

花呗、借呗、信用卡……把贷款的额度当作自己的钱，“双11”更是剁手不停 万物皆可贷 精致穷度日？

株洲日报记者 易蓉



今成铝业董事长蔡海成。受访者供图

编者按

疫情的冲击，正在加速构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

在这场内外市场发展的“动平衡”中，机遇与挑战并存。开放的国内国际双循环，推动形成宏大顺畅的国内经济循环，提升供给体系对国内需求的适配性，打通经济循环堵点，提升产业链、供应链的完整性……企业发展的空间，就蕴藏在这些过程中。

今年，适应、调整、变革。在企业家的“掌舵”下，众多企业正在适应中逐渐向上。今年怎么办？明年怎么样？在临近年份交替之际，透过他们的视角，或许能够更准确把握经济“脉动”。

冬天已经来了 春天还会远吗

——今成铝业有限公司董事长蔡海成专访

株洲日报记者 刘芳

11月13日，走进今成铝业有限公司(以下简称“今成铝业”)的生产车间，机器轰鸣声传来，工人们正在紧张有序地将铝锭压铸成铝条，随即放入炉火中烧铸。

今成铝业位于炎陵县中小企业创业园，是一家国内知名的铝金属生产加工企业，产品被广泛应用于航空航天工业、超导材料、原子能、特殊钢等领域，主要出口欧美及日本。今年来，该企业年产值已达3亿元。

减市场不减生产

年后的疫情大考，让许多企业面临着复工复产的诸多压力。

“我们年初复工，就比往年推迟了20多天，拖欠了很多订单。”今成铝业有限公司董事长蔡海成说，得益于企业雄厚的技术储备、强大的产业链资源整合，这些失去的时间，被通过加班加点、开足马力生产“抢”了回来。

数据显示，今年1-7月，今成铝业出现逆势上扬，产销两旺的好势头，公司进出口额实现了2225万美元，同比增长700.3%。

但是，下半年疫情全球蔓延，导致出口订单暂缓，甚至取消，公司受到较大打击。

“这样的情况或许会持续至明年。”作为企业家，蔡海成的选择并不多，“首先要自保，要先拼尽全力活下来。”

今成铝业选择的是——坚持“减市场不减生产”的理念继续生产。

“虽然现在全球航空航天产业，都受到疫情影响，该产业链上的产品也受此牵制，导致市场缩减。”蔡海成相信，“铝、镍作为一种稀有贵金属，广泛应用于航空航天行业发动机领域，待海外市场重新启动，我们的坚持能在关键时刻快速反应，抢抓市场。”

关键时刻，炎陵县对企业还进行税收减免、金融融资等多项政策支持，这让今成铝业走得更有底气。

接下来，今成铝业将继续开足马力抓生产，全力保障市场供应，继续把产品存量做大，只待“花开”。

启动新一轮技术创新

今成铝业这些成绩的取得并非偶然，而是企业技术创新，提前布局的成效释放。

该公司生产铝锭、铝条，以前需要两次碳还原、两次烧铸才能制成廉价的普通铝条，每吨的加工成本高达15万元。“成本降不下，技术跟不上，就只有死路一条。”蔡海成说。

2014年以来，公司拿出1000万元专项经费，成立研发团队，日夜攻关。历经上千次反复试验，终于研发出“一碳一还原”技术，生产环节由7个减为3个，碳气由原500PPM降至100PPM以下，达到国际最新产品标准，每吨成本降低50%以上。

据了解，“一碳一还原”创新工艺获得国内发明专利1项，实用新型专利6项，取得了难熔金属材料(铝镍)的生产质量管理体系认证和武器装备质量管理体系认证证书。

自身“技改”尝到甜头后，今成铝业也找到了企业发展的关键点——不断的创新研发，是赢得市场青睐的后盾。

这也给今成铝业定下了新的目标——公司趁着当下的“空窗期”，养兵蓄锐，打造一支技术过硬、经验丰富的技术团队，进入新一轮的技术研发。

蔡海成相信，危机危机，危险中也蕴含着各种机会。尤其是航空航天产业更新换代得太快，全球疫情情况好转后，又将迎来一次飞速发展。

冬天已经来了，春天还会远吗？
蔡海成说，“蛋糕就在那里，等着我去吃。”

记者手记 做个理智的“尾款人”

易蓉

曾经有一个老故事，说的是一个中国老太太和一个美国老太太，中国老太太攒了一辈子终于买上了房，而美国老太太住了一辈子的房子终于还完了。当时还是用来教育中国人要改变消费观念，提前消费，享受生活的故事。当时不解“其中意”，如今我们已是“其中人”，甚至有之而无不及。

现在走在大街上，不管有钱没钱，去几公里外办个事情，打个滴滴，口渴了，看到路边几十块一杯的星巴克、喜茶，顺手买一杯，然后拍照发个朋友圈配文：今天也要加油呀；双十一各种商品“打折”，支付宝提前给你升级了花呗额度，京东给你升级了白条，超前消费几千上万，非常开心地说了下个月又要吃土了；类似的还有拼多多名媛群、精致穷的上班族等等。

在笔者看来，当个“尾款人”可以，但还是要量力而行。

关闭花呗、关闭白条，在不起支的情况下，如果有想要的东西，加到购物车，放一个星期，看看一个星期以后是不是还有购买的欲望，如果是剁手党，看到软件的商品就忍不住想消费，教你一个方法，下一个不做手机控，设置某些软件的日使用时间为0，管控强度为最强。当遇上突发状况，你会感谢“把钱留到未来花”的自己。

这些过度超前消费带来的隐忧，终于在“双11”被带上了“紧箍咒”。

11月2日，酝酿两年多的《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》终于发布，明确要求，严禁跨省经营、联合贷款出资比例不低于30%、额度不得超过借款人年均收入1/3。最后一项直接对准在校大学生发放贷款的机构。

11月2日晚间，银保监会发文点名“花呗”：与持牌金融机构相比，金融科技公司更加依赖购物、交易、物流等行为数据，更多依据借款人的消费和还款意愿，缺乏对还款能力的有效评估，往往形成过度授信，与场景诱导共同刺激超前消费，使得一些低收入人群和年轻人深陷债务陷阱，最终损害消费者权益，甚至给家庭和社会带来危害。

而今年，史上“最严”征信系统上线，最易留下不良信用记录的小额网贷贷款也首被纳入征信。

“人人贷、向前金服等大多数网络贷款平台，都已接入征信系统，如市民以分期还贷方式购买手机，出现逾期还款记录，都将成为影响银行发放大额贷款的重要参考。”人行株洲中心支行征信管理科相关负责人提醒，一定程度上，征信从严促使市民更谨慎使用网贷，超前消费。

“当前的消费金融信贷市场，确实存在一定引导过度消费信贷的现象。监管部门的规范是一方面，消费者自身理性也必不可少。”人行株洲中心支行相关负责人说。

在她看来，今年的疫情爆发就是一个不能过度超前消费的证明。正因为中国老百姓一直以来量入为出，积累了较为雄厚的家底，在今年突受疫情冲击时，中国才没有像发达国家那样高度依赖财政救助，也保持了社会稳定，平稳渡过难关。而今后随着储蓄观念淡化，假如未来再突遇危机，习惯借贷度的年轻人又该怎样度过？

“年轻人还应当像老一辈人有些储蓄，这样才比较有安全感。”她说。



“双11”后，一市民的花呗待还款账单。易蓉/摄

B

到处有『富翁』，精致穷度日

但“花钱一时爽，还钱火葬场”。记者了解到，像花呗、借呗、白条这类消费贷产品一般设置免息期，超过免息期后开始计算利息。有专业人士计算了花呗分期还款的真实利率：分3期，官方利率2.5%，实际年化利率是14.94%；分6期，官方利率4.5%，实际年化利率是15.27%；分9期，官方利率6.5%，而真实年化利率为15.34%；分12期，分期费率是8.8%，实际年化利率是15.86%。

至于借呗，不同用户利率差异很大，一般日利率在万分之三至万分之六不等，也就是说月利率0.9%-1.8%，年利率10.8%-21.6%。

京东白条的服务费率都是0.5%-1.2%/月，利率与借呗一样因人而异：选择分3期，年利率为9%-21.6%；选择分6期，年利率为10.29%-24.69%；选择分12期，年利率为11.08%-26.58%。

对比一下传统银行的利率，以招商银行信用卡为代表，分3期，折算年化利率为15.24%，分6期年化利率为14.26%，分10期年化利率为13.94%，分12期年化利率为13.25%。

一位金融行业人士表示，花呗平均15%的年化利率，接近普通小额贷款。

29岁的白领小易就受过借贷的困扰，她的烦恼就是“花钱太方便”。她受访时抱怨：“用了花呗后，非但没能省钱，反而花得更多，根本没法存下钱来。”在株洲这个城市，小高月入7000左右，照她自己的话来说，“周围同龄人都有各种色号的口红、粉底液、品牌护肤品或者轻奢包，我的收入也不比她们少，为什么我就不能拥有？我的生活为什么不能更有品质？”于是，健身美容，服装鞋帽样样不落，几近月光族。不久前，入不敷出的她还清全部欠款后，就停掉了花呗。

过度超前消费，背后隐忧种种。不仅是月光族，一些年轻人甚至学生还因此背负与收入极不匹配的债务。

“不少年轻人，或因为虚荣无节制的消费，或因为被网贷套路，搞不清具体的网贷政策，一步步从花呗、借呗、微粒贷开始，在各类网贷平台铤而走险，利息越滚越多，拆了东墙补西墙，甚至到了以贷养贷的境地。”人行株洲中心支行一工作人员举了一个实例，不久前，就有市民来人行提出异议，她通过中介与“人人贷”网络平台签订分期借款合同，她以为只需偿还本金5万元，但后来根据合同执行，她实际上是还要还7万多元，但自己签的白纸黑字，哭着也要还完。

C

监管来了

A

遍地是『爸爸』，万物皆可贷

今年的“双11”，各大主流APP不遗余力地推广自家的借贷产品，立减、发券，甚至自家消费贷的支付方式被推到了默认位置，“加油，尾款人”成为微博热搜，也让“超前消费”成为热议焦点。

据人行株洲中心支行数据统计显示，2018年全市生活性消费贷款(不包括购房贷款)同比增速15.67%，2019年这种增速达到32.39%。到今年9月末，生活性消费贷款达到70.9亿元。

近日，记者采访调查发现，当花呗、借呗、信用卡等各种“万物皆可贷”的支付方式兴起，先消费再还贷的消费模式逐渐普及，看似潇洒买买买的背后，“超前消费”的隐忧开始暴露。

即使身无分文，也不妨碍李琳丽做个买买买的精致女孩。

这个“双11”，她想在淘宝囤货，发现花呗额度增加了，又可以买买买了，还不用担心还款，支付页面会友情提示，可以用花呗分期付款；

她逛到京东，又下了一单，准备付款的时候，付款方式默认为京东白条，条件非常诱人——单最高减99元，还把每个月的分期费用计算得很清楚，服务费缩短到小数点后两位，均摊到每个月钱并不多；

她打开苏宁易购APP，系统马上提示你开通任性付就能返款50元，开通任性贷就能30天免息；

中午了，李琳丽点了份外卖，准备支付时，画面提示，使用美团月付这单立减2元，她狠心关掉小窗，用自己的常用方式支付成功后，页面跳出“领福利”弹窗，原来是让她点击申请美团联名信用卡，页面提示最高5万额度免年费；

午休时间，她刷抖音的功夫，界面时不时跳出一两条网贷广告。抖音在“我的钱包”的最显眼位置标识“有福利待领取”，点击进入发现是在推广字节跳动自己的产品“放心借”；

下午外出见客户，她打开滴滴，发现主页位置上有金融板块，点进去一看，账户的贷款额度已经达到10万元了；打开百度地图，底部也链接着“有钱花”入口……

网贷无处不在，传统“储蓄消费”观念正在淡化。

人行株洲中心支行数据统计显示，2018年，全市储蓄率68.45%，2019年下降至66.77%。今年，全市住户存款季度新增额在一季度冲高后便迅速回落，一、二、三季度住户存款季度新增额分别为157.8亿元、308亿元和24亿元。“下降的主要原因之一就是消费支出增加。”该负责人表示。

根据人行株洲中心支行统计，2018年第三季度信用卡在用发卡数量为967078张，之后以平均每季度超过10万张的数量在逐季增长，截至2020年第三季度，株洲信用卡在用发卡数量达到1267901张。同一时期，信用卡消费额也是逐季递增，2018年第三季度信用卡还款额为1268587万元，截至2020年第三季度，信用卡还款额高达1610160万元。

“除消费观念改变外，借钱太容易也让许多年轻人不知不觉陷入超前消费。”人民银行株洲中心支行信贷科相关负责人分析。

记者了解到，和传统金融产品比，这些网贷平台的最大特点就是门槛极低，年满18周岁、通过实名认证即可，额度则是花得多给得多，产品绝对用户至上，流程“贴心”，审核高效。以花呗为代表，通过广告宣传为每一次网贷行为制造一个温馨而无法抗拒的场景，给年轻人制造一种错觉——只要提前透支，就能“活成想要的样子”。

根据花呗发布的《2017年年轻人消费生活报告》，中国近1.7亿90后中，超过4500万开通了花呗，平均每4个90后就有1个人在用花呗进行信用消费。这种消费习惯的变化，在越年轻的人群中越明显。近40%的“90后”把花呗设为支付宝首选的支付方式，比“85前”高出11.9个百分点。

制图:王健

