

高收益诱惑 70%银行同业资金流向房地产

银行业人士称,投资国有或大型知名房地产企业收益率为9%;
地方房地产企业收益更是高达10%以上。

■ 本报记者 王莹

近日,银监会《商业银行流动性风险管理办法》(以下简称《办法》)正式实施,业内人士指出,这意味着银行同业业务再次受到严格监管。

而事实上,对于同业业务,监管层始终不断发力,但效果却并不明显。银行的同业业务依旧疯狂。业内人士指出,同业业务之所以对银行有如此大的吸引力,很大一部分原因是该业务的利差大,盈利空间巨大。

一家股份制银行投行部门业务经理王书鸣向《中国企业报》记者透露,银行操作的同业资产大多都围绕房地产领域。因为做这类业务收益较高。但这背后却是银行互保的链条,一旦发生风险就将是系统性的。

银行同业业务 大都围绕房地产

“目前同业业务(买入返售和应收款项投资)依旧疯狂,今天一天做了15亿,节后一周银行分行同业业务更是以百亿计。”王书鸣表示,近期就有其他金融机构,在我们行开了同业账户,用来存他们的资金,以便开展同业业务。

而据银行业内人士透露,如此巨大的同业资金,大部分都流向了房地产领域。

“以我们分行为例,从最终放款的合同和全业务流程判断,融资客户有70%是房地产企业。也就是说70%的同业业务资金流向房地产。”王书鸣表示,比如商业地产、开发区建设等项目。

2013年初,有媒体报道,重庆农商行购买的信托公司委托其他银行发行的信托贷款类理财产品余额9.98亿元,该笔资金用于向隆鑫集团有限公司发放信托贷款,隆鑫集团的支柱产业为房地产开发业务。

“银行做这类业务收益比较高,对应的资产一般价格都比较高,中间的利差有比较大的空间。”王书鸣称,国有或大型知名房地产企业为9%;地方房地产企业收益更是高达10%以上。

在高收益的诱惑下,银行开始寻找各种方式曲线投资房地产。

“最为常见的操作,比如我们银行想给某房地产企业放贷,但由于授信额度或其他原因受限而放不出去,这时我们银行会找到信托公司,成立单



业内人士透露,因为收益较高,银行操作的同业资产大都围绕房地产领域。CNS 供图

一信托向企业放贷。”王书鸣表示,“单一信托放贷的钱由谁给?我们银行会找到另外一家银行,开同业账户,也就是我们存钱到这家银行,委托其买下该信托收益权。”

据wind数据统计,2012年12月3日到2013年12月2日,新成立的信托产品共有4896只,实际募集资金6009.23亿元。其中3212.11亿元无投向信息;在有投向信息的产品中,1946.6亿元投向房地产和基础设施信托,占全部募集资金的32%。不过据知情人士透露,无投向信息的大多也是以房地产为主。

房地产预警 不减银行热情

此前,坊间传言某些银行停止向房地产贷款,引发业界对房地产业风险的关注。

“诸多迹象表明今年房地产市场在流动性风险、融资环境等方面正面临很大的不确定性。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示。

然而即便如此,有银行内部人士表示,仍然愿意给房地产企业“融资”。

“根本上,银行还是愿意把资金放给房地产业,房地产企业尤其是民营房地产企业也有这个需求,前门走不

通,银行会走后门,会想其他办法来为房地产行业融资。”王书鸣称。

不仅如此,银行同业业务更有了新变通。

“信托受益权投资除了买入返售,现在做得比较多的是应收款项投资方式,没有金融同业来承诺回购。现在很多银行不愿意过多在台面上签回购协议,因此增量的信托受益权资产都配置到了应收款项投资项下。”某(北京银行)金融市场部内部人士刘相临向《中国企业报》记者表示。

据称,银行之所以将同业方式由买入返售转变成应收款项投资,源于此前疯传九号文出台,银行担心买入返售科目出表途径会被堵死,转而计入应收款项下。

新规执行恐流于形式

业内专家指出,当前快速增长的银行同业业务资产负债期限错配问题,是造成流动性风险的一个隐患。而银监会发布的新规则首次引入流动性覆盖率的概念,其中要求,银行必须在2014年年底以前将所谓的“流动性覆盖率”维持在60%,并在2018年底以前将这一比率提升至100%。

长城证券认为,把同业纳入流动性监管,资产扩张将受到限制。对于同业业务采取不同的计算系数,有助于约束商业银行对同业资金的过度依赖,也意味着同业业务高速膨胀的局面可能无法延续,表外业务扩张也将受到限制。

然而,对于这份新规,银行内部人士却有着另外的说法。

“新规的执行怕是要流于形式。银行流动性测试是自查性测试,而监管层多为事后监管,缺乏事前审批和事中监控。银行自交报告,报告的数据是会做相应调整的。”王书鸣称。

“在我看来,只要是银行自查的,数据上做调整已然属潜规则。”王书鸣称,截至目前,同业业务并没有停下来,我们下达任务都是今年买入返售规模不得低于多少,买入返售票据不得低于多少。

事实上,对于同业业务,监管层频频发力,却持续遭到来自银行的阻力。

从2013年初的8号文发布之日起,监管层就在着手监管、清理银行理财账户中的非标准化债权资产却未见实质效果;而年底传说中的“9号文”遭难产;年初又有消息称一季度上收同业业务权限方案将出台,时至今日却仍无消息。

各地密集布阵 互联网金融中心

(上接第十二版)

二三线城市欲弯道超车

天津经济技术开发区管理委员会书记王盛认为,“互联网金融带动了金融产业格局的整体变革,发展互联网金融是构建现代服务业多元化发展的重要环节”,是开发区发展转方式、调结构、促消费的重要实践,是开发区产业升级的客观需要。

天津对外发布的这一互联网金融产业发展方案提出,力争在3年内,聚集互联网金融企业不少于30家,行业代表企业不少于5家,营业收入不低于100亿元,把互联网金融产业基地建设成为国内互联网金融创新和产业发展的核心区域之一。

无独有偶,深圳已于2014年春节前后相继推出了《深圳市人民政府关于充分发挥市场决定性作用全面深化金融创新的若干意见》和《关于支持互联网金融创新发展的指导意见》,要求统筹规划互联网金融孵化基地和产业园。

而在互联网金融始作俑者阿里巴巴总部杭州,市政协科技界也在当地两会上通过提案表示,有了阿里巴巴以及恒生电子、网盛科技、同花顺等大批公司,杭州已具备了发展互联网金融的产业环境,建议市政府把杭州打造成为全国互联网金融中心。

除此之外,宁波、苏州、温州、佛山等一大批二三线城市的互联网金融也在迅速发展,它们为个人理财、企业融资带来的便利迫使当地政府不得不去研究这一新兴业态,进而推出相关的扶植政策甚至是招商政策。

中小企业聚集地更有潜力

“中国有4000万中小企业,大约90%难以在银行拿到贷款,不是因为没有担保,就是银行觉得贷款成本高,互联网金融则正好为它们提供了融资的平台,这就决定了中小企业聚集的地区互联网金融更为活跃。”网贷之家负责人徐红伟说。

民生电商原负责人尹龙接受记者采访时也表示,互联网金融的主要目标群体是中小企业,一个地方大公司有多少、跨国公司有多少,对民生电商来说吸引力不大,民生电商的第一个试验地即是中小企业聚集的泉州。

事实上,一些聚集更多小企业的二三线城市早已开始在互联网金融中心发力,早前央行牵头、九大部委组成的中央互联网金融调研小组将杭州与上海共同列为互联网金融调研地,就已经从侧面反映出,二三线城市正在借助互联网金融成长为与一线城市可以并驾齐驱的新型金融中心。

不过,徐红伟补充说,尽管中小企业聚集的二三线城市发展互联网金融的潜力很大,北京、上海作为传统金融中心,仍然吸引了大量的中小企业,并积极推出了关于互联网金融发展的产业规划,在互联网金融时代,还会占据着全国金融中心的位置。

资讯



山东外事代表团赴老挝交流

2014年3月3日至4日,由山东省政府外事办公室副主任李荣率领的山东省外事代表团一行5人赴老挝人民民主共和国万象省进行友好交流。作为海上丝绸之路的重要参与方,双方就推动两省有关合作项目和开展经济文化交流进行了洽谈。期间,代表团还考察了中工国际和万象国际投资合作建设的万象新世界项目与在老投资的山东籍企业进行了座谈。中老国际经济文化促进会陪同考察。

流道逆流式热交换器问世

经过发明人夏泽文的不懈努力,流道逆流式热交换器问世。此发明根据《热工学》传热公式证明表面式的流体换热的传热增强,是与换热流道型的截面周边的平方次成正比的道理研发,其换热流道型同具圆管的耐压特性,其适用范围广泛。本发明的单位流程长度的换热热流密度高实现了单程单流程换热,无流道的来回折返,也就因此实现了完全逆流式换热,其完全逆流式换热的平均温差相对传统的增加一倍。在采用坡旋式导流的前提下,逐段把换热流道外壁的冷凝液导开另流,降低了冷凝液附着在换热流道上的热阻。

华泰汽车国际化战略布局初具规模

在2013年成功接到大量海外订单之后,2014年新春伊始,华泰汽车又接连收到了来自安哥拉和迪拜的两笔海外市场订单,特别是此次安哥拉2000套整车散件的出口,不仅预示着华泰汽车安哥拉基地已投入规模化生产和本土化运营,也标志着华泰汽车的海外市场不再只是追求出口数量和整车贸易,而是更加注重全球市场整体规划布局,并已从单一的销售服务体系建设,不断向品牌建设、技术输出、海外建厂等多个方面纵深推进,华泰汽车全球化战略布局已初具规模。

微软MSN携手多盟布局新时代移动营销

日前,微软MSN(中国)与多盟移动营销达成战略合作,微软MSN(中国)正式宣布授权中国第一“智能手机广告平台多盟(DOMOB)成为Windows Phone在线移动广告业务独家战略合作伙伴。这标志微软MSN(中国)在线广告营销业务将全面开展Windows Phone平台的应用内广告营销业务,为广告主提供更加多元化的移动数字营销解决方案。而多盟也成为国内首家率先完成Android,iOS/Windows Phone三大智能手机操作系统全覆盖的移动广告平台。在移动互联网广告领域,多盟平台体量最大,合作的品牌客户量也占行业最多。

IPO 观察



慈铭体检业绩变脸 “体检第一股”或生变数

■ 本报记者 王瑞梅

2014年1月6日,慈铭体检发布招股意向书,意味着创业十二年的慈铭体检将完成上市。然而,由于新股恢复发行之后出现一系列问题,证监会1月12日紧急发布股市监管新规,这使得包括慈铭体检在内的原定于当月13日网上路演的几家公司发布暂缓发行公告,慈铭体检网上路演亦暂时取消。

随着首批48家股票完成上市工作,与慈铭体检同日发布暂缓公告的其他四家公司已成功上市,而被称为体检第一股的慈铭体检恢复申购仍无动静。

面临业绩下滑风险

据悉,有媒体从盈利能力、成长能力、偿债能力、营运能力以及获取现金的能力5个方面着手,对83家已过会公司的价值进行综合评价,得出83家公司投资价值排行榜。出人意料的是,被保荐机构给予高倍市盈率的慈铭体检竟排名垫底。

此前数年,慈铭体检的业绩都是一路上扬。2010年、2011年及2012年,慈

铭体检实现净利润分别为3705.92万元、8713.49万元、9792.50万元,增长十分强劲。

然而,2013年1—9月,慈铭体检的营业收入并未像以前一样高速增长,而是出现明显下滑趋势。数据显示,2013年前三季度,慈铭体检实现营业收入5.1亿元,净利润仅为3300万元,较2012年同期下降1787.77万元,同比降幅达34.95%。

而根据其招股意向书显示,慈铭体检12家分公司中,2013年1—9月,除北京分公司净利润达到千万元以上,广州、上海、深圳、天津净利润全部为负数。

据慈铭体检招股书披露,体检业务季节性特征明显,预计2014年第一季度扣除非经常性损益的净利润依然为负数。

高端项目成业绩掣肘

慈铭体检以健康体检为主营业务,连锁化经营,目前在北京、上海、深圳、广州、武汉、南京等国内主要城市设立了42家体检中心。累计体检人次、收入规模、市场占有率等

方面均居全国同行业前列,已经形成了一定的品牌效应。

慈铭体检招股意向书显示,慈铭体检此次募投资金1.75亿元,其中1.12亿元投向奥亚体检中心(旗舰店)新建项目。奥亚医院并不提供面向一般患者的诊疗服务,而是面向高端精英人群提供定制医疗服务。慈铭体检显然对这个被称为“中国第一家私人医生会所”的项目寄予厚望,慈铭体检总裁韩小红在接受《中国企业报》记者采访时曾表示(项目)增长超出其预期。

然而,这家被寄予厚望的高端体检项目却被媒体爆出已经对慈铭体检形成拖累。有媒体援引一位接近慈铭体检高层的人士介绍:“奥亚医院占用了慈铭大量资金,加上2013年慈铭在各地的体检中心房租上涨因素,目前慈铭体检资金链已经捉襟见肘。”

遭遇强劲竞争 结束一枝独秀局面

事实上,在体检第一股的竞争道路上,慈铭体检走得并不安稳。不断发力