

# 机构“选美”城投债

本报记者 石健 北京报道

随着城投债在债市的走俏,投资机构对城投债资质的考量也日趋细化。

《中国经营报》记者注意到,近期不少投资机构瞄准城投平台进行调研,而在考察中,很多投资机构更

## 考量地方财政实力

从融资情况来看,市场更趋于审慎,所以在考察城投债的选择上面,也会更看重所在区域的财政实力。

“尤其进入今年以来,这种差异性开始变得明显,甚至出现一些传导迹象,比如区域财政相对较弱,那么市场的关注度和认可度就较低,随之而来的就是旧债的偿还压力普遍增大。因为现在一些财政较弱的区域发债只能用来借新还旧,发新债情况若不理想,自然旧债压力增大。”某城投公司从事融资业务的工作人员如是说。

对此,有业内人士告诉记者,“如果地方经济实力强的话,那么其财政自给率也相对高,该区域的整体信用水平也相对较高,自然会吸引更多的投资者。目前,各个区域之间财政自给率的差异还是较大的,所以会造成城投债在某些区域非常抢手,但在某些区域则受关注较少甚至无人问津。”

记者注意到,一些省份虽然债券余额不大,但是债务率依然位居前列。“这与其自身的财政水平和信用水平有明显关联,偏高的债务压力也导致这些地区自身融资平台所发行的城投债资质受到影响。”上述城投公司从事融资业务的工作人员指出。

记者发现,以往城投债资质出现分化,往往是城投公司之间评级水平、资产规模、营收能力等方面

注重发债机构当地政府的财政实力,而这在以往是很少见的。

一位业内人士分析认为,以往城投发行债券,投资者更看重的是城投自身的盈利能力和偿债能力。但是,随着市场投资趋于审慎,不少投资者更关注地方政府的实力。一般情况下,偿债机构所在地方政府

自身实力较为强劲时,当地融资平台发行的城投债资质也相对较好,城投债市场认可率较高,反之亦然。因此,对地方政府实力的观察在城投债分析中显得尤为重要。随着对地方政府财政实力的考察,城投债的资质分化将更加细化,市场角逐也将更加激烈。



投资机构对于城投债资质的考量日趋细化。

视觉中国/图

的比拼。但是,随着市场流行性发生变化,城投公司所在区域的实力比拼也成为市场关注的焦点。

以各地区城投债净融资表现为例,数据显示,2021年以来,所统计的31个地区中,有9个地区城投债净融资额为负。其中,尾部区域城投债表现最差,净融资额合计为-725亿元,区域内排名后两位的净融资额分别为-160亿元和-130亿元。而作为信用资质较好的东部沿海两省份,城投债净融资额均超7000亿元,分别为7030

亿元和7018亿元,不同地区城投债表现分化明显。不过,2022年以来,大部分地区城投债净融资额有所下滑。以城投债净融资表现较好的两个省份为例,2022年7月两个地区城投债净融资额分别为249亿元和200亿元,较去年同期分别下降30%和60.16%。

“从各个省份的融资情况来看,市场或更趋于审慎,所以在考察城投债的选择上面,也会更看重所在区域的财政实力。”一位城投公司负责人这样说。

## 平台抱团突围

AA级城投发债主体最多,存在问题和难点也相对较多,尤其是在短期偿债上面,如何化解仍然是业内普遍关心的问题。

在出现城投债资质分化的同时,存量城投债分布呈现抱团效应。

“这种抱团效应可能随着市场的流动性差异而变得更加明显。比如东部沿海省份经济实力较强,城投债的存量规模也较大,一般很少出现抱团效应。但北方和西部地区的城投债存量相对较少,可能就会出现抱团效应。实际上,抱团效应也是资质分化的另一种体现。”有业内人士认为。

此外,由于县市级平台利差收缩明显,地区利差变化亦存在抱团现象。省级平台由于信用资质高,利差变化幅度也相对平缓,而县市级城投平台年初至今利差降幅较大,且借着县城基建的东风,区县级城投或有更大的收益可挖掘。中信证券研报认为,不同地区的城投债利差变化抱团现象明显,以东部沿海省份为代表的区域各等级城投债利差均下降;以西北地区为主的第二类区域呈现中高等级收敛,低等级走阔趋势;而受市场影响较大的第三类区域,机构投资者通常倾向只选最优主体;以西南为主的第四类区域既有历史因素,也受近期事件影响,各等级利差仍在反弹。

值得注意的是,随着城投债资质分化更加细化,也导致城投债的偿债期限出现变化。中信证券研报显示,城投债到期分布主要集中在1年至3年。随着债券发行期限的缩短,短期债券占比越来越高,但目前1年至3年

期的城投债仍占比最高。在所统计的31个地区中,仅有4个地区1年至3年内城投债到期占比不足35%。

研报同时显示,低资质区域1年内城投债到期占比高,部分区域由于自身整体实力欠佳,城投债发行难度较高,从而发行策略只能以短期限为主,进而导致自身债务压力也相对偏高。具体来看,西部及东部部分省份自身市场认可度一般,一年以内的城投债到期占比高,短期内偿债压力较大。存量城投债余额排在前三位的地区,城投债期限结构相对更为合理,短期内偿债压力不大。

“从短期偿债压力大小也可以看出当地财政实力和城投公司自身的融资水平,往往融资有一定压力的时候,城投短期偿债的压力才会凸显。短期内城投债到期压力大小与地区自身市场认可度互为因果。比如某地区1年内到期占比高,加之市场认可度相对较差,信用资质较低,从而导致城投债发行难度上升。因此,该区域只能采取以缩短期限的方式来促进城投债的发行,进而造成1年内城投债到期占比上升,短期内偿债压力激增,反过来又会降低市场对自身的认可度,这种影响亟须进行化解。”前述业内人士分析说。

而从评级角度看,AA级城投主体发债数量最多,而AA+级城投主体存续债券规模最大。从债券数量来看,AA级城投平台发债数量最多,共有存

续债券9432只,占比达42.31%。从债券规模来看,AA+级城投平台存续城投债余额最多,共56296亿元,占比达36.61%。AAA级城投主体存续债券数量较少,仅占18.39%,但存续债券规模却占了29.69%。可见,高等级城投主体发债虽相对较少,但所发行的单只债券规模相对较大。

采访中,一位AA级城投公司负责人表示,事实上,AA级城投发债主体最多,存在问题和难点也相对较多,尤其是在短期偿债上面,如何化解仍然是业内普遍关心的问题。

对于如何化解上述区域存在的难题,有分析人士认为,“需要耐心梳理所在区域的债务规模和结构,尤其是强化与债权人的沟通,在调节债务期限的同时注意融资成本管控,应提高标准化融资产品比重,稳步压降非标类融资产品规模。一方面,在新增融资上一定要特别注意债务期限问题,明确融资战略,尽量避免短贷长投现象,尽量减少短期融资占比。另一方面,对存量债务要有序解决。同时,应该加大融资力度,以新增融资逐步增强公司的还款能力,确保不出现重大债务违约等问题。如有必要,可以新设公司、新增市场化项目等方式增强信用、增加融资能力,以增量融资调节存量债务,逐步形成良性循环。另外,应该借助今年利好,如果区域内适合在基础设施建设方面发力,可以在此类项目上下功夫。”

# 坚守金融为民初心 交通银行经营业绩稳中提质

近日,交通银行发布2022年半年度经营业绩。上半年,交通银行在服务实体经济发展和民生过程中发挥国有金融主力军作用,经营业绩延续了“稳中有进、稳中提质”的发展态势。

截至2022年6月末,集团资

产总额达12.58万亿元,较上年末增长7.84%。报告期内,集团实现净利润(归属于母公司股东)440.40亿元,同比增长4.81%。根据英国《银行家》杂志“全球银行1000强”最新排名,交通银行首次跻身前十。

## 业务规模稳步提升 盈利能力保持稳健

今年以来,交通银行主要业务指标均保持持续向好趋势。半年报显示,截至2022年6月末,交通银行集团客户贷款余额7.09万亿元,较上年末增长8.04%;客户存款余额7.81万亿元,较上年末增长10.96%。零售AUM余额4.48万亿元,较上年末增长5.20%。

在业务规模提升的同时,盈利能力保持稳健。今年上半年,集团实现净营业收入1435.68亿元,同比增长7.10%。其中,利息净收入850.93亿元,同比增长8.42%。成本收入比28.31%,净利息收益率1.53%,年化平均资产回

报率0.73%,年化加权平均净资产收益率10.45%。

面对上半年复杂的经济形势,交通银行顶住压力,资产质量保持了稳中向好态势。截至6月末,该行不良率、逾期贷款率均较年初下降。逾期90天以上贷款余额占不良贷款余额比例55.92%,较上年末下降10.20个百分点,风险认定标准进一步趋严。拨备覆盖率173.10%,较上年末上升6.60个百分点。这些显示交通银行自2020年提出资产质量攻坚战的成绩是比较明显的,采取的严控增量、出清存量策略是比较有效的。

## 积极对接国家战略 信贷结构持续优化

面对百年未有之大变局,交通银行积极应对外部形势变化,高效对接有效信贷需求,金融供给总量同比多增、结构优化、合理让利。截至今年6月末,交通银行境内人民币各项贷款较年初增幅8.69%,同比多增1143亿元。

交通银行积极对接国家战略方向和政策导向,全面服务区域协调发展。截至6月末,长三角、京津冀、粤港澳大湾区三大区域贷款余额较上年末增长9.92%,贷款占比53.05%,较上年末提升0.90个百分点。

同时,加快金融供给存量重组、增量优化和动能转换,加大对国家战略重点领域的金融供给。与上年末相比,报告期末境内制造业贷款增长20.48%,制造业

中长期贷款增长38.70%;战略性新兴产业贷款增长71.85%;绿色贷款增长20.42%,其中清洁能源贷款增幅达29.76%。

此外,在零售信贷方面,截至今年6月末,交通银行房贷17家银行市场占有率较年初提升0.05个百分点,提升幅度在17家银行中排名第二;消费贷款方面,6月末,该行个人消费贷款(不含信用卡)当年增幅27.45%,增幅行业居前。

交通银行表示,将坚守“房住不炒”定位,因城施策落实好差别化住房信贷政策,支持新市民安居置业需求,同时丰富消费贷款品类,覆盖居民衣食住行医全方位消费需求,做专做精做深新市民金融服务,推动居民消费梯次升级和消费品更新换代。

## 践行大行担当 推动普惠小微提质增效

近年来,交通银行不断加大对小微企业、“三农”等普惠领域的金融支持力度,切实达到量增面扩价优。截至6月末,普惠小微“两增”口径贷款余额较年初净增650.74亿元,增幅接近20%,高于全行平均贷款增速;客户数24.58万户,较年初增加3.36万户,增幅达到了15.84%。

关于普惠小微贷款增长较快的原因,交通银行相关负责人表示,一方面是借助金融科技和大数据支撑,推广“线上产品+场景定制”模式,提升批量化、场景化、智能化、线上化运营能力;另一方面,灵活采取措施支持小微客户纾困和稳定经营,对小微客户主动提供延期还本付息和无还本续贷等服务,对受不利形势影响严重行业和地区的小微企业,推动实行更优惠的利率。

## 科技驱动业务发展 建设数字化新交行

数字经济时代,商业银行已经由过去单一产品服务或交易的比拼演变成场景和生态的竞争。场景金融和开放银行建设能有效解决传统营销方式获客成本高、效率低、黏性弱的问题,交行将其作为数字化新交行建设的重要内容。

具体来看,一是引进来,交通银行形成“一体、两翼、多点支撑”的场景建设思路及架构。经过持续地投入和建设,个人手机银行已上线6大类160余项非金融场景,服务涵盖生活缴费、政务民生、出行服务、健康医疗、餐饮娱乐、住房安居等各个方面。

二是“走出去”,聚焦四大类重点场景的生态建设。加快特定消费场景下消费贷产品与业务模式创新,围绕医疗、交通、教育、政务四类民生服务场景加快布

随着数字化风险管理水平的不断提高,交通银行的普惠小微业务实现“提质增效”。报告期末,普惠型小微企业贷款、涉农贷款余额较上年末分别增长19.21%、15.80%。普惠型小微企业贷款资产质量进一步提高,不良率0.94%,较上年末下降0.22个百分点。

交通银行方面表示,将继续加大各类外部平台对接、提升数据运用分析能力,采用“线上产品+场景定制”双轮驱动模式,通过标准化产品不断扩大大小微客群服务面,通过场景定制满足不同群体小微企业个性化金融需求,借助企业级建模及场景化定制等数字化转型工具,实现特色场景的快速组装与定制,更有针对性地服务制造业、科技创新、乡村振兴、供应链、绿色发展、特色商户、新市民等重点领域。

同时,在生态场景建设中,交通银行充分整合公司、零售、同业各板块的金融服务,联动G-B-C两端,通过开放银行集成交通银行账户服务、支付结算、融资信贷等金融服务能力,以点带面触达生态场景内的企业和个人客户。

三是持续提升开放金融服务的输出能力。聚焦支付、账户、结算、融资等重点业务打造符合场景特色的产品服务组合,累计开放接口1673个,较上年末增35.14%。持续强化风控能力,建立分级分类的合作机构准入模式,结合人工预设及智能学习部署风险监控策略,实现开放银行交易的多维和实时预警的监控,提升开放银行“可溯源、可监测、可阻断”的交易链路监控和风控管控能力。

在银行数字化转型过程中,数



据治理的重要性不言而喻。《“十四五”数字经济发展规划》提出“鼓励银行业金融机构创新产品和服务,加大对数字经济核心产业的支持力度”。《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》则把数据能力建设作为重要部分,强调要从健全数据治理体系、增强数据管理能力、加强数据质量控制、提高数据应用能力等四个方面提升数据治理与

应用能力。因此,强化数据治理,提升数据支撑能力是交通银行加快全流程数字化运用的重要工作。交通银行的数据中台应用服务支撑、AI等通用能力平台建设等有序推进;并积极参与数据要素市场化建设,与北京、上海、深圳三家数据交易所加强合作,共同探索推进数据要素共享应用。 广告