

核心话题

“上半年住户存款增10万亿”背后的多重因素

央行11日发布的数据显示,上半年人民币存款增加18.82万亿元,同比多增4.77万亿元,其中,住户存款增加10.33万亿元。根据央行发布的2022年第二季度城镇储户问卷调查报告,倾向于“更多消费”的居民占23.8%,比上季增加0.1个百分点;倾向于“更多储蓄”的居民占58.3%,比上季增加3.6个百分点。

上半年住户存款增加10.33万亿元,这意味着,在上半年,平均每天约571亿元存款涌向银行,数额确实不小。居民储蓄意愿增强,是因为人们受到外部环境的影响而对资金分配做出的选择。从收入角度而言,由于新冠肺炎疫情等客观因素,居民对于资金

文/毕柯



作者为财经评论员

支出更加谨慎,将更多钱不是用于当下,而是为未来生活提供更多保障,如此可以更好规避风险。

而从投资角度而言,当前国内股市处于相对平稳期,股票、基金等收益率相比前两年有所回调,甚至部分银行理财产品出现阶段性亏损,这将使得部分居民投资意愿转向保守,更愿意选

择定期存款。

此外,近年来年轻一代的消费观念也在发生变化。80后、90后逐步迈入结婚生子阶段,上有老下有小,对资金分配更加理性。这也就意味着,大家将更高比例的收入用于储蓄,不仅是基于个人考量,更是对家庭生活资金的统筹安排——为孩子留下更多奶粉钱,为父母准备一些养老所需资金。

此外,传统的大宗支出领域如住房、汽车等行业也出现了一些变化。住房领域的宏观调控政策虽在微调,但总体强化居住属性、弱化投资属性的趋势不变,计划将资金用于投资商品房

的居民会将这部分资金转为储

蓄,而刚需一族也会根据当前房价走势冷静观察、持币待购,这又进一步提高了银行存款增量。

居民存款持续增加,有助于居民增强应对各类外部不确定性因素的能力,但也反映出当前市场预期转弱、居民消费意愿不足等问题,需要政策发力、市场联动,从而带动更多投资和消费。

今年以来,多地面向居民发放消费券,取得了拉动内需的良好效果。但也要看到,部分地区消费券覆盖人群数量有限、优惠力度还有待强化。地方政府还需联合更多市场主体,为居民提供更多有针对性的、补贴力度更大的消费激励手段。近期国家

所推动的购车大幅度补贴举措,就积极带动了不少地区汽车销量的快速增加,这一政府补贴+企业参与的多方投入模式应被各地所借鉴。

而在投资领域,应拓宽居民投资理财渠道,发展企业年金、职业年金、健康和养老保险业务。如随着个人养老金制度的推出,政府鼓励个人向专门的账户进行缴费,个人依据自身情况,选择相应的、符合条件的养老金融产品进行投资,以积累养老金资产,如此就能推进我国的多层次养老保障体系,同时引导居民将部分资金用于个人储蓄型养老保险。此外,各类金融机构也要大力创新金融产品,多渠道

道促进居民储蓄有效转化为资管市场长期资金。

除了直接性的消费补贴等举措,政府也正通过对灵活就业等特殊人群提供社保减免补贴等举措,为其切实减负,解除其后顾之忧,从而提振居民消费和投资预期。

当然,拓宽居民增收渠道、保障居民收入增长,让人们钱袋子更鼓、更有底气花钱,才是推动国民经济发展、实现共同富裕的不二前提。也因此,继续加大对各类市场主体的帮扶力度,帮助企业纾困解难,通过新基建等创造更多就业岗位,从而推动我国经济基本面持续向好,也就让居民能稳收入、增消费。

商业点评

“内容直播”会成为常态零售模式吗？

对俞敏洪来说,东方甄选原本是企

业自救的一种迫不得已的选择,但突然火爆出圈,让人们大吃一惊。东方甄选的“内容直播”模式能够给零售业带来怎样的影响?未来,东方甄选会成为一家大型零售商吗?

对绝大多数人来说,如果创业,零售和餐饮永远是最先想到的两个选项。从古至今,这种现象从来没有改变过。这也就同时决定了这两个市场永远是最血红的红海,最卷的卷王。

但这两个市场足够的大,需求足够的稳定,进入门槛足够的低,也就让无数无权无势无背景无技术的人愿意一头扎进来,在最激烈的肉搏战中,靠坚持、靠辛苦、靠用心打下一片天地。

俞敏洪带领的直播队伍,和成千上万零售餐饮从业者稍有不同的是,他们更有文化。一群老师懵懵懂懂闯入零售的红海,这称不上是降维打击,但可以叫“错维突进”。东方甄选阴差阳错地“误入”,会不会正好踏准了某个节拍从而产生共振,一跃成为新型零售的领导者呢?这种可能性也不是完全没有。

其实,如果回归零售的本质,任何时期、任何商业模式的零售都可以分为两种:自取和送货。哪种方式成为零售业的主流,决定于当时哪种方式效率最高,哪种方式更能降低成本。

在芝加哥,美国第三大城市,最有名的建筑是西尔斯大厦(2009年,正式更名为 Willis 大厦)。1992年,严重亏损的西尔斯公司为了还债把这座著名的

文/刘戈



作者为财经评论员

大楼卖了。西尔斯大厦楼顶的酒吧曾是来芝加哥的游客一定要光顾的地方。几年前,我曾经被朋友带到酒吧喝过一杯,从窗户向外看,下面是黑漆漆的密歇根湖和芝加哥的万家灯火,但嘈杂又幽暗的酒吧并没有给我留下太多的印象。2018年,在苟延残喘几十年后,西尔斯公司申请破产,而西尔斯大厦这个名称也早就成了历史。

这座110层的大厦从建成的1974年到1998年之间一直是世界第一高楼。和胜家大楼、洛克菲勒中心这些在历史上留下痕迹的摩天大楼相比,西尔斯大厦让人唏嘘的地方是,大楼落成之时就是业主日薄西山

的开始。

在上世纪80年代之前,沃尔玛这家新兴公司的名字居然从来没有在世界上最大的零售企业西尔斯公司的文件上或者会议室里出现过,和众多的大公司一样,西尔斯公司不可避免地掉入傲慢和迟钝的泥潭。而此时,由山姆·沃尔顿创立的沃尔玛已经在西南各州的小镇上以极快的速度扩张着,谁能想到,再过十几年,沃尔玛就会替代西尔斯公司呢。

在芝加哥摩天大楼写字间的零售精英们,完全没有意识

到,来自阿肯色州的一个乡巴佬在小镇上创立的仓储式商店对零售业意味着什么。在大学毕业到参军之前这段时间,山姆·沃尔顿第一份工作带他进入了零售业,退役后,沃尔顿第一个想到的创业项目就是开小卖部。

对普通人、普通大学出身的沃尔顿来说,小卖部差不多是他唯一可选择的创业项目。尽管后来在回忆录中他称,创立一家零售企业是他一直的梦想,但其实那个时候,对一个没见过什么世面的小镇青年来说,他的梦想不可能很宏大。

西尔斯公司创始人理查德·西尔斯最初的工作是火车站站务人员。在1869年太平洋铁路通车之后,美国东西海岸原来6个月的路程缩短到6天,在此之后,铁路建设的高潮席卷北美大地,从19世纪中期到20世纪初,一多半的美国富翁来自于铁路界。铁路大王在富豪排行榜上的占比,和十多年前房地产大亨在中国富豪榜上的占比类似。

作为一名穷小子,西尔斯不可能靠建铁路发家,但他发现了铁路给他带来的翻身机会。铁路的高速发展让交通变得比以前便利得多,一个巨大的商机出现在他面前。如果把货物通过铁路和邮政系统送到千家万户,那么农村和小地方的人不就可以买到大城市的人才可以享受到的产品了吗?

1884年,西尔斯把一批怀表用邮购的方式出售,没想到很快就销售一空。

那些被时代潮流甩下的人,

其实是最“优质”的消费者,信息不对称和较少的见识,总是让他们愿意为任何推到眼前的商品掏腰包。而在当时,零售网络还没有侵入的小镇和农村,到处是这样的“优质”消费者。西尔斯把印制粗糙的商品手册通过邮政系统发到一家农户家里,手册上有家庭日用品、农具等他们需要的工业品。农户们在手册上画上钩,然后交给邮政公司,不久之后,商品就被邮递员送上门,同时取走买东西的汇款单。

这种零售模式,除了商品手册变成了互联网,其实购物的全过程和现在的电商非常相似,邮购和电商生意的本质就是送货上门。在19世纪末20世纪初的美国、现在的中国,和去现场购物相比,送货上门显然是一种效率更高、更能降低交易成本的零售模式。

尽管当今世界最大的电商平台亚马逊诞生在美国,但截至2021年,电商在美国零售业的渗透率只有20%,远远低于中国。显然,美国发达的线下零售行业和高昂的快递人工费用,让送货上门的购物方式和线下购物相比并没有明显的优势。

西尔斯开创邮购模式的时候,虽然美国的工业快速发展,但零售业的现代化并没有开始。厂家自营店和夫妻杂货铺是当时普遍的零售商业模式。从西尔斯的邮购模式开始,一个追求效率的现代零售体系开始逐渐建立起来。

因为高效廉价,邮购这种零售方式迅速成为主流的商业模

式。1900年,西尔斯公司成为美国零售业销售额排行榜的第一名。1925年,西尔斯公司开始带领零售业进入百货商店时代。随着城市化的发展,大量的人口向城市集中,在城市中心建立的大型百货公司,可以让人们及时地买到想要的商品而且有大量的挑

选余地。

在引领零售业发展100多年后,西尔斯公司在零售业的领导地位被沃尔玛取代。新的生活方式以及汽车的普及,让仓储式零售成为美国社会的主流。

从100多年前西尔斯开启现代零售业到现在,送货和自取,这两种零售方式一直存在。

在中国,送货上门的电商模式已经明显占据上风。中国和美国零售业发展路径的不同在于,中国的零售企业尚未发展成熟起来的时候就遭遇了电商的迅速崛起。电商企业的供应链整合能力极大地超出传统零售商。

在经历了以淘宝、天猫、京东为代表的第一代电商和以拼多多为代表的第二代电商之后,抖音和快手成为第三代电商。前两代电商蹿出来的庞大、完善且廉价的物流体系,成为电商进一步发展的基础。

抖音和快手的直播售货方式,把送货上门这种最传统也最现代的零售模式发挥到了极致。消费者不仅可以清晰地看到商品的特性、商品的使用方式,现在还可以在东方甄选的直播间里一边听段子、学英语,一边下单买东西。

零售业才是供应链的真正整合者,早期,没有沃尔玛在深圳的采购办公室,很难说有中国劳动密集型制造业的异军突起。正是以沃尔玛为代表的零售企业,引领了成千上万的中小企业与国际市场接轨。

如今,电商平台搭建的基础设施,为任何一个希望进入零售行业的机构提供了一次转型的机会。对于类似新东方这样的公司,虽然零售业对他们而言是一个全新领域,但以个人为主的网红相比,一家管理水平、财务支撑以及员工素养更强的成熟企业还是具有差别化的竞争优势。

东方甄选从书籍和农产品切入直播零售是正确的。首先一带文化人卖书,对书的内容有先天的解读能力,对卖书来说,解读能力就是销售能力。而切入农产品给东方甄选带来的是未来发展的巨大机会。由于土地制度、资源禀赋、气候差异、文化传统等相当复杂的原因,目前中国农产品生产的工业化进程刚刚开始,农业的生产方式、加工、存储、运输的集约化、标准化程度均有很大提升空间。通过零售企业来整合供应链,让农产品和食品行业效率提升是一个巨大的商机。

当然,这是一条十分艰难的路。平台的垄断优势和农户的“小散弱”状态将会让入场者处在两头受压的状态。但为了服务业和农业,这两个拖中国工业化进程后腿的行业能够向前一步,“勇敢者”值得杀进去。

囊中江湖

“出租换房票”是激活房市的一步好棋

四川省住房和城乡建设厅近日发文,决定在成都、泸州、绵阳等地开展试点,打通市场租赁住房通道,加快发展保障性租赁住房。其中,7月6日,成都市明确,住房纳入保障性租赁住房房源库后,居民即可申请在出租住房所在限购区域取得新增购买一套住房资格。

笔者以为,这项政策设计,相当精妙,具有一定创新性,操作得当可激活目前低迷的房市,无需多少成本即可实现多重目标,是一步相当不错的好棋。

我国自从1998年房改以来,住房市场化解决了住房供应短缺的问题,取得了非常重要的成果。虽然今天人们对于房地产市场以及房地产价格啧有烦言,但是如果没有住房市场化改革,人们的住房条件不可能取得今天这样的成就。不过问题也毋庸讳言。住房市场化改革本来是两条腿走路。有一定经济能力的人们,可以通过市场购买商品房,而经济条件较差的低收入者以及刚刚进

文/梁发甫



作者为财税史学者

入职场尚无多少积蓄的年轻人,可以获得来自政府的保障房救助。但遗憾的是,住房改革中本来应该与市场化同步进行的保障房这一条腿,一直有点短,成为住房改革的弱项。怎么解决这个短板弱项,一直是各地相当头痛的问题。保障房政策无非这么几种模式:要么实行货币补贴办法,向急需住房的困难群体提供租金补贴;要么实行廉租房、公租房政策,以低于市场价格的租金,向困难群体提供公共租房;要么在土地费用等方面作出减免让步,修建经济适用房出售给需要住房的困难群体。但三种模

式都存在较大困难。现在,关于住房保障,人们形成的共识以及国家的政策重点,都是大力发展公租房。

发展公租房可以减轻政府用于房租补贴的财政压力,也解决经济适用房由于退出机制不健全的弊端,是住房保障政策中较为优秀的选项。但公租房的房源在哪里?这仍然是困扰城市政府的大问题。城市政府并不拥有可廉价出租的大量房源,而市场上大量用于出租的私人住房,政府无法将其纳入保障房系列。而四川等地“出租换房票”政策,可以通过政策设计,将一些私人住房纳入公租房的房源库,这样就有效扩大了用于出租的房源,将有效地解决房源这个保障房的瓶颈问题。

四川等地的政策设计是这样的。有些已经拥有一套住房的房主,有意购买一套住房以改善居住条件,但由于现在还在土地费用等方面作出减免让步,修建经济适用房出售给需要住房的困难群体。但三种模

你一个买新房的资格,但是有一个条件,就是你们把自家第一套房拿出来作为公租房。这样,有一部分业主就会接受这样的条件,将自己的住房纳入公租房房源库,从而获得购买新房的资格。这项政策就被称作“出租换房票”。

从各地的新政可以看出,纳入保障房房源库的住房,有一些特别的限制,主要是,5年内不得上市交易,租金接受政府指导价,不超过市场租金的90%,且租金年涨幅不超过5%。对于房主来说,当然在资产流动性和收益率方面都作出了一定的让步,但是他们却获得了购买新房的资格;对于城市政府来说,没有付出什么成本,却获得了用于保障房的出租房源;而对于大量需要租赁住房的年轻人以及困难群众来说,有更加价格合理的出租房可供选择,而且价格低廉优惠。显然,这项政策下,多方同时受益,是多赢举措。

不仅如此,“出租换房票”还

会带来另外的政策红利。

为了改善居住条件,有些拥有一套房的业主,本来可能会选择将自己的房屋出售。如果大量二手房走向市场出售,则会带来二手房降价的巨大压力,使得房市更加低迷不稳。如果将这类住房纳入可供出租的保障房,5年内不许上市出售,那么,将会减少上市交易的二手房的数量,减少市场出售的房源,减轻降价的压力。这对于稳定房价是有一定好处的。另外,通过“出租换房票”,既没有放弃限购政策,却刺激和释放了一部分购买新房的欲望和需求。这部分购房需求,应该不会很大,不会形成新的炒作局面,不会对房地产限购政策带来冲击。但这部分需求也一定会对房市起到一定的稳定作用甚至拉动作用。

当然,说“出租换房票”是一着高棋妙棋,能够一举多得实现多重目标多方受益,是基于一个根本的前提,那就是拥有第一套住房的房主们,确实有相当一部

分,有购买新房改善居住条件的欲望和需求。如果没有这样的欲望和需求,那么,一切也就无从谈起。一般来说,城市不少居民的第一套住房可能存在种种不便,购买二房以改善居住条件,将第一套出租或出售以补贴第二套房,是很多人的正常需求和愿望,是其资产组合的重要选项。但是,改善住房的需求强烈,仍然基于一个前提,就是人们对于未来的预期和信心。只要人们对未来充满信心充满希望,认为未来经济发展,社会进步,收入稳定,那么,改善住房的需求就不可遏止。这提醒城市管理者,“出租换房票”要顺利进行,城市政府必须全心全意发展经济,提振信心,稳定预期。在当前经济遇到一定下行压力的情况下,坚持以经济建设为中心,坚持改革开放不动摇,是必然选择。如果没有坚定不移发展经济的决心,人们看不到未来经济发展生活改善的希望,那么,房票是换不来居民的公租房的。