

信托公司进入委托理财市场,银行独霸的格局正在改变

上市公司借信托渠道输血房地产

证券时报记者 唐耀华

在上市公司股权质押业务这块香饽饽逐渐被券商、基金公司抢走后,信托公司又打开了与上市公司合作的另一扇窗。这一次信托公司瞄准了上市公司委托贷款。

数据显示,上市公司近3个月对外发放的约23笔委托贷款(不包括关联企业之间的委托贷款)中,多达10笔委托贷款明确流向房地产企业。随着委托贷款趋于火爆,信托公司也欲从中分一杯羹,频繁出现在上市公司委托贷款的中介行列。

3个月10亿投向地产

近3个月上市公司委托贷款的对象中,房地产企业比例明显提高。据证券时报记者此前的统计,今年1月1日至4月16日,上市公司约17笔委托贷款中,投向房地产企业的笔数仅5笔左右,占比不到30%。

但近3个月却发生了明显变化,上市公司对外发放的委托贷款,投向房地产企业的笔数高达43%,10家房地产企业通过委托贷款从上市公司合计融资约10.97亿元。

与今年前4月房地产企业从上市公司获得委托贷款普遍高达16%以上的融资成本相比,近3个月融资成本已有所下降。除河南富国置业有限公司1年期委托贷款利率高达20%外,其他房地产企业委托贷款利率普遍低于16%,最低利率水平达8%。

房地产企业属于监管要求限制发放贷款的行业,从银行贷款难度较大,因此对委托贷款需求比较旺盛。但此前委托贷款流向房地产行业的规模也一度受到限制,最近的限制已没那么严格。“深圳某银行公司业务部总经理称。

土地握手信托:土地流转的现实路径

证券时报记者 刘雁

继上海自贸区概念之后,土地流转概念股成为近期市场热点,但土地流转具体操作程序却鲜为人知。有信托公司近日宣布推出“土地流转信托”,无疑是一次大胆尝试。

土地流转信托,实质上是一种用益物权的信托化,其过程是将农村土地使用权作为信托财产,委托信托公司进行经营管理,主要包括农用地、土地承包经营权、集体建设用地使用权以及宅基地使用权等。

按照设计方案,信托计划在这过程中将土地收益权份额化并且凭证化,实现农民凭借标准化的“土地受益凭证”定期领取收益,这种凭证还可进行转让。

尽管上述方案尚在等待监管部门

信托欲分一杯羹

银行此前几乎独霸委托贷款市场的格局正发生改变。近3个月数据显示,包括长安信托、中诚信托等多家信托公司出现在上市公司委托贷款机构的行列。

今年6月份,常发股份向常州碳酸钙有限公司提供的7500万元委托贷款就是通过中诚信托发放;宁波韵升向房地产企业温州银联投资置业有限公司提供的3亿元委托贷款的中介是长安信托。

上市公司与信托公司合作委托贷款业务此前并不多见。以宁波韵升为例,该公司去年11月份发放的一笔委托贷款是委托中国银行宁波市江东支行发放的。

信托公司操作此类委托贷款应该是采取单一资金信托计划的模式,与银行委托贷款的概念存在差异,操作程序也比银行委托贷款复杂,收费应该会高于银行委托贷款。”某信托公司信托市场部负责人称。

而与信托公司的积极参与相比,中型银行参与委托贷款的热情有所下降,取而代之的是多家地方农村金融机构以及小银行。

上市公司左手倒右手

利率双轨制的存在以及不同企业融资难易差别为委托贷款的快速增长提供了滋生土壤。

上市公司除了拥有从股市融资这一得天独厚的便利条件外,银行竞相向上市公司提供利率相对较低的贷款,也给上市公司提供了大量富余资金,一些上市公司由此打起了“钱生钱”的主意,委托贷款数量逐渐攀升。



彭春霞/制图

湖北宜化的子公司贵州宜化8月20日左右拟向两家房地产公司提供委托贷款,而贵州宜化7月底刚在湖北宜化担保下从银行申请2.5亿元授信额度。

实体经济不景气,投其他项目可能还没委托贷款收益高。”某城商行深圳分行副行长称。上市公司对外委托

贷款的利率通常不低,最近3个月上市公司发放的委托贷款利率大多在12%以上,最高一笔达到24%。

除了获取高收益,有少数上市公司发放委托贷款是为了加深与供应链企业的合作。比如陕鼓动力发放委托贷款的对象,是其合作多年的上游供应商南京三大液压油润滑设备公司。

批准,但已有信托公司开始描绘未来的美好蓝图;除了土地流转信托以外,还可以围绕这一信托计划挖掘相关业务机会。

比如,农民每年获得的收益可以再次打包成为新的资金信托,信托公司可帮农民投资理财;另一方面,信托公司还可为种植大户提供信托贷款等融资服务。

信托公司此举无疑与新一届政府对于土地问题的表态高度契合。国家主席习近平今年7月在湖北考察时表示,下一步改革中要好好研究土地流转等问题。国务院总理李克强在地方调研时也指出,土地实现流转后也能产出黄金。

而今年的“一号文件”提出,要用5年时间基本完成农村土地承包经营权确权、登记、颁证工作,意在为农地

改革推进铺路。

市场从不断释放的政策信号中发现,在本届政府任内,有关城镇化、现代农业发展等相关领域的金融服务将会被不断深化,而其中所蕴含的机会也会被各金融机构所重视。

事实上,北京信托和华宝信托已成立了土地信托课题项目小组,研究信托与城镇化、土地流转、养老产业结合等课题。

国外在土地信托领域运作已颇有历史,目前来看主要有两种类型:一是英美模式,主要是利用住房协会、信托机构和社区组织等实体组织设立永久性基金;二是通过建立土地信托银行参与土地信托业务,在日本等东亚国家比较普遍。

与国外不同的是,我国农村土地

所有权和使用权尚处于分离状态,土地信托试点推进相对缓慢,加上流转费用过低,容易损害农民利益,引发争议。

在笔者看来,目前我国土地流转信托还需注意两方面的不确定性。首先,农地应该如何作价委托,目前信托机构、大户、农民等相关方的收益比例划分各地并无统一的标准;其次,农业生产经营需承担自然灾害、市场竞争等诸多风险,如何保证农民稳定收益问题。如果项目出现亏损,农民利益如何保证?

不可否认的是,未来农地流转是新一轮城镇化甚至中国经济发展的重要动力,需要政府、农民、企业以及中介机构等参与主体共同努力,同时需警惕通过农地流转变相征地,侵害农民利益等问题。

招行A股配股获高比例认配 H股配股即将启动

招商银行A股配股融资已于9月3日完成认购,招商银行今日发布A股配股结果公告。至9月3日缴款结束日,有效认购数量约为29.63亿股,参与比例达到96.39%,高于70%的配股成功比例,共募集资金275.25亿元人民币。

据了解,在申购缴款的5个交易日中,股东认购踊跃,包括机构投资者和散户均表现出极大的认购热情,反映目前股东对招商银行未来发展前景充满信心。

市场人士分析,招行本次配股价格为每股9.29元人民币,配股价对应停牌前收盘价10.66元的折扣仅为12.85%,创下A股配股史上的最低水平,在如此低的配股折扣水平下,招行A股配股能取得如此高的参与率实属不易。

按照配股计划,招行将随即进行H股配股融资,承销方式为包销,预计10月完成H股发行。根据招行目前的

股本结构,招行H股参与配售比例与A股相同,拟配售H股股份数量约为6.8亿股;按照融资计划估算,招行在H股市场融资上限约为63.4亿元人民币。

业内人士相信,相对于招行H股现在14.4港币以上的股价,20%左右的折扣率水平,H股配股的认购率也将保持较高水平。若全体股东均按原持股比例参与认购,在融资额既定的情况下,则配股价格高低对股东的利益无差异性影响。

事实上,如果股东不参与本次配股认购,其持有的招行股权比例将被摊薄。同时,由于配股价与招行股票的交易价格存在一定折让,配股除权将导致放弃配股的股东持有招行股票市值缩水。

分析人士指出,当前银行股的市净率约为1倍,具有相当的安全边际,拥有良好的投资价值。(罗克亮)

投入大效益低 外资行退出零售转攻对公业务

证券时报记者 蔡恺

在中国从事零售银行业务的投入太大,短期内难以实现效益,这迫使部分外资行调整策略。继苏格拉皇家银行之后,德意志银行近期也退出了其在中国的自营零售业务,转而全力发展更具优势的对公业务。

近日,德意志银行在华注册的独立法人银行德意志银行中国(简称“德银中国”)宣布德银中国青岛分行正式开业,成为德银中国的第6家分行。据介绍,青岛分行将为企业和金融机构客户提供现金管理、贸易融资和贷款服务,即传统意义上的对公业务。然而,就在今年7月中旬,德银中国关闭了北京支行,该行是德银最后一家主要从事个人零售业务的支行。

德银中国2012年年报显示,由于中国利率市场化压缩利差,以及外汇交易的波动性加强,该行税后净利润同比下降46%至2.6亿元人民币。利润下滑,退出零售业务……这令人联想起3年前苏格兰皇家银行退出中国区零售业务。2010年12月15日,苏格兰皇家银行(中国)与星展银行(中国)签署协议,星展中国接手前者的零售及中小企业金融业务客户群。随后,苏格兰皇家银行(中国)于2012年陆续关闭了多家支行,2012年已不销售任何新产品,仅对部分持有未到期的理财产品客户提供售后服务。

此次德银中国退出零售业务,再次引起了“外资银行在华水土不服”的议论。事实上,部分外资行退出零售业务的背后,既有不可抗的现实无奈,也有长远的策略性考量。

东亚银行(中国)分管零售业务的副行长林志民对证券时报记者表示,大部分外资银行从2007年才开始改制成为本地法人银行,加入竞争已经十分激烈的零售市场。而目前仅有汇丰、花旗、渣打、东亚做得比较好。零售业务与对公业务不同,前者必须经历长期的、大量的资源投入,效益却难以立竿见影,包括网站建设、员工招聘和培训、品牌宣传等,加上投入资源的限制,零售业务往往很难做大。相反,部分外资行的优势业务在于对公、投行业务。

实际上,德银中国关闭北京零售支行,转而在青岛增开分行的举动绝非偶然。据了解,新开业的青岛分行主要为满足企业和金融机构客户的需求,具体服务项目包括应付和应收账款、流动性管理、贷款、外汇和供应链财务解决方案等。德银集团联席首席执行官于尔根·费琛表示,中国是德银最重要的市场之一,无论是短期发展还是长期增长潜力,中国市场都不可小觑;德银致力于发展中国业务,既要通过新的业务分支自我壮大,也要与本地机构建立合作伙伴关系。

依托于德银的海外网络,我们的业务强项是环球金融贸易业务和环球金融市场业务。”一位德银业务人士表示。

而较早退出零售业务的苏格拉皇家银行在其2012年年报也表示,该行在亚太区集中全力发展其核心业务——批发银行业务,包括金融机构业务和公司银行业务。苏格拉皇家银行(中国)表示,2012年报告期内由于零售业务的退出以及业务战略的转型,主要财务指标与前年相比均有下降,2013年预计在完成战略调整的基础上,各项业务将进一步提高。

注入资产具较强潜力 盈利前景可拭目以待

中钢吉炭(000928)重大资产重组方案于近期已经公布,中钢吉炭计划通过资产置换、发行股份的方式,购买中钢股份、中钢资产合计持有的中钢设备100%股权。中钢设备在近期发布的全国勘察设计行业工程总承包完成合同额名列前茅,位列总排名第14位,境外工程总承包完成合同额总排名第10位;在美国《工程新闻记录》ENR 2012年度“全球最大225家国际承包商”评选中第四次入选,并进入ENR“最大225家全球承包商”行列。中钢设备已在行业中取得了稳定的市场份额,并积极向新的业务领域拓展,不断开拓新的业绩增长点。

新的业务领域有望 助推公司业绩快速增长

在确保冶金工程行业龙头位置的同时,中钢设备积极加强对矿业、电

力、环保等领域的发展力度。公司在上述几个行业签订的合同金额不断增加,为未来在上述行业实现高速增长打下了坚实的基础。

矿山方面,中钢设备的矿山工程总承包业务项目类型主要包括矿山勘察、环境测评、破碎、选矿厂等。随着“十二五”期间中国工业化、城镇化的快速推进,矿产资源市场需求强劲,为矿山工程业务带来难得的发展机遇,包括钢铁企业在内的非矿山企业加速进入采矿业,并加强了对国内外铁矿资源勘探和开发。中钢设备在业务往来中与国内以及澳大利亚、巴西、智利等国家的多家主流矿山机械设备制造商和矿业公司建立了良好的合作关系,拥有优质的供应商和客户资源,拥有立足于中国从事国内外市场矿山设备和备品备件集成供应的优势。

电力方面,中钢设备的电力工程总承包业务项目类型主要包括火力发

电、垃圾焚烧发电、富余煤气发电等,客户主要集中在土耳其、孟加拉、印尼、马来西亚等国家。其中,土耳其等国家电力行业发展迅猛,经济实力较为雄厚,具备条件的商业电厂项目相对较多。中钢设备目前已签订了包括土耳其IC-DAS600MW电厂、印尼PP2X7MW电厂EPC总承包等里程碑式项目,成功开拓了国际电力工程市场。

环保节能方面,中钢设备主要在两个领域具有较强优势,一个是节能工程领域,即余热发电、余压发电方面,通过EPC总承包、BOT等形式,已经完成了南非Tubatse30MW矿热炉余热发电、宝钢7#和8#高炉煤气余压发电工程等一批标志性项目,这些项目具有较强的经济效益;另一方面,公司积极开拓了烟气脱硫工程业务,相关技术已居国内领先水平,签订了包括土耳其ICDAS600MW电厂脱硫脱硝项目、武钢烧结烟气脱硫项目、武钢钢球团烟气脱硫等一系列

里程碑式项目。钢铁等冶金行业的微利局面,倒逼节能市场逐步扩大,以烧结余热锅炉为代表的钢铁节能设备技术已经成熟,得到了冶金行业的普遍认可。同时,冶金行业以烟气处理为代表的环保工程也具有广阔的发展空间。未来几年,钢铁业务的重点方向包括降低钢铁企业能耗与环境污染过程中的各种技术改造与新建项目,包括干熄焦、烧结余热利用、烟气脱硫等循环经济和节能减排项目,具有较强技术能力、丰富项目管理经验和业内口碑的公司有望获得较好的发展机遇。

金融创新 延伸业务附加值

随着国内外工程技术市场竞争加剧以及部分下游行业业主资金压力增加,业主在选择总承包商时,会重点考虑总承包商能否提供资金支持或融资服

务。随着建设的大型化和运营模式国际化,业主越来越倾向于选择能够提供垫资或融资服务的总承包商。另外,随着国内工程服务市场与国际模式逐步接轨,工程总承包运作方式日益多样化,BOT(建设-拥有-转让)、BOO(建设-拥有-经营)、BOOT(建设-拥有-经营-转让)等带资业务模式越来越多地出现在国内工程项目中,这些运营模式均要求总承包商具有较强的资金实力和融资能力。因此,工程总承包公司若能够为业主提供资金支持,解决其因为资金短缺造成项目缓建的难题,将会在赢得客户方面获得极大的优势。

中钢设备在金融创新方面具有丰富的经验,在为业主提供资金支持方面具有较强优势。中钢设备与法国兴业银行合作的土耳其焦炉、焦炉机械和高炉喷煤融资项目被国际知名杂志《TRADE FINANCE》评为2005年度最佳融资方案,该项目融资创造了三个第一次,即:

中钢设备第一次在对外承包工程中获得外资银行的支持;中国出口信用保险公司第一次承担土耳其公司的风险;土耳其ISDEMIR钢铁公司第一次使用中国的出口融资。近年来,基于与中国银行、法国兴业银行、民生金融租赁股份有限公司、华融金融租赁股份有限公司等国内外银行和金融机构的良好合作关系,中钢设备已经为国内外多个项目提供了资金支持,成功拓展了项目的附加值。该类服务已成为中钢设备赢得客户、挖掘利润增长点的重要举措。

在做强冶金工程业务优势的基础上,中钢设备已经成功开拓了矿业、电力、环保等新的业务,同时,融资服务模式已成为公司在争取项目时的重要优势,延伸了公司的附加值。随着业务结构不断优化,公司主要业务领域有望进一步多元化,助力公司业务快速发展,业绩提升潜力较强,未来发展值得期待。(李瑞鹏)(CIS)