利率市场化或成金改突破口 大额存单将推出

□ 林晓 杨仕省

中国金融改革下一步应该怎么走?建立怎样的金融体制才能更好服务于实体经济?

利率市场化将很快再迈出关键和实质性步伐,在9月12日的达沃斯论坛上,中国银行董事长肖钢透露,监管层已经将大额存单(CDs)推进到研究推出的阶段,而社保基金理事长戴相龙还提出了尽快推出存款保险制度、放开中小企业贷款利率,以及探索银行、证券、保险三大金融监管部门的监管协调机制等重大问题。

大额存单将推出

戴相龙认为中国金融改革下一步首要的任务应该是加快利率市场化步伐,建议发行大额存款凭证(大额存单),他说一亿元的存款和一百亿的存款利率相同根本不可能。

肖钢回应说,大额存单(CDs)已经进入到研究推出的阶段。他进一步补充说,应该是实质性阶段。他还说,在国外大额存单已经是非常普遍,而中国银行已经在国外发了大额存单了。他说,大额存单和资产证券化一起将成为中国银行业重要的资本补充工具。

大额存单推出的重要意义是,它将成为利率市场化的一个关键突破口。其实,大额存单在中国并不陌生。1989年5月22日《关于大额可转让定期存单管理办法》颁发,一些大额存单在中国银行等国有商业银行出现。但是当时没有大额存单的交易市场而投机诈骗活动也比较猖獗,中国人民银行于1997年暂停了大额存单业务的申请。

其实近几年,央行为了推进利率市场化一直在内部研究推出大额存单的可行性和具体操作路径。这期间不时有消息传出,央行将推出大额存单业务作为利率市场化改革的突破口,但最终都没有实现。金融业界对于推出此项业务也寄予厚望,并做了大量研究。有专家近期就指出,经过多年的改革,商业银行的风险意识大大强化,恶性竞争的可能性大大降低,中国推出大额存单业务的条件已经成熟。

有报告认为,中国推出大额存单业务的可能路径是适当提高大额存单利率上浮的幅度,同时推进大额存单交易市场的发展,逐步放宽利率浮动幅度,最终实现在科学界定面额和期限的基础上,取消法定利率,实现大额存单利率完全市场化。

利率市场化将倒迫银行创新

利率市场化将对中国目前的银行业产生怎样的影响?肖钢认为,利率市场化推进将会使中国的银行业形成加快转型,加快分化的趋势。在利率市场化的情况下,各家银行的竞争机制不一样,内部定价机制不一样,所以一定会迫使商业银行转型,有的银行可能会更加注重经营特色,目前我们银行业的同质化竞争比较严重,很主要的原因是外部因素,因为没有市场化的环境,一旦利率、汇率市场化了,监管更加严格以后,各家银行都会找到符合自己的自身定位。

他举例说,过去我们对大企业贷款比较多,今后由于利差缩小,可能中小企业我们更有积极性去贷款。

他还认为利率市场化将倒逼商业银行创新,中国金融创新比较滞后,金融创新的空间会很大。他还认为中国金融机构跨国经营的步伐,因为国内市场将发生很大的变化,包括中国银行在内的中国大型商业银行将会加快国际化经营的步伐。

金融管理水平提高 协调难度加大

"金融监管体制的问题已经是一个老话题了。外国银行家到中国来跟我介绍他们的银行,我发现他们谈的根本就不是银行的事,全部都是资本市场的事。"戴相龙认为我们下一步金融改革一定要重视金融组织怎么构造,也应该探索全能的银行,或者建立一个金融集团,他主张从中国国情出发成立银行、保险、证券控股公司,比如银行控股公司,银行本身除了经营主业外,同时可以投资成立附属或者控股的保险证券公司,他补充说这样我们的控股金融集团就可以为企业集团或跨国公司去服务。

戴相龙认为,在金融监管体制上我们应该有自己的主张,不要总是跟在人家后面。他认为中国目前的现状就是分业经营、分业监管,而且总体来讲金融管理水平提高了,但是金融各个行业间协调难度加大了。

为了解决协调难度大的问题,戴相龙认为还是应该着重建立由一行三会参加的金融监管协调机制,也就是中央银行、银监会、保监会、证监会的一把手在一起开会。他认为目前金融监管主要不是体制问题,体制本身固然很重要,但更重要的是要各监管机构之间形成共识。

相关链接

大额存单是由商业银行发行的一种金融产品,是存款人在银行的存款证明。大额存单与一般存单不同的是,期限不低于7天,金额为整数,并且在到期之前可以转让。

可转让存单最早产生于20世纪60年代的美国。由于当时美国政府对银行支付的存款利率规定上限;上限往往低于市场利率水平。为了吸引客户,商业银行推出可转让的大额存单。购买存单的客户随时可以将存单在市场上出售变现。这样,客户能够以短期存款取得按长期存款利率计算的利息收入。

新疆金融业为经济发展提供资金保障

□ 王永飞

信贷投放量这一数据的变化从侧面反映了新疆金融业近些年来的发展成就。"近两年,我区信贷投放量相当于前40年信贷投放量的总和。"新疆维吾尔自治区金融办副主任米力古丽·阿吉努尔说。

回顾新疆金融业十年发展史,你会发现:这十年是新疆金融业体制改革深入推进的十年、是服务经济能力不断提升的十年,更是金融理念深刻变革的十年。

金融机构日趋多元化

1997年12月20日,乌鲁木齐市商业银行在整合原乌鲁木齐市38家城市信用社的基础上组建成立。这家银行成立之初,少有人看好,因为当时这家银行的总资产仅为45亿元,不良资产就占到了76%,大多数支行处于亏损状态,全行累计亏损2.6亿元,严重的资不抵债让它成为"挂了号"的高风险银行。

然而,近十年来乌市商业银行借助两次不良资产置换土地的政策扶持,顺利实施跨区域经营,实现了迅速崛起。截至2011年末,乌市商业银行总资产比1997年增长了11.4倍,各项存款余额比1997年增长了10.9倍,各项贷款余额比1997年增长了11.2倍。15年,乌市商业银行等于再造了10个同等规模的商业银行。

中国银行、中国建设银行、中国工商银行等国有商业银行的新疆分支机构按照总行部署,积极转换经营机制,结合自身特点发展金融产品及服务创新,资产质量不断改善,盈利能力大幅提高。

1995年以来,中国农业发展银行和国家开发银行先后在新疆设立分支机构。2011年11月1日,中国进出口银行新疆分行开业。至此,国家三家政策性银行全部落户新疆。

截至目前,招商银行、华夏银行、浦东发展银行、广发银行等7家股份制商业银行先后在新疆开设分行。2008年9月,东亚银行(中国)乌鲁木齐分行成立,成为首家进驻新疆的外资法人银行。自2009年6月新疆第一家小额贷款公司成立以来,截至今年6月末,全区已审批小贷公司123家、融资性担保公司124家。

金融服务能力不断增强

"自2005年我们在农业银行新疆分行开通现金管理平台业务以来,我们区内外的各网点在每天下午六点之前就可以把资金归拢到公司总部的账户上,大大降低了财务风险,节约了财务费用,提高了资金使用效率。"新疆农资(集团)有限责任公司财务总监张岩告诉记者。

新疆农资(集团)有限责任公司主要承担着政府安排的农资供应、储备、救灾等任务。该公司与中国农业银行新疆分行的合作有50多年的历史,除了提供贷款、票据、信用证等传统金融服务外,近年来中国农业银行新疆分行还为其提供了转账电话、现金管理平台等现代金融服务。"公司的销售额由2007年的30个亿,增加至2010年的44个亿,再增加至2011年的50个亿,这与金融业的支持是密不可分的。"张岩说。新疆农资集团只是全区众多享受金融服务的企业之一。

2011年末,全区人民币贷款余额达6270亿元,是2002年的3.48倍,新增存贷比高出全国14个百分点。

融资结构日趋优化

作为全区发展直接融资的受益者,新疆中泰化学股份有限公司自2009年8月发行第一期短期融资券以来,截至今年7月底已经在银行间市场累计融资69亿元。"债务融资不仅拓宽了我们公司的融资渠道、降低了融资成本,融资规模也不断扩大,从而使我们公司顺利完成了一批项目的投资建设,增强了我们公司的竞争实力。"该公司财务总监孙润兰说。

自2007年首次通过银行间市场实现成功发债以来,截至今年6月末,新疆共有28家企业通过银行间市场发行74只非金融企业债务融资工具。新疆债务融资工具余额从2009年末的63亿元增加到今年6月底的256.6亿元,三年增长了四倍。

发展债务融资只是全区大力发展直接融资的重要举措之一。突破传统金融观念,大力发展股权融资则是发展直接融资的另一项重要举措。

为进一步发展股权融资,2010年,自治区金融办成立了股权登记中心,负责未上市企业股权登记托管、资料审核及备案工作。借助这一平台,还全面实施了"自治区百家重点成长性企业培育工程",在全疆挖掘筛选了107家成长性好、发展潜力大、辐射带动力强的中小企业重点培育上市。

自2010年出台促进股权投资类企业发展的优惠政策以来,截至今年6月底,新疆已注册的股权投资类企业已达到429家,管理的资产规模近900亿元,在新疆实际完成总投资近59亿元。短短的两年时间内,新疆已成为国内股权投资的热土,有力提升了全区的投资软环境,增加了税源,缓解了企业融资困境,推动了企业上市步伐。

中关村集合信贷计划首期融资2130万元

"中关村小微信用企业集合信贷促进计划"首期9家小微企业组成的集合信用贷款包,已于日前进入两家中标银行的审核放款程序,融资规模为2130万元。

据了解,在中关村2万多家高新技术企业中,94%以上是小微企业,部分小微企业群体存在因信用等级不高,财务制度尚未健全、抗风险能力较差或贷款需求额较小等问题,难以受到金融机构青睐,其融资难尤为突出。

为进一步加强对中关村小微企业的信用培育,解决企业"融资难、融资贵"问题,中关村企业信用促进会努力发挥自身优势,自2012年2月以来,开展了以聚集企业信用资源,对接银行金融服务产品为主题的系列活动,制定并推出了"中关村小微信用企业集合信贷促进计划"。

记者了解到,该计划以年销售额5000万元以下的优质会员企业群体为重点,由相关中介组织集合小微企业分散的融资需求,并对企业进行信用和财务管理辅导,从中选取"合格融资企业",向银行等金融机构发出集合信贷包招标邀请函进行推荐,由银行择优发放无抵押无担保的信用贷款,每笔最高不超过500万元。

(北商)

天津OTC受中小微企业青睐 为企业转向主板奠定基础

随着近期天津滨海高新区被列为"新三板"扩容的试点后,OTC融资方式越来越受到中小微企业的追捧。与地方股权交易所只做股权融资不同,OTC融资方式更灵活,交易主体更多样,门槛更低。以天津滨海柜台交易市场股份公司(天津OTC)为例,自揭牌至今以来,加入该平台的企业和各类机构已近800家,10多家企业已成功融资,融资规模达到13亿元左右。

OTC融资受青睐

目前,天津滨海高新区通过认定的科技型企业有近4000家,这些企业在经营中有技术有发展前景,但是没有突出的经营业绩,在银行办理企业贷款非常困难。且随着滨海高新区被列为"新三板"扩容的试点后,天津将会有越来越多的企业计划加入"新三板"的行列,融资渠道则成为目前这些企业所关注的话题。而场外交易市场(OTC市场)是多层次资本市场的组成部分,为尚不具备上市条件的中小企业提供了交易平台,OTC融资方式成为这些企业的首选。

为企业转向主板奠定基础

对中小企业在OTC市场上挂牌的优势,业内人士分析,通过OTC市场,企业的信息更为公开透明,提高了市场资金提供方对企业价值和风险的判断,为企业获得多种融资渠道提供了基础。如天津OTC不仅提供股权融资、债权融资和创新融资服务,还可以针对股权融资的企业提供增发、配售和转让服务,为企业今后顺利转向主板市场奠定基础。同时,有助于企业提高自身信用状况,企业就更易获得银行股权质押贷款、信用贷款,增强了企业从银行间接融资的能力。此外,也增加了挂牌企业股票的流动性,为股权溢价变现提供了机会,利于股东兑现投资资本、实现股权回报最大化。

服务科技型中小微企业

上述人士指出,滨海高新区成为"新三板"扩容的试点后,OTC融资市场对滨海高新区挂牌的企业准入门槛和基本要求都有所降低,只要成立两年以上、注册资金超过500万元、业务独立、产权清晰的股份制企业都有机会挂牌。由于"新三板"看中的是主营业务、技术及未来前景,因此,与早前相比,目前天津OTC融资市场加大了对科技型中小微企业的服务,而这些企业也受到了市场资金的追捧。

随着"新三板"的扩容,天津OTC市场与市政府主要职能部门和各区县政府的协作也更为密切,下一步政府将会联合天津OTC在推动企业融资、提高交易活跃度、降低企业进入成本等方面推出一系列的改进措施,扩容后的场外交易市场也将会吸引天津、全国乃至全世界更多的企业和投资机构。

(李婷婷)

四川民间借贷尝试阳光化 规模有望破50亿

"四川已有约50家公司在尝试进行阳光化、规范化的第三种民间借贷模式,今年有望突破50亿元。"由西南财经大学经济学院、四川中小企业信用与担保协会等机构日前发布的2012年版四川民间借贷报告显示,四川民间借贷正在尝试阳光操作。

截至目前,四川阳光化、规范化(通过民间借贷中介方式)的民间借贷余额约为30亿元,业内人士预计隐形民间借贷数量庞大,大概是阳光部分的5到6倍。年息方面,阳光化的民间借贷在18%左右,而非规范的借贷年息已超过48%。

四川中小企业信用与担保协会会长王永其指出,四川的规范化民间借贷正处于起步阶段。2011年7月,四川出台了"关于开展中小企业民间融资担保工作的指导意见",形成"第三种模式"的框架,即以第三方公司为中介加第三方担保公司提供担保的方式,推动民间融资阳光化。

"现在,阳光化的民间借贷正成为一种趋势,行业正在摸索建立标准化的规范。"王永其认为,民间借贷业内主要有青岛"五色土模式"和洛阳的"浩亚达模式",相比上述两种模式,四川的民间融资圈内推出的第三种模式更容易控制风险。

调查显示,四川民间借贷的个体融资规模一般在1000万元以内,主要区间集中在50万元到200万元之间。融资效率方面,民间借贷最快能做到当天放贷,一般3天左右即可完成一个业务单元的对接,远高于金融机构的融资放款速度。

"操作层面上,第一要有抵押物,第二要有担保公司参与进来担保,第三就是进行司法公正。"正在积极探索第三种模式的四川奥鑫公司总经理邓永华透露,这种模式中的融资方成本在国家同期基准利率的四倍之内,相比民间高利贷月息3%~10%要低得多,而比银行融资更加快捷。

(证时)

海尔服务真棒

我在海尔社区店购买了一台洗衣机,在购机时正值家电销售旺季,很多家电商都没有办法及时安装,而海尔的销售员告知我会及时安装到位,我有些不信,付款后回到家还在担心是否可在我要求的时间内安装好,真没想到第二天海尔安装师傅就按时来到我的居住之地,两个海尔工作人员,他们递上一张名片,并拿出上岗证,说:请您监督我们。我看了监督卡右上角写着"监督有奖",在正中写着"请用户参与监督,促海尔服务升级",还有一排小字"一旦我们的服务承诺未执行到位,请拨打4006999999,您将得到100元的奖励"。背面写了海尔的"1+5"的成套组合服务。在进门之前还套上鞋套,他们把洗衣机搬进我家里,并开始忙开了,他们技术熟练,动作快捷,一面工作一面向我们介绍情况,使我们了解电器的使用常识和注意事项,在两个小时内就把洗衣机安装好,并把我家的卫生也做好,连水也不喝一口,脸上却总浮出微笑……我们由衷地感谢海尔集团培训出这样一些优秀的年轻员工,从他们身上体现出海尔集团严谨的纪律,高标准的技术水平,良好的服务态度。相信有一天全世界海尔的用户都会说:海尔,真棒!

(文文)