

铁矿石期货渐行渐近 国际三巨头参与态度受关注

■ 本报记者 张龙

铁矿石期货的脚步越来越近。
在国家发改委表态推进铁矿石期货的条件逐渐成熟后,大连商品交易所(以下简称:“大商所”)有关负责人表示,铁矿石期货业务研究已经在证监会获得立项。
大商所相关负责人告诉《中国企业报》记者,铁矿石期货具体何时推出,目前还没有明确说法。但有业内人士表示,最快明年就会推出。

标准难统一,交易有难度

刘江是山东一家铁矿石贸易公司的负责人,此前铁矿石的涨跌不稳定表现,让刘江较为苦恼。
“如果有铁矿石期货,可以增加对冲风险的渠道。”刘江说,“目前圈内的不少同行对于铁矿石期货充满期待,毕竟增加了一种减少风险的操作方式。”
在国内开展铁矿石期货交易“晚推不如早推”的共识下,国家发改委要求有关方面在制度设计、方案比选等方面进一步开展工作,完善研究内容,为推出铁矿石期货做好各项前期准备工作。
“国内早就有推出铁矿石期货的思想准备,但一直未能实施。这一次,钢厂和贸易商比较期待。钢厂通过铁矿石期货,可以稳定、平衡成本,防止矿石暴涨暴跌带来的成本失控问题。对于贸易商,则希望通过该期货,增加盈利渠道。”富宝资讯分析师朱彤表示。

不过,由于铁矿石具有分类复杂、品位较多的特点,其期货合约标的物 and 交割细则的确定存在一定难度,如果处理不好,很有可能会影响未来市场的活跃度和影响力。
“铁矿石期货合约标的着实不好选,仅 62%品位级别的就有 62.5%、62.75%等,63%品位级别的就更多了。”刘江说。
有专家认为,铁矿石期货不如钢坯期货容易推行。因为每个企业的产品,含杂质的量不一致,合约不仅要体



专家认为,如果世界三大矿山不能参与交易,中国铁矿石期货市场的发展会非常慢

现铁含量,还要限制一些硫磷含量、水含量等,因此标准化较难,且交易问题需注意。

除了合约标的外,铁矿石期货的交割也是一大难题。铁矿石的品位稍有不同,价格就不一样,同一品位铁矿石在各个港口的价格也不相同,就连在同一港口品位相同而出自不同矿山的铁矿石价格报价也不相同。

业内普遍认为可能会借鉴新加坡商品交易所铁矿石期货交易的现金交割方式。此前,中国国际期货曾向国家发改委和期货交易所递交过相关研究。研究认为,铁矿石期货最好采取保税交割方案,计价货币可以是美元也可以是人民币。

此外,铁矿石期货合约究竟每手为多少吨也存在争议。此前,不少专家认为铁矿石期货合约大小可考虑设为每手 20 吨。依据在于按照 1.6 吨矿石生产 1 吨钢材计算,螺纹钢期货一手 10 吨对应铁矿石期货一手 20 吨。

朱彤则认为,一手为 50 吨到 100 吨较为合适。

国企或将受到限制

尽管贸易商热情较高,但真正的“大户”钢厂和国外三大矿山至今对此事少有表态。

钢厂方面,只有沙钢等民营企业对期货类产品较为积极。沙钢一直在做螺纹钢期货,对新加坡掉期交易频繁关注。

“从目前看,对于期货,民营钢厂要积极一些,国有钢厂也开始重视,但没有表现出过于积极的态度。据我了解,有一些钢厂开始储备相关人才。”朱彤说。

我的钢铁网分析师曾节胜告诉记者,国家对国企参与金融业务是有限制的,预计铁矿石期货推出的初期,国有钢厂参与度不会很高。

钢厂确实显得有些谨慎。河北一家国有钢厂的中层告诉记者,对于铁矿石期货,公司初期是不会参与的。至于未来是否会参与,要看国内其他钢厂是否会参与。

目前,中国的铁矿石交易量每年超过 10 亿吨,对外依存度巨大,具有吸引资金的潜质,这使金融化具有了交易基础。

“期货的不确定性也比较大,现在钢厂的资金链本来就不充裕,如果被套,结果将是灾难性的。”上述河北国有钢厂中层告诉记者。

对于国际三大矿山是否参与中国铁矿石期货的问题,同济大学上海期货研究院副教授刘春彦认为,如果世界三大矿山不能参与交易的话,中国铁矿石期货市场的发展会非常慢。

朱彤表示,铁矿石期货的推出让最后一样没有金融化的大宗商品铁矿石纳入金融市场,让资本的力量能够更充分地参与进去逐利。也可以说,钢材产业链金融化从布局上已基本完成,市场各方的参与活跃度也在不断增加,但布局完成,离原油、铜等成熟大宗商品仍有明显鸿沟,未来仍有诸多完善空间。产业链金融化的完成,也仅仅是一个过程,并不是最终目的。

预付卡新政未出台或再“失效”

上有政策下有对策,专家称监管政策落地是关键

■ 本报记者 王莹

近日,央行出台《支付机构预付卡业务管理办法》(以下简称《办法》),拟于 11 月开始实施。《办法》对购卡实名制、非现金购卡制度和限额发行制度等要求做了进一步细化。业内人士指出,这意味着“游走于灰色地带”的预付卡将被正式纳入监管。

不过,对于央行此次新政的实施效果,也有人士表示怀疑。早在 2011 年 6 月,国家七部委就颁布了《关于规范商业预付卡管理的意见》,提出购卡实名制要求,然而时至今日,这一要求却并未真正得到执行。

《中国企业报》记者调查走访发现,对于本次即将实施的新政,相关机构早已想好应对招数。

灰色利益线条

据了解,预付卡行业产业链包括四个环节:发卡企业、售卡渠道、系统处理以及受理终端。在体制弊端漏洞下,庞大的黄牛队伍随之衍生,这个群体的存在为预付卡流通提供了极大便利,成为产业链延伸出的末端。
发卡机构的盈利来源不外乎如下渠道:一是售卡本身带来的大量客户备付金,因缺乏监管而可能被挪用投资;二是卡的手续费及管理费;三是商户返点;四是因卡过期或持卡人弃用而造成的残值。在这四项来源中,后三

项相对比较固定、透明,而在缺乏有效监管的现状下,预付卡先储值后消费的模式必然造成大量沉淀资金,数以亿元计的客户备付金的实际用途则引人遐想。

“有些公司和机构已经露出了通过大规模的预付卡套现来逃税甚至洗钱的苗头。”某商业银行相关人士向《中国企业报》记者透露,“在台面上只说是避税,其实和逃税没什么区别。”

北京某公司员工向记者坦承,公司每年有通过购买预付卡“避税”,这成为“调节”利润数字的一种半公开手段。

除洗钱、逃税之外,不规范的预付卡交易还使得公款消费和收卡受贿的现象频发。

去年年末,一则关于“上海八佰伴跨年折扣,一市民刷了 70 万 OK 卡”的消息甚嚣尘上,在各大微博上引起疯狂转发。

预付卡规范难度大

央行此次出台的《办法》要求,个人或单位购买记名预付卡或一次性购买不记名预付卡 1 万元以上的,应当使用实名并提供有效身份证件。发卡机构应当识别购卡人身份,核对有效身份证件,登记身份基本信息,并留存有效身份证件复印件或影印件。

然而上有政策下有对策。
“目前出台的政策只是治标不治

本,不会有很明显的效果,有一点抑制作用。制度执行不会到位,变通的办法很多。”业内人士向《中国企业报》记者透露。

事实上,早在 2011 年 6 月,国家七部委在颁布的《关于规范商业预付卡管理的意见》中就要求商业预付卡实名制,但至今已有一年多时间,效果却让人深感无奈。

近日,北京某企业一位行政人员接受《中国企业报》记者采访时透露,该企业统一购买了限公司人数相关的卡,因数额超万元,因此公司得到一点折扣。当记者问及购买时是否进行实名登记时,这位行政人员表示,“超市并没要求。”

10 月 28 日,《中国企业报》记者在临近新规即将执行之时,再次走访了北京各大商场。记者发现,在办理 1 万元以上(含 1 万元)的不记名预付卡时,商场工作人员开始主动提出要求客户出示身份证影印扫描。但当记者提出没带身份证的时候,工作人员说就登记身份证号即可。当记者问及如何能不用登记身份证也能买到万元的不记名信用卡时,工作人员便开始给记者支招,“若要买 10000 万而不登记身份证,买 10 张 1000 元的即可”。

不过相对而言,黄牛收卡的生意较为冷清。

“现在管得严了,国家出文件了。黄牛就少了呗。”一名商场人员对《中国企业报》记者说:“但上有政策下有

对策。过段时间说不定他们就重新出来了。”

专家:监管需要进一步完善

对于监管难度极大的预付卡问题,各界专家持有不同的观点,有专家甚至建议彻底取缔。

“预付卡的存在对企业本身可能会带来助益甚至暴利,但对社会来讲,只是为偷逃漏税、贪腐行为提供便利手段,消极作用过大。政府一方面要扶持鼓励预付卡发展,一方面又要层层监管,预防杜绝贪腐行为,行政成本太高,并且很难避免疏漏,我认为应该直接取缔预付卡。”燕京大学校长华生向《中国企业报》记者表示。

艾瑞咨询分析师王维东则表示:“对于企业而言,预付卡可以增加营收、拓展渠道、降低财务风险,提早实现现金流,对发卡企业或者商户而言都是一种战略举措,只是去年颁布的管理意见主要表达了政府部门对于预付卡监管的态度,落地性不强,颁布后效果并不显著。而今年 11 月起执行的管理办法则正式将预付卡纳入监管。”

据悉,此次颁布的管理办法不仅细化了预付卡实名制的管理规定,对各环节的具体情况予以明确。同时对于支付机构的违规行为亦有相应处罚标准,情节严重的,依法注销其《支付业务许可证》。涉嫌犯罪的,依法移送公安机关处理。

数百家支付企业错位竞争格局凸显,业内称未来只剩不超过 5 家

第三方支付 将迎来残酷“洗牌”

■ 叶锋 高少华

汇付天下进入全国 20 多个主要城市,环迅支付成立国内 6 家分公司……种种迹象显示,原来主要集中于少数重点城市的第三方支付企业,正加速向全国扩张。

业内人士认为,随着商业模式的成熟和竞争态势的升级,未来几年国内数百家第三方支付企业或将面临大范围“洗牌”。

汇付天下总裁周晔说:“目前美国每 20 人使用一台 POS 机,而我国是每 100 人用一台;目前山东有约 20 万台 POS 机,我们预计很快就会增加到 100 万台。”

自去年 5 月以来,央行发布的第三方支付牌照累计已有 4 批、近 200 张。目前,各支付企业已全面展开争夺,竞争领域扩散到各行各业,地域从局部城市迅速向全国扩张。

行业支付、金融支付、网上支付、移动支付、POS 收单……随着互联网等技术不断创新,内地市场巨大潜力加快释放,第三方支付正迎来巨大的“蓝海”,并逐渐形成“错位竞争”格局。

不过,市场潜力巨大并不意味着能随便进入。以农村市场为例。中国互联网络信息中心关于中国农村互联网的发展调查报告显示,目前农村网银使用率处于较低水平且增长乏力,第三方支付在农村的知晓度和使用率也处于低水平状态;另外,网上支付、手机支付等也不符合许多农村用户的特性。

“目前一二线城市 POS 收单市场普及程度比较高,主要由各家商业银行和银联商务的业务为主。所以对于新进入的其他第三方支付企业而言,西部地区、二三线城市竞争程度相对较低,市场需求更大也更迫切。”易观国际高级分析师张萌说。

支付行业主要盈利方式就是赚取差价,比如说交易 1000 元,结算给商户 995 元,给银行 2 元,自己挣 3 元毛利。近年来,随着进入企业越来越多,支付企业向商户收的费率也从千分之五降到千分之三。一些新拿到牌照的企业为做大做强,甚至把费率降到千分之一,“平进平出”甚至不惜亏本经营。

一家知名电商网站选择了多家支付企业,且要求支付企业收取最低的费率,使支付企业处于被动地位。与其合作的一家支付企业每年为此亏损一两百万元,后来实在无法承受,只好中止合作。愈演愈烈的价格战,为金融信息及资金的安全也埋下隐患,对新生的支付行业带来诸多不利因素。

随着竞争的升级和商业模式的不断创新,第三方支付企业能否从“价格战”中突围?张萌说,目前第三方支付行业的发展趋势大致有三个方面:一是拓展新的细分市场,如高校、非税、基金等,扩大现有业务规模;二是开拓新的业务,如移动支付业务、POS 收单业务等;三是沿着产业链进行业务延伸,提供一体化的综合解决方案。

业内人士认为,目前支付行业在不少领域已形成较成熟的商业模式,未来支付企业的成败,既取决于创新,也取决于效率和成本。支付行业或将迎来明显的“洗牌”,几年内能“割据”市场的企业可能不超过 5 家。

互联网金融

网贷“人气”自导自演 “繁荣”背后险象环生

■ 本报记者 郭奎涛

P2P 网贷因其创新性的借贷方式为业内熟知,如今这一创新型行业正在被某些潜在的规则捆绑,并越来越偏离原有轨道。

以在网络信贷中引入担保而闻名的“盛融在线”平台,其最大的一笔借款竟然是该平台负责人刘志军。据悉,其累计借款金额已经超过 2 亿元。

老板在平台借款 2 亿

根据记者调查,刘志军在盛融在线的账号至少有两个,即“tonyliu”和“Tony 有话说”,前者已经得到刘志军的官方证实,后者可以从平台社区的帖子中得到印证。

从两个账号的公开资料可以看到,tonyliu 在盛融在线共计借款 76 笔,借款金额合计约 1.67 亿元;Tony 有话说也有 6 笔借款,共计 0.43 亿元。这就是说,刘志军在自家平台借款已经超过 2 亿元,而非之前有媒体报道的 1 亿多元。

不仅仅是刘志军本人,盛融在线的平台工作人员在自家平台借款也很普遍,甚至直接在账号前面冠上“盛融”的字样。

根据第三方统计机构网贷之家的一份报告,盛融在线自 2010 年 9 月上线以来至 2012 年 7 月期间,tonyliu 的借款金额从 2011 年 11 月开始激增,自从 2012 年 3 月份被大量质疑后,近 3 个月来的借款金额有所回落,取而代之的是大量以“盛融”开头的平台工作人员借款。

报告还显示,在刘志军及平台工作人员贷款总量占当月总成交量比例从 2011 年开始震荡上行,曾 3 次高达 60% 以上,近 3 个月有所回落,至 30%—40% 附近。

(下转第八版)