

住房银行设立投石问路 商业银行提前布局“抢地盘”

■ 本报记者 朱虹

住建部公积金监管司司长张其光近日撰文称,国家住房银行成立条件成熟。专家认为,通过改革国内公积金制度,成立国家住房银行,可以为普通家庭购房者提供低息贷款,促进经济发展,还可在一定程度上推进国内信贷资产证券化发展。不过,亦有业内人士认为,国家住房银行一旦成立,可能会在政策方面获得一些商业银行所没有的支持,未来其对商业银行所产生的竞争不可小视。

短期内成立可能性小

张其光近日撰文称,以住房公积金制度为基础,设立政策性住宅金融机构(或可定名为国家住房银行),是增加住房消费需求的有效措施,应抓紧组织实施。

中国银行相关专家对《中国企业报》记者表示,国家住房银行成立条件确实已经成熟,而且业内此前也一直呼吁成立相关机构。因为通过改革国内公积金制度,成立国家住房银行,可以为普通家庭购房者提供低息贷款,从而减轻民众经济负担,稳定房地产刚性需求,促进经济发展。

“目前还没有听到国家将设立住房银行的相关消息”,建设银行内部人士对《中国企业报》记者表示,不过如果真要成立国家住房银行,其经营范围也应该是有针对性的。

平安银行高管对《中国企业报》记者表示,要成立国家住房银行,并不是短期内能够完成的。这涉及相关监管部门的审批、相关公积金制度的改革以及软硬件设施的配备等,而且还涉及人才的储备和招聘,所以这将会是一个涉及面较广,时间较长的事件。预计短期内该银行成立的可能性较小。

业内人士指出,国家开发银行去年已经筹建了住宅金融事业部,为棚改和保障房建设提供资金。但与国开行主要针对保障房、基础设施和开发商解决贷款需求的定位不同,国家住房银行更应着眼于低收入购房者,发挥普惠性金融作用,满足他们的住房需求。

尝试“按揭-MBS-两房”模式

中国银行专家进一步指出,更为重要的是,国家住房银行成立后,可



CNS 供图

业内人士认为,国家住房银行一旦成立,可能会在政策方面获得一些商业银行所没有的支持,未来其对商业银行所产生的竞争不可小视。

在一定程度上推进国内信贷资产证券化发展。中国需要类似美国“两房”的机构来发展住房抵押贷款证券,国家住房银行成立后,可以通过资产证券化或发行长期债券筹资,向银行购买住房贷款,促使银行提供更多的住房按揭贷款,使购房者获得更有力的住房信贷支持。

央行4月3日发文宣布,合格机构可以向央行申请注册,并在注册有效期内自主分期发行信贷资产支持证券。在该“注册制”确立前不久,银监会刚将信贷资产支持发行资格由“审批制”放宽到“备案制”。而仅仅时隔两天,4月5日,住建部公积金监管司司长张其光就撰文指出,我国设立国家住房银行,条件已基本成

熟,设立住房银行意义重大。这紧密连接发布的信息,让业内人士不禁产生相关联想。

央行数据显示,截至2014年6月底,我国个人购房贷款余额10.74万亿元,作为住房抵押贷款证券(MBS)潜在的存量资产,一旦我国MBS启动,将可以撬动超过10万亿元的庞大沉积资产,使之进入房贷渠道。

市场分析认为,信贷资产支持发行实行注册制,有利于做大MBS规模,盘活银行住房抵押贷款资产。同时,国家住房银行如果设立,将显示中国尝试通过“按揭-MBS-两房”的试水模式,稳定当前频频下降的房价。

商业银行提前布局应对竞争

业内人士指出,因为房贷业务重合,住房银行一旦建成,应该会在一定程度上对商业银行构成竞争。对此,中国银行专家对《中国企业报》记者表示,无论是房贷,还是MBS,这都是国内商业银行的已有业务,而且国家住房银行一旦成立,可能会在政策方面获得一些商业银行所没有的支持,所以其对商业银行所产生的竞争不可小视,预计将来会有更多银行布局以应对潜在冲击。

平安银行一位高管对《中国企业报》记者表示,住房贷款资产证券化是未来趋势。面对国家住房银行这匹

有可能突然杀出的“黑马”,国内商业银行应该尽早做好与其在相关业务方面竞争的准备,包括相关政策研究、战略制定、资源投入等。

据悉,为应对国家住房银行可能产生的竞争,不少银行已经按捺不住,计划研究推出相关产品。招商银行成为首个“吃螃蟹”的银行,该行的“招元2015年第一期个人住房抵押贷款支持证券(RMBS, MBS的重要组成部分)”日前在银行间债券市场成功招标发行。业内人士分析,招行此举为国内商业银行应对国家住房银行潜在竞争开了个好头,预计商业银行将会有更多相关产品陆续发行。

不过,莫尼塔(上海)投资发展有限公司研究员陈立新对《中国企业报》记者表示,如果国家住房银行能够成立,其对于国内商业银行的房贷业务影响还难以预计,因为这要看该银行具体将涉及哪些房贷业务,其开展业务有哪些条件以及其占有的市场规模如何。

上述建设银行内部人士则认为,国内个人住房贷款业务是商业银行的主要资产业务之一,而且房贷仍是商业银行的优质资产。虽然国家住房银行有可能获准发放低息贷款,这将对国内申请房贷的人们产生很大吸引力,但是申请人可能需要满足一些特定条件,或者该银行在试营业期间,有相关业务范围及经营地点的限制也不一定,所以该银行完全抢占房贷市场的可能性极小。

互联网金融

上市公司扎堆 P2P 网贷 关联交易风险隐现

■ 本报记者 郭奎涛

日前,随着熊猫金控收购你我贷51%的股权,富贵鸟千万美元战略投资共赢社,通过成立或者投资涉足P2P网贷平台的上市公司已经接近50家。

在监管空白以及P2P自融(指现有公司直接成立或者控股P2P,用以自身或者子公司、关联公司融资)风险时有发生的情况下,如何规范上市公司在融资方面的关联交易,正成为P2P平台急需解决的一个问题。

主要针对供应链融资

随着越来越多的上市公司布局P2P,有关关联交易方面的一些风险正受到高度关注。

“我们主要针对富贵鸟的供应链,富贵鸟有鞋、服装等产品线,每个产品线都有上游的供应商、下游的经销商,这些上下游与富贵鸟不存在产权上的关系,对共赢社来说,也都是独立的第三方,因此不存在关联交易一说。”共赢社CEO纪宜彤对《中国企业报》记者强调说,这种合作模式与熊猫烟花与你我贷的合作类似。

熊猫烟花已经在近日更名为熊猫金控,同时还发布公告称拟通过现金方式收购P2P平台你我贷的51%股权,主要为熊猫金控上下游的合作伙伴提供金融服务。

“富贵鸟的上游供应商和下游渠道商有3000多家,他们拥有很大的融资需求,未来都可以探讨在共赢社上实现。”在谈及千万美元投资P2P网贷共赢社时,上市公司、服装品牌富贵鸟总经理路文历表示。

路文历还对记者说,战略投资共赢社之后,随着富贵鸟在电子商务特别是O2O等方向的转型,除了即有的产业链合作伙伴,还会涌现出更多的业务形态和经营者,他们的融资需求都可以到共赢社寻求解决。

纪宜彤认为,与上市公司在供应链金融上的合作在风控上具有优势,上市公司作为供应链的核心环节,一方面掌握着上下游合作伙伴的经营状况和交易信息,可以作为信用数据;另一方面还掌握着合作伙伴的应收账款等隐性抵押,保证信贷资金安全。

早在今年年初,就有数据显示,A股上市公司涉足P2P的已有40余家,截至目前,记者估计这一数字应该会突破50家。

自融风险事件频发

由于比商业银行好审批、放款快,而且监管空白,P2P网贷在关联交易方面的自由操作空间是相当大的。

实际上,不少公司涉足P2P,都是冲着其融资能力来的,即通过P2P平台自己为自己或者自己的关联公司融资,行业俗称“自融”。

2013年的一份统计显示,当年倒闭P2P公司主要原因有三类,一是纯诈骗公司,二是自融平台,三是经营不善的平台。网贷之家去年一份报告还显示,当时的问题平台中约有四分之一涉嫌自融。

进入2015年,自融平台的倒闭事件仍然时有发生。最新曝光的一个案例是老牌P2P平台融众城,近期投资者无法提现后发现,融众城的部分融资项目的借款企业负责人与融众城资产管理公司的法定代表人为同一人,涉嫌自融。

究其原因,在自融的情况下,审批方和融资方为同一人或者利益关联方,审批方很难做到客观公正,为融资项目开后门的可能性很大,无法严格执行风控要求,产生坏账的概率就会提高,积累到一定程度,平台出问题只是迟早的事。

更有甚者,部分自融的P2P平台为迷惑投资人,还虚构标的,在融资之后再资金输入自家项目或者关联方,以房地产行业为主。对此有知名网贷企业人士评论说,这已经不是道德或者职业的问题了,有涉嫌非法集资的嫌疑。

企业称将参照银行标准

纪宜彤告诉记者,在与富贵鸟进行融资谈判时,已经明确表明了对关联交易的态度,拒绝为富贵鸟或者其子公司、关联公司融资,富贵鸟也是支持这种做法的,“网贷团队与富贵鸟是独立的,业务不受富贵鸟干涉”。

目前,共赢社与宝贵鸟的合作主要停留在资金上,业务层面的合作还有几个月时间。

纪宜彤强调说,即使是将来牵涉到关联交易,也会本着平台长远健康发展和对投资人负责的态度来考虑,实践中则会多方咨询律师、参考法律法规,按照商业银行的高标准严格执行,做到合法合规。

据悉,商业银行相关规定,不得向关系人发放信用贷款,必须要有抵押;即使有抵押,发放担保贷款的条件不得优于其他借款人同类贷款的条件。这里的“关系人”是指,银行的工作人员及其近亲属,还有这些人员投资或者担任高级管理职务的公司。

并且商业银行同股东的贷款条件不得优于同类贷款人,同一股东(含其关联公司)在商业银行的借款余额不得超过商业银行资本净额的10%。

在相关监管空白的情况下,P2P行业在关联交易规范中主要以自律为主,在记者随机采访中,有企业人士表示公司禁止员工在自家平台贷款,也有企业称员工贷款同样会严格审批,不搞特殊化。不过,这些自律的公司尚属少数。

分析认为,随着涉足P2P的相关企业尤其是上市公司不断增加,加强P2P在融资方面关联交易的相关规范和监管,正在成为P2P健康发展必不可少的一部分。

文交所转型探路： 推动“一带一路”文化资源与资本对接

■ 本报记者 崔敏

“一带一路”的建设为文化产业的发展提供了巨大的发展空间和历史机遇,业内人士认为,“一带一路”沿线有着丰富的特色文化资源,这些资源要转变为产业一定要与资本对接,而这将为一处处于困境中的文化产权交易所(以下简称“文交所”)带来新的契机。随着“一带一路”战略的推进,文交所将在其中扮演怎样的角色?近日《中国企业报》记者采访了中央财经大学文化经济研究院院长魏鹏举。

《中国企业报》:文交所现状如何?是什么原因造成的?

魏鹏举:自2011年底“38号文”叫停艺术品份额化交易后,国内的文交所进入清理整顿。文交所到现在还处于困境期,究其原因还是因为文化艺术品交易的体量较小,文交所最初发展过快,造成产能过剩。

文交所要发展,就一定要大规模整合,只保留几家较大的、区域性的、

有特色的。从未来发展方向来看,必须形成文化产权交易的独特定位,与其它资本要素市场形成差异化特色。

《中国企业报》:在国家大力鼓励文化产业的浪潮和“一带一路”战略的推动下,文交所将迎来怎样的契机?

魏鹏举:去年,文化部和财政部联合发布《关于推动特色文化产业发展指导意见》,提出依托丝绸之路沿线丰富的文化资源,调动各方力量,推动丝绸之路文化产业带建设。

“一带一路”沿线特色文化资源非常丰富,这些资源要转变为产业一定要与资本对接。做特色文化资源与资本的对接,这是文交所大有可为的领域。未来文交所应该重点做的就是文化资源的资本化、品牌化、金融化。

另一方面,文交所还可以为特色文化产业的开拓做铺垫。特色文化产业是一带一路的突破点,然而我国特色文化产业发展存在的问题之一就是资本短缺,缺乏资本化思维和融资途径。积极发展文化产权交易,开展特色文化资源的平台型投融资,可以

拓宽特色文化产业的投融资路径。

《中国企业报》:您能具体谈谈文交所如何做特色资源与资本的对接吗?

魏鹏举:文交所首先可以做一个文化资源的地理性的梳理,做一个文化资源地图;其次做一个特色文化资源的知识产权保护;再然后按照行政区划去做一个特色文化资源的上市。也就是说形成一个特色丝路文化资源的上市路演体系。

比如说文交所可以按照河南板块、陕西板块、甘肃板块、新疆板块来将特色文化资源资产化、品牌化后结合具体项目来实现招商引资。

另一方面,一定要与“互联网+”结合起来,线下有个交易大厅,线上有一个丝路文化的资本平台,二者有效结合起来,广泛引入各界资本。如果文交所能够将特色文化资源注册知识产权后与具体项目结合引入外界资本,不仅可以带来巨大的收益,同时也可以助力我们的特色文化资源走向全世界,实现“文化走出去”。

此外,文交所也可以为特色文化企业做一个股权融资和交易的平台,做特色文化企业的新三板。

《中国企业报》:文交所能为文化企业提供哪些服务?

魏鹏举:文交所一方面可以为文化企业与金融资本对接起到一个中介担保机构的作用,搭建一个中介担保平台,让更多的社会资本参与进来,如保险公司、担保公司等。

第二,文交所还可以从国有文化传媒改制过程中特殊管理制度的政策中寻找机会。十八届三中全会公布的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中指出,对按规定转制后的重要国有传媒企业探索实行特殊管理制度。

近两年来,文化传媒行业又成为资本追逐的热点。据不完全统计,2014年,沪深两市文化传媒行业共发生55起并购事件,累计资金达393.56亿元。文交所可以研究特殊管理制度方面的政策特殊性,根据这个特殊性来组织它的市场。