



■ 本版撰文 陆岷峰

编者按:被业界誉为“学者型银行家”的陆岷峰,多年置身金融一线,不仅在银行治理实践中大胆创新、奋力开拓,而且善于思考与总结,长年笔耕不辍,著作等身。曾经,他在2002年首次提出组建淮海银行的概念拉开了城市商业银行联合重组的序幕;曾经,他在银行系统首开践行“八荣八耻”精神的先河,引来国内同行观摩学习;曾经,他为了解决贷款难特别是中小企业贷款难的问题,不断创新金融服务理念与服务模式,奏响民生金融的最强音……工作之余的陆岷峰最喜欢的事就是与文结缘,所有的调查与思考、体验与感悟,都会成为他笔下的文稿。本报特约陆岷峰最新新作,摘要发表,与读者分享。

实体经济是社会经济发展的基础,但是在利率市场化过程中,金融系统存在较为显性的“脱实向虚”现象,市场、机构、产品、工具等各方面的金融创新多数偏离实体经济需求。同时,受利率市场化改革影响,我国实体经济已出现经济下行压力增大、社会融资减速等问题。利率市场化改革已将实体经济带入了深水区,从根本上改变着实体经济的生存环境。

当前背景下,实体经济应该如何迎接利率市场化带来的挑战?我认为,可以从以下三个方面着手应对:

一是积极化解利率市场化对实体经济的负面影响。

企业要不断提高议价能力,利用贷款利率下限放开后企业与商业银行自主协商定价的空间将进一步扩大的优势,增强公司的实力以及信用等级状况,降低企业融资成本;要推进企业财务管理战略转型,完善财务管理制度的功能和建立相应的信息管理系统来应对利

率市场化进程,逐步完善内部资金调剂制度,加强资金管理,健全财务收支计划制度、工程结算反馈制度、绩效考核制度等;要根据自身条件拓宽融资渠道,要选择更为多样化、交易成本更低廉的融资工具,积极探索“中小企业私募债”和“新三板”等场外融资方式,改变过去融资渠道单一的窘境,提高小微企业的信贷可获得性。要善于构建良好的银企关系,在金融服务机构选择方面,企业可根据银行关系集中和分散的利弊来选择适合自己发展的合作模式。一般来说,企业与一家银行建立长期、稳定的合作关系,可降低银行信息成本,也可持续获得相关的贷款、投资、金融政策、市场动态、财务咨询、投融资帮助等金融服务。而略微松散的银行合作模式在一定程度上能够提升企业的议价能力,促进银行服务水平的改进和提高。

二是提升实体经济适应利率市场化的主动作为能力。

企业要加快推动转型升级,调整经营管理模式,转变长期沿用的盲目追求规模与速度的惯性经营思维,摒弃通过铺摊子、抢市场拉动产品营销的简单经营模

式,紧盯市场需求与消费市场新动向,提升企业对外部环境变化与对自身能力判断的准确度,尤其是处于低端产业链与狭小市场中的小企业,更需要以最快的速度、最低的成本转向国家政策支持的政策性产业,积极应对来自市场竞争的多方面挑战。

实体经济部门要寻求合作共赢,特别是弱势的中小企业要善于通过向核心企业或供应链上游企业寻求担保或有偿资助,快速获得资金;要积极创新商业模式,在夯实标准化有形营销模式的基础上,建立个性化无形销售渠道,通过互联网营销手段,联合大型网络企业,做强电子营销渠道,增强客户体验,抢占网络零售营销、平台批量营销的制高点;要加强成本费用管理,全面启动企业内外部各项业务活动成本分摊的评价与运用,开发多任务委托代理模型,开展综合经营模拟利润测试,增强业务营销与内部管理的正向效应,避免资金分配利用结构扭曲造成的低质低效;要培育企业的核心竞争力,从粗放模式转变为以创新为导向,通过自

主研究,以及与研究机构、高等院校联合开发和技术引进等方式形成一定的技术储备,积极打造有技术含量、有品牌、有核心竞争力的产品;还要实施品牌战略,建立品牌发展战略管理体制,完善品牌发展的市场环境,提高市场占有率。

三是巧用差异化金融政策,释放利率市场化正能量。

企业要快速建立政策缓冲地带,有针对性地选择部分地区、部分金融机构取消信贷规模控制,以利率定价自主权与流动性管理约束信贷规模扩张。要盘活存量金融资源,改变金融资源的低效配置现状,提高实体经济融资可获得性;要实施定向的“点对点”金融服务方案,支持实体经济发展。商业银行等金融机构主体应继续加快金融工具和手段的创新。针对战略性新兴产业、绿色经济实体、科技文化产业等重点领域,实施定向宽松和单列信贷资源的措施,切实降低不断攀升的实体经济融资成本。

实体经济要提升 应对利率市场化的主动作为能力

完善商业银行信贷政策 有效调控房价

房价受需求、政策、投机等众多因素的影响,但房地产资金链供给的70%是由商业银行提供的,房地产销售70%以上的资金也是由商业银行提供按揭完成的。近日,部分银行宣布暂停对房地产企业提供信贷,预示着金融部门开始对未来房价下跌做准备,房地产市场出现增长疲态。

由于宏观调控政策效果不佳,有的放矢地坚持信贷政策的投放,不断完善商业银行信贷政策有效执行的环境,建立房地产调控长效机制,在当前房地产价格高企、泡沫风险积聚的背景下具有重要意义。

首先,继续保持商业银行信贷政策力度。商业银行信贷政策对房地产价格具有显著的影响效果,在新一轮的房地产市场宏观调控中仍应该继续坚持商业银行信贷政策的合理运用。无论是个人按揭贷款还是对房地产开发贷款都能够引起房价的变化,而且房价对房地产开发贷款能够产生更为迅速的反应。商业银行对个人按揭贷款的主要作用体现在对需求方的影响上,商业银行对房地产开发贷款的影响主要体现在供给方上。因此,在制定信贷政策时应继续保持信贷政策的连贯性和稳定性,加大对供给贷款的信贷约束力度,通过预期的影响来调节房价。

其次,完善商业银行信贷政策执行环境。商业银行信贷政策的有效执行不仅需要政策本身能够有效平衡各利益主体的关系、保留利益主体合理的利益空间,还要在制度上寻求一个良好的执行环境。这可以从以下几个方面努力:

一是建立信贷政策的监督机制。商业银行信贷政策一般由中央制定,由地方政府执行。中央和地方政府因为财政收入的不同而具有不同的利益诉求。中央考虑的是宏观经济层面整个国民经济的稳定发展,而地方政府更多考虑的是地方的经济建设和财政收入。作为信贷政策主要载体的商业银行,本身处于

银监会和中央银行的监督管理之下。因此,应建立监管机构与地方政府的协调监管机制,对信贷政策的落实情况进行检查,确保信贷政策有效实施。

二是建立完善保障房制度建设。为了切实改善居民的住房水平,使低收入者能够住有所居,我国已经在大部分区域建立了包括廉租房、经济适用房、公租房在内的住房保障体系。但是总体来看,我国对保障房的需求大,保障水平却很低。当前必须加大保障房建设力度,严格保障房资格审查,分层次、差异化、多样性地推进保障房制度的改革,加大对弄虚作假的惩治力度,使保障房真正惠及民生,能够真正保障中低收入者的生活。

三是改革地方政府政绩考核制度。长期以来,地方政府的政绩考核体系主要以GDP增速、投资规模和财政收入为标准。房地产业作为能够快速提高地方政府政绩的产业,在中央制定宽松的房地产政策时,必然得到地方政府的大力支持。但是,中央通过紧缩政策为过热的房地产市场降温,效果却并不明显。因此应该改革地方政府的政绩考核体系,加入空置率、中低收入者住房率等更加符合民生的指标。

四是配合运用税收等市场手段。信贷政策归根结底属于行政手段,不符合市场化运行规律,不利于房地产调控长效机制的建立。在运用信贷政策调节房地产市场时,还需要配合使用税收等市场化手段。我国在住房建设和交易环节的税负相对较高,在住房持有环节的税收手段却缺失。上海和重庆房产税试点的失败,意味着通过税收来调节房价还需要更多的顶层设计,否则过重的税收也会给购房者带来负担。因此,在使用税收手段对房地产市场进行调控时,要对涉及到房地产建设、交易和持有环节的税收政策进行全面考量,制定科学的税种和税率,以增加对自住需求的支持和对投机需求的抑制。

城商行要以“不变”应万变 坚守好银行底线

目前,我国已经形成了以大型国有银行为主体,股份制商业银行、城市商业银行和农村金融机构有序发展的商业银行体系,其中,城市商业银行的群体规模较大,144家城市商业银行占我国商业银行数量的12%,资产规模占9%。

随着利率市场化进程不断加快,存贷款利差不断缩小,城市商业银行应该立足区域市场,明确定位,走错位竞争和差异化经营道路。

在激烈的竞争中,传统粗放经营模式、过度依赖存贷利差的盈利模式将难以为继,商业银行求“变”成为必然趋势,但对于根植于地方,规模小、实力弱的城市商业银行来讲,不具备走综合化、大而全经营模式的条件和优势。为有效应对利率市场化带来的挑战和机遇,城市商业银行可以“不变”应万变,从加强自身管理出发,坚持内涵发展,坚守好银行的底线,不断增强自身实力,走专业化、小而精的特色发展道路,实现利率市场化背景下健康可持续发展。

一是差异化经营。客户定位上,为应对利率市场化带来的存贷差收窄的不利影响,重新配置贷款投向,增加中小企业和个人金融业务等利率敏感性资产是城市商业银行的必然选择。中小企业数量大、活力强,在成长性良好的大环境下,具备成长为稳定优质客户的潜力,但受制于先天不足,筹资能力差,主要依赖银行融资,议价能力相对较低,满足城市商业银行应对利率市场化的战略配置要求。市场定位上,要与大型商业银行错位竞争,就要扎根地方,在区域内挖掘市场,通过“人无我有、人有我新、人新我特”的产品和服务,将独特的服务与技术优势融入与竞争对手错位的经营体系中。定价机制上,从客户角度出发,时时为客户考虑。一方面,不应一味追求过高的贷款定价,只要综合收益能够覆盖风险且略有盈余,便是应该争取的客户;另一方面,对于稳定性存款资金,如果具有风险可控的高收益运用路径,在政策允许范围内,也应该提高存款定价灵活性。

二是精细化管理。降低运营成本,充分发挥利率配置资源功能,改进产品服务,不断提高资产管理的精细化水平,提高资金使用集约度;加强财务

管理,压缩不必要的财务支出,从严控制成本;加强标准化流程建设,增强前台营销拓展能力,提高后台运营效率。增强客户黏性,提高资金来源稳定性,拓宽低成本资金来源渠道。一方面,通过提升服务质量和效率与客户建立和保持良好密切的关系。另一方面,企业基本户、个人公司户、居民储蓄户、代缴代收户这四类账户资金的主要功能是交易、结算、短期理财等,而非保值、增值,对资金价格敏感性相对较低、黏性较高。即使维持基准活期利率,也不会面临较严重的存款流失。因此,要通过加大力度拓展这四类账户,全面梳理符合条件的“睡眠户”,激活潜在资源。

三是提升利率风险管理水平。城市商业银行要树立“大风险”理念。为应对利率市场化带来的利率风险和流动性风险,应该坚持稳健、审慎创新的风险偏好,树立“大风险”管控理念。要成立专业的利率风险管理机构,通过开发适用于自身经营环境的模型及识别方法,增强对利率风险的预测和对冲能力。还要注重专业人才队伍建设,提前做好培训规划和人才储备工作,通过外部引进、内部锻炼培养等方式扩充人才队伍,为拓展业务打好基础。

四是适时推进参股、控股、兼并收购战略。从国际经验看,利率市场化将加剧银行间竞争,推动行业兼并收购。与大型商业银行、股份制商业银行相比,城市商业银行存在较多劣势,但是我国存贷款金融机构层次多,城商行较之于农村商业银行、农村信用社、村镇银行等机构具有较大的竞争优势,因此,可以在合适的时机,通过参股方式加强合作,实现优势互补,提高市场占有率;另外,以中长期发展战略为着眼点,在合适的时机,通过兼并收购农村商业银行、农村信用社、村镇银行等优良资产,在最短的时间内获得客户资源,整合区域市场的各种数据、人力资源和渠道网络,可以在短时间内快速形成规模效应,实现弯道超车。



陆岷峰,江苏金湖县人,工商管理博士、高级会计师。北京大学访问学者,南京大学经济学院博士后。南京财经大学金融学院风险管理研究所副所长、教授,曾先后担任建设银行淮安分行副行长,淮安市商业银行董事长,江苏银行总行小企业金融部副总经理,江苏银行总行办公室副主任,从事基层金融管理工作27年,现任江苏银行连云港分行行长、党委书记。曾先后出版21本专著,发表600多篇论文。代表作有:《商业银行危机管理》、《城市商业银行发展战略研究》、《金融新视角》等。主要研究方向为宏观经济、商业银行、中小企业。其研究注重解决实际问题,具有思路适用、观点前瞻的特点。