

政策“续期”为房地产恢复注入确定性

王丽新

7月10日晚间,中国人民银行、国家金融监督管理总局宣布,对2022年11月份发布的《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》(以下简称“金融16条”)中有关政策有适用期限的,将适用期限统一延长至2024年12月31日,其他不涉及适用期限的政策长期有效。

政策适用期限延长主要涉及两方面内容,一是延长房企开发贷款、信托贷款等存量融资展期,可不调整贷款分类;二是向专项借款支持项目发放的配套融资,在贷款期限内不下调风险分类,新发放配套融资形成不良的,相关机构和人员予以免责。与之前的“金融16条”相关政策规定期限相比,均延长了一年半时间。

在三季度房企偿债高峰到来之前,管理部门及时推出“续力”举措,针对性很强,有助于遏制房地产行业风险扩散,加快风险出清进程,促进市场企稳。

一方面,金融机构继续对房地产企业存量融资展期,可为保交楼提供有力支持。

房地产风险市场化出清,不是一朝一夕能够完成的,仍需加强政策协调,促进市场力量各显其能,尽快完成重整。希望政策之手和市场之手协调发力,助力“保交楼”快速落地,修复市场预期,促进市场企稳回升

经过近一年的协调努力,项目交付量持续上升,这是积极信号。但项目停工、楼盘交付延期乃至烂尾,背后往往是巨量资金、错综复杂的债务关系,牵一发而动全身,解决起来并不容易。因此,需要保持政策稳定,以便缓解压力,化解问题。

延长上述两项金融政策适用期限,可进一步打消金融机构的顾虑,改变其“不敢不愿”向部分出险房企贷款的情况,鼓励其继续向专项借款支持项目发放配套融资,确保出险项目专款专用,顺利建设施工,顺利完成交付。

另一方面,可进一步引导增量资金入场,帮助房地产企业恢复“造血”功能,防止行业风险进一步扩散。

当前,销售市场下行,若融资渠道再遇阻,很可能形成“两头堵”的流动性紧张局面,进而导致出险面扩大。据中指研究院统计,当前房企债券存量余额约2.9万亿元,一年内到期余额为9277.4亿元,今年7月份、9月份到期债券余额均超900亿元。面对三季度偿债高峰,亟需增量资金入场,构建起

新的资金供需平衡。

延长上述两项金融政策适用期限,可以为增量入场资金添加“融资安全回收”的确定性系数,减缓金融机构、承接交付企业等各方主体的资金压力,引导其在保交付上投入更多资金,进一步提升专项借款配套融资的落地效果。更重要的是,有融资性现金流入,可为相关房企预留更多调整空间,助其保证顺利交付,提升品牌信用度,进而恢复“造血”能力,维持正常运转。

当然,房地产风险市场化出清,不是一朝一夕能够完成的,仍需加强政策协调,促进市场力量各显其能,尽快完成重整。希望政策之手和市场之手协调发力,助力“保交楼”快速落地,修复市场预期,促进市场企稳回升。



宁静致远

会展活跃度是反映经济景气度的一个重要指标。

近日,线下会展密集举行,7月6日,2023世界人工智能大会在上海开幕;7月5日,第十八届中国国际铝工业展在沪开幕;7月4日,2023全球数字经济大会在北京开幕……各个城市的会展场馆都忙起来了。

另据商务部统计数据显示,2023年一季度,境内专业展举办的展览活动共计540场,同比增长3.3倍;展览总面积1031.1万平方米,同比增长2.3倍。其中,展览面积在1万平方米以上的展览活动286场,占比53%,同比增长5.7倍。从展会类型来看,数字经济、新能源汽车、大健康、食品类题材展会数量增长迅速。

4月份,国务院办公厅发布的《关于推动外贸稳规模优结构的意见》提出,要优化重点展会供给对接,推动国内线下展会全面恢复。

国际展览联盟(UFI)荣誉主席、德国jwc咨询公司董事长兼首席执行官约亨·威特分析认为,随着中国会展市场在2023年走上复苏之路,将对全球会展市场产生积极影响。

笔者认为,会展活动可以提振消费市场,推动产业发展,在当前经济恢复时期具有市场撬动作用。

一场高质量的会展不仅体现在会展活动本身,而且能有力拉动餐饮住宿、消费娱乐、商品流通等服务行业增长,可以助推举办城市综合运营水平,实现更大规模的消费需求扩张与提质升级。

据专家估计,展览业的产业带动系数为1:9,即展览馆收入1元,相关行业收入9元,为展览业服务配套的服务业、旅游业、广告业、餐饮业、通信业等行业因此受益。因此在举办主题展会的同时,应将城市建设、业态发展和人文交流等结合起来,提升城市品位和服务,驱动消费需求升级。

一方面,可通过引进专业化的会展龙头企业,带动其他主体创新发展,提升会展平台的国内影响力。以高品质的会展平台吸引国内外客商,释放会展对于综合消费的拉动作用。

另一方面,进一步提升参会的采购商、供应商在餐饮住宿、文化娱乐、购物旅游等方面的消费体验,带动酒店、零售、旅游、交通、餐饮等传统服务业态的发展,通过衍生出更多的消费需求,更好地实现会展对消费的撬动作用。

用会展促消费可行吗

安宁

有毅说一

企业为何主动撤回IPO申请

赵学毅

全面注册制实施以来,证券市场出现了诸多新变化。今年以来,130家企业终止首发上市申请,其中120家为主动撤回,占比超九成。

这些企业为什么主动撤回IPO申请呢?笔者认为,主要原因有三:一是企业基本面发生变化,包括业绩下滑,不符合注册制下的上市要求等;二是申请时板块定位不准,撤回是为了换板块重新申报;三是申报材料存在质量问题,短期内无法通过整改达标。

全面注册制下,全过程监管更加严格,带伤企业难以蒙混“过关”。企业是否符合板块定位,是否有持续盈利能力,信息披露是否达标等,都要经受监管刨根问底式多轮问询。与此同时,市场对拟上市企业有更高的质量要求。

证监会于今年2月份发布《欺诈发行上市股票责令回购实施办法(试行)》,其中规定,发行人在招股说明书等证券发行文件中

隐瞒重要事实或者编造重大虚假信息,已经发行并上市的,证监会可以依法责令发行人回购欺诈发行的股票,或者责令负有责任的控股股东、实际控制人买回股票。

在此背景下,如果企业自知业绩不佳或申报材料不过关,与其心存侥幸闯关,还不如顺势而为“中途退场”。相关企业主动撤回IPO申请,多是在财务状况、商业模式、市场前景等方面存在不确定性,撤回申请后,可以更好地从容地找差距、补短板。

全面实行注册制,把选择权交给市场,把价值判断权交给市场。在此背景下,券商等中介机构已初步形成了专业为本、信誉至上、责任至上、质量制胜的执业心态,督促相关企业谨慎行事。同时,全面注册制下,要求拟上市企业守住底线,不披露虚假信息,不从事内幕交易,不损害其他主体利益。申报关就是检验企业知法、守法的第一关。企业根据问询情况,主动撤回申请,也是尊重市场的表现。

提高上市公司质量不是一句空话,把好市场入口关十分关键。这就要求企业、中介机构、监管部门协同发力,系好企业上市的“第一粒扣子”。如果企业和中介机构心存侥幸,掩饰企业运行隐患,只求上市大吉,上市后风险爆发,带来的损失可能更大,甚至让企业走上覆灭之路。因此,守好上市关口十分重要。

把一个真实的上市公司交给投资者,企业上市后才能推进高质量发展,资本市场也才会向着更加市场化、法治化的方向迈进。

“直播卖贷款”须守住合规底线

阎岳

由于信贷产品的特殊性,主播是否具备金融从业资质、营销行为是否合规、规则解释是否准确到位、产生纠纷如何化解等,都是直播卖贷款所要考虑的

“万万没想到,银行都开直播卖贷款了!”“多一条路不好吗?”——这是某城商行贷款产品主播在平台直播间与网友的对活。

在该行贷款产品抖音号页面下方,标有贷款产品介绍,宣称达标后可领优惠券。笔者按照流程顺利完成注册,审核条件与今年早些时候在某国有大行所办信用卡基本一致,但体验感似乎更强一些。娱乐体验+便利贴心服务,或许就是直播卖贷款火出圈的重要原因。

那么,该如何看待这一现象呢?笔者认为,在互联网环境下,只要服务本身合规,给客户更多的体验感,没有什么不好。但同时,要注意以下三点:

首先,无论是银行还是消费金融公司,开展营销创新活动,务须守牢防范金融风险的底线。

7月初,原银保监会风险处置局向各家银行下发《关于开展网络直播销售情

况调研的通知》,调研内容为银行2021年以来开展网络直播销售情况和过往的投诉纠纷,设置了七大问题,其中包括要求银行列举通过网络直播销售的主要业务种类(如开卡、个人贷款、理财等)和涉及的产品品种(如信用卡、个人贷款、理财产品等),了解银行开展网络直播的主要平台、开展网络直播销售的业务办理流程、客户资质审核等风险管理措施以及相关制度机制建设情况。

从笔者体验的上述城商行直播卖贷款的实际注册流程看,应该提供的信息、证件等一样不少,这至少说明该银行在开展直播业务时并未放宽审核标准。而且在贷款产品下方有醒目提示:资金不能流入楼市、股市、基金、理财等国家法律、法规禁止的行业和领域。

其次,银行、消费金融公司直播间卖贷款是“新生事物”,应在合规的前提下加以引导。

电竞产业的“风口”来了

谢若琳

杭州亚运会渐行渐近,电竞将以正式比赛项目亮相。近期亚运会电竞项目预选赛“亚运征途”的比赛结果显示,在英雄联盟项目中,中国代表队凭借BO3小场与大场均全胜的完美战绩获得东亚赛区第一名,为本届亚运会取得佳绩奠定了良好的基础。

电竞作为新兴体育产业,已经受到社会主流认可。6月份,首届奥林匹克电竞周在新加坡圆满落幕,10个电竞项目角逐激烈。截至目前,电竞已经成为亚运会、东南亚运动会、欧洲运动会、英联邦运动会、俄罗斯未来运动会的正式比赛项目。

过去10年,电竞产业快速发展,根据中国音数协电竞工委(ESC)发布的《2022年中国电子竞技产业报告》,尽管受疫情影响,电竞赛事数量下滑,但2022年中国电竞产业收入仍然高达1445.03亿元,用户规模约为4.88亿人。天眼查数据显示,截至2023年7月10日,在业、存续、迁入和迁出的电竞相关企业约7.38万家。其中,78.6%的相关企业成立于2021年之后。

今年以来,电竞产业在一级市场逆势复苏。2月16日,国内电竞头部企业英雄体育VSP0宣布获得沙特主权财富基金PIF旗下 Savvy Games Group 18亿元现金投资,创电竞行业有史以来现金投资纪录;近日,运营职业战队的福州潮心文化传播有限公司完成数千万元Pre-A轮融资。

可以说,电竞产业已形成相对完整的产业链,其盈利模式与传统体育相似,

上游单位主要是电子游戏开发商和运营商,收入来源是出售游戏代理权、游戏道具和提供相关电子竞技服务;中游包括电竞赛事执行方俱乐部、电竞场馆等,收入来源是运营电竞赛事;下游为内容传播方,包括电视台、直播平台等。

在过去相当长的一段时间里,电竞项目被贴上了“烧钱”的标签,主要原因在于这个行业投入巨大,但盈利能力不强。笔者认为,这是由于行业发展时间较短,业态不够成熟,商业模式不完善导致的正常市场现象。

一方面,对于产业链关键环节的电竞俱乐部而言,人才培养需要耗费大量的时间和金钱,根据人社部发布的《新职业——电子竞技员就业景气现状分析报告》,“86%电子竞技员从业者的薪资是当地平均工资1-3倍”,“顶尖电竞职业选手年薪基本都能达到百万及以上”。而俱乐部的收入主要来源于商业赞助、比赛奖金以及联赛分成、版权收入,大部分无法覆盖人工成本。

另一方面,对处在产业下游的传播平台而言,高昂的版权费用也是一个重压。2021年,英雄联盟职业联赛(LPL)5年版权高达20.13亿元。优质内容稀缺和平台竞争激烈,令电竞项目版权费用居高不下,增加了下游平台的运营成本。

电竞项目在杭州亚运会正式亮相是个契机,产业将迎来新的发展机遇。笔者认为,各方可从三个层面挖掘电竞产业商业化潜力。

第一,推动商业模式多元化,这也是行业

增收的关键。在传统体育赛事的盈利模式基础上,顺应电竞泛娱乐化趋势,大力发展“电竞+”产业,例如电竞电影、电竞酒店、电竞剧本杀、电竞主题乐园等一系列产品,扩展行业内涵外延,带动更广泛的产业价值。

第二,深度推进产教研相结合。从高校设定电竞专业着手,帮助更多年轻人探索职业发展道路,化解人才短缺的结构性矛盾,减轻俱乐部成本压力。

第三,给予线下赛事总决赛等政策支持。一场大型的电竞赛事对城市的经济拉动是非常可观的,根据游戏开发商 Riot Games 和美国北卡罗来纳州罗利市发布的数据,2023年 LCS 春季总决赛为该市带来了274万美元的“直接经济”影响,具体包括住宿、零售、交通、娱乐和商业服务。而发展赛事活动,就需要支持重大电竞赛事落地,建设电竞场馆,丰富品牌赛事数量。这些活动都需要政策支持。

