

上市审核西部优先试行一月,政策公平性广受争议

西部申请上市企业质量存疑

■ 本报记者 李志勤

上市审核“新政”实施一个月,效应开始显现。

7月13日,证监会公布了最新的首次公开发行股票申报企业情况。从更新的上市审核状态来看,申请上市的西部企业数量明显增多。

从5月底证监会有关负责人公开表示将优先审核西部企业上市以来,排队等候上市的西部企业由5月31日的66家增加到7月12日的76家,新添了四川日机密封件股份有限公司等10家企业。

“优先审核西部企业IPO”即为证监会上市审核“新政”。“新政”随即得到了深交所的贯彻落实。6月6日,深交所下发《关于发放深圳证券交易所西部专项奖励基金的通知》(以下称“通知”),引导保荐机构进一步加大力度推进西部企业改制上市工作。

“西部地区是弱势地区,需要扶持。”武汉科技大学金融证券研究所所长董登新是“新政”的支持者。董登新向《中国企业报》记者表示,国家鼓励民间资本前往西部投资,当然也会鼓励券商前往西部淘金——寻找上市资源。

“相关部门对西部企业上市给予特殊照顾涉及公平问题。”反对者则认为这种政策无异于以行政的力量干预资本市场的市场化。

“新政”效应

“到会员专区去下载。”7月12日,《中国企业报》记者以会员券商身份咨询“通知”内容时,深交所上市推广部人士在电话中表示,“业界都知道。”

据了解,为了鼓励西部企业上市,深交所专门成立了西部工作小组对口西部地区的企业上市事宜。该小组由交易所一位副总分管,隶属深交所上市推广部。

据了解,深交所设立西部专项奖励基金奖励券商加大对西部企业的保荐承销和下发奖励通知则是在证监会领导公开表示“优先审核西部企业IPO”以后。

5月30日,证监会有关部门负责人表示,将在IPO审核中优先审核西部地区企业,均衡安排沪深交易所拟上市企业审核进度。

深交所最先付诸行动。据有关媒体披露,“通知”的主要内容是深交所从今年6月初开始分两个阶段对有关保荐机构的西部地区项目给予现金奖励。奖金总额高达约800万元,平均每个项目的奖励金额在5万至10万元之间。

该奖励范围涵盖申报证监会审



CNS 供图

有观点认为,监管部门的特殊政策或多或少地影响上市审核人员的判断,出现放松审核的现象。同时,深交所对券商的现金奖励也有可能造成券商扎堆西部挖掘上市资源和包装上市的可能。

核的西部项目、今年已发行上市的西部项目以及辅导备案阶段的西部项目。

清科研究中心分析师张琦对《中国企业报》记者分析称,在监管部门释放鼓励西部企业上市信号之后,在审的西部企业发行将提速,而符合上市条件的未上市西部企业

也有望加快进入上市通道。

虽然“新政”实施时间不长,但其效应已有所体现。

据清科研究中心统计,截至5月31日,排队等候上市的687家企业中,西部企业有66家,占比9.6%。截至7月12日,西部企业占排队等候上市企业的比例则增加到10.6%。

尤为值得一提的是,在6月28日至7月5日的5个工作日内,就有甘肃陇源中天生物工程股份有限公司等4家西部企业进入初审阶段。

行政化还是市场化?

之前IPO企业审核的流程安排是,申报企业统一排队,监管部门根据企业申报材料完备情况,对于具备条件、进入后续审核环节的企业,依照顺序安排审核进度计划。

而按照照顾西部拟上市企业的审核工作机制,西部企业将获得优先审核。

“本来是按先来后到的顺序,现在在西部企业有了加塞的特权。”对于西部企业被优先审核,一家地处中部地区的拟上市企业负责人表示可以理解但似乎又不太合理。

该企业人士认为,西部企业获

优先审核势必会影响中东部企业的审核次序,进而带来中东部企业排队上市时间的延后。

“监管部门的特殊政策或多或少地影响上市审核人员的判断,出现放松审核的现象。同时,深交所对券商的现金奖励也有可能造成券商扎堆西部挖掘上市资源和包装上市的可能。”让该人士更为担忧的是由此带来上市项目的质量下降。

“优先审核并不代表降低标准IPO,两者之间没有必然联系。”而在董登新看来,优先审核并不违背社会公平,“因为西部地区就是弱势地区,需要扶持,只要掌握IPO标准公平即可。”

据媒体报道,在6月末的保荐代表人培训会上,证监会发行部相关领导重申,证监会将鼓励各保荐机构在人力、财力、物力上加大对中西部企业的投入。

“证监会人士的再度表态表明了证监会的政策导向。”一位不愿具名的证券人士向《中国企业报》记者分析称,这说明了证监会对深交所奖励西部地区项目保荐机构的肯定和鼓励支持。在该人士看来,不排除证监会出台进一步鼓励和支持西部企业上市的有关政策规定。

市场体系建设不完善,券商承销不积极

中小企业私募债踟蹰前行

■ 本报记者 穆瑞

发行已愈一个多月的中国首单中小企业私募债被业内认为取得了较大成功,这极大地刺激了中小企业发行私募债的积极性。据称,目前已有27家中小企业通过了备案,19家完成了发行。

但是,由于目前各券商在申报首批中小企业私募债项目时,均会自行设置一定门槛标准以挑选一些优质项目,加上第三方担保等措施,多方面控制私募债风险。北京大学金融与产业发展研究中心秘书长黄嵩接受《中国企业报》记者采访时表示,“在中小企业私募债市场试点初期,证券公司为控制业务风险肯定会首先挑选相对比较优质的企业作为发行人,这是正常现象。”

但另有专家认为,由于券商的“挑剔”,使大多数的中小企业还排除在债券发行市场之外,从长期看并未真正起到帮助中小企业融资的目的。

中小企业私募债利率低于预期

私募债发行企业的积极性是显而易见的,温州私募债战略合作伙伴天风证券董事长余磊表示,“现在温州2—3个月民间借贷的月息高达4分,所以一年以上的私募债还是有市场,能从较长的周期上,用较低的成本满足中小企业发展的需求。”

尽管开局良好,但在多数设置了外部担保的背景下,首批中小企业私募债多保持在7%—10%的利率水平,低于预期。

但黄嵩认为,担保提高发行成本,这种说法立不住脚。第一,如果没有担保,这家企业也能够发行债券,那没有担保下发行债券的利率肯定会比担保下发行债券的利率高,企业选择担保,只能说是因为担保成本加上发行债券的利率,比没担保下发行债券的利率还要低。第二,如果没有担保,有些企业根本就没有条件发行债券,当然也不排除有些券商为了提高发行债券的成功率而对本没有担保必要的企业提出担保要求。

更多的市场人士认为,从中小企业融资成本的降低、金融市场的稳定看,完善中小企业的信用增进措施(包括担保)是中小企业债券融资的重要发展方向。

承销收益小,券商热情有限

从市场表现来看,虽然不少券商表现热情,但由于该业务在短期内对券商收益有限,一些大型券商对中小企业私募债的承销兴趣并不大。

据了解,券商目前普遍按筹集资金的1%左右收取中小企业私募债承销费用,发行一个5000万元规模的中小企业私募债,券商收取的

承销费仅为50万元。由于私募债目前规模普遍较小,扣除人工成本后券商获取的利润微乎其微。如此算来,一年做几十个私募债承销项目的收益,还不及承销一个创业板公司的IPO,即使3年做到1000亿元的市场规模,其能为券商带来的承销业务收入增长贡献也很有限。

有业内人士认为,券商现在角逐中小企业私募债更多是意在储备IPO资源和为以后开展综合创新业务、提高市场竞争活力等做铺垫。但黄嵩认为,“如果证券公司承销了拟上市企业的私募债,当然有动力把它培育成自己的IPO客户。但很难反过来,券商承销私募债是为了培育潜在IPO客户。”

从已披露发行私募债计划的企业公开资料显示,百慕新材2011年盈利1630万元,同比增长6.77%;鸿仪四方2011年盈利1106万元,同比增长70.98%;九恒星2011年盈利1910万元,同比增长31%。上述3家企业的业绩都较为出色,的确存在较强的IPO预期。

因此,对券商而言,争抢中小企业债承销市场,为了留住客户,储备优质企业资源,保留未来可能上市的优良种子,为企业今后IPO承销等业务做铺垫也未为不可。虽然不能保证日后一定能拿到承销权,毕竟可以先混个“脸儿熟”。

市场建设亟待完善

虽然不少中小企业对发行私募

债表现积极,但由于相关体制建设的不完善以及中小企业本身存在的问题,中小企业私募债这条路仍然不好走。

黄嵩指出,此次私募债券虽然在交易所备案,但并不是传统意义上所讲的交易所市场发行和交易,而是采用了与银行间债券市场运行框架基本相同的场外市场模式,这事实上是在银行间债券市场的基础上建设另一个场外市场,有可能出现市场的重复建设,形成市场的更大分割。

同时,中小企业经营状况和财务信息的准确性问题也亟待解决,许多券商表示,与拟发私募债的企业接触后发现,多数企业的股权结构普遍比较混乱,财务制度上也存在诸多问题。多数存在复杂的交叉持股、实际控制人不明确、资金调度不符合会计准则、企业与个人款项不区分、虚增业绩以及资金流向不合法等问题,这些其实也是中小企业融资难的重要原因所在。

业内人士指出,为切实发挥金融服务实体经济的功能和作用,需要完善私募债券市场发展的体系建设,即私募债券发行的信用评级制度、中小企业私募债券发行的信用增进体系、增强中小企业私募债券发行的信息披露。在必要的条件下,应该对中小企业私募债券交易者进行交易对手评级,避免因私募债券的交易而引发交易对手风险。

30亿元巨款投向破产企业,面临史上最大风险事故

建行曝出信贷风险管理漏洞

■ 本报记者 李金玲

近期,浙江建行向处于破产境地的浙江中江控股有限公司(以下简称“中江集团”)投放30亿元巨额贷款的消息不胫而走。被称为建行历史上最大的一次风险事故。

有消息称,建行总行已派出工作组到浙江调查此次贷款情况。该行相关人士对《中国企业报》记者表示,案件目前已经由司法部门介入调查,多名建行工作人员停职调查。该人士表示不方便透露更多信息。

业内人士指出,此案件曝光引起了金融行业广泛关注,银行呆账、坏账问题再次受到批评,银行内部风险控制和员工腐败问题成为众矢之的。

借高利贷砸向房地产,俞中江非法吸资10多亿元

据悉,中江集团董事长俞中江曾经在德市投巨资建设千岛湖通用机场。据媒体报道,他拥有这个项目约70%的股权,但是机场竣工后并未像理想般成功。

2008年俞中江开始进军房地产业务。这一年,中江集团接盘了杭州金星房地产开发有限公司(下称金星房地产),在建德同时展开了一系列房地产项目。因为接盘金星房地产价格比较低廉,俞中江获利高达数亿元。

据《中国企业报》记者了解,杭州市西湖畔的温德姆酒店是俞中江被刑拘前居住的地方,也是这座酒店彻底拖垮了中江。

据悉,在俞中江接手前,温德姆酒店曾几次烂尾。俞中江从2008年进入房地产界的几年中,逐步进入温德姆项目,耗资巨大。

中江集团从2010年开始资金紧张,靠借高利贷维持,根本无力偿还债务。2012年年初,俞中江主动向当地政府汇报了公司资不抵债的情况,并申请破产保护。

今年6月14日,杭州市政府首次发布俞中江因涉嫌非法吸收公众存款被刑拘的消息。据透露,俞中江系浙江中江控股有限公司等数十家公司的实际控制人,其通过支付高额利息向社会不特定人群非法吸收公众存款,目前涉及金额已经达十多亿元。

造假骗贷银行难脱干系

有消息称,初步统计结果显示“中江系”债务规模近80亿元,为杭州历来最大宗。银行贷款约50亿元,建行占了大头。

近日,建行官网发布的新闻稿中写道:“到目前为止未发现员工工作案行为,未发生重大经济案件。”有媒体表示,建行此举似乎正是对此事的回应。

业内人士认为,建行给中江集团的贷款存在几大疑点:首先是贷款时机上,2010年底,建行对“中江系”的贷款余额为10亿元。到2011年,“中江系”已经摇摇欲坠,其他银行也有察觉,但建行对“中江系”的贷款反而扩大了一倍以上。比如,2011年9月,建行为“中江系”发行了一只价值3亿元的信托类理财产品,结果一分钱利息都没有收。

根据建行的审贷分离原则,企业获得一笔贷款,首先需要支行客户经理作出申报,支行风险主管同意后再在分行上报,经过分行的5个独立审批人同意之后,才能发放。

离奇的是,尽管俞中江爆煲迹象明显,但建行对中江的贷款不减反增,贷款余额由2010年年底的约10亿元大增至30亿元。中投顾问金融行业研究员边晓瑜向《中国企业报》记者表示,这表明我国对银行监管还存在重大漏洞,相关部门应当及时采取措施,避免类似事件再度发生。

边晓瑜认为,内因是决定事物发展的根本因素,银行应当加强对内部员工培训,提高业务能力,同时,增强职业操守,降低贪污、受贿等腐败现象的发生率。同时,银行应当加强对民营企业的扶持力度,重点支持符合国家产业政策、特色优势突出的项目工程,压缩民间不良借贷的生存空间。

另外,银行应完善独立审计部门,对内部报表、获贷企业财务状况做严格评估,最大程度减少不良债务发生的可能性。

互联网金融 触动银行奶酪

■ 本报记者 马宁

近日,在深圳举行的2012哥伦比亚大学中国企业研究中心全球高峰论坛上,招商银行行长马蔚华称,支付宝等第三方支付已经削弱了银行作为社会支付平台的地位,而脸谱等社交网络威胁银行存贷中介功能。

目前,利率市场化和降息已经缩短了银行传统业务的利润空间,创新服务,提供差异化的服务或许成为银行转型的突破方向。

艾瑞咨询高级分析师王唯东接受《中国企业报》记者采访时称,第三方支付对银行业务会有一定冲击,包括创新支付的形式对传统支付方式的挑战。第三方支付的用户需求程度高,直接接触用户,走在前端,而银行是在后端,被沦为管道。

中投顾问高级研究员薛胜文接受《中国企业报》记者采访时表示,facebook的此项存贷中介功能并不能威胁银行存贷业务,无论是从行业标准、资金安全、客户忠诚度上,社交网站都存在缺陷。

而多位专业人士认为,国内的电子商务网站发展得较晚,从各方面来看都无法威胁到银行地位,毕竟老百姓的钱还是存到银行里的,他们只不过是提供一种服务,这种服务有特定的客户群,很难被普及。第三方支付的发展也不会对银行产生太大的威胁,因为银行的社会支付业务很多,第三方支付只是很小的一部分,况且所有的第三方支付平台都是基于银行系统建立的。

薛胜文认为,即便这样,银行也应看到挑战及时转型,而银行转型关键在于加强业务经营能力,提高表外业务收入并加强支付领域的控制。利率市场化是发展的趋势,单纯依靠存贷差获取收益的模式并不能支持银行的持续发展,银行必须要满足投资者更多个性化和专业化需求。在支付领域,加强支付流程的简化和提高支付安全,并深化与其他银行或者支付工具的合作,提升客户便捷度,扩大市场影响。面对社交网站的竞争,银行应提高投资者服务以及为高净值客户提供个性化和专业的服务。

据了解,为应对互联网的冲击,不少银行都利用互联网元素,对业务模式进行了创新,以吸引更多用户。如交通银行与阿里巴巴合作,在淘宝网上开设“交通银行淘宝旗舰店”,招商银行推出的“爱理财”产品等。

薛胜文表示,未来,互联网金融将获得快速的发展,互联网企业和金融公司将从各自的优势出发不断地相互渗透,加强融合。随着移动支付、云计算、社交网络和搜索引擎的发展和普及,互联网或将会形成一个独立于银行、券商的投融资渠道。