

发展信用评级机构 建设上海金融中心

文 / 朱荣恩

上海市政府在 2009 年《市政府贯彻国务院关于推进上海加快发展现代服务业和先进制造业建设国际金融中心和国际航运中心意见的实施意见》（沪府发（2009）25 号）文件中，明确提出加快发展信用评级机构，制定相应政策措施，促进信用评级机构加快发展，支持中资评级机构和国际著名信用评级机构开展战略合作，大力培育具有市场竞争力和国际影响力的信用评级机构。这已经作为市政府的具体项目在落实，我们也分别做出了回应和准备。我想谈几个想法：

第一，评级公司的发展战略问题。我们的评级工作已经进行了 19 年了，回顾过去走过的道路，应该认识评级业的这样一个发展模式，即微观盈利、宏观影响的战略发展模式。所谓“微观盈利、宏观影响”是指评级公司以微观产品在市场上有充分的发展，增加赢利，再投入到宏观研究，通过宏观研究成果的发布和社会验证提升其影响力。这是 150 年里国际评级公司走过的道路。回顾我国的评级公司，发现有几个问题，其一是微观市场需求单一、品种单一。我认为要扩大微观市场需求和品种，可以在以下几个方面展开和扩大业务。首先是信贷企业的评级，上海 1998 年展开信贷企业评级，目前已经做得比较好，由 9 家评级公司对 4000 多家贷款企业进行年度评审，其中被评企业占贷款企业的 20%，被评企业贷款额占贷款总额的 80%。其次是债券市场，2005 年之前，我国债券市场还很微小，之后才开始发展，对我们的影响很大。可以说，最近几年，评级公司效益的节节攀升得益于银行间债券市场的发展，但还不够，交易所市场应该也要更加发展。另外，应该加大包括商业银行、证券公司和保险公司在内的金融机构的评级，就是交易对手的评级，这是国际主流的做法。我国是从债券评级到主体评级，国外是先主体评级再到债券评级。交易对手的评级很重要，这在国外评级公司的收入中作用很大。在微观赢利的基础上，可以加大力度对宏观市场的研究，包括行业研究、地区财力研究、政府主权评级研究等。中国的评级业，先要扩大微观，然后再扩大到宏观，从而扩大影响力。

第二，中国的评级业一定要走本土化和国际化道路。中国评级业以本土评级机构为平台，以本土评级人员为主体，吸收国际的评级方法和理念，提供可以满足国内外市场需要或投资者

需要的评级产品。台湾用本土的人才，吸收标普的技术和信息进行这方面的工作，相当有成效。我们也应该走这样的道路。走国际合作的道路，可以有多种形式，比如有限的股权合资和技术合作、项目合作。我们的做法和台湾不太一样，台湾规定外资合资比例要 **25%** 以上，台湾监管部门认为不到 **25%** 外企不会进行技术输出。现在我们的技术合作一般是培训、交流、信息共享，但没有核心技术。所以我们认为下一步需要监管部门来研究这个事情。

第三，上海在建设国际金融中心核心功能区时，要抓住国际评级机构在上海发展的机遇。2009 年标普进入大中华区，进入上海，我们可以成为其全球数据加工中心。他们 1997 年与印度合资了一家公司，这家公司当年营业收入 400 万美元，去年达到了 1.2 亿美元，其中 6000 万为数据模型加工收入。如果能够引进，也是上海核心功能区建设的一个成果。另外，我认为在培养评级人才方面也要大力支持。可以说我们现在的国民教育体系无法满足评级人员培养，因此需要通过评级公司、金融机构和高校通力合作，进行这方面的培养。标普在美国纽约商学院有一个 CRA 的培训课程，有可能的话我们将这个课程移植过来。信用管理评级要专门化，不仅是外部评级，还有内部评级，人才培养可以集聚到这个平台。

（本文为朱荣恩总裁 2011 年 4 月在首届“上海国际金融中心核心功能建设高层论坛”上发表的演讲）