

余额宝解决淘宝店铺融资问题的探索

刘海川

(西南财经大学经济学院 成都 611130)

【摘要】目前我国以银行贷款为主体的单一的小微企业融资模式已无法满足小微企业的融资需要,而兴起于网络之上的余额宝吸引了人们的眼光,在许多方面,余额宝的独到之处将有望解决小微电商企业的融资问题。本文借鉴小额信贷技术,同时参考目前较为成熟的一些做法,讨论使用余额宝解决淘宝店铺融资问题的可行性及风险控制问题,帮助余额宝进行风险评估和控制。

【关键词】余额宝 电商企业融资 风险控制

一、余额宝应运而生

2013年6月17日正式上市的余额宝可谓风头正劲。号称可以获得较高收益,且能随时进行支付的余额宝,其带来的影响已远超过一款创新产品,援引《上海证券报》的标题来评价余额宝,的确是“一个产品震撼一个行业”。

许多媒体对余额宝的报道关注于余额宝的高利率及每日结算的优势,这无疑是客户们最感兴趣的话题。但同时也有媒体意识到了余额宝的某些不足,例如余额宝的风险,甚至更为敏感的合法性问题等。显然,余额宝的前景很大程度上取决于监管机构。按照央行对第三方支付平台管理的规定,支付宝余额可以购买协议存款,但对于其能否购买基金并没有明确的规定。余额宝借助天弘基金实现资金增值功能的做法是在打擦边球。从监管层面上来说,余额宝的合法性尚待明确。

倘若余额宝的合法性得到确认,其很有可能为小微企业融资带来新的希望。目前,余额宝中的资金主要是借助天弘基金获取收益,其效果类似于民间集资购买基金。假如余额宝被认定为合法,其管理方将有可能考虑进一步迈入贷款领域。监管部门也可因势利导,引导余额宝投资于小微企业。鉴于余额宝与淘宝电商平台之间的天然联系,余额宝对淘宝店铺的贷款可能成为最先考虑的方向。

二、余额宝对淘宝店铺融资的优势

众所周知,目前小微企业融资难的內因主要是企业经营理念不完善,经营风险较高;企业规模小,信用往往较差;缺乏担保抵押的资产。概括地说,银行不愿投资小微企业的原因主要是回报与风险的不相匹配。而对于余额宝而言,贷款数额微小及成本、风险较高等问题,可通过某些独特的机制得到解决。

淘宝店铺虽不是生产经营企业,但其资金需求的特点与小微企业有诸多相似之处:第一,店铺自有资本较少,不适用

于传统的信用评价方法。网上购物平台中对于商家的信用评级以及来自消费者的好评在信贷机构眼中可能并无参考价值。第二,网店贷款的用途主要集中在网店进货和网络推广上,这决定了网店经营需要单笔数额不大但发生次数频繁的小额信贷,由于手续繁杂且回报微薄,各大银行对此类业务缺乏兴趣。

援引2010年4月10日《京华日报》的数据:70%的卖家资金需求额度不到5万元,91%在10万元以下;在期限方面,六成卖家将自己的资金需求定位在3个月以内,6个月以内的则达到了75%;近七成的淘宝店主表示在资金周转方面存在困难,绝大多数淘宝卖家希望融资难问题得到解决。

针对淘宝店主急需资金周转的问题,阿里巴巴集团已有了一个极好的尝试,2010年4月8日,浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司成立,向淘宝卖家提供一项叫作“订单贷款”的贷款服务。只要卖家当前拥有“卖家已发货”的订单,就可以申请贷款,且无须抵押。这一做法有效缓解了淘宝店铺资金周转困难的问题。接着这个思路,同为阿里巴巴集团旗下的余额宝,是否也可以有类似的做法呢?答案应该是肯定的。对于银行难以解决的问题,余额宝的优势在于:

1. 可借助支付宝平台对现金流进行实时监测。目前无抵押无担保的小微贷款十分注重对现金流的掌控,对于银行等机构而言,清楚地掌握普通小微企业的现金流是十分困难的。尽管银行出台了一系列的审核措施,甚至采取了走访、卧底等手法,耗费大量时间和人力,但依然无法保证信息的真实可靠,对于无实体的网店更是如此。而对于现金流的监控,余额宝则不存在困难。目前大多数淘宝商户在支付宝平台进行交易,换句话说,假如余额宝需要了解商户现金流情况,它可以依附于支付宝平台获取商家的交易情况,达到对现金流的实时监测。

2. 可依据底层数据对店铺进行信用评估。网上信誉并不

为银行承认,但余额宝却可以将其作为店铺信用评估的手段。对于淘宝店铺而言,钻、皇冠等表示着其在淘宝网上的地位,属于电商范畴的余额宝可将网上信誉度纳入评估风险的体系。与阿里巴巴小额贷款股份有限公司相似,余额宝可与淘宝网的底层数据联动,淘宝店主在淘宝网上经营的信用记录、发生交易的状况、投诉纠纷情况等信息都可在评估系统中通过云计算(浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司已经开始应用)分析,作为最终贷款的评价标准。

3. 可利用支付宝平台简化融资手续。银行等金融机构由于手续繁杂且回报微薄而不愿对淘宝店铺融资的问题,在浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司已有解决方法,余额宝也同样可以解决。因为余额宝通过支付宝账户向淘宝商户放款既方便快捷,又能保证安全性。商家可以从余额宝中得到贷款资金,类似于交易完成后支付宝向商家的转账。这些资金可以在阿里巴巴集团旗下的任何企业之间以转账方式进行流通,也可以兑现为货币使用。

三、余额宝对淘宝店铺融资的风险控制

1. 通过云计算分析对店铺进行信用综合评价。这一技术在浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司已经相当成熟,其最大好处在于将银行并不认可的网络信誉作为贷款的重要依据,将现金流状况及交易情况、投诉纠纷情况等指标引入,从多个方面客观系统地评估贷款风险,并且采用计算机技术减少评估程序所消耗的时间。对于余额宝而言,选取资金充足、资金流稳定的商户有利于减小贷款风险;对于店铺而言,累积信用的价值化可以激励其诚信经营,对于目前整体处在诚信危机中的淘宝商家,这无疑也是有积极意义的。

2. 通过支付宝平台对店铺进行实时资金监控。目前的支付宝技术已经非常成熟,阿里巴巴集团可以通过支付宝及其他手段监控其旗下商家的资金流向。在资金注入店铺之后,对店铺的商品流和现金流进行实时监控,发现异常后可立即对资金进行冻结,具体手段包括关闭支付宝向其支付现金的窗口、停止其在支付宝平台上正在进行的交易等,以避免损失。在未来,阿里巴巴集团甚至可以对商家所有在支付宝平台上进行的交易行为进行监视与控制,达到完全掌握商家交易信息、强制商家还款的目的。

3. 通过明确的奖惩措施促进商户信守合约。制定明确而有效的奖惩措施是至关重要的,对于支付宝(余额宝)而言,它掌握着许多强大的权利,可以对违约商家进行制裁,并且这些制裁往往对网络店铺有巨大的威慑作用。例如,如果商家逾期未归还贷款,可对该商家进行信用降级处理,甚至可以在淘宝网站上予以公布;相反,如果商家还款记录良好,可给予相应的信用升级,并且给予提高其贷款额度、降低利率、延长还款期限等奖励。

4. 通过小组连带责任强化对低信用等级商户的风险控制。所谓的小组连带责任制,是对于单个未获得贷款资格的商家,可以自己选择同伴结成小组,遵循小组内次序贷款

原则申请贷款,组内成员要对贷款的偿还负连带责任,对小组内成员实行奖惩制度无差别对待。通过这一手段,商家不仅受到余额宝的约束,还受到其他小组成员的监督,对于余额宝来说,风险可以进一步减小。

5. 通过差别利率实现对风险的精确判断和管理。这项措施建立在云计算基础之上,通过云计算的评分,可以对不同信用级别的商家实行差别利率,云计算得分较高的商家可在相对较低的利率下获得贷款,而得分低者则被要求支付更高利率。对于商家小组,云计算分数应该按照各个成员分数按自有资本加权后的平均数得出。

6. 通过频繁分期还款进一步控制风险。基于余额宝按日结算的特性,借贷者的还款频率应高一些,从而保证余额宝账户资金有充足的流动性并能够向客户逐日支付利息。频繁还款的好处还在于形成了一个早期预警机制,通过频繁的还款,余额宝可以判断出潜在的违约客户,并及时采取措施,降低相关风险。

四、余额宝的前景

到目前为止,余额宝募集到的资金已逾百亿,被银行视为麻烦的“小客户”群在网络平台上成了一只不容忽视的力量。对比银行及基金公司推出的“活期宝”,虽然在收益及安全性上优于余额宝,但其灵活性,特别是在开户和支付的便利性、存取额的无限制性方面,都远远不及余额宝。

虽然余额宝的模式并不新颖,业内人士也并不认为余额宝能与银行抗衡,但余额宝最大的优势就在于灵活、小额,而这一特点正好是解决小微企业融资问题的关键。余额宝中的资金流动性较大,对于阿里巴巴集团而言,使用这笔钱投资大项目是不现实的,而借贷给还款相对较快的小微企业则是现实的,并且阿里巴巴集团可以依托其电商的优势,对风险进行控制,这方面的优势是银行乃至政府所不具备的。

目前余额宝的资金由天弘基金代为管理,主要用于投资货币基金。未来,在解决法律问题后,余额宝可以先尝试对淘宝网进行贷款,或以批发资金的方式流入阿里巴巴小额贷款股份有限公司,则电商企业的融资问题有望得到缓解。如果事实证明这是可行的,那么余额宝的借贷模式很可能成为未来解决小微企业融资难问题的标准模式。

【注】本文系教育部人文社会科学研究项目“基于金融排除理论的普惠金融体系构建及对策研究”(项目编号:10YJA790071)的阶段性研究成果。

主要参考文献

1. 张伟.微型金融理论研究.北京:中国金融出版社,2011
2. 蒋清海,李庆志.余额宝会怎样改变银行.中国证券报,2013-07-10
3. 杜志鑫.“余额宝”的创新意义.证券时报,2013-06-19
4. 宋爽劲,耿越.马云的金融梦.新经济,2013;6
5. 潘勇.逆向选择视角下信用评分机制与担保机制的效用研究——基于淘宝网的案例分析.商业经济与管理,2013;6