

上市券商和银行前4月已发债融资约1400亿

# 上市银行券商险企拟发债3800亿

证券时报记者 张欣然

发行债券已成为上市金融机构补充自身资本的重要融资渠道。截至昨日,上市券商、上市银行及上市险企的发债预案显示,这三类机构将发债融资约3800亿元。

与股权融资相比,发债流程简便,因此企业发行债券的积极性非常高。“信达证券分析师杨腾表示,尤其是大型企业更倾向于通过发债来融资,预计今年下半年债券市场供给扩容的趋势有望延续。

据Wind数据统计,截至昨日,170多家上市公司通过债券融资,总发行规模达3529亿元,而去年全年该

数字为11595亿元。其中,今年以来已有9家上市银行、4家上市券商累计发债融资1383亿元。

随着券商创新业务的推进和债券融资渠道的拓宽,券商今年前4个月发行债券融资总额已超去年全年之和。据Wind数据统计,截至昨日,今年以来已有招商证券、广发证券、中信证券、光大证券等四家上市券商先后通过发行公司债、短融券等方式融资561亿元,与去年券商全年发行债券融资431亿元相比增长了130亿元。

其中,券商今年以来主要通过发行短期融资券的方式融资,累计募集资金461亿元。

信达证券分析师杨腾表示,与去

年相比,上市券商今年以来的债券融资规模增速迅猛,主要是因为券商资金需求产生的内生动力和监管层引导的外部因素影响所致。

从上市银行发债情况看,截至昨日,今年以来共有9家上市银行先后通过发行债券的方式融资821.84亿元,约占去年全年银行发债融资总额的23%。

此外,今年另有285家上市公司提出了发债预案,预计融资金额高达1.32万亿元。其中,东北证券、国元证券、西南证券、海通证券、方正证券、华泰证券等10家上市券商拟通过发行短融券、金融债、信用债等方式融资2043亿元;而上市银行、上市保险公司也将预计发行债券融资1753亿元。

随着经济发展方式的转变以及债券市场的不断成熟,债券市场成为企业直接融资的主要渠道。据中国银行间市场交易商协会日前发布的《2012年中国债券市场发展报告》,2008年国际金融危机以来,企业债券融资占社会融资规模之比从2008年的7.9%增至2012年的14.3%。今年一季度债券融资占社会融资规模的比重达12.2%,同比高2个百分点。

业内人士分析,最近一段时间债券融资增长与流动性宽松格局下市场利率较低、企业发债成本较低有关,长期来看随着融资结构的不断优化,企业债券融资占社会融资规模比重或将继续攀升。

## 东北证券首季净利增2.8倍

东北证券今日发布的一季报显示,该公司今年前3个月实现净利润1.86亿元,同比大增279.61%;基本每股收益为0.1902元,同比增长147.98%。

东北证券一季度实现营业收入5.24亿元,比上年同期增加99.59%。截至2013年3月末,该公司总资产达到178.33亿元,同比增长8.22%。

(蔡恺)

## 朱玉辰:浦发银行将加强服务资本市场能力

昨日,上交所联合包括证券时报在内的主流媒体举办的“我是股东”首站活动进入浦发银行。在活动中,浦发银行行长朱玉辰就该行未来发展战略进行了详细介绍。

朱玉辰说,浦发银行此前制定了五大战略发展目标和实施路径。其中包括通过发展投行业务,带动传统的商业银行业务;通过资金市场业务和金融同业业务发展,打造浦发银行作为上海国际金融中心建设的旗

舰单位布局;致力于发展中小企业,尤其是发展小微企业;聚焦财富管理;发展移动金融等。

朱玉辰表示,银行需要大力发展多层次资本市场,满足投资者的间接融资需要,着力发展直接融资。浦发银行将来在市场上发展就是“两个轮子”滚动,一个是传统的信贷市场,另一个是跑步进入资本市场,进而加强资本市场的服务能力。

(赵真言)

# 金价跳水带旺深圳银行业金条销量

品牌珠宝店、珠宝交易中心黄金饰品销售火爆

证券时报记者 唐耀华

这几天卖了很多金条,销量增长较快。”多位银行人士表示,近日金价大跌之后,银行的黄金产品大受欢迎,尤其以成本最低的金条最受欢迎。

在深圳,除了银行渠道外,销售金饰的品牌珠宝店、珠宝交易中心等,金条或黄金饰品销售火爆。

## 金条热销

我们有个客户一下子买了5斤的金条,提回家去了。”某股份制银行客户经理告诉证券时报记者。

工艺费最低的金条成为最受追捧的品种。这几天金条的销量上升很快。”某股份制银行深圳分行零售业务部副总经理称。

据了解,通常银行销售的黄金产品包括各类黄金收藏品和金条等。由于黄金收藏品做工精美,在基础金价以外收取的额外费用更高。而金条由于做工简单,收取的费用相对较低,这成为了想抄底的投资者首选品种。

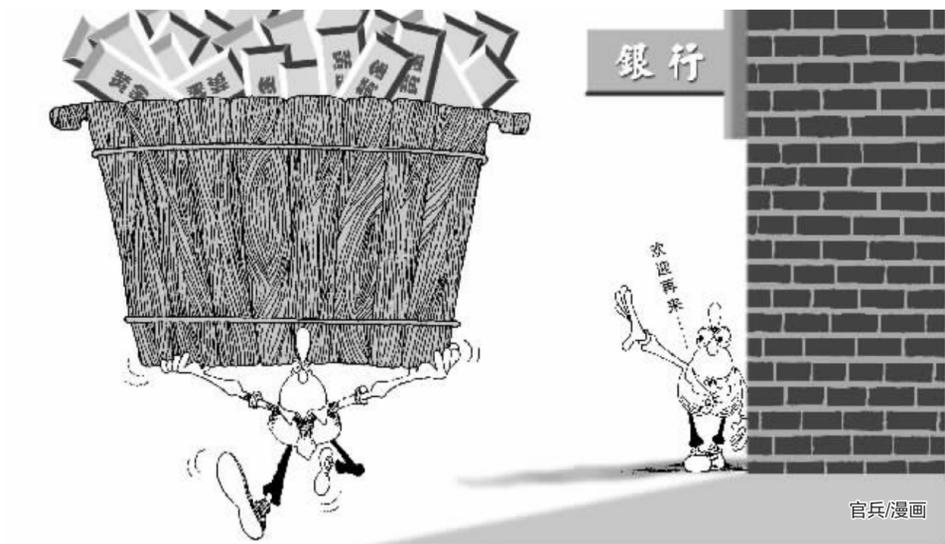
收藏品需额外收取工艺费在30元/克-100元/克之间。金条的工艺费只有16元/克左右,比如市场金价为278元/克,那么银行金条卖的价格就是294元/克。”上述股份制银行客户经理称。

由于金条成本相对较低,一旦金价上涨幅度超过16元/克,投资者还可以将金条卖给银行赚取差价。

投资者需要注意的是,如果将金条带回家,以后再卖给银行还要支付一笔鉴定费,不如由银行代为保管,银行回购时则不需支付鉴定费。”某国有银行支行副行长称,有的银行只销售黄金产品不提供回购服务。

据了解,除了银行特制、印有银行标识的金条外,银行还代理投资者买卖上海黄金交易所实物黄金,投资者通过银行买入实物黄金只需缴纳交易手续费,交易价则按照上海黄金交易所实时价格。

近日金价大跌之后,上海黄金交易所黄金交易放量。以成交量最大的品种Au9999合约为例,在此轮大跌之前的4月11日,该黄金合约的成交



官兵/漫画

量为9721.8公斤。但经历上周五以来的大跌后,4月16日、4月17日该合约的成交量均在20000公斤以上。

## 其他渠道亦现抢购

昨日,在深圳水贝国际珠宝中心,在某大型黄金珠宝企业营业场地,看货、提货的批发商络绎不绝。记者注意到,每10分钟左右就有五六拨自称批发商的顾客前来提货,每拨人数3-10人不等,不乏拖家带口的采购者。

由于前来看货、提货的人太多,工作人员要求每拨客户只能选2-3人作为代表入内选货,其余人在外等候。“这几天来提货的人太多,快没货了。”上述黄金珠宝企业门口的工作人员称,通常黄金产品销售价格比照上海黄金交易所的金价变动,企业或零售商直接在该金价基础上加价销售。

批发商蜂拥提货的背后是近日猛增的黄金饰品购买需求。4月17日,记者看到,在深圳华强北茂业百货周生生和周大福柜台前,挤满了赶来购买黄金饰品的市民,这与平时的冷清形成强烈的反差。

## 内地游客蜂拥香港金铺“抢金”

证券时报记者 李明珠

黄金价格跳水,吸引众多内地顾客蜂拥赴港“抢金”。

证券时报记者昨日在香港中环地铁站附近的周大福金店看到,饰金卖出价为383.38港币/克(折合人民币308.2元/克),每件饰品再加一定手续费;用于保值的金粒价格为366港币/克(折合人民币292.8元/克),只能用现金购买。

虽然香港昨日大雨,但仍抵挡不了市民购买黄金的热情。现在买金好划算,我女儿就要结婚了,多买几只手镯给她。”港人陈太太对记者表示,现在也顾不上精挑细选,能买到就不错。”来香港出差的苏小姐和朋友看中了一款金手镯,毫不犹豫就入手。她笑言,现在买金既能保值也算是抄了把底。

这个礼拜开始,我们店铺的销售量就急剧上升。现在金粒想买也买不到,全香港都缺货。”尖沙咀广东道周生生店员廖先生向记者表示,来我们这买黄金的还是内地游客比较多,金价继续跌下去,估计这个周末来买金饰的人会更多。”

记者还看到,进入店内询问的也有不少在港工作的外籍人士,他们则保持观望状态,要观察几日再决定是否要买。

不过,这样的火爆局面仅局限在实物黄金市场,其他投资纸黄金、期货和现货金的投资者这几日则有些担心。永丰金融集团研究部主管涂国彬表示,包括黄金在内的贵金属、基本金属及能源的价格同期下挫,主要是由于市场对经济前景感到忧虑,而在欠缺利好消息的情况下,预计短期内大宗商品价格将维持弱势。

# 另类投资风行 当心流动性风险

证券时报记者 刘雁

在高净值人群的投资方向中,另类投资占比已达56%,仅次于房地产和股票,而且增速已经超过房地产和股票投资。这是兴业银行私人银行与胡润研究院的统计数据。

所谓“另类投资”的主要方向包括艺术品、珠宝玉石、酒和钟表,其中尤以艺术品和珠宝备受青睐。因另类投资带有浓厚的兴趣性,在帮助高净值人群分散风险同时,还能提升生活品位。

尤其在股市和房地产市场低迷的时候,中国富豪对另类投资的热情明显提高。不过,另类投资并非只受富豪们钟爱,参与其中的普通投资者也不少。

而值得注意的是,另类投资较为复杂,且具有“另类”风险,主要体现在交易费用较高、流动性较弱、市场不规范、对知识储备要求较高等。

对于部分投资者而言,实物类的另类投资主要以兴趣为导向,能否实现财富增值可能不是主要目标。由于投资品往往存在稀缺性,这也导致另类

投资难以标准化、缺少规范以及有效的市场监管体系和商品鉴定体系,很可能出现次品充斥市场的现象。

而诸如艺术品信托的另类投资在当下则需要警惕流动性风险。2012年以来,艺术品拍卖市场遭遇寒冬,整个艺术品市场步入调整阶段。据第三方机构统计,预计将有17家信托公司的40款产品于2013年到期,涉及资金规模38.52亿元。

该类信托产品的预期收益率在9%左右,虽然购买此类产品几乎不用

考虑展品的风险,但由于信托产品二级转让市场尚未建立起来,这中间也存在一定的流动性风险。

此外,成熟的艺术品收藏投资应该是中长期投资,但国内艺术品市场起步较晚,发展还不成熟,投机气氛较浓——从建仓到出仓可能通过一次拍卖会即可实现。而信托公司为了迎合投资者的流动性需求,产品设计也多以中短期产品为主,但如果产品到期后整体市场低迷,谁会来接盘还是个大问题。

## 互联网+供应链 招行企业网银再升级

近日,招商银行正式推出专属小企业的网上企业银行平台8.0版(U-BANKS)。该产品将涵盖小企业商务交易、现金增值、便捷融资、电子供应链金融等四大领域,满足小企业日益多样化的金融需求。

招商银行现金管理部总经理左创宏介绍,该产品能够帮助小企业提升资金管理效率,而且还结合互联网金融发展趋势,创新供应链服务及融资新模式,为小企业提供低成本、高效率的供应链结算与融资服务。

### 互联网+供应链金融

由于小企业普遍具有分布广、数量多,融资周期短、频度高、金额小、用款急等特点,因此企业本身很难将信息流、资金流和物流三者统一匹配。

对此,招商银行现金管理部总经理左创宏说,银行对小企业授信,这三方面信息的比照非常关键,若由人工进行实时监控,逐笔审查授信款项的用途,在成本上并不合算,但简化监管和流程又容易形成操作风险。因此对企业的供应链金融进行信息化处理就非常必要,只有这样才能保证效率降低成本。

但在网络时代,仅看好自身资金进出还不够,怎样进一步导入有效信息成为企业胜负的关键。因此U-BANKS通过对网上银行、在线服务门户、远程银行渠道和线下物理网点的无缝服务和跟踪。”左创宏表示,小企业将可在招行的互联网平台上找到贸易伙伴、进行财务咨询,获得投融资支持、运营管理支持及办公信息化服务等,体验网络化的全生态金融服务。

招行人士表示,目前业界不乏在供应链金融方面有突出创举,如平安银行的线上供应链系统2.0,浦发银行全面升级“浦发创富”旗下供应链金融等等。但是,将资金管理工具与网络平台结合起来的尝试却不多见。

据悉,2009年至2011年,招商银行电子供应链金融业务交易量年均增长68.24%。2012年,该行电子供应链金融交易量已突破8000亿元,电子供应链融资客户数达到2.4万户,较2009年增长近10倍。

据悉,招行本次发布的U-BANKS电子供应链金融平台,对小企业而言,有四大创新。

首先是全流程线上处理,业务处理成本大幅下降。招行现金管理部人士称,未来在这一平台上供应链业务可以全流程线上处理,支持小企业异地不开户授信、在线发起融资,小企业的纸质合同、发票等贸易文件线上提交,避免线下盖章等繁琐工作,帮助小企业节省快递费、差旅费等诸多成本和费用。

其次,融资速度大幅提高。对于小企业最常用的应收账款质押和网上保理融资业务,我们借助网银渠道让客户可以实现业务的自助处理,融资款项也可以自助审批,无需人工干预。”招行相关人士表示。其举例称,以往供应商从提交融资申请到放款最快需要一到两周,现在最快只需要30分钟;以往经销商从补充保证金到核心企业确认,再赴物流监管企业处赎货最快也需要几天,现在只需10分钟。

这将大大缩短银行和企业供应链信息流、资金流活动过程中的响应速度,帮助小企业快速获得急需资金。”招行相关人士表示,整个融资业务流程是网上实时可见的,小企业可以通过网银平台7\*24小时查询。

而最为重要的创新在于,新发布的网银平台可以通过银企直联模式实现与供应链上下游小企业、核心企业、仓储监管机构、交易市场等合作方实时对接,对信息流进行全面掌控和统一管理。

小企业用户可以与核心企业、物流仓储企业等的内部资金管理系统、供应链管理平台和电子商务网站实时嵌入,共享1+N供应链实时交易信息。”招行上述人士对记者表示,这将实现供应链“商流—物流—资金流—信息流”的在线整合。

据悉,利用电子化的渠道和平台,招商银行能够对供应链授信业务的用途进行逐笔监管,保证信息的及时性、准确性,大大降低授信业务的风险,实现小企业融资批量化,与企业协同发展,互利共赢。下一步,招商银行U-BANKS将按行业特性推出应收账款池融资、票据池、电子订单融资、网上保兑仓、在线发票融资等多种电子供应链融资业务。

上述招行人士还表示,新推出的现金管理平台未来将支撑更多创新模块的嵌入。比如,根据行业属性等进一步细化开发,力求产品能够为企业提供全方位、全流程的综合金融服务方案。

(罗克关)(CIS)