

渣打银行亚洲区高级经济师刘健恒:

## 靠人民币大幅贬值刺激经济不可取

证券时报记者 梅苑

今年是人民币国际化的关键一年,人民币离岸市场飞速发展,资本项内外流动更加通畅。今年10月份,人民币也有望加入IMF(国际货币基金组织)的SDR(特别提款权)货币篮子。

渣打银行亚洲区高级经济师刘健恒日前接受证券时报记者专访时认为:人民币未来不会大幅贬值,中长期内仍有一定的升值空间。通过人民币大幅贬值来刺激经济并不可取,因为经济放缓的原因主要是内在的,不是人民币贬值就可以解决的问题。

刘健恒:今年以来人民币升值明显,不少经济学家认为,人民币汇率已经被高估,并呼吁利用贬值解决目前中国的经济困境,请问您怎么看?

刘健恒:我认为目前人民币估值水平合理。最近IMF发布的最新评估认为,人民币在过去一年实际有效汇率大幅升值,使得当前的人民币币值不再被低估,但IMF并没说人民币是否被高估。

另外从汇率水平的背后因素看,人民币中长期内还是有一定的升值空间。最近经常项目顺差越来越大,虽然短期来看资本项有一定资本外流的压力,但中长期来看,通过贸易渠道带来的外币给人民币带来的升值压力还是很明显的。

需要强调的是,中国现在通过人民币大幅贬值来刺激经济并不可取。虽然经济增速正在放缓,但是放缓的原因主要是内在的,不是人民币贬值就可以解决,而应采取需要较为宽松的货币政策。另外进出口对经济增长的贡献程度,也没有投资、房地产、内需的比重。

人民币如果大幅贬值,反而会给人人民币国际化进程带来一定的负面影响。从以上角度看,现在人民币不需要明显的贬值。从未来趋势看,首先,美元走强令人民币有一定贬值压力;其次,美联储有较强加息预期,但不会短时间多次加息,而中国降息空间已经不大,人民币利率仍高于美国;最后,加入SDR会增加全球对人民币的需求,从而支撑人民币汇率。

刘健恒:离岸人民币市场的发展速度和规模远远超过在岸人民

币市场,您觉得在岸人民币市场的发展还存在哪些问题,相对于离岸人民币市场的发展,在岸人民币利率市场化的步伐是不是有些太慢?

刘健恒:在岸人民币利率市场化进展还是比较顺利的,过去一年存款利率上浮区间不断扩大,存款保险制度从无到有,马上将要推出。年底之前在岸人民币存款利率的限制也有很大概率会取消,这对于内地银行业以及金融业走向市场化非常重要。

对于离岸市场来说,在岸人民币市场化程度越高,越容易和离岸市场产生互动,因为离岸市场现在已经非常市场化。

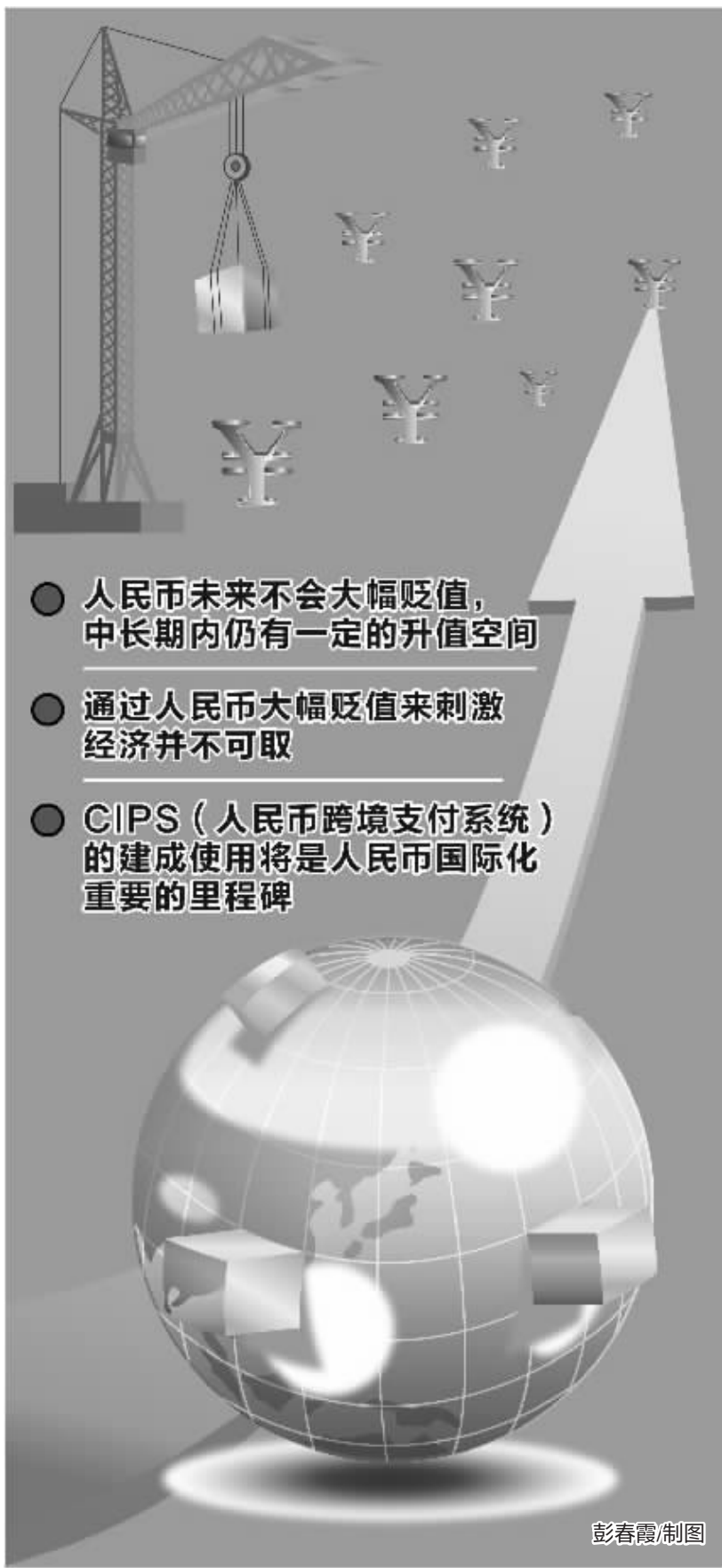
另外,在岸市场通过多一些资本账的开放,比如QDII2(合格境内个人投资者)、中港基金资格互认等,这些措施对于在岸人民币市场非常重要,即内地资产的配置将更加广泛,风险也更加分散;同样,在岸市场的开放过程中,离岸市场也是很大受益者,离岸人民币存款量不断增加,离岸市场越来越受到当地金融机构的支持,但目前A股以及国内银行间市场海外资金的比重还比较低。

未来在岸市场和离岸市场的双向互动发展,将使双向的资金流动更加自由,人民币汇率的变动也会日趋平稳,不会再出现单方面的长期升值状况。

刘健恒:今年3月份,央行副行长易纲透露CIPS(人民币跨境支付系统)一期将于2015年四季度上线运行,目前已确定19家中外资银行参与建设,您认为这个系统建成并投入使用之后,对人民币国际化将会有怎样的促进作用?

刘健恒:从人民币国际化进程来看,CIPS的建成、使用将是重要的里程碑,从人民币交易结算角度看,可以让人民币在运营时间区间、结算效率和流动性提供上和其他主要货币看齐。

CIPS将连接境内直接参与者,通过设立独立账户的方式,采用实时全额结算方式支持客户汇款和金融机构汇款两类支付业务,并将采取国际通行的报文标准,保证报文的兼容性和可扩展性,只是传输包括中文、应在在的报文信息。这些都是很基本的东西,但可以促使人民币使用量增加,使用效率提高,CIPS的推出将对人民币跨境支付是非常重要的改变。



● 人民币未来不会大幅贬值,中长期内仍有一定的升值空间

● 通过人民币大幅贬值来刺激经济并不可取

● CIPS(人民币跨境支付系统)的建成使用将是人民币国际化重要的里程碑

彭春霞/制图

## 华夏银行350亿打造京津冀金融服务协同样本

证券时报记者 牛溪

在日前华夏银行京津冀协同发展金融服务协同发展媒体座谈会上,华夏银行副行长黄金老透露,华夏银行正在多措并举推进京津冀金融服务战略。华夏银行已为京津冀协同发展的重点项目配置了单独的信贷额度,仅2015年计划投入的表内外资金就有350亿元左右,主要向基础设施互联互通、产业迁移、生态环境治理和科技创新四个领域进行投放。

### 多措并举 华夏银行抢滩京津冀

进入今年以来,京津冀”成为多家银行发展布局的关键词。华夏银行及先行行动,从机制到业务进行了一次全面服务支撑”京津冀”战略的顶层设计。在布局京津冀战略上,华夏银行可谓”动手早、力度大、措施实、见效快”。黄金老说。

早在去年8月,华夏银行就成立了推动京津冀协同发展工作小组,由樊大志任组长担任组长,总行有关分管行领导、相关部门负责人和北京、天津、石家庄分行行长作为工作组成员。如此”行当组长”的最高规格机构设置,在股份制银行中并不多见,也体现了”京津冀”战略之于该行的别样意义。

黄金老介绍,以最大力度参与和布局”京津冀协同发展”,华夏银行具备”先天优势”。华夏银行目前在三地拥有总计6万户的企业客户,300万户的个人客户,均占到全行对应业务

的五分之一;在资产规模上,三地总资产超过3000亿,占到全行资产的六分之一。此外,目前华夏银行在京津冀三地的各级分支机构达到124家,占全辖机构的六分之一。

黄金老称,华夏银行在今年已经制定了京津冀协同发展金融服务的工作方案,主要通过”八项措施”来确保落实:包括重点项目支持每年200亿元;做好产业迁移的金融服务衔接;设立专项研发基金;积极引入人行、法开署、亚行贷款,制定配套政策;个人银行业务同城化,打造京津冀同城通品牌;机构设立优先安排,未来5年增加100家,2015年预计新增22家;发起设立”碧水蓝天”产业发展基金;完善信息共通共享机制等。

这八条措施,涵盖华夏银行多个业务部门,内容涉及机构设立、融资信贷服务、产业迁移服务、小微企业服务、多股资金支持的环境治理项目、便民服务和信息服务等,堪称华夏银行京津冀协同发展金融服务的”顶层设计”。

### 百亿信贷 为三地产业注入活水

京津冀协同发展必将带来一波新型业态的涌现,其创造的经济转型升级、新兴产业布局显然需要一个更加强大、协同的资本市场。对银行而言,提供适应新需求与新业态的信贷融资服务成为重中之重。

黄金老认为,京津冀的协同发展需要大资金支持,单靠政策性银行和银行表内资金难以满足全面需求。在

对前期14个、总计141亿元额度需求的审核基础上,华夏银行已经确定再投入50亿元—100亿元支持这些重点项目。仅5月就将提供15亿元专项信贷规模,用于支持北京、唐山、天津和衡水的四个项目,领域涉及京津冀交通一体化、回迁安置、环保等。

在此基础上,华夏银行将小微企业的业务优势向京津冀协同金融服务靠拢,运用”年审制”贷款、小企业”网络贷”、华夏”乐业贷”等”明星业务”支持京津冀区域内企业发展,顺应”大众创业、万众创新”的浪潮。截至2015年4月末,该行针对”三农”、文化创意绿色信贷产业,已向京津冀区域的近300户小企业发放”年审制”贷款超过20亿;而针对京津冀区域的现代物流、先进制造业和战略新兴产业等国家重点支持产业,已向246户小企业发放小企业”网络贷”超过2亿。

产业转移是京津冀协同发展的重要一步。在对北汽集团黄骅汽车生产基地搬迁技改项目中,华夏银行为该基地提供无缝连接的外迁金融服务,目前已提供融资5亿元,核定上下游企业交易额4.5亿元。

针对京津冀地区急需破解的环境治理领域,华夏银行已经计划设立总规模50亿元的交通、环保、产业转移、城市基础设施等领域的信贷需求,只要符合国家关于京津冀战略发展规划、国家相关产业政策和监管要求,达到

银行的信贷准入标准和风控要求,银行都将积极予以支持。

### 立足民生 构建“大同城”生活圈

京津冀协同发展战略将为京津冀三地居民生活形态与方式带来巨大变化,协同发展”的核心在人,服务和便利三地居民生活是华夏银行布局京津冀战略的基本立足点。

去年9月,华夏银行在三地同步推出”京津冀协同卡”,该卡也是国内第一张为支持京津冀协同发展而专门发行的银行卡。截至4月末,京津冀协同卡发卡量达到25.86万张,吸纳存款超过15亿。以此为载体,华夏银行提出协同发展京津冀,三地互通如同”同城”,打造服务三地居民的”大同城”金融服务圈的构架也逐渐清晰——即三地的异地客户可以享受与同城客户完全相同的金融服务,包括免收系统内异地柜台及ATM存款、取款、转账等多项手续费,以及异地解挂、异地银行改密等,预计将进一步方便三地流动客户异地办理业务。

华夏银行个人业务部总经理王耀增透露,促进京津冀协同发展的金融服务,顺应”互联网+”和移动业务趋势,打造基于网络的金融生态圈将成为该行发展个人业务的重要方向。预计2015年,该行就将针对华夏银行京津冀地区的ETC(电子不停车收费系统)客户,陆续提供各种增值服务,例如将汽车的制造、销售、保养一体化垂直整合,为三地有车一族构建全新便捷的”有车一族生态圈”。

## 银联“二次创业” 对手依旧强劲

证券时报记者 刘筱筱

明日又是银联“六二消费节”。与首届一样,这一届依旧是银联联合发卡行和商户开展6.2折或6.2元购物、消费返利6.2%的刷卡回馈。

不同的是,今年商户品牌更多,覆盖500多个品牌上万个门店;今年投的钱也更狠了点,去年投入一个亿,今年投入3个多亿。

在官方的通稿里,这是银联成立以来规模最大和投入最多的一次营销活动,依旧披上了“亲子”、“敬老”、“阖家欢”的公益外衣。但不可否认,它并不特殊,银行为提升自家刷卡量搞的返利活动比比皆是。

6月1日,我国银行卡清算市场全面开放。这是刚刚失去寡头地位、政策红利正式褪去的银联,在转型阵痛期打响的支付清算回流战。

银联太需要一场彻底的胜利来鼓舞士气。所以除了启动六二消费节,上周还携手兴业银行、哈喽公司,共同宣布推出国内首款可穿戴的移动支付产品——具备银联移动支付功能和NFC(近距离无线通讯技术)支付功能的咕咚手环。

可问题是,国内的支付市场风云太过诡谲,你不知道哪个功能性移动应用的兴起,就能掀起移动支付座次的重新排名。比如最近在国内势头凶猛的打车软件Uber——虽然没有具体数字表明,但通过内嵌在Uber的支付方式里,支付宝又增加了交易额

率,肯定是无疑的。

银联内部人士告诉记者,银联目前移动互联网转接份额大概是30%以上,行业第二;而第一的是支付宝,稳占四成以上份额。

面对强敌侵袭和收单市场放开,银联的官方表态如下:“银联正在加快推动‘二次创业’,以开放、合作的心态,以更加市场化的方式,不断提升自身平台的服务能力,更好地支持合作机构发展,积极迎接开放后的市场竞争与挑战”。

这一表态的用词,字字耐人寻味。随着去年以来高层屡屡提及清算市场要全面放开;占据95%以上市场份额的第三方支付们(支付宝、财付通等)绕过银联转接清算;VISA、万事达、运通等境外卡组织对国内消费交易量的分流……支付清算产业链的监管政策、产业环境、市场环境、竞争态势都发生了深刻变化,银联早已开始“裸泳”。

所以上文所言的“开放、合作”、“市场化”、“服务”等字样,背后都是时文朝(中国银联党委书记、副董事长、总裁)掌舵下银联摒弃自上而下的行政逻辑、向市场化转型的思路体现。“红头文件”、“封杀”、“约束”等以前媒体多用来诟病银联强势地位的字眼,以后可能不会再频繁出现。

用市场化的营销活动来反抢市场、淡化一个半官方卡组织的行政气息,是银联这个庞然大物,开启“二次创业”的第一步。

## 中澳控股2.82亿贷款逾期 波及12家银行

见习记者 马传茂

2014年前三季度营业收入、净利润均同比增长超40%,这样一家公司也会发生贷款逾期,面临资金困境?内鸭综合生产巨头中澳控股正面临这样的问题。

中澳控股是山东德州的一家民营企业,主要从事肉鸭的育种、繁育、养殖和深加工,是农业产业化国家重点龙头企业,公司2014年前三季度实现营业收入43.7亿元、净利润3.88亿元,分别同比增长42.7%、41.6%。

然而,从今年5月7日开始,中澳控股陆续在中国货币网发布公告,主题只有一个:因生产经营发生重大变化致使公司及控股子公司贷款本息出现逾期,到期银行承兑汇票不能按期兑付。

据公告,截至5月27日,公司全部银行贷款本金及利息逾期共计2.82亿元,其中本金逾期2.74亿元,逾期本金均为1年期贷款,利息逾期800万元,此外还有2600万元银行承兑汇票垫款。

逾期情况明细表显示,包括农发行、中国银行在内的12家银行受波及,其中农发行涉及逾期本金11197万元,中国银行、平安银行、华夏银行分别有4000万元、3500万元、2300万元贷款逾期,建行则为公司25日到期的2600万元银行承兑汇票垫款。

中澳控股称,上述逾期金额占公

司2013年末净资产的12.66%,占2014年9月末净资产的10.77%,对公司生产经营、财务状况及偿债能力造成不利影响。

一家业绩良好的行业巨头何以出现资金链问题?中澳控股表示,这是公司生产经营发生重大变化”引起的。

中澳控股解释,自去年下半年以来,受经济形势影响,下游需求下降,市场竞争加剧,同时公司规模扩大导致资金占用加大,造成公司经营性现金流不足;同时部分金融机构授信政策趋紧,不断采取压缩措施,导致公司资金链条持续紧张”,进而4月下旬开始,部分生产线相继陷入停顿,整体开工率仅为30%左右。”

而银行贷款逾期本息金额并不是该公司的银行贷款总额。该公司2014年三季报显示,公司短期借款总额为13.64亿元,长期借款为3.05亿元,在12家银行出现利息逾期时,该公司逾期本金将进一步扩大。

此外,中澳控股在银行间市场还有两笔存续债券将分别于今年6月12日、10月8日到期,其中半个月到期的T4中澳CP001”金额为2亿元。

雪上加霜的是,评级机构中诚信国际认为”中澳国际生产经营状况不佳,管理和财务风险很大,流动性非常紧张,偿债能力显著弱化,能够获得的外部支持有限,决定将公司主体信用等级由AA+可能降级的观察名单下调到BB+可能降级的观察名单。”

## 平安银行推“平安三板贷” 助力新三板企业

随着新三板市场的迅猛增长,挂牌新三板的小微企业也不断受到银行关注。

截至2014年底,股转系统已与27家银行展开合作,针对挂牌企业推出超30个专项产品及服务,以信用贷款、股权质押贷款及其他配套金融服务为主。

2014年,银行为挂牌公司共提供贷款433.31亿元,企业挂牌一年后债务融资成本平均为7.2%,较挂牌当年下降13.1个百分点。

日前,平安银行深圳分行针对注册地在深圳的新三板挂牌企业特别推出了”平安三板贷”纯信用授信产品,在授信敞口金额不超过该企业净资产30%且不超过其销售收入20%的前提下,该公司最高可获得平安银行深圳分行1500万元的授信金额,用于企业购买原材料等自身生产经营。根据企业在新三板挂牌前后及后续的转板推出了”新三板企业综合服务方案”,而”平安三板贷”正是其创新拳头产品。

(马传茂)