

# 多地银监局将“一带一路”纳入考核 众银行急抢项目

记者走访川豫两省了解到,在监管考核和银行自身业绩增长双重压力作用下,该区域“一带一路”相关信贷增速较快

证券时报记者 孙璐璐

今年以来多个地区银监局建立了“一带一路”统计制度,加强对银行业金融机构服务“一带一路”企业的窗口指导和考核。

而在经济增速换挡、国内市场需求萎缩大环境下,“一带一路”也成为了国内企业和金融机构开拓业绩新增长点的希望。银行开始主动出击寻找优质项目,为企业提供一整套金融服务。

其中,对优质客户和优质项目的把握、银行自身对业务的专业度和创新能力,以及银行内部的协调合作能力成为各家银行在竞争“一带一路”市场份额时的核心竞争力。

不过,不少长期从事国际业务的银行业人士提醒,对金融机构而言,“一带一路”沿线国家所隐藏的各类风险不容忽视,更应在总结过去服务企业“走出去”的基础上,加强风险防范。

## “一带一路”纳入考核

证券时报记者获悉,多个地区银监局在今年年初建立了“一带一路”统计制度,加强对银行业金融机构服务“一带一路”企业的窗口指导和考核。

以四川银监局为例,当地银监局制定统计制度包括基础设施建设、对外经贸合作、装备制造产业、钒钛稀土产业等领域的金融支持情况,并统一纳入四川银行业服务实体经济发展情况统计,按季监测,按年考核。

除了监管部门考核外,银行自身做“一带一路”业务的动力也很强。工行河南省分行副行长赵联盟表示,银行对国内企业“走出去”发展项目的支持,主要有两大收益:一是实现融资利息收入和中间业务收入;二是通过境内外机构的业务联动,促进了海外分支机构的本地化运营和发展。

实际上,目前承接“一带一路”倡议的项目多属国家重大战略项目,“走出去”的企业主要是国内大型知名企业,风险相对较小,这类项目和企业都是银行争抢的优质资源。包括政策性银行、大型商业银行、城商行等在内的各类银行都在竞争这一市场,不少银行均将“一带一路”和“走出去”项目纳入全行优先服务目标,从服务团队、信贷投放、审批流程等方面予以优待处理。

以工商银行为例,该行今年成立专项融资部,专门对接“一带一路”和“走出去”项目,且这两类项目暂不纳入行业信贷限额管理,并对规模超3000万美元的大项目纳入名单管理,逐项目成立营销团队。

## 中小银行亦积极参与

企业“走出去”离不开资金的支持,银行也因此因此在融资支持方面重点加大创新力度。目前看,国开行、进出口银行等政策性银行利用财政资金、外汇储备提供长期、低息的优惠贷款;工商银行、中国银行等国有大行则凭借综合性业务、海外网点优势参与“一带一路”。

但值得注意的是,“一带一路”业务并不由大型银行独享,包括股份制银行、城商行在内的中小银行也在积极参与,由于“一带一路”前期项目多是交通等基础设施的互联互通,很多在建项目多在国内,中小银行也就围绕国内相关项目,以创新融资方式为抓手带动业务拓展。

证券时报记者实地走访获悉,郑州银行今年初就向郑州国际陆港公司(简称“郑州陆港”)提供2亿元的第三方监管合作授信,用于客户以郑州陆港监管的第三方所有的动产向银行质押并申请授信。郑州银行相关负责人介绍称,郑州陆港每周会有多趟往来欧洲的铁路贸易班列,但不同于成熟的海运货权体系,铁路货运的货运提单不是具有物权特征的凭证,无法进行质押融资。

虽然在铁路货运中,货物所有权不归银行,但由于郑州陆港作为货物承运方,可以全流程监控货物的运输情况,保证真实的贸易往来,所以我们就和郑州陆港合作,由其监控货主的货运情况,银行根据货运状况为货主提供资金支持。”上述郑州银行负责人说。

根据记者走访的河南、四川两地

## 银行支持企业“一带一路”主要金融服务



情况看,与“一带一路”有关的信贷规模增速较快。今年前三季度,河南省银行业支持“一带一路”战略实施新增贷款198.87亿元,增速高达51.32%;高于各项贷款增速37.71个百分点;四川银行业对“一带一路”建设和长江经济带等重大领域和重点项目贷款余额12007.55亿元,占贷款总额的31.32%。

## 须加强风险防范

“一带一路”相关业务带来的收益

可观,但背后也隐藏着风险。不少企业反映,“一带一路”沿线国家多属新兴市场,国别风险、汇率风险等方面是企业“走出去”面临的主要顾虑和障碍。

对于国别风险的缓释,目前主要方式是通过项目所在国的国家主权担保和中信保提供相关保险。汇率风险的缓释工具目前则主要是远期结售汇、人民币掉期、期权、货币互换和跨境人民币结算等汇率保值工具。不过,不少“走出去”企业反映,我国金融机构提供的汇率避险工具仍比较单一,汇率风险锁定期较短(一

般是一年),且成本较高,由于当前不少“一带一路”沿线国家的货币大幅贬值,一些企业的出口贸易量也因此受到影响,锁定汇率风险的需求愈发迫切。

从短期来看,企业可以通过汇率保值工具规避汇率风险,但长久来看,推动人民币国际化,实现人民币计价的贸易结算才是最好的办法。”四川一大型工程建设企业高管称。

不少业内人士称,实际上,扩大人民币在贸易结算中的使用,是多数“走出去”企业共同的诉求,这也是人民币国际化最直接、最务实的目标。

# 中国企业“走出去”20年:价格战并非真正竞争力

证券时报记者 孙璐璐

“一带一路”项目是上世纪90年代提出的中国企业“走出去”的传承,是对“走出去”方向和目标的再定位。

对于有实力的中国企业而言,近几年出海步伐一直未停歇,加之在“一带一路”与“走出去”政策规划下,相关配套的行政审批逐步减少,资本项目渐次开放,中国企业出海的便利度和效率大大提升。

不过,政策红利只是为“走出去”扫清制度障碍,除非所承接的项目涉及国家之间的外交援助等更高层面的意志,企业拓展海外业务仍需以市场化因素考量,要充分考虑到项目的可行性、未来的收益、隐藏的风险等。

但如果完全以市场化力量决定,也未见得能得到好的结果。回顾过去多年的“走出去”实践,包括企业、金融机构在内的不少参与者都表示,中国企业在海外拓展业务时,普遍存在着无序竞争和项目质量不达标问题。由

于中国制造的技术与其他发达国家相比,仍有一定差距,价格战便成为中国企业在国际舞台竞争时惯用的策略。然而,仅靠价格战的结果,却是项目质量难以保障,搅乱市场秩序,最后毁掉的是中国制造的整体国际声誉。

记者近期走访的多家国内知名大型企业,普遍对价格战带来的无序竞争深恶痛绝,却又无可奈何地加入其中。对于当前中国企业的实力,不搞价格战,依靠品牌影响力和核心技术赢得市场份额的成本很大、实力不够,也要忍得住一时的“孤独”,所以真正能做到的企业少之又少。

不少企业主认为,“一带一路”建设代表着中国制造在国际舞台的整体品牌形象,因此,政府应对承接“一带一路”项目企业实行一定的准入门槛,防止中国企业在海外因恶性竞争伤及整体国家形象,加大中国企业“出海”的难度。

诚然,通过重大项目的政府规划(如发改委建立的“一带一路”重大项

目储备库)可以在一定程度上把控企业资质和项目质量。不过,若要真正提高中国制造的竞争力和影响力,中国企业仍要通过技术研发不断提升“内力”。实际上,目前中国企业的海外主战场多集中在发展中国家,而很难打入欧美等发达国家,最根本问题是技术跟不上,甚至不少国内一流大型制造企业的核心技术仍然依赖进口。

所幸的是,越来越多的企业意识到技术研发的重要性,并通过加大国内技术研发投入和依靠海外并购等方式,来提升自身技术实力。2014年是一个标志性的转折年,中国资本净投出大过净投入,变成净资本输出国。

有分析称,中国投出去的资本里70%不是为了拓展市场,而是为了获得产品制造的能力,尤其恰逢欧洲经济危机,通过并购或开展战略合作的方式,获得欧洲许多技术型企业的高精尖技术、人才、品牌等资源,提升中国企业自身的制造能力,而这才是货真价实的竞争力。

## 银行业的整合何时会到来?

证券时报记者 王莹

当前,中国银行业不良贷款余额不断走高,经济增速放缓,高风险行业不断涌现,令银行规避风险情绪加剧,惜贷现象愈加严重。与此同时,更多小型银行将面临资本实力快速下滑的挑战,大小银行之间的资本实力分化,也决定了银行业最终会不可避免地走向整合。

央行日前公布的统计数据显示,10月份人民币贷款增加额为5136亿元,与9月份的1.05万亿元相比,出现了腰斩,并创下2014年1月以来的月度新低。

同时,10月份社会融资规模增量也较上月减少了8523亿元。其中,除了历年季节性规律的因素外,社会融资规模和信贷投放规模大幅双降,更多显示实体经济乏力,有效需求不足。

尽管今年已连续出台多项宽松政策,银行对实体经济支持的力度仍未出现明显改善。此外,银监会还有意松绑拨备覆盖率标准——因为拨备覆盖率过高将不利于中国银行业提振利润率,同时,也可能导致银行通过减少总贷款额的方式,来抬高拨备覆盖率以达到监管标准。

理论上,调整覆盖率标准,可激励银行增加信贷投放。不过,在当前经济环境下,产能过剩企业债务违约、倒闭破产潮不断来袭,而以房地产为标的的“尾部风险”就像一根导火索,不知何时会引爆银行系统性风险,这也导致企业不敢积极扩张,银行不敢积极

放贷。打个比方,这就像是用力去拉动物一头腿部受伤的牛,效果可想而知。

刺激归刺激,但金融机构和企业都会作出自己能力范围之内的理性选择。还是以牛的例子来讲,除了在一定程度上需要借助外部干预和治疗,伤口的痊愈更需要自身的调整和修复。

拨备覆盖率的下调,可能会在短期平滑银行的利润,但趋势的力量仍难以撼动。

此外,通过银行三季报可以看出,各家银行扩张资产负债的速度有所不同。大型银行资产扩张速度较慢;而部分小银行资产增速仍然激进,其中不乏高达50%的同比增长速度。因此,导致行业资本状况出现了严重的分化。这种分化意味着,银行最终会不可避免走向行业整合。

近期,银监会特别提出,希望实力较强的城商行能够领头,收购一些较弱的城商行。这种迹象表明,信贷风险已经大到监管层不能忽视的地步。因此,监管层未雨绸缪地采取一些措施,防止因为个别银行的失败而演化成一个局部性的金融危机。如果小银行发生倒闭,大型银行利润呈现负数则是可期的。

目前,监管当局正在有意引导一些并购来实现对风险的化解。可以预见,未来几年并购活动会明显增加。在相对低迷的大环境中,双方对估值的评定将更容易达成一致。从卖家来讲,被并购的意愿会有所增强;从买家来讲,能以一个相对合理的价格,获得在经济上行时很难获得的扩张机会。

## 平安银行投行事业部副总裁李国新:将探索建立“四化”新投行

证券时报记者 安毅

近两年,平安银行投行业务发展迅猛,无论是非利息净收入、综合收益,还是各项业务规模增长,在同业中均较为抢眼。今年前三季度,该行投行业务实现非利息净收入同比增长超过100%至46.27亿元,同属投行条线的9月末资产托管净值余额近3万亿元,较年初增幅65%。

近日,平安银行投资银行事业部副总裁李国新接受证券时报记者采访时表示,商业银行投行业务未来的发展可用“四化”来概括:多元化资产、公司化运作、国际化拓展、综合化经营。

## 全面进入2.0时代

证券时报记者:能否介绍一下平安银行投行业务最新发展情况?

李国新:基于“四轮驱动”战略布局,2013年平安银行对总行投资银行部进行升级转型,目前各项业务、盈利指标增长迅速。

盈利方面,今年前三季度实现中间业务收入46.27亿元,对比2012年全年的3亿元,整个投行业务管理规模、盈利实现均大幅提高。

业务方面,目前我们有四个资产配置主要方向,包括:产业基金、结构化融资、资本市场和跨境金融。其中,产业基金和资本市场业务发展迅速,在投资、配资、融资方面都取得显著收益。

另外,债融承销规模突破千亿元大关,增速位居对标同业前列;资产证券化业务积极创新,取得很好市场口碑。总体来说,平安银行投行业务在经历了2013年~2014年的1.0版“补课”后,已全面进入2.0时代。

## 建设“四化”新投行

证券时报记者:平安银行投行业务在近3年规划中,主要的发展思路是什么?

李国新:未来3年里,主要是创新商业模式,专业化经营生态圈,建设“四化”新投行。所谓“四化”:一是多元化资产。结合客户切实

需求,建立多元化资产组合,如:债权股权组合、固定加浮动收益组合、境内境外融资组合、融资加融智组合等,寻求多样性盈利来源,打破利率竞争格局。

第二是公司化运作。商业银行应积极探索投行业务公司化运作机制,从而更好实现风险隔离,优化人才引进和管理,以及拓展市场。

第三是国际化拓展,人民币国际化和中国资本全球化是大势所趋,围绕中国企业“走出去”和“引进来”战略,通过搭建境外投行平台为企业在境外市场的投资、融资、并购等资本活动提供一站式跨境金融服务。

第四是综合化经营,综合金融是中国平安集团的独特优势,依托于集团综合金融平台大力发展综合化经营。

## “小而精”跨境金融想象空间大

证券时报记者:与国际化、综合化经营水平较高的银行相比,平安银行似乎在相应的跨境金融产品提供方面处于弱势,这个问题该如何解决?

李国新:核心在于“定位”。平安银行跨境业务起步较晚,目前与国有大行相比,规模尚小,但不等于弱,反而目前的“小而精”会为将来的“大而强”留出足够想象空间。为什么这么说呢?主要有三方面原因。

其一,平安银行将跨境投融资创新业务放在总行投资银行板块进行规划,并在总行建立了一支国际化人才队伍,旨在打造跨境投行业务“专业化、平台化、资管化”,目前也做了很多有益的尝试,取得明显成绩。

其二,平安银行跨境业务背靠平安集团,同时凭借牌照优势和及雄厚客户基础,业务推广迅速。

其三,我们有强有力的合作伙伴,力推的产业基金在去年的实际投放量已达千亿级别,与数量众多的地方级政府和大型国企建立了良好合作关系,同时通过平安的金橙俱乐部作为纽带,聚集了一大批行业顶尖的金融机构,在实体企业和金融各合作伙伴之间穿针引线从而衍生出大量的业务机会。