

四大行融资平台贷款余额较上年末增长近 0.5 万亿元,年内平台贷定向宽松规模仍将扩大

平台贷违约风险再现隐忧

■ 本报记者 李金玲

近日有消息称,通过上半年的清理工作,部分股份制商业银行的融资平台贷款余额较上年末有所下降,但国有大行方面,除了工行外,中、建、农行的平台贷款余额均不降反升。据统计,四大行融资平台贷款的余额共计约2.6万亿元,较上年末增长了近0.5万亿元。

业内专家表示,今年以来,虽然房地产调控基调明确,放松流动性的力度不大,但面对实体经济利润持续下滑的局面,相关政策仍然对某些特定领域产生倾斜。比如银监会今年3月份下发的《关于加强2012年地方政府融资平台贷款风险监管的指导意见》(以下简称《意见》)就明确提出,“避免出现在在建工程项目资金链断裂的情况”,这实际上给出了一个对优质平台贷款实行定向宽松的信号。

监管层支持是重要原因

据了解,在地方融资平台的债务中有80%来自银行贷款,而四大行的地方融资平台贷款占整个金融机构平台贷款比例接近50%。

数据显示,中行对地方政府融资平台贷款余额为4225亿元,不良率为0.33%,拨贷比4.31%。但上年末,中行融资平台贷款余额仅3949亿元。建行方面透露,“截至6月末,监管类平台贷款余额4425.98亿元,其中现金流全覆盖类占比达到91.33%,较上年末提高5.64个百分点。”但上年末,建行平台贷款余额为4297.64亿元。

复旦大学经济学博士、国泰君安高级经济学家林采宜认为,融资平台贷款余额反弹的根本原因还是受到政策宽松的影响,预计今年平台贷款的规模还会有一定幅度的扩大。

林采宜指出,除上述意见中对优质平台贷款实行定向宽松的信号外,6



CNS 供图

月份发出的“有关商业银行加大信贷投放力度”的通知中也加强了这样的信号。

此外,目前在建项目中,不少是当初“4万亿”计划中的优质项目,加之保障房、中小企业以及“三农”等方面的信贷需求也很旺盛,监管层支持为这些领域输血,是融资平台贷款余额反弹的重要原因。

“考虑到换届因素,比如一些基建项目的启动,我个人判断今年平台贷款的规模还会有一定幅度的扩大。”林采宜说。

彻底规避违约风险难度大

随着经济下行压力的加大,地方

财政收入增速下滑明显。与此同时,支出却大幅增长。林采宜表示,今年地方财政收入增长确实放缓了许多,主要是房地产调控大幅限制了地方政府的“土地收入”。比如7月财政收入增速是8.2%,比6月份的9.8%下滑了许多。但财政支出还在大幅增长。未来几年,保障房建设、水利建设等都需要地方政府资金的大量投入,平台贷款违约风险确实很大。

近日,发改委在数天内集中批复的基建项目总投资规模超过1万亿元。分析认为,众多基建项目获批必然带来海量融资需求,融资政策放松,这会在某种程度上放大地方融资平台的金融风险。

有分析指出,2012年和2013年到期

的平台贷规模分别为1.84万亿元和1.22万亿元。此前银监会召开的2012年第二次经济金融形势通报分析会议上,银监会主席尚福林就坦言,“地方政府融资平台贷款风险仍比较突出,仍然有少数银行平台贷款不降反升,总量控制困难较大。”

如何规避银行平台贷款违约风险?“彻底规避很难。”林采宜告诉《中国企业报》记者,有两条路可以一起走。其一是已经启动的“稳增长”系列政策,通过刺激经济,提高收入来缓解地方政府资金紧张问题;其二是商业银行体系继续加强自身的风控,做好贷款项目的监控,积极处置存量贷款中的潜在问题,说得形象点,就是要一边吃营养,一边控制体形。

浑水 A 股找茬 上市公司面临大考

专家认为,浑水这类性质的做空研究机构对上市企业来说显然是个大麻烦,但从反面来说,正是因为有了他们的存在,可以大大地提高上市公司内部控制及信息披露的真实、准确和完整性。

■ 本报记者 马宁

近日,由创新工场董事长兼 CEO 李开复牵头的 60 多位创投界、企业界人士签署一封联名信,指责香橼将合规公司作为目标,伪造信息撰写报告。业内人士分析,近年来中国企业海外上市之门紧闭是引发此次论战的深层原因。

近两年来,中国概念股屡遭美国浑水研究公司的做空,导致股价大跌,甚至遭到退市,浑水研究公司也因做空中国概念股而成名。近期,浑水公司又悄然潜入内地 A 股市场,令包括张裕葡萄酒、中信证券等不少国内上市公司中招。

“浑水空军”袭击 A 股

转融通业务的推出,使得 A 股进入了做空时代。而业界担忧的是,在暴利诱惑和监管乏力下,他们会不择手段,会散布更多难以辨真假的

虚假信息,会更频繁地做庄、联手操纵价格等,影响上市公司融资和发展。

中商情报网行业研究员容欣对《中国企业报》记者表示,浑水“入侵 A 股”存在如下几种可能性,一是在 A 股做空机制下,他们掌握的核心信息也有可能流向市场,从而再次导致“黑天鹅事件”发生;二是因转融通已经箭在弦上,A 股做空时代提上日程,这也使得 A 股上市公司享受类似浑水做空概念的“待遇”;三是个股逼空风险出现,在转融通开启后,有一个现象也值得讨论,就是个股出现逼空风险;四是限售股解禁、下调预期以及高估值等三类公司易被做空,除了突发事件外,融资融券开启后其也容易出现做空机会。

不过,招商证券北京公司经理史应召接受《中国企业报》记者采访时表示,国内上市公司之所以屡遭做空,一方面是某些机构受利益驱使操纵市场;另一方面也是因为这些公司

本身的确存在各种弊病,给做空机构提供契机。因此,要用正面的态度去面对做空。

史应召称,当年美国把危机转嫁给日本,不是因为日本被做空而产生危机,而是日本这棵树的“害虫”引来了做空机构,使对冲基金有了可乘之机。如果我们自己做好准备,企业确实过得硬,也就不怕浑水袭击。

上市公司迎挑战

《中国企业报》记者通过走访部分证券营业部了解到,分析师在看上市公司报告时,主要看信息披露之间的勾稽关系是不是合理,也就是说如果这部分数据对应的是 A, 那另外的数据对应的应该是 B, 如果没有对应起来,那很可能就被怀疑有问题。

荣欣建议,上市公司在披露财务状况时,要披露的完整、准确、清晰,为什么比行业好很多,原因是什么,可以看出,类似的指控多是源自

做空机构对上市公司合理性分析。财务报表的内部关系是否合理,报表数据跟相关的市场及其他披露数据是否有冲突等。上市公司如果受到公开质疑,要及时回应,不能置之不理,一定要客观、准确地对质疑一一具体回应,如果不回应,公众就会觉得你有问题。

据悉,浑水对于中国上市公司的风险评估依然是“悲观”的,尤其是在公司的内部治理上,不少公司存在着随时暴露重大问题的可能,这种风险挖掘依然有着巨大的市场空间。

荣欣认为,浑水公司这类性质的做空研究机构对于上市企业来说是“大麻烦”,但从反面来说,正是因为有了他们的存在,可以大大地提高上市公司的内部控制及信息披露的真实、准确和完整性。对于投资者来说未必是件坏事,对于整个金融市场的健康发展来说,经历这样一个痛苦的过程,才能健康成熟起来。

海峡两岸货币清算机制启动,最快今年11月实现货币直通

两岸金融市场将获持续动力

■ 本报记者 王莹

近日,两岸货币管理机构签署了《海峡两岸货币清算合作备忘录》,双方同意以备忘录确定的原则和合作架构建立两岸货币清算机制。已谈判近3年的两岸货币清算机制终于以备忘录形式签订。

分析指出,两岸货币清算机制将大幅降低贸易成本,对台企全面利好。同时有助于台湾发展成第二大人民币离岸金融中心;人民币的流动性将大幅提高。另外,贸易衍生需求的人民币相关业务也将让银行业务量大增,将为台湾金融业注入一剂活水并发挥竞争优势。

开通货币“直通车”需求明显

自2008年以来,两岸经济关系正常化、制度化、机制化和规范化不断取得进展,两岸两会迄今已签署包括两岸经济合作框架协议(ECFA)、两岸投资保护和促进协议在内的18项协议。另外人民币目前占全球贸易额比重已达11%,在亚太区域贸易中的比重还在逐渐增加,大陆已与14个国家地区签署1.3万亿元人民币的货币互换协定,人民币的国际影响力不断增强。

两岸经济往来虽日益密切,但始终没有建立货币清算机制,台商无法通过人民币存款、汇款业务与大陆厂商直接使用人民币结算,另外,随着台湾对陆资企业赴台投资的限制放宽,越来越多的大陆企业和人员往来两岸,开设直接汇款及存放款的人民币账户需求日增。

除此之外,台湾金融服务业产值占GDP比重在過去10年间呈下滑趋势,从2002年的8.02%降到2011年的6.56%。台湾当局为提升金融业对经济的拉动效果,加强了金融业的改革与开放。

而这些都要求两岸尽快建立货币清算机制。据悉,MOU签署后60天内,双方完成相关法定程序,并各自选出一家合适的银行作为清算行之后,两岸货币清算机制即正式成立。最快在今年11月,两岸民众、企业兑换人民币、台币,不必通过美元转换,将有效节省换汇程序及成本。

利好两岸企业投资

台商从上世纪80年代起就开始陆续投资大陆,而两岸金融界的合作步伐落后企业合作步伐近20多年。除了技术层面的难题需要化解,包括金融市场开放、金融体制对接、金融风险管控、人民币回流、人民币在实际兑换中的具体操作、人民币国际化进程等,还有两岸对于对方货币的定位问题。

两岸货币清算的滞后,大大影响了两岸经济合作的进程,包括两岸直接和间接投资、两岸服务贸易、两岸产业合作等诸多领域。在两岸货币清算前,两岸货币清算渠道包括:两岸货币现钞的局部兑换;台湾和大陆的货币通过香港、澳门的银行办理清算以及台湾和大陆银行各自的代理行为两岸贸易、投资提供的清算。

相关人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,货币清算可以节省台商的大量汇兑成本,减少汇兑的汇率风险。台湾企业向中国大陆收货款,人民币要先兑换成美元,美元再兑换成新台币,每次兑换要付出两段汇兑损失和手续费,合计成本约1%。按两岸一年进出口金额1600亿美元估计,1%就是16亿美元(约合新台币480亿元),也就是每年帮企业省下近新台币500亿元。另外,因全球汇率波动较大,美元贬值、人民币升值,带来台商两次汇兑的汇率风险加大,加上两次兑换的手续费损失,两岸如果签约货币清算机制,两岸银行就可以直接用人民币结算,为台商节省汇兑损失。

另外,两岸企业可以从事人民币账户开设、存款、贷款、汇款及贸易投资等,两岸经贸活动可使用的币种增加,厂商资金调度灵活性因此得到提升。

台湾大学经济系兼任教授、永丰银行董事长丘正雄认为,两岸货币清算机制建立后将增加商机。两岸将随着新台币、人民币清算合作扩大贸易及金融活动,并增加两岸货币避险交易。此种金融交易依国际清算银行研究推论将可达两岸进出口总额9倍之多。

专家:台湾或将发展成人民币离岸中心

事实上,更让台湾金融人士关心的是如何将台湾培育为一个有竞争力的离岸人民币市场。随着人民币在国际货币体系中的地位日益提高,国际货币呈现美元、欧元、人民币三足鼎立的态势,全球各主要区域金融中心均看好人民币开放后的巨大商机与投资机会,纷纷表态积极争取设立人民币离岸中心的机会。

台湾大学经济系教授林建甫指出,随着经济发展,大陆人民币交易需求将大幅增长,也需要更多的人民币境外金融中心,仅有香港作为人民币离岸中心将不敷需求,而两岸贸易往来密切、金额庞大,台湾将有机会发展成为人民币离岸中心。

9月5日,台湾当局正式通过“两岸特色金融业务计划”,预计将在2014年2月底前落实推动两岸金融合作的政策措施,这些措施包括放宽大陆境内合格机构投资者(QDII)的赴台投资额度、开放岛内券商买卖大陆有价证券等十大亮点。

“举措除让银行开办人民币业务外,搭配两岸货币清算机制,将开放上市柜公司在台湾地区发行人民币计价的国际债券,企业筹资管道将更多,银行、券商承销商机也将大增。对此,大陆方面也应考虑相应的配套措施,长远来看,扩大两岸金融开放与大陆实施有管制的资本流动政策并不矛盾,大陆的金融开放对提升自身竞争力也有助益。”朱磊向记者透露。

两岸换汇机制、人民币第二离岸中心的谈判,也将陆续开始。业内人士指出,这些机制将使得两岸互利的空间进一步增大,并为两岸金融市场增加新的动力。

中小外贸企业电商之路受阻

(上接第六版)

跟刘先生一样,越来越多的中小外贸企业正在利用跨境电商模式发展出口业务,尤其是在传统外贸环境迟迟未见明显好转的当下。

“外贸环境整体受到了影响,不过这对于在线外贸电子商务来说影响不大,反倒是个机会。”敦煌网 CEO 王树彤 9月7日在接受《中国企业报》记者采访时表示,很多传统的外贸企业在敦煌网平台上实现了转型,利用低成本的成熟的在线交易平台,低成本拓展海外市场新渠道,把自己的产品快速地卖到了全球。

有调研也显示,中小外贸企业在严峻的国际经济形势下更多地通过开发新市场和加强网上宣传、市场推广力度等措施积极地追求海外销售的增长。“这表明越来越多的中小外贸企业愿意并坚信电子商务能够为之带来逆势增长。”TNS 研究总监姚新武告诉《中国企业报》记者。

据了解,今年7月至8月,TNS 在中国进行了一次对中小外贸企业未来3个月商业和经济等问题看法的调查,结果显示,50%的专注于跨境贸易的中小企业认为未来三个月内将实现最高20%的销售增长,此外更有近1/5的企业预计增长将超过20%。

调查结果还表明,日益激烈的竞争和客户对其产品需求的下降并不是困扰中小外贸企业的最主要难题,产品生产成本不断上升以及人民币升值才是最大的挑战。

专业人才短缺限制发展

与在国内利用电商不同,跨境电商支付、物流等要复杂得多,中小外贸企业在发展电商时也面临诸多风险。

“我国中小外贸企业由于规模小、实力不强、发展空间小,难以吸引相对紧缺的技术高、能力强的高级电

子商务人才。”在张周平看来,电子商务人才短缺,严重阻碍我国中小外贸电商的发展。

同时,由于地域广阔、各国法律适用问题等,使交易安全风险较国内更高,跨境在线贸易处理起来更为复杂。

“海外买家欺诈是中国中小外贸商的心头大患。”对于交易安全问题,调查显示,一半以上的受访商户表示担心与海外客户交易时遭遇欺诈,27%的商户担忧他们现在使用的支付系统在进行跨境交易时不够安全。此外,25%的商户认为未来三个月内海外买家拒绝支付的风险将增加。

“我国500万家中小外贸企业,其中正在使用电子商务从事跨境交易的仅占非常小的比例。”一位在线交易公司负责人表示,目前仍有数量极其庞大的中小外贸企业还没有接触电子商务。

“一开始还是选择易贝这样的平

台为好,在平台上做大后可以考虑建立自己的外贸网站。”一位业内人士对《中国企业报》记者表示,对于目前的中小外贸企业来说,起步阶段如果自己做的会很困难。

“先在平台上做渠道和品牌,然后独立建站,这种成功转型是可以复制的。”王树彤举例说,一家箱包企业在短短三年时间里就从小到大大实现了超过1亿元的交易量,“去年这个厂家已经成为资本市场上比较热爱的一个对象,拿到了风险投资,并开始建立独立的官方网站。”

然而,平台也是一把双刃剑。“对于想做大、树立自主品牌的企业来说,是一种约束。”一位行业分析人士表示,例如在淘宝上做生意一样,做的再大也是“淘品牌”。

“最好的办法是,平台与自己的网站推广营销一起做。”该人士认为,做大以后,会比较容易地从平台抽身而出。