进农业的快速发展,维护农民的切身利益,日本政府十分注重并努力完善农村金融服务体系。

目前,日本的农村金融服务体系较为完备,主要由政府出资的政策性金融机构、农村自治组织创立的互助性金融机构以及普通商业金融机构三部分组成。日本政府根据《粮食、农业和农村基本法》等相关法律及其基本计划,向从事农业生产的农户提供政策性金融服务。政策性金融机构具有导向性作用,且利率低条件优惠,是建设现代化日本农村和农业十分重要的资金来源。

一直以来,政策性金融机构和互助合作金融机构在日本发展农林水产经济中发挥着不可或

日本为“小农业”提供大金融服务

缺的主导作用。日本政府很早就设有专门为农林水产行业提供政策性金融服务的“农林渔业政策公库”,为支持农村、农林水产事业的发展提供了大量资金。后来,农林渔业政策公库与日本其他行业的政策性金融机构合并,组建了现在的日本政策金融公库。

此外,日本还有农业协同组合(简称“农协”),该机构是日本农村互助合作金融的主要表现形式,提供存款、贷款(营农资金、生活资金等)、汇兑、决算等服务。农协主要分为三个层级,首先是最基层的

市町村农业协同组合信用金融机构(简称“农协信用”),直接与农户发生信贷关系;其次是都道府县一级,称为“信用农业协同组合联合会”(简称“信农联”);在全国性农业金融方面,还有以各个农协组织为会员的农林中央金库(简称“农林中金”)。

这三级机构之间不存在行政隶属关系,相互之间自主经营、独立核算,但上一级组织可以指导下级组织的业务活动。在上级组织发生困难时,上级组织进行支持。农协信用、信农联、农林中金形成了多层次的合作金融体系,为日本农林水产事业的发展提供充足的金融服务。

值得注意的是,日本大部分农民是兼职的,但农户的户均收入很高,全国农户平均收入超过城市居民。农户的这些资金都存入了日本农协

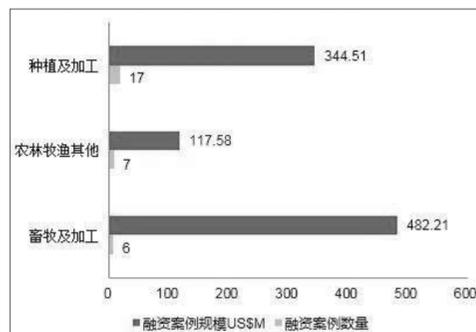
系统金融机构,使得日本农协金融的资金规模与日本最大的商业银行相当。

截至2015年10月底,日本农协金融系统的储蓄存款总额达95.7万亿日元,是日本农林水产产业发展经济最直接的资金来源。日本农协金融机构在日本农村金融中具有明显优势,例如农协的综合事业使得农产品担保融资成为可能;便于灵活使用农业信用保证保险制度等信用补全制度;可由联合会调整资金的剩余和不足;具有作为金融机关的健全性和完整性。

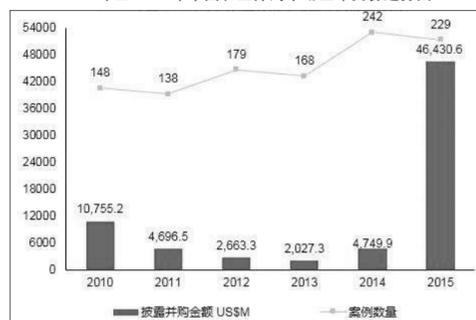
在日本广大农村,除了合作性金融和政策性金融之外,还有普通商业金融作为农业发展资金的补充。由于普通商业金融在贷款条件和利率等方面都有更高要求,所以广大农户只将其作为在互助性金融和政策性金融资金不能满足需求时的一种补充,占比并不大。(据新华社)

图说市场

2015年国内农业行业细分领域VC/PE融资分布



2010年至2015年中国农业并购市场宣布交易趋势图



2010年至2015年中国农业并购市场完成交易趋势图



数据来源:投中集团

互联网金融 跨界风劲正当时

文·本报记者 马爱平

2016年,“互联网金融”一词首次被中央一号文件提及。1月27日晚,新华社授权发布《关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见》。文件中提到,引导互联网金融、移动金融在农村规范发展。

目前,国内互联网金融市场已进入快速发展期,市场规模迅速扩大。仅2016年1月,就已有

4家互联网金融企业完成了融资,为下一步的扩张提前做好资金储备。

去年以来,随着监管法规出台和落地,互联网金融正在从野蛮化发展转向集约化发展。随着监管措施的不断收紧,互联网金融企业,正在通过跨界合作,来共享资源,提升自己的实力和抗风险能力,寻找新的突破瓶颈。



整合大数据 消费金融将迎来大爆发

随着消费金融的市场逐渐火热,无论是从国家政策支持,机构挖掘市场,提供服务,还是人们消费观念、财富积累的角度看,市场发展似乎都到了一个节点。

根据艾瑞咨询公布的首份消费金融报告数据,预计到2017年,消费金融整体市场将突破千亿元,三年复合增长率高达94%。

“从市场空间上看,刚刚过去的2015年被誉为‘消费金融元年’,消费金融领域现已进入大众机构抢食的万亿市场,发展前景广阔。2016年,消费金融将迎来有史以来最大的爆发。”马上消费金融公司首席数据官刘志军说。

马上消费金融公司定位于一家线上线下相

结合的互联网消费金融公司。目前,马上消费金融的核心目标用户是24—30岁的用户人群,除了房贷和车贷,为用户提供与消费有关的业务。

消费金融公司在发达国家市场上有成熟的运作模式,但在我国还处于新兴事物,刚刚起步,经验的缺失会在很大程度上带来操作上的种种问题。

“消费金融本身是在做信息和数据的收集和整合。中国与美国的差距较大,目前,我国也不是缺乏数据,而是数据处于割裂状态,每个数据源的覆盖都非常有限。数据源特别多,维度特别大,这造成了对信息数据收集的难度,也决定了必须走大数据路线。在这种情况下须开展广泛合作,才能让业务长线发展。”刘志军说。

培育生态圈 构建立体服务网络

随着互联网行业的进一步发展,大数据的作用也进一步显现。每一次跨界合作,是在丰富合作双方的用户数据库,这也成为企业未来发展的一块基石。行业分析人士表示,未来的跨界合作应该是去做一个大平台、生态圈,把其他产业融入进来,构建起一个服务网络,从而为用户提供更贴心、全面、高效的服务。谁的网络更完善、服务更优质,谁才能赢得市场与用户。

铜板街集团创始人、董事长兼CEO何俊说,在铜板街倡导的新金融文明中,就是以客户为中心,提供更平等、更透明、更高效金融服务,其中如何提升用户服务品质,增强对用户、对品牌的好感度,让用户通过财富的增值从而提高生活的品质,是重中之重。而PP租车也提供安全、高保障的租车服务,两者合作为用户发“红包”,既为用户创造“福利”,也满足了用

户年底归家的迫切需求。

对此,PP租车CEO张丙军表示赞同。他认为,互联网企业跨界的关键是满足用户体验的互补关系,不单纯是产品功能性的互补。随着移动互联网的发展和年轻消费群体形成,他们的需求已经扩散到越来越多的领域。而跨界营销通过行业与行业之间的相互渗透和融合,品牌与品牌之间的相互映衬和诠释,实现了品牌认知从平面到立体、由表层到纵深、从被动接受到主动认可的转变,使企业品牌形象和品牌联想更具张力。

与此同时,马上消费金融开业只有半年多,但陆续推出了现金贷、麻辣贷、商品分期等多个产品。据马上消费金融商务总监马骏表示,商品分期将是马上消费金融2016年非常重要的业务单元,接下来马上消费金融会从旅游、装修、教育等行业入手陆续展开与多个品牌之间的合作。

共享大礼包 增强用户好感度

近来,国内互联网金融平台频频试水跨界合作,试图通过共同发放福利的形式来提升用户服务品质,实现平台之间用户的交流互通,增强用户好感度。

国内综合理财交易平台铜板街和互联网租车平台PP租车跨界合作就是一个案例。

在这场主题为“有车有钱,回家过年”的活动中,用户在铜板街H5游戏页面上参与答题,就有机会获得两个平台送出的“新春大礼包”——既可以用礼包中的PP租车卡租车自驾回家,也可以用铜板街理财加息券让自己的年终奖增值。时值岁末,这一活动在短短的三天时间里,便吸引了超过3万用户参与。

事实上,铜板街此前已有过多次与互联网企业跨界合作的经验。去年11月开始,铜板街

便先后与打车平台滴滴出行、食品网购平台我图网等达成跨界合作,给各自用户发“福利”,吸引新用户加入的同时,丰富平台的服务,帮助平台实现快速增长。

据悉,截至2015年12月底,铜板街注册用户超过700万人,累计交易额已经超过680亿元。铜板街与PP租车的跨界合作,只是近年来互联网金融平台抱团玩跨界浪潮中的一个缩影。“抱团”跨界是互联网金融进入监管时代后形成的一个新常态。

去年下半年,中国平安旗下的“壹钱包”APP与优步(Uber)合作,联手推出“一键呼叫一个亿”的活动;不久前,金信网亦携手知名80后相声团体“嘻哈包袱铺”,为“粉丝”带来了一次相声专场。

牵手实体店 推出购物信贷分期

“抱团”跨界既可以增强用户黏性,还可以借助品牌互动效应推广互联网金融生活的理念。

1月21日,重庆百货联合马上消费金融共同推出商品分期业务。届时,重庆百货旗下所有电器门店的所有商品均可通过马上消费金融商品分期系统搬回家。

商品分期产品是马上消费金融推出的一款基于用户在特定消费场景使用的信贷分期产品。免面签、纯线上、10分钟之内完成审批,贷款支付与商家后,用户就可以把所买商品带回家。

商品分期在重庆百货所有电器门店上线后,陈建是首个使用商品分期进行购物的用户。陈建说,之所以选择用马上商品分期来购买苹果6S,主要还是因为操作起来十分方便,之前也曾用过其他类似产品,但都有线下签环节,非常浪费时间。自己看中6S已经很久了,但苦于经济拮据,一直没能购

买,而这次只要首付10%430元,剩下的贷款分10期,每期还430元,自己完全可以接受,没有压力。

重庆百新世纪电器商店店长杨正富介绍,现在的互联网电商提供多种分期产品,促进了人们使用分期购物的热情,而在商品分期业务这块,重庆百货一直处于空白地带,此次选择与马上消费金融合作商品分期业务,可以很好的填补这块领域的空白,同时还能给重庆百货客户提供便捷、更优质的服务。其次,与马上消费金融合作商品分期业务后,将会帮助重庆百货提升获客能力。杨正富说,春节购物旺季来临,好多顾客都想趁着过年换一下家中电器,可是一般3C类电器,金额普遍都高,顾客很难一次性购齐心仪产品,此次跟马上消费金融合作商品分期后,应该会大幅提升人们的购物热情,毕竟分期还贷的压力比全款购物压力小多了。



左图为2010年至2015年消费及服务行业并购宣布及完成趋势图。数据来源:投中集团

第二看台

创业公司期权“画饼”能否提前变现

文·杨东 滕放

我国正在大力推进大众创业、万众创新。但传统的银行、证券交易所、新三板,很难快速满足几千万家中小企业融资问题,特别是大众创业、万众创新中科技类创新企业的发展问题。在当前我国经济下行压力大的情况下,股权众筹这样一种融资工具被认为是有效、能服务中小企业的,特别是解决科技类、创新类企业的融资问题。

期权变现有强烈的现实需求

对创业公司来说,创始人、投资人、员工是最重要的三个要素。期权是企业发给员工的一种奖励制度。简单来讲,企业创业阶段资金不足、有不确定性,员工薪酬普遍较低,于是从企业股份里预留出一部分比例作为员工的奖励。员工在公司工作年限越长,奖励期权越多。期权将员工和公司利益紧密捆绑在一起,但由于期权本身行权期太长,不能实现流通,给大家普遍印象是:所谓期权是公司给“画的饼”。

据美国数据显示,2000年,一家公司上市时间平均要3.1年;2005年,这个时间是5.7年;到2010年,上市时间延长到9.4年。

员工的生活节奏跟企业上市节奏无法吻合,而较低薪酬可能在一定程度上会影响员工的生活质量,员工已陪同企业经历了最高危阶段,那么在符合双方约定条件下,员工是否有选择处置期权的权利?如何能让期权变现?

此外,市场上对之有非常强烈的需求。一方面是有非常强烈的现实需求,他们是要改善生活,但没有渠道;另一方面,投资人非常看好这些企业,但作为投资个人,没有机会参与到这些企业中去。在这种情况下,美国已有两家公司专门为帮助大公司员工实现期权变现而设立,并在推特和Facebook上市前,帮助其大量员工进行期权变现。

参考了美国情况,并分析了我国监管制度和实际情况,因果树设计并推出了“期权变现通”产品。

股权众筹更应服务高成长企业

国家鼓励“双创、四众”,即用众创、众包、众扶、众筹平台建设去直接服务于大众创业、万众创新,鼓励通过科技创新来带动经济的新增长点。现在技术进步已如火如荼了,接下来是对以股权众筹为核心,为代表的金融制度改革进一步突破。

金融制度改革的方向应该倾向于普惠金融、人人金融,不光是对帮助创业公司,也是让更多普通合格的投资者参与到股权投资中,享受国家“双创四众”的红利。

在什么阶段投资?投资什么类型的企业?应该是科技和增长潜力好的高科技企业、互联网企业,并在其成长到一定阶段之后。2016年股权众筹要大力发展,除因果树、人人众筹这样的股权众筹平台作为试点外,相信还有更多平台或试点,包括公募、私募股权众筹也会大力发展。只有“四众”发展好了,大众创业、万众创新才有保障和基础。

部分变现不妨碍企业创业和发展

转让少许期权对应的收益权并不会影响下一轮融资、估值。由于期权变现交易的不是股权,而是期权背后的收益权。交易期权部分仅为企业整个期权池里的15%左右,部分员工收益权转让不会影响整个公司的估值。

允许部分期权变现不妨碍企业长期发展。员工转让的仅是部分期权的收益权,不会影响员工对企业的忠诚度。期权不应成为长期绑定员工的一种工具和枷锁,真正吸引员工的是企业高速增长和独特文化。从一名员工加入公司拿到期权、陪同公司成长成熟,最后到套现,只有员工有了真正选择权,有了期权流动性,他才能成为企业真正“合伙人”。说到底,期权变现能实现让企业与员工共成长,让员工有憧憬,自我驱动。利益共享,成为主人。

(杨东为中国人民大学法学院副院长、教授,滕放为因果树联合创始人。)

资本市场

新三板 将对主办券商进行执业质量评价

全国股转公司1月29日发布《全国中小企业股份转让系统主办券商执业质量评价办法(试行)》,将对主办券商进行执业质量评价。该评价办法将于4月1日起正式施行。

根据评价办法,纳入评价的指标包括:执业质量负面行为记录;被采取自律监管措施、纪律处分、行政监管措施和行政处罚的情况;对市场发展的贡献;其他重要事项等。其中,执业质量负面行为的记录情况对评价结果具有关键性作用。

执业质量负面行为主要指主办券商在推荐挂牌、挂牌后督导、交易管理、综合管理等执业过程中因未勤勉尽责而出现的工作质量低或不规范但尚未被采取自律监管措施的行为。根据评价办法,评价周期分为月评和年评。月评反映的是主办券商执业质量变化情况的动态结果;年评将按照综合点值、扣点原则和加扣原则,确定主办券商上年的评价点值并进行四档分类。在年度评价中,评价期内没有已推荐或正在推荐挂牌公司,且没有对挂牌公司进行做市的,将直接被认定为四档;评价期内因涉嫌犯罪,或被采取责令停业整顿等监管措施的,将直接被认定为四档。

全国股转公司将依据评价结果对主办券商进行日常监管,并在推荐挂牌、持续督导等业务方面实施差异化制度安排,评价结果与中国证监会实施的证券公司分类评价体系进行对接。

