

互联网吸金致存款锐减,推高银行资金成本

# 银行或向企业转嫁成本压力

专家指出,互联网吸金推高银行存款利率,进而加大银行资金成本,最终银行将提高贷款利率将成本转嫁给贷款企业。

■ 本报记者 王莹

1月金融统计数据出炉,业界惊呼冰火两重天。

央行最新数据显示,2014年1月社会融资规模2.58万亿元,刷新单月规模历史新高;1.32万亿元的新增人民币贷款也创下了近4年来的最高水平。

然而,与此形成鲜明对比的是,1月存款大幅减少9402亿元。受此影响,1月末,M1同比增长仅有1.2%,比上年同期足足低了14.1个百分点。

银河证券首席经济学家潘向东认为,存款锐减的核心原因是利率市场化下多重因素“共振”所致。

“随着利率市场化的推进,特别是互联网金融的快速发展对居民存款的分流明显。类余额宝的收益率远远超过活期存款,致使更多的资金从银行存款搬家,进一步加剧了银行揽储的艰巨性,从而推升存款市场利率。”潘向东指出,与此同时,银行会对利率市场形成反馈,进一步提高贷款利率,而这将最终导致贷款企业的成本增加。

## 利率市场化 互联网金融吸金抢存款

2014年以来,银行延续了信贷投放的惯性。

数据显示,1月人民币贷款增加1.32万亿元,同比多增2469亿元,超市场预期,为近4年来最高水平。

不过,与激增的贷款数据形成鲜明对比的是,1月存款大幅减少9402亿元。

潘向东认为,存款锐减是利率市场化在多重因素下的“共振”所致。随着利率市场化的推进,互联网金融产品吸存提速。

“在利率市场化的背景下,由于从事货币市场的短期拆借可以获取较高的利润,于是可以取代存款的货币基金或者类货币基金应运而生。互联网金融产品便是其中的重要力量。由于货币基金的收益率远超过活期存款,而且灵活性与活期存款无差异,这就使更多的资金从存款搬家,以余额宝为例,截至目前,规模已超过4000亿元。而这也进一步加剧了银行揽储的艰巨性,从而又推升货币市场利率,形成‘正反馈’。”潘向东称。

对此,南方基金首席策略分析师杨德龙表示认同,他表示,我国储蓄存款的

减少和余额宝等有着密不可分的关系,各种“宝”对接的货币型基金比活期存款要高许多。而对存款产生影响的除了余额宝,还有一些其他的互联网金融产品。

《中国企业报》记者发现,对接微信理财通的财富宝货币基金收益率长期高于7%,在春节前的利率均值为7.39%,春节后,各品种利率虽有所下降,但平均年化收益率仍在6.2%—6.6%区间。

“这样的利息水平是银行一年定期存款利率的一倍以上,并且期限短,可灵活支取。钱当然

往利率高的地方去,必然对银行储蓄存款形成分流之势。”工行投行部产品经理杨勉分析道。

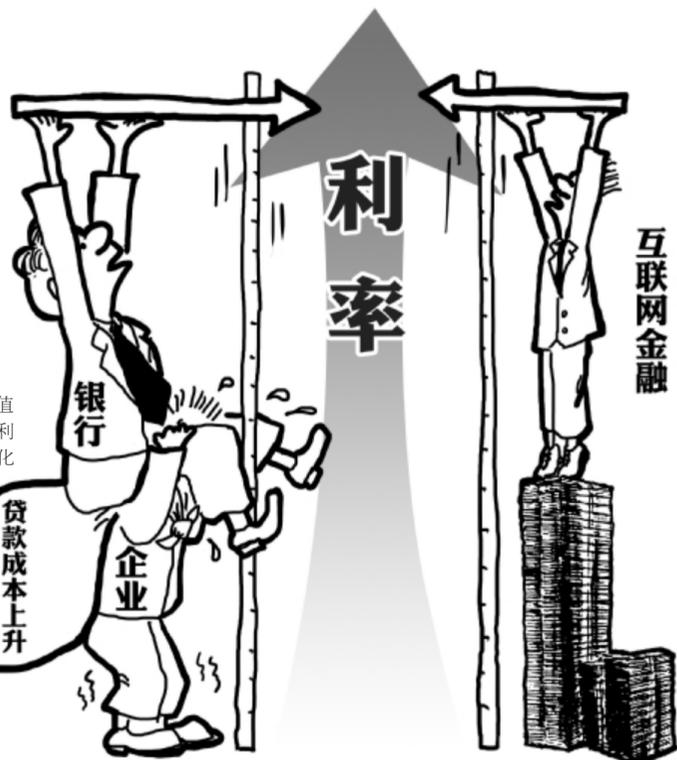
## 拉升银行资金成本

据了解,货币基金最重要的投资方向是银行的协议存款,即将零散的活期存款,通过银行协议存款打包成大量的银行存单。

因此,事实上,资金大部分仍然留在银行体系内。但资金最终没有流出银行体系,但却从活期存款变成了协议存款,银行的负债成本已不能与以往同日而语。有数据显示,1个月的协议存款收益率已经提高到7%左右。这使得银行不得不打响反击战。

中国银行近日上线“活期宝”,工行浙江分行也设立了“天天益”,平安银行则推出了“平安盈”,交通银行“快溢通”诞生,民生银行的“如意宝”即将正式推出,建设银行与建信基金合作的货币基金T+0也在准备当中。

“若银行对互联网产品的增长无动



于衷,那么将眼看着客户和存款的流失,若银行频频推出高收益新产品,客户会将其活期存款购买此类产品,直接导致银行活期存款减少,变相提高银行的资金成本。”杨勉表示。

## 银行资金成本 或传导至贷款企业

随着各类余额宝不断推高市场利率,银行资金成本的拉升,导致银行吸储成本的不断高企,直接带来的是贷款利率的水涨船高。

“市场利率推高对银行的影响不仅反映在银行的负债端,也就是银行吸储成本提高,同样也会反映在银行资产端,即银行贷款利率提高。”潘向东表示。

摩根大通首席经济学家朱海斌表示,银行或将直接将负债成本转嫁给有贷款需求的企业。这无疑将使得企业的贷款成本上升。

“表外资产移至表内会占用更多的

资本金并挤压现有信贷额度;另外,随着银行拉长负债期限导致存款的成本上升,银行必然会选择能接受更高贷款利率的企业来投放贷款。”朱海斌称。

北京一家科技企业副总经理岳利强在接受《中国企业报》记者采访时曾透露,两年前贷款年利率都在8.5%—9%,而今年1月份申请到的贷款利率已经达到了13%,成本提高了50%多。

某银行内部人士向《中国企业报》记者出示了一份内部通知称,即日起,零售条线小微贷款业务平均利率不得低于8.1%;而该行一款面向小微企业客户、以小额信用循环贷款为核心的综合化金融服务产品的商务卡贷款平均利率不低于15%。

“这意味着需要企业和银行的谈判和多头沟通竞价,这样也增加了企业的额外成本。”岳利强表示。

据了解,若按照平均利率不低于15%计算,刨去其他担保、评估以及财产保险、公证等费用,企业光贷款利率的融资成本就上升76.4%。

出借意愿低,融资成本高

# 温州融资新政难解企业之困

■ 本报记者 钟文

即将正式实施的全国首部金融地方性法规《温州市民间融资管理条例》(以下简称《条例》)及《实施细则》(以下简称《细则》)使得合会、企业内部集资、农村资金互助会资金互助等这些一度被认为是地下交易、见不得阳光的融资活动,随着一部地方法规的实施,终于可以登上大雅之堂。

然而,《中国企业报》记者在采访中却发现,此举并没有激起企业更多的热情。有企业主表示,民间借贷合法化虽然给了企业更多融资渠道,但融资贵的问题却并未得到彻底解决,相对而言,企业仍然渴望银行贷款。

## 《细则》让借贷双方更放心

事实上,《细则》还是有可圈可点的地方。

在民间借贷方面,《细则》将合会、企业内部集资、农村资金互助会资金互助等明确为自然人之间、自然人与非金融企业和其他组织之间的借贷范畴,并对合会、企业内部集资的概念作出阐述。

浙江省民营企业联合会会长

周德文在接受《中国企业报》记者采访时表示,以前像合会、企业内部集资以及农村互助资金等融资行为都是受打击的对象,他们往往处于灰色地带,见不得阳光,而这种通过法律进一步明确,可以光明正大地进行借贷。

浙江攀远律师事务所主任、温州市律师协会金融专业委员会主任颜贻潘在接受《中国企业报》记者采访时表示,无论是合会还是企业内部集资等民间融资方式,实际上最高人民法院的司法解释都是合法的,只不过,通过《细则》的实施,进一步明确了融资的合法性,使得原本犹豫的借贷双方更加放心。

## 打造民间版金融信用体系

《细则》还鼓励民间借贷当事人将履约情况报送备案,履约信息将纳入民间融资征信系统。《条例》规定,“单笔借款金额300万元以上”、“借款余额1000万元以上”、“涉及的出借人30人以上”等情形,借款人应当向管理部门报备。

周德文对《中国企业报》记者表示,备案制主要是一种信用监督,通过公安、工商、税务等部门以及民间借贷、定向债券、定向集合资金等方面的信息与民间

借贷登记服务中心对接,实行信息共享,可有效地为借贷双方进行风险把控。

颜贻潘告诉《中国企业报》记者,温州方面是想打造一张民间版的“民间融资征信系统”。他说,目前金融系统已经有了自己的征信系统,民间版的形成之后除了可以供民间融资借贷双方参考外,还可以成为金融系统的有效补充。

## 企业仍持谨慎态度

然而,作为实体经济,浙江富达汽车贸易有限公司董事长李良松有自己的想法。他告诉《中国企业报》记者,《条例》、《细则》的出台对企业的融资释放了更多的渠道,但是融资依然很难。一方面,受担保链以及整个经济环境的影响,大家不愿意出借,另一方面,民间融资的成本还是太高。尽管《条例》出台之后,对民间借贷的利率有了严格的法律限制,民间融资的利息也有所降低,但是也不足以低到银行的贷款利率,从市面上融来的资金用于生产成本太高,企业根本吃不起。

温州惠特鞋业有限公司董事长项进康也持有同样的看法。他告诉《中国企业报》记者,他还注意到《细则》特别

是明确了企业内部集资的合法性,这对企业来说是福音。但事实上,企业内部集资对于企业的投资或者扩张根本无济于事,甚至是杯水车薪。一方面,企业内部集资同样存在利息的问题,另外,内部集资并不容易。如果资金额度较小,或短期借贷,企业内部集资的确能缓解燃眉之急,但如果资金规模较大,像民营企业很多都是独资或者家庭股东,特别是劳动密集型企业,个人、家庭的钱大都用在企业经营上,而员工的工资本身也不是太高,而且大部分是外地人,存款也不会太多,所以内部集资实在不易。项进康说,但凡有一点办法,企业肯定还是希望能从银行获得贷款,而不愿意从民间融资。

与上述企业家观点不同的是,温州市鹿城捷信小额贷款公司总经理加嵘却看到了希望。他告诉《中国企业报》记者,《条例》、《细则》明确了个人、企业都可以从社会上融资,民间资金管理企业还可以非公开方式向合格投资者募集定向集合资金,那么,作为政府批准的小贷公司也应该可以从社会上募集资金。他说,尽管这一次没有明确,但他相信,总有一天会变成现实。

# 全球最大服务贸易逆差 折射中国经济短板

(上接第一版)

提升创造和创意的能力,是服务业发展的战略高地。专有权利使用费和特许费在中国的服务贸易逆差中占有很大比重,这与中国目前企业的创新能力、知识产权保护意识不强有着密切的关系。据相关研究机构发布的数据显示,美国每10件产品中,有3件是授权产品。中国内地每100个产品中才有1个是授权产品。一些国外机构专门向中国企业卖专利、卖品牌加盟费赚取大量利润,并形成了一套成熟的盈利模式。对此,提高中国企业的文化自信、质量自信、品牌自信,在产品出口的同时,注重品牌和文化的输出,形成中国产品和服务的国际美誉度是中国企业必须跨越的高度。

解开套在民企和民间资本上的绳索,释放服务业大发展的动力源。从服务进口中,2013年,高附加值服务中的金融服务、计算机和信息服务、电影和音像服务进口增速显著。目前,中国的金融业务等一些现代服务业,还没有完全向民资开放,被广泛关注的第一家民营银行到底花落谁家也至今没能揭开谜底。文化创意产业也有许多不利于民间资本进入的门槛。打破束缚民间力量的条条框框已经成为发展相关服务业的当务之急。

加快形成人才培养和使用机制,为服务业大发展创造条件。区别于传统服务业的人力密集、人才密集是现代服务业的重要特征。高端人才的缺乏影响了中国现代服务业的发展,而现代服务业发展滞后又影响对高端人才吸附能力。人才的培育是一项投入大、周期长的工作,而人才的流动性特点,又决定了企业宁可高价吸引人才,也不愿意从头开始培养人才。因此,国家应当从产业和国家发展战略层面,解决现代服务业人才培养的机制和路径问题,为中国现代服务业的发展创造良好的人才基础。

差距意味着潜力,服务业完全可以成为未来中国经济发展的新增长点。随着中国经济的升级,过去那种赚快钱、赚容易钱的日子已经一去不复返了。服务业的发展不可能一蹴而就,需要去解决制度、人才、环境等一系列问题,要是耐心和慢功夫。而现代服务业大发展的条件一旦成熟,其释放出的巨大能量也将是不可估量的。

# 柳传志:应给民营企业明确的政治身份

(上接第二版)

联想控股的愿景中,有产业报国的心愿,有把企业做成百年老店,做成世界一流企业的雄心。在联想系的企业中,不管是电脑业务还是投资业务,有了企业愿景的指引,在战略设计时就会考虑到更长远的布局,才能够把长期的目标和短期的目标结合好,协调好各种资源,不把长跑当短跑,最终实现真正可持续的发展。

关于创业,一个人实现人生目标,需要很多条件。有追求只是前提;还要有能力;有好的价值观,才能团结人,把事做大;此外,机遇也是必不可少的。这些综合在一起,才有机会把事做成。而不是每一个人都那么幸运,大批的人会在追求的路上掉队,被淘汰出去。

选择一种事业,也就选择了一种生活方式。大家真想要去做事业,就得把这个想明白了。创业本身确实要无怨无悔。

可能有相当大的一批人,一开始走上创业路,凭的是内心一股冲动,对很远的未来不一定看得太清楚。我自己就是这样,1984年从科学院出来做企业时,并没有想到要为社会做什么贡献,只是想试试人生价值,仅此而已。但是在做的过程之中,目标越来越坚定,冲动就转化为一种稳定向上的信念。

现在,中国非常需要创业者和创业精神,因为国家要真正发展的话,市场潜力的发挥要依赖农民转到城市,大批人要过上更好的生活,需要靠创业的人去带动。我个人希望有更多的人能够走到创业的路上来。

再总结一次,创业之路就像一列前进的火车,不断有人上车下车,都很正常,但总有人想要去到更远的地方。也许你创业能做到一定程度,那退出肯定也比没做强,很好。你要做得很大,就要做好更艰苦的准备,用我们自己常说的一句话就是“困难无数,从来不动摇”。

《中国企业报》:您认为真正的中国企业家精神是什么?和西方企业家的差异在哪里?

柳传志:企业家精神,简单说就是企业家要负起社会给他们应有的责任。拿我本人来说,作为企业负责人,我要为企业几万员工负责,要把企业做好,按章纳税,善待员工,善待退休的人,然后根据自身能力支持公益事业,诚信经营,弘扬商业正气。

在美国非常推行“职业经理人”,有部分职业经理人可能会只追求企业的眼前利益而忽略了企业的长远发展,其实企业真正需要领军人物,身上要有一种主人翁的精神,要真正做到将企业利益放在第一位。