

银行压力测试体系需要改进

王勇

日前,银监会主席刘明康表示,根据压力测试的结果,即使房价下跌五成,银行业也可以承受,不会被房地产裹挟。此测试结果公布出来后,市场反应冷淡。

欧洲银行压力测试情况

今年3月初,欧洲银行管理局宣布开始对欧洲银行业进行新一轮压力测试,对象为数量众多的欧洲银行,测试内容包括欧洲银行业能否经受贷款损失大幅增加、欧债危机冲击、证券价格下降以及宏观经济严重衰退所导致的其他问题,具体测试情景由欧洲央行负责设计,并由各国监管机构执行。

7月15日,欧洲银行管理局(EBA)公布了最新压力测试结果,在接受测试的90家欧洲银行中,有8家未能通过,另有16家勉强过关。在假设最糟糕的经济环境下,这8家银行核心一级资本充足率不及5%,资金总缺口为25亿欧元。未能通过测试的8家银行:希腊EFG欧洲银行、希腊农业银行、西班牙Banco Pastor银行、西班牙地中海储蓄银行、西班牙第三储蓄银行集团、西班牙加泰罗尼亚储蓄银行、西班牙Unnim银行和奥地利国民银行。

总体而言,此次银行压力测试结果虽好于预期,但市场所反应不大。7月15日,欧元兑美元汇率微涨0.09%收

于1.4155美元,市场反应不强的主要原因是:第一,不知银行压力测试的可信原则应怎样定义;第二,压力测试假设的负面情况说服力不足,只能测试一家银行单独暴露在风险中的状况,并不能权衡整体系统性风险;第三,没有任何主权债务违约的假设方案,而这正是目前市场最为担心的问题;第四,测试所使用的假设条件相对宽松。例如,测试设定西班牙失业率为21.3%,而去年的测试假定该国失业率为22.4%,实际上,今年第一季度西班牙失业率已高达21.29%。

银行房贷压力测试尚欠深入

为了防范房地产贷款的风险,中国银监会今年2季度进行了新一轮的房地产贷款压力测试。与以往相比,我国新一轮房贷压力测试,增加了住房成交面积下降等假设情形,并提高了房价下降的轻、中、重三种情况的标准,分别是:房价平均下跌30%、利率上调27个基点;房价下跌40%、利率上调54个基点;房价下跌50%、利率上调108个基点。但是,即便和不甚完美的欧洲银行压力测试相比,这种测试也显得欠深入。

一是无论如何欧洲银行对测试结果能否达标都具体到了每一家银行;而我国银行压力测试则笼统之皆通过。实际上,大小银行房地产信贷风险以及抗风险能力是有很大的差别。

二是央行刚刚公布的数据显示,上半年银行的贷款在房地产开发投资中的比例在下降,目前占比是30%;但数据只能证明房贷规模在减少,却无法实证银行究竟能扛住多大的房产下跌风险。

三是虽然到去年底,我国商业银行整体加权平均资本充足率12.2%,加上目前的拨备已经有1.3万亿,看上去似乎足以抵挡因房地产市场调控使得房价理性回归所带来的近期和中长期风险;但正如欧洲那样,测试标准的模糊不清,让人不敢对它的测试结果盲目乐观。比如,我国商业银行压力测试仅是基于一种假定场景,这种缺乏对楼市变动和当事人信用行为的风险分析,缺乏一种对还款信用及能力的全面预期。倘若楼市大幅下跌,宏观经济乃至银行资产势必大幅缩水,整体经济变动将间接影响借款人的还款能力。那么,在还款信用无法预期的情境下,个人按揭贷款、地方融资平台贷款以及开发商贷款等风险都会全部集中到银行来,这种情形在压力测试中并未涉及,所以,这种压力测试还存有一些漏洞,无法全面预测危机真正来临时银行的真实抗压能力。

压力测试体系亟待完善

首先,为积极应对金融全球化挑战,我国商业银行应严格按照“巴塞尔协议I-II”以及中国版“巴塞尔协议III”办事,大力加强压力测试模型建设,学习、借鉴国外先进经验,研究适合我国国情的各类风险防范及其相互关系模式,构建适合每个银行自身风险特性的压力事件冲击下的风险框架,并不断修改和完善周期性测试结果。

其次,商业银行应注重运用假定情景压力测试和敏感性压力测试,以适应不断变化的市场环境、风险因素以及迅速发展变化的宏观经济背景。为此,下一步的压力测试,不妨设定如下情景:国内因素如经济出现滞胀或“硬着陆”、利率或汇率的调整或市场化改革以及房地产信贷各个层面危机的集中爆发等;国际因素如国际油价剧烈震荡、全球经济二次探底、欧美元务危机进一步恶化等。

再次,由于我国市场体系还不健全,如缺少公司债券市场、发达的贷款二级市场等等,这使得信用风险衡量比较困难,贷款交易对象主体通常缺乏市场化评级,信用溢价水平难以准确评估。这些都严重阻碍了贷款账户信用风险压力测试技术的发展。所以,与贷款组合相联系的信用风险是商业银行面临的最大风险,而发展贷款信用风险测试技术,将对金融市场不断的发展完善和金融机构风险管理能力进一步提高提供基础性支持。

另外,将银行压力测试与VAR技术相结合,以加强银行风险管理。在定量分析银行业务和财务等对银行整体风险的影响时,不仅要研究某项业务的风险,还要考虑这些风险的关联性,特别是对类似金融危机这类极端情境下的风险进行量化评估,测算出潜在的最大风险损失,形成风险价值基础上的业绩评价方法,对各类风险实现优化组合控制,避免重大损失。(作者系中国人民银行郑州培训学院教授)

住房限购应上升为长期政策

闻一言

据媒体报道,住建部官员日前称楼市限购今年内不取消,下半年政策放松的可能性几乎没有。业内人士称三线城市限购名单或在8月底发布。

自去年4月北京等43个城市先后实施住宅限购令以来,楼市调控出现了积极迹象。但必须看到,目前限购还是属于短期措施,随时有人想要取消它。必须承认,限购带有明显行政化色彩。不少人认为,在市场化的大环境下,限购令终究只能是楼市调控的权宜之计。各地纷纷出台了以户籍来划分限购对象的地方版细则,这使不少人对限购令的公平性产生了质疑。还有人认为,限购阻碍了中国城市化进程和造成购房人实际受到歧视。

但限购令的可取之处也是明显的:一是在需求和供给不平衡的环境下,可以防止投机泛滥成灾,抑制房价快速上涨的趋势;二是在住房本质属性被模糊之际,可以确保住房回归其居住的本性;三是有助于促进社会稳定,确保居民生活幸福指数随着房价的逐步下降而出现回升。因此,限购令有必要将限购令从一项权宜性政策上升为一项楼市长期性政策。

与高房价产生的挤出效应相比,限购对投机性购房产生的挤出效应是显而易见的。许多一线城市推出限购令之后,对房价、成交量和投机炒房都起了立竿见影的抑制效应,导致许多炒房客把目标转向二三线,导致了二三线房价有了大幅的上涨,从上半年房价上涨了70个大中城市来看,尽管国家楼市调控政策没有一丝丝的松动,但二三线城市房

价上涨超过了5%左右。这从一个侧面提醒我们,要将炒房之火扑灭,把炒房资本逼出房地产市场,需要在更大范围内,推行限购令,而不仅是选择那些房价涨得快的二三线城市,而且应该扩大到全国大中小城市。

这种全面限购措施,一方面可以改变楼市调控被动“救火式”的格局——哪里房价涨得快涨得凶,就对那里的住房进行限购的“头痛治头、脚痛治脚”式调控,确保调控主动可控。另一方面把全国大中小城市放在同一起跑线,减少因为限购造成的住房市场需求和供给所形成的失衡,平息楼市调控不均衡所造成的各种问题。

在把限购上升为楼市调控长期策略的同时,要对限购制度进行不断完善和调整。我国房地产市场面临的重大问题,在于各种不同需求都在同一个市场中搏杀,购买力相对较弱的自主性需求受到排挤。因此让买得起房的居民能够通过商品房市场获得与自己购买力相匹配的住房,应该成为制定限购标准的出发点,可以对不同购买行为进行不同的限制,例如对于首次购房的,限购一定面积、一定总价以下的房源,并规定在一定期限内不得交易,这样既能够满足自住型住房的居住需求,又能够极大地压缩买卖房屋的获利空间,抑制投资和投机需求。

楼市调控作为国家一项涉及民生的重大问题,住建部官员对“楼市限购今年内不取消”的表述,显然只是将限购令作为一项权宜之计,而没有把住房定位回归到居住本质属性上来,给炒房者预留了想象空间,也给公众增添了限购令解除后房价会不会出现报复性反弹的担忧。所以说,在现阶段,明确限购令在全国广泛推开,并将这项政策上升为长期政策甚至法律,十分必要。

为何170道文件都控不住物价

江德斌

据媒体报道,7月29日,发改委副主任彭森到北京街道与家庭主妇谈物价上涨的话题,他表示国务院曾发170余道文件调控物价,发改委也曾制止企业涨价。6月,央行公布报告称68.2%的居民认为物价高得难以接受,物价满意度持续走低。

虽然政府部门连续下发了170余道调控文件,但大部分居民仍然对高物价不满意,这说明依赖行政命令调控物价,即使不是完全失败,至少也没有达到预期效果。从今年逐月攀升的CPI曲线图,物价调控遇挫的局面展露无遗。

我国市场经济发展到如今,经济总量规模庞大,经济形态繁杂多元,正在初步形成的市场法则下高速运转,而政府部门短缺抱残,管理思维滞后,仍然迷信行政命令的威力,制度性改革的步伐过于迟缓。遇到经济困难局势手忙脚乱,急于发文件应付,然而却是按下葫芦浮起瓢,对微观经济的控制已愈发力不从心。

今年上半年,仅发改委就动作不断,频频与各消费行业约谈会商、下发“限涨令”、要求商家服从大局推迟涨价、对“露头”的商家通告批评罚款等,不一而足。但这一系列举措,并未获得公众的普遍好感,反而

因为行政过多干预,扭曲了市场竞争行为,造成经济调整周期紊乱,物价上涨形势不但没有被控制住,反而愈演愈烈。

发改委在打压消费品行业涨价势头的时候,却放纵垄断国企对民生必需品的涨价,甚至在关键时刻大开绿灯,为它们趁火打劫式的涨价行为辩护,置通胀的严重形势于不顾。这种左手软右手硬的做法,不仅使普通老百姓的生活雪上加霜,也增加了下游行业的生产成本,致使物价涨势更难收拾。

政府部门面对经济波动,不应该手忙脚乱、盲目应对,而应在把握好宏观经济大局的同时,放手微观经济自我调整。同时,严格控制垄断国企的涨价冲动,干预涉及基本民生资源的价格,只要把上游资源价格控制住,下游千万种商品价格就不会翻起多大风浪。

从历史经验来看,经济调整周期不可避免,普通商品价格的起伏走势有自身规律。政府部门不宜于干预短期价格波动,而应将精力花在制度性改革上,以维护市场公平竞争环境为原则,应该做社会经济的裁判员而不是参与者。同时,还应做好社会财富守护者角色,打击腐败权力对经济的染指,如此又何愁经济运行不健康?



增长质量搞排行,这种做法可提倡。规模方面要盘算,效益维度亦考量。速度崇拜坏处大,科学统帅优点彰。发展当以人为本,否则瞎忙乎一场。

赵乃育/漫画
孙勇/诗

高铁相关公司巨额招待费招待了谁

余丰慧

据媒体报道,2010年年报显示,20余家高铁相关公司的销售费用高得惊人,人均在10万元以上。在公布招待费的9家高铁上市公司中,有两家去年销售费用产生的招待费超过了1亿元。在全部公司中,平均每位销售人员花掉招待费用最高的是6.92万元,另有4家公司2010年平均每位销售人员花掉的招待费均超过4万元。

这么高的销售费用、招待费用都花到了哪里?招待了谁呢?报道中的一段话语令人思考:高铁产品,一般只有一个销售对象,那就是铁道部。照理说,客户少应该能节约大量的销售费用和招待费用,起码不会如此之高,而事实为何相反呢?

从7·23动车追尾特大事故看,一个连雷击都经不住的高铁信号设备,作为高铁设备供应商、经销商、设计公司的上市公司脱不了干系。不排除存在以巨额销售费用、招待费用为名采取变通行贿手段买通腐败官员,最终对人命关天的高铁设备材料技术偷工减料、以次充好,结果造成连信号灯等经不住雷击,使得200多人伤亡的惨痛代价。对这种残害百姓的腐败不能有一点宽恕和原谅。这起事件背后所反映的,实际上是央企政企不分,对产业链形成垄断、在小范围内分配利益,进而丧失市场竞争、滋生巨大腐败的现实。

从公众上市公司角度看,高铁上市公司营销对象和招待客户如此集中,而销售费用和招待费用却如此之高,是在变相掠夺投资者的利益。应该给投资者一个明白说法。按照上市公司信息披露要求,应该对高额销售费用、招待费用公开说明,对此缺乏交待,实令人遗憾。

有人说,消费费用、招待费用难以查账,更难以查处。要完全看清楚这些费用的去向几乎不可能,因为差旅费和招待费都是笼统的科目,其实是非常容易做手脚的。因为在财务入账时,只要有足够的发票,有领导的签字,就可完成报销。给客户回扣或是一些私人的消费,均可用发票来冲账。”

“往往审计师也无法审出里面的猫腻。即使有异常,但只要发票齐全,报销手续完善,那么审计师也只能认定取得了充分、适当的审计证据。”

笔者作为一位从事经济工作30多年的人士,对这些观点一直不服气,不敢苟同。再难的账,只要有账都能查清;任何事情只要你做了,都有蛛丝马迹。关键是查处的组织和人员是否下功夫。比如招待费用、销售费用,只要循着开发票的单位如酒店、商店等去核实其包括金额在内的真实性,立马露出马脚。其实,只要是作假的发票过程中,背后隐藏着蛛丝马迹,经营查账的老会计、老专家一眼就能看出来。有时候,那么多招待费用发票只要对怀疑部分进行抽查就能查明结果,根本不需要一一查实。

放松管制 以创新推动证券业发展

边绪宝

今年上半年,受A股市场持续疲弱,交易规模下降和佣金费率不断下滑,资管和自营业务业绩欠佳的影响,国内券商整体经营业绩明显下滑。从中国证券业协会最近公布的数据来看,109家证券公司上半年共实现营业收入751.02亿元,同比增长3%;实现净利润260.54亿元,同比下降11%。而且上半年有15家券商出现亏损,亏损数量超过了金融危机时的2008年。

从券商各主营业务构成来看,上半年经纪业务实现净收入409.95亿元,约占总收入的55%;证券承销与保荐及财务顾问业务即投行业务净收入132.77亿元,受托客户资产管理业务即资管业务净收入8.98亿元,证券投资收益68.97亿元。109家券商上半年累计实现净利润260.54亿元。从收入构成不难看出,尽管目前券商业务多元化发展趋势非常明显,但经纪业务在券商整体业务中仍然占据了举足轻重的地位,创新业务发展缓慢,大部分券商仍

然没有脱离“靠天吃饭”的经营模式。从券商资产状况来看,尽管我国金融资产发展迅速,规模稳步壮大,但是券商资产规模却出现萎缩,资产质量有所下降。

但是从已经上市的15家券商的经营业绩来看,上市券商整体优于非上市券商。根据15家上市券商1-6月母公司数据来看,15家上市券商今年上半年共实现营业收入269.46亿元,同比增长16.8%;实现净利润118.8亿元,同比增长10.3%。由此可见,股票发行上市对于证券公司的健康发展意义重大。

从市场环境来看,A股持续低迷并进而导致经纪业务收入和佣金率下降是今年券商业绩下滑的重要原因。但是,从国际成熟资本市场发展历程来看,经纪业务收入贡献率下降是证券行业的发展趋势。在盈利模式转换和变革的过程中,国内券商的收入模式与盈利结构也必然逐渐向国际券商靠拢。今后,国内券商必须拓展业务范围,力争收入多元化,彻底摆脱对通道业务的过度依赖。未来一个时期,由于宏观调控政策

继续保持稳定基调,货币政策难言放松,预计货币供应量继续回落,银行理财产品对客户资金的争夺将持续,在这种状况下,股市中流入的新增资金可能非常有限。在货币政策基调不变、银行理财产品保持竞争强势的情况下,A股市场资金环境仍然不容乐观。今后,必须通过放松管制、鼓励创新来进一步改善券商的经营环境。

第一,创造券商金融创新的市场环境。创新是资本市场的灵魂,也是推动证券业发展与壮大的根本动力。自证券市场诞生以来,金融创新的步伐就从来没有停止过。国内券商经过多年的综合治理之后,监管制度和监管体系日益完备,但是券商的业务却仍局限于股票发行与交易、证券自营等几大传统业务,创新能力严重不足。今后监管部门应当确立审慎性监管理念,放松管制,在《证券法》调整的范围内赋予证券公司更多的创新空间,鼓励券商进行业务创新、组织创新和经营创新等,以创新推动国内券商做强、做大。

第二,鼓励券商进行业务创新。券商作为从事资本市场业务的金融机构,其最本源的业务就是中介服务,也就是主要通

过创造和销售多样化的证券产品来获取收益,并分散风险。今后,应该放开证券公司外部的组织创新,减少行政审批,充分发挥证券公司在产品设计、定价、销售、以及融资理财服务整个业务链应有的价值创造功能;对现有的股票发行制度和交易制度进行改革,将发行的审核权、定价权放归市场。鼓励证券公司在传统业务的附加值服务上进行深化和延伸。

第三,鼓励券商进行组织创新。组织创新包括证券公司内部的组织创新和证券公司外部的组织创新,证券公司内部的组织创新包括:引进国外先进的经营管理模式,如推行客户关系管理、企业资源计划、组织扁平化管理等,提高经营决策效率;对营业部进行集约化管理,设立地区总部协调相关业务部之间的关系;按照业务分工的相对独立性设立单项业务子公司,实施独立法人管理等。证券公司的外部组织创新包括:通过长期协议,与银行、保险、信托以及同行业的金融机构建立战略合作关系,以充分发挥竞争优势和协同效应。(作者单位:齐鲁证券)