

# 不良资产市场稳中有变

本报记者 庞东梅

中国东方资产管理公司日前发布的《中国金融不良资产市场调查报告(2018)》(以下简称“报告”)指出,总体来看,短期内信用风险可能会继续释放,我国不良资产规模仍在继续上升,但是不良资产率的走势相对比较平稳,预计2018年银行不良贷款形势总体上略有好转。

## 不良资产走势平稳

报告指出,2017年,随着供给侧结构性改革的不断深化,“僵尸企业”市场出清,煤炭钢铁等传统行业去过剩产能、去杠杆等政策效果

逐渐显现,国内企业的经营环境及盈利状况显著改善,债务负担明显降低。与此同时,商业银行通过加快坏账核销、设立债转股子公司、发行不良资产证券化产品等,加大不良资产清收和处置力度。在宏观经济企稳、风险管控加强等背景下,银行信贷资产质量总体相对平稳,拨备覆盖率 and 拨贷比显著高于监管要求。

数据显示,2017年年末,商业银行不良贷款余额为1.71万亿元,不良贷款率为1.74%,比2016年减少了0.01个百分点;非银行金融机构的类信贷不良资产规模增长较快,由于客户群体、风控能力等限制,不良资产比例要高于商业银行;非金融企业应收账款规模大幅攀升,平均回收期略有延长,沉淀形成的坏账明显增多。

业内人士表示,从规模上来看,我国不良

资产仍将继续上升,但是增速企稳,总体形势出现好转。

## 难言拐点来临

从资产管理公司视角来看,拐点来临判断为时尚早。从中长期来看,目前不良贷款率可能只是一次阶段性下探,未来3~5年仍将缓慢上升。

原因主要在于:一是造成此轮不良资产上升的重要因素尚未扭转,我国经济处于并将长期处于“L”形增长态势,结构调整阵痛继续,隐性不良资产规模巨大,存量不良资产出清的高峰并未到来;二是从生成机制看,短期内不良贷款率的基本稳定,或在机构人为因素影响;三是强金融监管对非银行金融机构的影响

仍在发酵;四是供给侧结构性改革不断深化,为建设现代经济体系的主要任务,其在加速“僵尸企业”市场出清、去落后产能的同时,也降低了相关非金融企业应收账款的周转速度,增加了不良资产市场供给;五是我国不良资产率相对较低,随着经济结构优化升级,尽管出现一定程度上升,但仍处于正常范围。

不良贷款的行业分布相对集中。从规模上看,批发和零售业、制造业的不良贷款余额一直处于较高水平。其中,制造业和采矿业正是我国产能相对过剩行业,由于劳动力等生产要素成本提高、出口增速放缓,制造业面临竞争优势下降和市场扩张有限的双重压力。受美联储加息和美元走强预期的影响,国际大宗商品价格持续走低,叠加一系列去产能政策,煤炭等采矿业受到冲击,积累了一定的债务违约风险。

了国家层面的重视和支持。

当前,以金融租赁公司为代表的中资金融机构不再局限于为船舶产业中的船厂提供简单的融资服务,在全球化浪潮的推动下,行业开始聚焦更高层次的产融结合发展之路。

朱佳峰认为,在经济全球化变革过程中,产业链分工越来越细,催生出各种不同的行业,行业集聚效应越来越大,在各细分领域中形成垄断地位。朱佳峰表示:“社会分工越来越细的前提是大量资本的聚集,在这一环境下的产融结合是资本和产业在新的全球化大潮之下的聚集。”

有分析指出,2018年,航运市场将稳中向好,过剩运力有望进一步被消化,新船市场将继续保持活跃。

在郑诗军看来,科技的进步将对航运行业带来颠覆性的影响,“航运产业有创新就会有热点,有市场就会有机遇。”

当下,人工智能、区块链等前沿技术已逐步渗透至船舶工业领域。今年8月将正式投入运营的挪威航运公司威尔森集团(Wilhelmsen)与康士伯(Kongsberg)联手成立的全球首家无人船舶运营公司,从设计、开发到控制系统、物流服务、船舶运营形成了完整的产业价值链,为全球船舶行业的发展带来了不小的冲击。大连海事大学教授李伟直言,人工智能势不可挡,企业应该做到未雨绸缪,积极做好应对措施。

民生金融租赁股份有限公司董事长周巍强调,金融尤其是海事金融,必须始终服务于真实的市场需求。回归本源,让海事金融服务于真实的市场需求,才是这个行业可持续健康发展的根本之策。

据沿线国家海事金融需求,加大对全球航运业的布局与投资,取得了显著成效,数据显示,目前中资机构为航运业提供的融资占比已达到全球融资总额的四分之一。

“作为2008年之后在市场动荡生存下来的船东和船厂,我们也慢慢感觉到我们的金融船东同行们在提升他们的服务,在慢慢进步,以至于现在我们也在主动跟他们展开合作。”枫叶海运有限公司总经理王海峰坦言,近几年国外同行在融资方面经受了很大困难,很多已经不做,这更凸显了中国租赁公司乃至金融界对航运支持的重要性。

“租赁理念本质上来说就是产融结合。”对于租赁公司而言,中航国际租赁有限公司航运部总经理朱佳峰强调,在特殊的金融环境下形成的现在全球航运金融,有很大一部分是由中国的租赁公司来做,租赁公司作为一个金融船东的角色,不能仅仅做融资租赁方面的业务,要有更多发散性的思维,把资本嫁接到产业当中,为引领全球化航运潮流贡献自己的力量。

## 探寻更高层次的产融结合服务路径

改进与加强海洋经济,发展金融服务已得到

# 为海事金融插上腾飞的“翅膀”

本报记者 李珮

当前,越来越多的航运、船舶公司将目光投向中国市场。国内快速崛起的市场与充足的金融资源为海事金融的发展开辟出巨大的发展空间。

## 结合行业周期提供专业金融服务

从2017年开始,全球船舶制造复苏明显,航运业开始回暖。远东国际租赁有限公司交通事业部副总经理郑诗军直言,受2008年金融危机影响,国际贸易大受打击,航运需求直减,过去8年航运业基本在低谷中徘徊。随着世界经济的基本面逐渐转好,航运市场又有了新一轮复苏迹象,航运市场将再次走向平衡、稳定和繁荣。

对于金融机构而言,发展海事金融是助力我国海事强国建设的可行路径,也是在新时代下,金融机构践行“以产促融,以融兴产”的新趋势与新要求。建信金融租赁有限公司航运部董事总经理蔡颖巍表示,作为金融机构,应更好地把握市场环境,结合行业周期,多做有助于行业产生价值与效益的事情。

不论是运营商还是船东,中国的船舶产业有着非常好的发展契机。然而,航运产业受宏观经济影响较强,具有明显的周期性。因此,在航运领域金融服务操作的过程中,需要明确服务定位,找准自身优势,了解各种金融产品、交易结构的特性,把握航运市场所处周期,提供有针对性的、高质量的金融服务。

“如果从债权因素考虑而不是以金融的方向,服务就全部局限在银行贷款或是债权租赁方式上去了。”郑诗军表示,只有在租期中加入各种不同的金融操作手段,帮助船东在每个周期各个时点取得利润的时候,才是真正的航运金融。

## 船舶融资需求旺盛 中资金融机构崛起

当前,全球船舶融资格局正在重塑。船舶融资机构类型持续扩充,从传统的借贷类机构逐步向融资租赁、保理、担保、信用保险等方面扩展。

尽管欧洲的银行收缩了船舶融资,但依然是最主要的资金提供方,而中资机构也已成长为全球航运业的新“金主”,其中大部分为中资的金融租赁公司。

在“一带一路”倡议的指引下,中资金融机构搭建平台助力“中国制造”拓展海外市场,积极把

# 多方协力助推 海事金融获长足发展

本报记者 陈彦蓉

中国船东协会常务副会长张守国日前在第四届中国海事金融(东疆)国际论坛上表示,海事金融的创新发展,是多方协力的结果。一方面离不开海关、外汇等政府部门不断深化政策创新,营造了良好的营商环境;另一方面也得益于航运企业、租赁、保险等金融机构的深度参与,在业务上不断开拓创新,助推海事金融再上新台阶。

## 政策创新与企业需求相互促进

自由贸易试验区一直是我国改革开放的创新高地。

业内人士普遍认为,自贸区服务政策的创新与企业的需求相辅相成。以天津自贸区和天津东疆保税港区为例,国家外汇管理局中心支局外汇业务处处长张洪伟表示,从宏观层面看,“一带一路”倡议和对外开放等国家战略给租赁业高速发展奠定了坚实基础。从微观层面上看,天津自贸区租赁企业丰富的业务需求,也为管理服务的持续优化和完善提供了不竭的创新动力。

“政策创新的土壤来源于企业的需求。”张洪伟认为,通过创新的政策解决了企业的实际问题,企业在发展过程中还会提出更高、更深层面的需求,反过来也会促进政策创新。

据天津市港航管理局副局长王亚明介绍,刚刚成立不到一年的天津市港航管理局,在充分考察市场需求的基础上,正在从立法、行政管理、行业服务和政策调整方面为企业提供便利服务。如正在拟定《天津市水陆运输管理条例》并加快研制建立信息化管理系统;充分压缩申报流程,



供图:肖建/东方IC

控、租赁物的管理提出了更高要求。

## 金融机构助力海事金融发展

远海信达投资管理(天津)有限公司执行董事金海表示,如今,整个航运产业链发展正处于40年左右一次的大产能周期转折期。整体来看,整个航运融资的结构特点是资金缺口较大,未来机遇很多。

山东海洋工程装备有限公司总裁刘燕燕坦言,目前来看,实际上我国海工装备制造制造业和世界一流水平的差距仍然较大,中国企业在海工装备制造产业链中占的市场份额仍然较小,但我国有着广阔的市场需求,若能利用金融手段和创新的商业模式,就能够给海工制造业提供关键的支持,把海工装备制造制造业发展壮大。

国际知名邮轮设计公司蒂尔伯格与雷耶斯集团(Tilberg&Reyes Group)总裁卡洛斯·雷耶斯(Carlos H. Reyes)表示,当前中国广阔的海工市场和金融市场正吸引着全世界范围内的有能力、有经验的海工服务提供商、供应商和邮轮制造商的眼光,庞大的市场需求可以为中国带来高水准的制造能力,将金融资源和制造能力加以结合,可以说中国邮轮制造等海工事业的发展前景非常好。

如何更好地发挥出金融在航运制造业中的助推作用?

华鑫证券有限责任公司副总裁、首席经济学家何晓斌表示,一方面,金融机构应做好自律,做好自身的风险防范。在面对境内外资金成本等风险时,制定好完善的风险控制战略;另一方面,金融机构要做好服务创新,比如证券、保险等金融机构可以思考,在服务和产品方面加大创新力度,能够为海工企业和租赁公司业务的开拓提供哪些助力。比如,证券融资可以帮助租赁企业提供ABS产品,拓宽租赁融资渠道,防范流动性风险。保险公司则可以在出口信用保险产品的创新上发力,在整个航运业务中为出口企业和租赁公司提供更为多元化的保险服务,为其海外业务的拓展保驾护航。

房地产领域的不良资产也同样值得关注。预计2018年我国房地产市场继续承受较大压力,涉房不良贷款规模也可能会增加。

## 市场供需改变推升不良资产成交价格

报告预计,2018年金融不良资产成交价格相对账面价格为五折左右。不良资产包成交价格高企,虽然与其质量提升有密切关系,但更多地是源于市场供需明显改变,存在供需失衡。与上轮不良资产周期相比,此轮不良资产处置中的定价方法更加市场化。从供给方看,随着“三期叠加”、供给侧结构性改革深化等,不良资产存量及增量依然较大,但商业银行的处置能力有所提升,存在一定“惜售”心理;从需求方看,四大资产管理公司积极回归主业、服务实体经济,地方资产管理公司、民营资本、私募基金、产业基金等也加大收购力度,市场竞争程度明显提高,大量主体和资金涌入不良资产市场,显著推高了不良资产包价格。

需要关注的是,报告同时强调,资产包价格虚高降低了行业投资回报率,对于高资金成本的市场主体而言,盈利空间将受到大幅挤压,甚至可能引发风险。

# 不忘初心 细分市场

重庆小贷行业的“变”与“不变”

本报记者 庞东梅

小贷公司是支持当地实体经济发展的支重要生力军。

《金融时报》记者跟随中国小额贷款公司协会,对重庆市几家较有代表性的小额贷款公司进行实地采访,发现重庆市的小贷公司纷纷凭借自身优势,做到细分市场精准定位。有的小贷公司依托行业优势,创建独特的供应链金融模式;有的小贷公司从一份份保单入手,植入互联网金融基因,建立创业合伙人体系,在一个细分的领域深耕细作;有的小贷公司加入投行思维,重视信贷员的培养,朝着上市的目标稳扎稳打。互联网与小贷的深度融合,已经成为重庆小贷行业的明显特色。

中贷协有关人士表示,各具特色的正规小贷公司,为“三农”、中小微企业、个体工商户,提供及时、便捷的金融服务,体现了普惠金融的应有之义。

## 各依所长 精准定位

作为国家电网公司集体企业体系内首家小额贷款公司——重庆两江新区嘉融小额贷款有限责任公司(以下简称“嘉融小贷”),依托电网核心优势,定位专属行业,创建了独特的供应链金融模式,为重庆电网供应链的企业提供快捷、便利的低息融资服务。

“1.5万名工人辛苦一年,薪水是一定要按时给付的,不能拖欠。作为电力施工单位,有时会出现流动资金断档,嘉融小贷不仅及时满足了我们短、急的资金需求,而且资金成本还不高。有了这一后盾,我们更有信心接单,客户也更愿意与企业签约,增强了我们的竞争力。”长期在重庆承建电网建设施工的岳洛送变电工程公司副总经理晏荣武说。

嘉融小贷总经理股人杰表示,不需要抵押质押品,只要手中有与电力公司签订的不同种类的合同,就可以以合同对应债权获得低成本贷款,且随借随还,贷款平均年利率仅为8.5%。

最初,嘉融小贷经营“应收账款贷款”单一品种,需要客户在垫资生产、送货、纳税开票形成实际债权后才能融得资金。随后,又陆续推出合同、订单、投标等贷款产品,进一步将贷款发放时间前移。

“对于制造业来说,基本实现中标后就可融资,获得生产该合同产品成本的全部资金,解决中标企业因履约占用资金造成批量投标准,或银行贷款到期还款造成合同履约难的问题。”股人杰说。仅2017年7月开始“订单贷”业务至当年底,就发放此类贷款25笔、金额1.1812亿元。

重庆小康小额贷款有限公司(以下简称“小康小贷”),创新性地从保单切入,与保险公司合作,向生猪养殖户提供无息的“猪险贷”,不仅解决了养殖户的流动性问题,而且还保障了养殖户面临的保险风险,有效提升了养殖户参保率,实现了多方共赢。“以生猪险保单为凭证,可以获得免息贷款,获得流动性资金,用于生产经营。”这对于重庆市生猪养殖户赵先生而言,是以前从来未曾想过的好事。

小康小贷借助旗下互联网平台,以生猪养殖产业为切入点,借助互联网和物联网技术手段,采用农业产业链互联网金融服务模式,有效解决了金融服务农业的“最后一公里”问题。在深入了解生猪这一行业的基础上,科技包括生物识别等技术充分运用,极大地降低了运营成本。

重庆高信隆小额贷款有限责任公司(以下简称“高信隆小贷”),是一家有外资背景的小贷公司,却扎根于重庆本土,定位于服务三峡库区的“三农”、个体工商户、小微企业。

“高信隆公司是雪中送炭,而不是

雨后送伞。”多哥养殖公司的龙治怡说。去年鸡蛋价格创历史新低,出售价格低于成本价,在每天亏损上万元的非常困难时期,多哥公司在高信隆小贷获得了30万元的贷款。

具有投行经历的高信隆董事会主席杨维聪介绍称,他们引入VC的思维来做小贷业务。规范化是高信隆典型的特征。通过四大会计师事务所做年度审计,业务流程的合规化,虽然成本不低,却具有长远的考量,为将来的上市做好准备。

对于互联网与小贷的融合,杨维聪有自己的看法。他表示,互联网是种技术,有助于提高效率,高信隆小贷虽然没有获得开办网络小贷的资质,但是充分利用互联网技术实现了业务内部流程的网络化、智能化和无纸化,主要是把线下详尽调查的客户资料,包括客户银行流水、库存指标、经营记录、资产负债结构等指标,运用IPC技术,确定客户的贷款期限、金额以及利率和担保方式,分级审批。

## 不忘初心 践行普惠

小贷公司是普惠金融的践行者。虽然市场定位各不相同,差异化竞争的小贷公司,从来没有忘记普惠金融这一出发点和立足点。

“小康小贷利用创新金融服务,提升精准扶贫的有效性和覆盖面,支持普惠金融发展,助力乡村振兴战略。”小康小贷董事长徐兵说。他介绍,小康小贷目前已经与中国人保等多家政策性农业保险机构达成全国范围内的战略合作,已覆盖近4万养殖户、超过5000万头生猪,并将带动年保费收入逾19亿元,为养殖户在生猪养殖过程中可能发生的猪亡事故提供了达396亿元的风险保障。

小康小贷还建立了独特的创业合伙人体系。徐兵说,他们向在农村基层第一线的创业合伙人提供培训、教育,有效带动了农村劳动力就地就业、多方创收,同时也为有关部门的农协助力建设提供了有力支撑。

杨维聪表示,国家提出了精准扶贫攻坚战,作为本土化、“接地气”的小贷公司,在精准扶贫攻坚战中将会发挥应有的作用。重庆高信隆小贷“三农”客户占比超过三成。今后,高信隆小贷将与国企合作,致力于精准扶贫工作的开展。

## 直面挑战 谋求发展

我国经济进入新常态,实体经济增长速度的放缓以及降杠杆、去库存,也给小贷行业带来了一定影响。从小贷行业来看,经历了十多年的发展,小贷行业虽然正逐步走向规范,但是仍面临内部和外部的挑战。

“只贷不存”是小贷的典型特征。小贷公司的资金来源主要来自股东,各地对其融资杠杆率都设有限制。融资渠道不畅成为制约小贷公司发展的一个瓶颈。

“信贷员的成长跟不上企业发展的速度。”杨维聪坦言,需要培养更多的人才。

目标行业风险也是小贷公司必须要防范的一环。比如,我国猪肉价格的起起落落,尤其在猪肉价格下行周期,如何帮助养殖户减少损失,具有可持续发展的还款能力,成为一大难点。徐兵表示,面对猪肉价格的波动及猪周期变化给养殖户带来的风险,小康小贷想到了前面,他们运用大数据进行分析,对养殖户进行预警,力图更有效地防范风险。今后,还将推动期货市场的发展。

此外,随着经济增速的放缓,金融风险防控被放在了更加重要的位置。小贷公司充分借助央行的征信系统,同时引入大数据,多维度、全方位防控风险。提升客户的违约成本也是防控风险的一个重要手段。