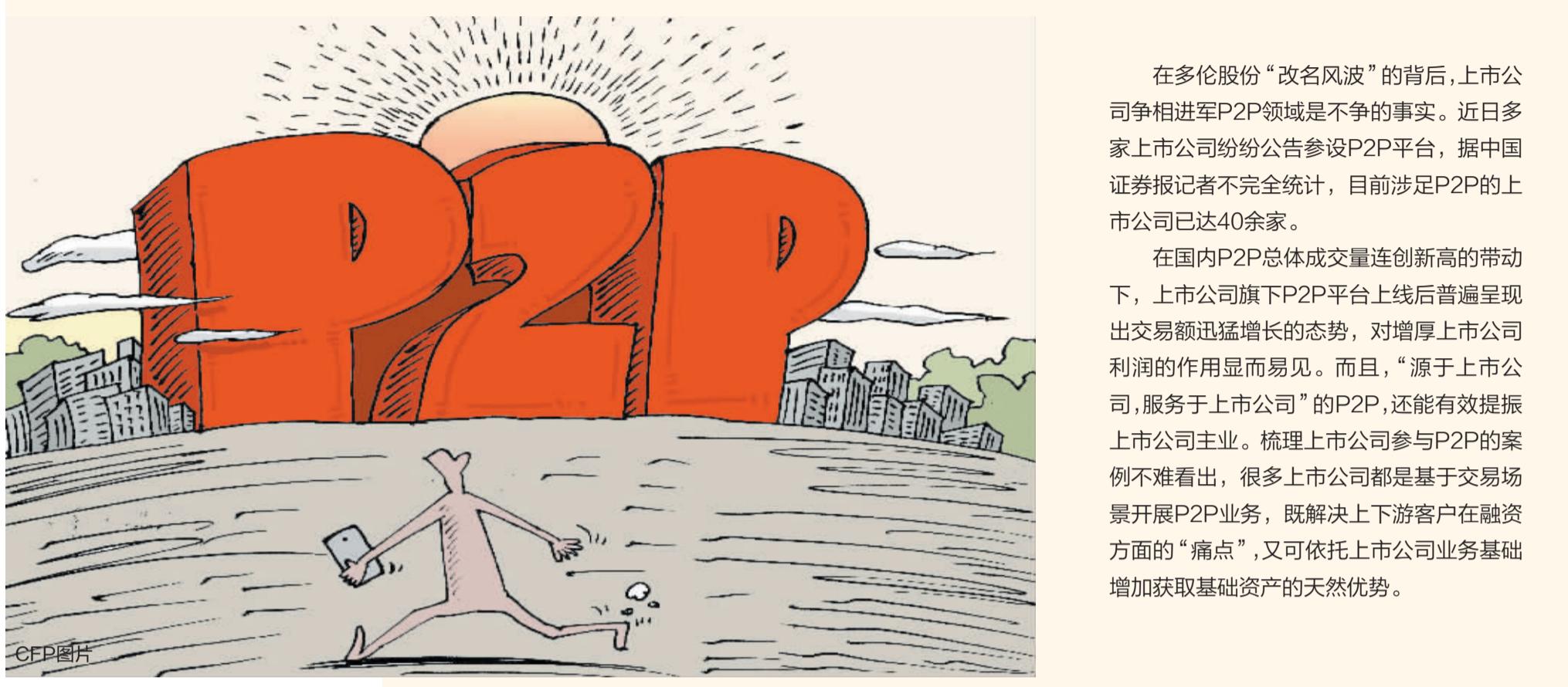


服务上下游

# 上市公司进军P2P盯紧产业链

□本报记者 任明杰



## ■记者手记

### 等待P2P监管细则落地

□本报记者 于萍

经过多年的快速成长，P2P行业丝毫没有减速的迹象，反而吸引了更多资本及产业的涌入。随着P2P公司数量攀升，问题平台也不断被曝光。与行业的快速扩容相比，P2P的监管政策并未跟上。业内人士表示，2015年P2P行业的监管政策将逐一出台，行业有望进入规范化发展的阶段。

近几年互联网金融行业发展迅速，特别是2014年有数十家平台获得融资，这一趋势在2015年仍在继续。不过，由于缺乏监管等原因，互联网金融的风险仍远高于传统金融。

今年以来，不少互联网金融平台持续获得资金青睐。4月包括拍拍贷、积木盒子在内的多个平台均完成融资。其中，拍拍贷完成C轮融资，由联想控股旗下君联资本和海纳亚洲联合领投。积木盒子也宣布完成总金额8400万美元的C轮融资，由英伟达集团领投。

不仅如此，随着互联网金融的迅速发展，网贷行业已经开始吸引传统金融巨头们的关注。近期阳光保险集团发起设立的互联网金融平台——北京中关村融汇金融信息服务有限公司落户中关村，继中国平安的陆金所之后，又一家保险公司杀入P2P领域。

随着行业的快速扩张，一些P2P平台的风险也开始显现。网贷之家联合盈灿咨询发布的《中国P2P网贷行业2015年4月月报》显示，截至2015年4月底，正常运营平台共1819家，环比上涨5.27%。4月新上线平台数量持续增加，达到143家。值得注意的是，绝大多数的问题平台都是新成立的平台，且注册资本较低。截至4月底，累计问题平台达到602家。以累计2421家平台数量计算，P2P网贷行业中有约25%的平台出现了问题。

从P2P平台暴露的问题看，部分平台存在员工侵吞客户资金、平台提现困难甚至跑路等现象，这都暴露出平台风险控制的缺失。

行业竞争加剧也使得一些平台难以为继。有些平台为吸引投资者费尽心力，但由于行业市场竞争激烈，最终存活下来的通常是拥有资本实力和风控能力的平台。”某P2P行业资深人士表示。

与传统金融行业相比，互联网金融的监管仍处在建设初期，各项监管细则还有待完善。不少业内人士认为，P2P的监管细则或出台在即。

2015年年初，中国银监会进行了组织架构调整，旗下的普惠金融工作部将负责网贷P2P的监管工作。1月底银监会相关人士还透露，2015年，互联网金融一系列监管规则都会出台，对第三方支付、P2P以及利用网上平台进行相互销售的互联网金融公司都会进行相应监管。

专家指出，政策有望从注册资本、资金托管等方面逐步规范互联网金融行业的发展。P2P行业监管规则的落地，对于一些成立时间较长、经营相对较为正规的P2P平台是利好，监管政策的完善将更有利于全行业的健康发展。

专家也表示，监管细则落实后，P2P行业或将经历洗牌期，一些小型平台将面临较大考验，或出现兼并整合机会，而运营较为规范的大型平台将获得更多发展良机。

在多伦股份“改名风波”的背后，上市公司争相进军P2P领域是不争的事实。近日多家上市公司纷纷公告参设P2P平台，据中国证券报记者不完全统计，目前涉足P2P的上市公司已达40余家。

在国内P2P总体成交量连创新高的带动下，上市公司旗下P2P平台上线后普遍呈现出交易额迅猛增长的态势，对增厚上市公司利润的作用显而易见。而且，“源于上市公司，服务于上市公司”的P2P，还能有效提振上市公司主业。梳理上市公司参与P2P的案例不难看出，很多上市公司都是基于交易场景开展P2P业务，既解决上下游客户在融资方面的“痛点”，又可依托上市公司业务基础增加获取基础资产的天然优势。

## ■重点公司点评

### 天壕节能 打造绿色P2P平台

5月8日晚，天壕节能公告称，拟与控股股东天壕投资集团共同出资1亿元，设立天壕普惠网络科技有限公司。其中，公司拟出资5100万元，占注册资本的51%；天壕投资集团拟出资4900万元，占注册资本的49%。

公司成立之初是一家以合同能源管理(EMC)模式投资余热发电项目的节能服务公司，去年将主营业务拓展至环保行业，开展了烟气净化治理业务，目前正在大力推进以天然气为代表的清洁能源板块的布局。得益于节能环保产业近些年的高速发展，特别是国家对EMC模式的大力推广，公司的项目投融资规模快速增长。

合同能源管理模式对资金需求量大，公司在发展的过程中始终伴随着融资的压力。这也是国内大量节能服务企业难以快速发展的重要原因之一。与此同时，各级政府正大力推广PPP模式，PPP项目中存在大量的节能环保类项目，这类项目同样存在大量的资金需求。

近年快速兴起的P2P平台为解决融资难的问题找到了新的解决途径。公司十分看好P2P这一新兴金融模式与传统企业发展的结合，拟通过天壕普惠打造绿色互联网金融平台，帮助产业中的企业打破资金掣肘，实现快速发展。

### 海宁皮城 “皮城金融”服务商户

海宁皮城旗下的P2P平台“皮城金融”于3月16日上线。“皮城金融”微信公众号显示，上线首月，其成交总金额便突破1亿，共服务45家商户，首月产品平均利率为8.3%，注册用户量达到9681名，来自全国27个省份。

海皮市场年交易额超过200亿元。二、三季度原料采购与租金缴纳集中，带来短期资金需求提升。过去商户融资主要通过银行、担保公司与民间信贷，综合融资成本达到年化14%。而海宁皮城的P2P产品针对线下商户融资规模小、期限短、放款快的特点专门设半，可缓解线下商户资金流动性紧张的问题。

在防范P2P风险方面，公司凭借多年管理、运营专业市场的数据积累，根据商户经营期限、经营流水、资产、租金缴纳情况，综合评价信用状况，核准融资成本与额度。资产端的风控也优势明显，公司掌握商户前期预缴租金(一次性缴全年租金)、联营收款(部分商品)、商铺租赁权(价值500万)、质量保证金(50-100万)、货品实物(例如拍卖凭证)等情况，依托线下能有效控制融资风险，弥补传统P2P平台的劣势。

### 世联行 上线“世联集金”

3月26日，世联行董事长陈劲松宣布公司P2P平台“世联集金”上线，PC客户端和手机客户端都可以享受理财投资服务。2015年，世联行将以“世联集金”互联网服务平台及系列服务工具，为购房者提供置业、安家、理财一键解决方案。

依托世联行的业务基础，“世联集金”的发展在获取基础资产方面有着天然优势。年报显示，世联行2014年实现营收33.08亿元，较去年同期增29.07%；归属上市公司股东的净利润为3.94亿元，同比增23.9%。随着交易人口规模的增长，世联行代理服务已布局120多个城市，年新增200个售楼处，总接待客户逾300万组，同比增20%，2014年完成销售额3218亿元。同时，公司的“家圆云贷”2014年全年贷款累计发放金额达19.7亿元，年末贷款余额达16.53亿元。

“世联集金”上线，一方面可以有效解决“家圆云贷”在高速发展过程中所面临的资金来源问题，另一方面依托“家圆云贷”提供的庞大的基础资产，“世联集金”也有望获得快速发展。

### 新希望 “希望金融”增长迅猛

3月18日，新希望打造的农村互联网金融——“希望金融”上线。公司4月24日公告称，“希望金融”上线1个月的交易额就达1732万元。而据中国证券报记者的了解，目前这一数字已经突破3000万元，日交易额更是高达200多万元，并且呈现出翻倍增长的态势。齐鲁证券研报预测，“希望金融”2015年的交易额有望达到5亿元到10亿元。

“希望金融”有望对新希望的主业产生显著的拉动作用。参考新希望的担保业务，去年公司担保业务规模达40亿元-50亿元，拉动公司饲料销售135万吨，还拉动公司鸡苗和鸭苗的销售数千万只。

未来“希望金融”将下设三个事业平台，分别是融资事业平台、农资理财平台和农资服务平台。其中，融资事业平台下辖农村产业金融、农村供应链金融和农村消费金融；农资理财平台下辖货币类理财、债券类理财和保险等产品；农资服务平台下辖农资产品服务、农资过程服务和数据及增值服务。(任明杰)

## 纷纷涉足P2P

近日，多家上市公司纷纷公告进军P2P，参股或成立P2P平台成为一时风尚。

5月3日晚，江粉磁材公告称，公司拟以自有资金3000万元人民币投资设立全资子公司江门市江金所信息科技有限公司，进行互联网网贷及信息技术服务等业务。同日，凯瑞德也公告称，拟通过增资方式控股北京东方财蕴金融信息服务有限公司51%的股权，从而将东方财蕴主营的P2P平台银豆网收入囊中；5月8日晚，天壕节能公告称，拟与控股股东天壕投资集团共同出资1亿元，设立天壕普惠网络科技有限公司，通过打造绿色互联网金融P2P平台，帮助PPP项目企业获取项目融资……

上市公司如此迫不及待地进军P2P领域，显然是看中了其广阔的盈利前景。一位P2P业内人士向中国证券报记者介绍，P2P平台的融资成本一般在12%-14%左右，其中，投资者可获得8个点左右的收益，担保公司获得2个点，P2P平台可获得3个点左右。依靠上市公司的平台和业务基础，上市公司旗下P2P平台上线之后便普遍呈现出交易额迅速扩大的态势，其迅猛发展必将有效增厚上市公司利润。

以海宁皮城旗下P2P平台“皮城金融”为例，其在10天试运营期间注册用户数便达到8000人，融资规模突破2000万元。“皮城金融”

微信公众号显示，3月16日正式上线的首月，其成交量突破1亿，首月产品平均利率为8.3%。截至2015年4月16日，“皮城金融”共服务45家商户，注册用户量达到9681名，来自全国27个省份。

另据兴业证券研报介绍，腾邦国际旗下P2P平台——腾邦创投2014年9月底上线至2014年年末共撮合交易过亿元，到2015年一季度末则已经超过3亿元。4月份，腾邦创投还推出了贴息及推荐奖励等促销活动。其中，通过平台贴息后，投资人实际收益率最高可达19.8%。一系列促销活动有效推动了腾邦创投的发展，截至目前累计撮合交易已超过6亿元。

除有效增厚上市公司利润之外，“源于产业、服务于产业”的P2P平台还能有效提振上市公司主业。以3月18日上线的新希望旗下P2P平台——“希望金融”为例，其在服务上下游客户的同时还有效拉动公司销售规模的扩张。参考公司的担保业务，去年公司担保业务规模达40亿元-50亿元，拉动公司饲料销售135万吨，还拉动公司鸡苗和鸭苗的销售数千万只。P2P相对于担保业务的便利性，让市场普遍看好其在公司饲料销售等方面的作用。

“我们并不强制贷款的经销商或养殖户非要用我们的饲料不可，但从风险控制的角度来讲，我们还是会建议他们用我们的饲料。我

们的饲料在区域内本身就具备很强的竞争力，我们帮他们做完融资之后，不用再经过他们的手，而是直接把钱打到饲料厂，他们直接来饲料厂提取饲料就行了。如此，一是可以防止资金挪作他用，很大程度地控制风险；二是融资起到了杠杆的作用，对扩大公司饲料业务的销售是显而易见的。在这个过程中，我们还可以为养殖户提供综合性的服务，比如推荐一些质量比较好的鸡苗、鸭苗，推荐或者提供养殖服务，或者其他农资等。”希望金融总裁陈兴垚对中国证券报记者表示。

不过，在上市公司纷纷涉足P2P的浪潮中，也不乏“挂羊头卖狗肉”者。多伦股份5月10日晚公告称，因立志于做中国首家互联网金融上市公司，拟将公司名称变更为匹凸匹金融信息服务(上海)股份有限公司。对此，上交所发出了监管问询函，就“公司是否已进行开展上述业务的可行性论证和公司主营业务调整的具体安排”进行询问。多伦股份回复称，“未进行专业的可行性论证，且处于股东大会决议通过之前的决策阶段，存在不能获得股东大会通过等风险。”监管机构还要求多伦股份就公司相关业务和人事安排进行详尽的披露，多伦股份在回复中仅表示，“目前公司并无相关人员配置等，也未正式开展业务。”

## 源于公司 服务公司

们下游的养殖户，再就是我们的经销商，以及上游的供应商。也就是说，在开始阶段，我们是从我们的上下游客户做起的，为他们提供金融服务。”陈兴垚表示，这对应了“希望金融”未来规划的三大平台之一融资事业平台中的农村产业金融和农村供应链金融。

上市公司通过P2P打造供应链金融往往是看准了上下游客户在融资方面的“痛点”。陈兴垚举例说，“比如我们正在做的一个产品叫做‘到货贷’，上游的一个小微企业把货发到新希望后，发票还没开，而只是做了一个验货，若其马上需要钱去上游提货，这种情况下，银行是很难给它做融资的，而且它的融资需求时间很短，就20天时间，银行可能光是审核的时间就需要20天，而交给我们的话，我们当天就可以募集完成并当天将钱发放给它。再考虑到融资的综合成本、抵押物等问题，我觉得互联网金融能满足很多潜在的需求，它是把线下的业务放大了。”

这一模式的另一好处在于提升上市公司在

获取基础资产方面的天然优势。目前阶段的中国P2P主要围绕基础资产的获取和依托品牌的流量导入这两个方面进行，其中基础资产的获取尤为关键。很多大型P2P公司纷纷采取外部合作的方式以获取基础资产，如银湖网和有利网与中国最大的房地产经纪公司21世纪合作开展房产抵押贷款P2P业务，陆金所与中天置地等经纪公司合作开展房产抵押贷款P2P业务。

相对而言，世联行、中天城投、中国平安等很多上市公司旗下的P2P平台，依托上市公司的主业在获取基础资产方面有着天然的优势。以世联行为例，针对首付款暂时不足的购房者，公司于2013年7月推出了“家圆云贷”。2014年，“家圆云贷”全年贷款累计发放金额达19.7亿元，年末贷款余额达16.53亿元。在此基础上，公司的P2P平台“世联集金”APP于今年3月上线，既有效解决“家圆云贷”在高速发展过程中所面临的资金来源问题，又依托“家圆云贷”提供的庞大基础资产获得快速发展机遇。

## 防范平台风险

用O2O的运行模式。

由于缺乏可供依赖的征信体系，国内大型的P2P平台往往选择自建征信体系，依托多年的业务积累进行数据挖掘。比如，2006年成立的宜信便已经在182个城市(含香港)和62个农村地区建立起强大的全国协同服务网络，并在过去9年间积累了上百万小微企业主和农户的信息。

国内上市公司设立P2P的时间普遍较短，在建立征信体系、防范平台风险方面往往选择依托上市公司原有的业务沉淀。以皮城金融为例，平安证券指出，公司凭借多年管理、运营专业市场的数据积累，根据商户经营期限、经营流水、资产、租金缴纳情况，综合评价信用状况，核准融资成本与额度。其在资产端的风控也有明显优势，由于公司掌握商户前期预缴租金(一次性缴全年租金)、联营收款(部分商品)、商铺租赁权

(价值500万)、质量保证金(50万-100万)、货品实物(例如拍卖凭证)等情况，依托线下能有效控制融资风险，弥补传统P2P平台的劣势。

上市公司在原有业务方面的风控经验也是旗下P2P平台可供依赖的基础。天壕节能在出资设立天壕普惠之时表示，互联网融资平台最大的经营风险取决于平台上项目的风控经验及风控能力。公司所从事的EMC模式是一种由投资方筛选项目、出资建设、通过长期运营管理，分享运营管理期间节省的能源费用来收回投资并产生盈利的经营模式。EMC项目核心环节是所投资项目的风控、项目资金筹措以及项目设计和建设，在这个过程中，公司培养了一支在项目筛选和风控、项目融资方面经验丰富的投融资团队，能够有效识别和控制平台上项目的风险。