

“输血”基建 资产支持票据发行或提速

□本报记者 张泰欣

中国银行间交易商协会公告,8月初以来已有5家公司发行了总计55亿元的资产支持票据(ABN),发行主体集中在基建城投领域。业内人士表示,四季度ABN的发行还将提速,目前申报发行的公司已超过20家。考虑到ABN的成本和期限优势,更多企业会选择这一融资工具。

聚焦基建领域 配合稳增长

自8月初中国银行间交易商协会公布《银行间债券市场非金融企业资产支持票据指引》以来,南京城建、天房信、宁波城建、浦东路桥和南京公用控股共5家公司发行了总计55亿元的企业资产

支持票据。多数票据的期限为1-2年,发行利率区间为5.3%-5.5%。比较特别的是,天房信和宁波城建发行了5年期票据,发行利率分别为5.85%和8.23%。

各家公司的相关公告显示,其抵押的资产大都为即将到期的基建项目和房产,确定性高且收益较稳定。天房信相关人士表示,公司发行20亿元的ABN是出于融资成本和发行期限结构的考虑。如果发行中期票据或短期融资券,在交易所要走的程序较多,而如果发行ABN,通过与联席承销商及交易商协会的沟通,可以减少时间成本,有助于提升效率。

业内人士介绍,目前能承销ABN的机构集中在银行间交易商协会的做市商成员中,但由于各

家机构参与市场的程度以及与项目的联系情况不同,只有少数几家可以开办此项业务。从目前公开的信息看,中信证券和中信银行是ABN承销的“牛耳者”。在5家公司发行的13只ABN中,中信证券和中信银行承销了9只,剩余4只由浦发银行、工商银行等承销。海通证券人士介绍,从目前该项业务的进展看,大承销机构主导的局面不会改变,国有银行、大型券商依然是新兴业务的中坚力量。

江苏、广东等地的一些城投公司和建筑公司表示,对发行ABN比较感兴趣。业内人士认为,随着地方政府刺激经济措施的落实,将有更多基建类公司寻找融资渠道,而刚重启的资产证券化业务无疑将进入这些公司的视野。“ABN不仅能较好地解决企业的资金问题,还能起到外部增信的效果,对于未来降低企业融资成本有一定的帮助。”该人士表示。

关注资产质量 控制风险

据不完全统计,目前向银行间交易商协会申报发行ABN的企业已超过20家。由于发行ABN不需要较多的信用担保,主要考察抵押资产的质量和企业还本付息的能力,对企业融资的硬约束较少。中央国债登记结算有限责任公司人士介绍,银行间债券市场《非金融企业资产支持票据指引》并未对企业的财务状况和经营状况做更多的限制,因此,在申报上

不会对企业设立财务或行业的门槛,而会更多地关注资产状况。他表示,对企业未来经营现金流的预测需要更为精细,因此,主管部门应更多地考虑ABN发行主体经营的持续性和稳健性以避免系统性风险。

目前地方政府已积累了较多的债务,在当前经济环境下,其还本付息的压力较大,但对ABN监管部门而言,基建或城投类公司可能还是相对较好的选择。中债登人士表示,可以选择地对一些地方的企业进行授信,支持中央或地方积极推动的一些基建项目,对于抵押的资产进行更为细致的考量,这样就能降低风险,达到多方共赢的效果。

利差“保护时代”结束 银行业转型势在必行

□本报记者 陈莹莹

实习记者 毛万熙

多位专家和业内人士10日出席“2012第六届中国银行家高峰论坛”时表示,银行业受利差“保护”的时代已经结束,面对多方面挑战,中国银行业转型已势在必行。

转型面临诸多挑战

招商银行行长马蔚华称,银行受到了三十年未有之冲击。中国赖以生存的高增长模式难以为继,利率市场化使息差收窄,也是银行业面临的不利因素。

马蔚华表示,银行利差受保护的时代已经结束,同时还受到理财市场、私募基金、民间借贷、第三方支付等冲击。在这种挑战下,商业银行要保证息差不缩小,就要提高资产价格,将小企业和小微企业作为未来的重点业务。

中国银行执行董事、副行长王永利表示,中国银行业“走出去”也面临很多挑战。一方面,最大的挑战还是海外各国的法律、财政、税收、金融监管等存在很大不同;另一方面,中国银行业还需

行和小微金融机构的发展,人为分割市场造成很多小额贷款公司不能吸收存款,只能用资金放贷,经营困难。

温州市委常委、市人民政府党组副书记朱忠明说,温州民间金融发展集中遇到三个问题:由于民间金融的自发性、趋利性和隐蔽性,民间金融缺乏有效的监督和约束;一方面民间资金充裕

但难以有效转化为有用资本,另一方面中小企业数量多但融资难;金融机构行业的门槛低,规模小,利息高,风险大。针对民间金融组织试点数量小、布局窄的问题,温州政府加快发展村镇银行和农村资金互助社,积极争取试点,择优选择民营企业作为主发起人。

哈尔滨银行行长高淑珍认

为,中小银行可以通过成熟的管理制度、完善的授信审批流程、可靠的风控体系及专业的市场营销手段加强与民间金融的合作。为了更好地与民间金融机构实现优势互补,中小银行必须和民间金融机构建立有效的信息分享机制,共同分享与其他金融机构之间的金融服务经验,妥善解决小微企业融资难题。

朱民:全球波动对银行影响增大

□本报记者 陈莹莹

实习记者 毛万熙

国际货币基金组织副总裁朱民10日出席“2012第六届中国银行家高峰论坛”时表示,全球经济的波动和竞争是对当代银行业和银行家最主要挑战。银行业无时无刻不受到海外金融市场和外部冲击的影响。

朱民建议,任何银行家在考虑问题的时候,都得同时关注本国的市场以及国际市场。在一定

意义上,国际市场冲击对银行的资产负债表、收入表、现金流量等的变化,可能还要大于本地市场对银行的影响。要把本地市场的过去和未来两条线,和今天全球经济金融的变化和冲击这个面相结合,点面结合保证竞争能够得胜,这是一个巨大的挑战,也是前所未有的巨大机会。”

朱民以经济份量、金融跨境交易对国家重新排序,绘制了新的世界版图。在新的经济版图中,中国占据重要地位;但是在金融

版图中,中国的重要性大大缩水,与国土面积完全不成比例。他称,现在全球网络发生了根本性的结构变化,边缘国家、通道国家与核心国家层层相连,全球联系更加紧密。金融市场的联动性也大大加强,全球股票市场、现金市场和债券市场相关度由10年前的40%左右增至60%-70%。金融危机以后,外部冲击对新兴经济体国内工业产出的影响由30%升至60%,发达国家的这一数字由20%升至40%。

“三力齐发”,做企业跨境贸易“新引擎”

——便宜城商城助力中外企业双向投资

无论是招商引资还是猎寻投资目标,9月都是一个收获的时节。每年9月8日举办的国际投资贸易洽谈会就是一个国际经贸交流合作的“大舞台”,是国际资本进入中国的“第一站”,更是中国企业走向世界的“快车道”。9月8日,第十六届国际投资贸易洽谈会拉开序幕,为期4天的投洽会吸引了来自7大国际经济组织、120多个国家(地区)的近500家机构组团参会,世界各国的政府机构、投资商、贸易商、中介服务机构、金融机构、跨国公司及其驻华机构等近5万人纷纷来到中国厦门,寻找让世界经济避免“二次探底”的新动力。本届投洽会设置4000个国际标准展位,力推八大行业招商、展洽结合、国际品牌展会招商等新形式,着力提升“引进来”和“走出去”双向投资的质量和效益。

在国际贸易合作中,原材料和劳动力价格上涨、欧债危机导致需求下降的复杂背景下,生产企业、零售商乃至商品经济链条上的各个环节都在寻找节约成本并有效打开国际市场的办法,在“投洽会”上,有不少企业在寻求这方面的突破。一款名为便宜城商城的终端机引起了国内外商家的关注,它以创新模式提供了一种新的解决方案,“便宜城”融合传统的零售模式和电子商务模式,突破零售店面空间限制,助力中小企业走出去的同时还为海外企业提供了新的投资平台,实现了中外企业的双向投资,为企业“引进来”和“走出去”的战略目标提供了新动力。

内核原动力:双重优势创零售商业新模式

在投洽会4000个展位中,一台台类似ATM的终端机吸引了不少企业的关注。远距离观看,这些机器的体积很“小”,虽然各种型号“高矮胖瘦”不一,但占地面积都不会超过2平方米。近距离体验又会发现,机器其实很“大”,其中销售的货品和服务堪比一个数万平方米的“大卖场”,小小的终端机,不仅装下了驰名世界的一线品牌,还满载直供的有机蔬菜。除了可以享有上万种商品的“便宜”(pian yi)以外,消费者还能享受“便宜”(bian yi)的服务,包括各种票务预订、水电缴费、积分兑换。

如此新奇的终端自然备受关注,4天的投洽会中,便宜城商城也备受中外投资人青睐。其实早在今年5月召开的第11届广交会上,“便宜城”就备受国内外企业关注,其中中国生产商和渠道商各为100家和50家;外国生产商和代理商各为50家和100家。因为便宜城商城将传统实体零售和火爆的网上零售相融合,通过减少流通环节、节省流通费用,刺激消费,扩大产品的销量,为出口企业深入挖掘市场,让中国企业拓宽可走出的渠道,也让国外的进口商和代理商看到了新的商机。

业内人士指出,零售行业正经历革命,传统的零售终端如各大商场、超市、社区的便利店和异军突起的电子商务正激烈拼杀。但两种销售模式又都有其固有的弊端。人力成本、货架费、条码费、店铺租金等种种费用制约传统零售企业的发展。网购虽然可以避免上述问题,但网上商品质量的参差不齐和电子商务的监管不力都会让消费者对网购存有疑虑。再加上消费者在网购过程中不能实际接触到商品,缺乏很好的购物



体验,因而整合二者的优势成为全行业话题。

便宜城的出现很好地解决了两种模式的弊端,实现了横跨实体零售和网上零售领域的创新型销售平台。在消费者面前,“便宜城”是分布在便利店、商场、超市、药店、机场和酒店等地的智能终端机;在生产商面前,便宜城不仅是全新的销售渠道,还是与消费者沟通的桥梁。另外,依靠强大的后台运算系统,便宜城还开发出独特的数据统计联动功能。消费者从终端每消费一件产品,其消费信息都会第一时间传递到后台形成有效数据,并反馈给生产企业,生产商通过对数据的及时整

合,得以很好地了解市场和产品销售信息,从而最快地调整其产品和产量,更加科学地安排生产,优化资源配置,使利润最大化。

便宜城商城相关负责人介绍说,便宜城商城在与中小型超市、品牌大卖场合作的过程,就是让终端机进驻卖场,根据卖场区域人群、消费特征个性化安排产品出现在终端机上。消费者在进入卖场后,可以习惯性购买常规产品,更能从这台终端机上购买很多实体店店铺没有的独特产品。商超本身因为地段、品牌形象的人流优势让更多人可以体验到终端机的服务,而终端机上更加丰富、各具特色的产品将为商超带来更多顾客,整合卖场购物体验和网络购物的远程、便利并丰富消费者可以从商超采购的产品种类。便宜城与商超则以互利、分成的模式实现合作,目前这一合作模式已获得多家商超的认可。

收益推动力:提升利润并迅速开拓国际市场

近年来,受人民币汇率上升和劳动力成本的上涨因素影响,出口下滑已经是不争的事实,尤其是欧债危机爆发以来,欧美相继削减订单,部分月份甚至出现了负增长。统计数据显示,2011年,我国出口增速降至20.3%,同比回落11个百分点,2012年上半年,出口增速继续回落至9.2%,同比大幅下降14.8个百分点。

出口增速下降,出口利润微薄,但中国大量优质商品在国外还是很受欢迎,只是在整个产业链中,中国的企业位居制造链条的最下游,没有渠道控制权与定价权,更多的价值被中间商占据,作为生厂商的企业失去了市场竞争优势。

便宜城在全球甄选一级国外代理商,通过与其合作便宜城的终端将铺设到各地的机场、酒店、商场、超市和便利店等



人流量大的地方,选择便宜城的合作平台,实际相当于中国的生产商在全球开设了门店,进行厂家直销。几万个终端同步销售他们的产品,如此广泛的分销网络和渠道,可以为广大中小企业迅速打开海外市场。

通过便宜城,中小企业省去了冗余的贸易商和代理商。在传统销售模式中,生产商到零售商需要层层分销,由于各级代理商和贸易商的盘剥,生产企业往往只能获得微利,而便宜城不仅由于减少流通环节,还集合了来自众多厂家的各种货品,大幅减少单个企业需要支付的费用,使生产商获得数倍于原有销售模式的利润。



安全保障力:便利外资走进来

便宜城还充分考虑到海外代理商的意愿,便宜城的利润分成模式设置为生产厂家、便宜城和国外代理商按照3:3:4的比例进行分摊,其中海外代理商分的比例更高,这一分配方式充分调动了国外一级代理商的积极性。

除了搭建销售平台,便宜城还需考虑如何规避风险。通常在国际贸易中普遍存在付款过程中的风险,货物运输的风险和资金短缺的风险。

据便宜城商城介绍,针对付款问题,便宜城、生产商和国外代理商将在终端设备所在国银行开设“联名账户”,并按照商品的销售情况按月结算。结算时,银行必须持有三方的签名才能对账户进行取款、转款操作,缺乏其中任何一方的签名,该操作都不能进行。

在运输过程中,便宜城已经开展和保险公司的合作,届时将由便宜城合作的保险公司对每一批运输的货物进行投保。货物由国内生产商、国外代理商和便宜城三方共管,但产权仍归生产商所有。保险公司会对运输中的货物进行全程跟单;当损失实际发生时,其将对生产商按照合同进行赔偿。

据了解,便宜城商场已与我国多家知名金融保险机构达成了合作关系,对于生产企业短期内的资金周转不灵问题,可以为其提供融资和信用担保以方便生产商向银行贷款。针对国外生产商,在中国未设立分支机构的时候,因为与便宜城的合作,便宜城可以成为其在中国市场的担保方,并凭借与金融机构的深度合作为其在境外提供贷款支持。

人社部:经济增速放缓对就业影响渐显

人力资源和社会保障部副部长信长星10日表示,当前我国就业形势总体平稳,并未出现大规模返乡现象。

他表示,人社部在8月初对我国20个省进行了深入调查研究,包括680多户企业用工情况的调查,及464个农村农民工返乡情况调查。从调查的情况看,一个新特点是区域和行业的结构发生了变化。东部的11个省市新增就业人数增幅比去年同期有所下降,降幅达0.33%;但中部和西部的增幅高于去年同期,中部增幅达7%,西部增幅达14%。但从行业看,今年7月末和去年底相比,制造业岗位比去年减少1.35%,减少8万个左右;信息传输、计算机服务、软件企业岗位相比去年增加,增幅4.65%;住宿餐饮业增幅为3%;居民服务和其他服务业岗位的增幅是1.48%。

关于大病医疗保险跨地区转移支付问题,胡晓义称人社部正在探索利用商业保险机构有全国联网资源的优势去运作,但这项工作毕竟还没有开始全面运行。(陈莹莹)

发改委:棉花临时收储启动 收储价比去年提高600元/吨

发改委10日消息,根据《2012年度棉花临时收储预案》相关规定,中储棉公司10日启动了2012年度(2012年9月-2013年8月)棉花临时收储。

2012年度棉花临时收储价定为20400元/吨,比上年提高600元/吨。按籽棉衣分37%、棉籽价格1.0-1.2元/斤以及合理的收购加工费测算,对应的籽棉收购参考价约为4.2-4.35元/斤,比上年收购价提高约0.1元/斤。

发改委表示,2011年度国家共收储312万吨棉花,促进棉价回升和市场平稳运行,有效保护棉农利益,达到预期政策目标。2012年度是棉花临时收储政策执行的第

年。这项政策的目的是通过把以往在主产区临时收储皮棉的措施常态化,提前公布收储价并在新棉上市后敞开收储,收储的棉花在市场需要时可及时投放,以稳定棉花生产、经营者和用棉企业市场价格。为确保收储政策落实到位,国家有关部门和产棉区地方政府已部署加强棉花市场监管,规范收购加工秩序,要求棉花加工企业做到不拒收、不限收、不压级压价。

同时布置中储棉公司安排好收储库点,会同有关方面抓好储备棉交易、入库和资金结算等,确保敞开收储,应收尽收。(王颖春)

前8月保障安居工程新开工650万套

住房和城乡建设部10日发布的数据显示,1-8月,全国城镇保障性安居工程新开工650万套,开工率为87%,基本建成420万套,完成投资8200亿元。

按照计划,今年我国将开工建设保障性安居工程700万套,比去年

年1000万套的计划有所减少,但算上去年结转至今年的部分,所需的投资量仍较大。今年保障性安居工程的竣

工任务为500万套。业内人士认为,

今年完成保障房建设任务的问题不大,但各地仍需解决保障房后续运营所面临的资金问题。(张敏)