

8 行业调查 Industry Surveys

民营银行落地再提速 第一家年底前或将开业

■ 杨中华 报道

11月21日,国务院总理李克强在杭州考察浙江泰隆商业银行时表示,希望民营银行能扶助小微企业,促进社会公平。同时表示,政府今后也会加大力度消除对民营银行的差别化政策,营造更加公平的环境。此前两天,在11月19日的国务院常务会议上,为降低企业融资难问题,李克强要求加快发展民营银行等中小金融机构。

面对着高层不断强调加快发展民营银行等中小金融机构,而市场也传闻国务院要求银监会推动民营银行快速落地。然而在7月末和9月末银监会批准的5家试点民营银行,正在积极筹备开业事务。

记者了解到,深圳前海微众银行的高管已就位,并向银监会提交了开业申请,同时获得试点的温州民商银行也传出冲刺年底开业。而9月末批准试点的两家民营银行也在招兵买马的积极筹备之中。不出意外,年底前或许试点的第一家民营银行将会开业。那么,在11月21日央行宣布不对称降息后,资金价格的变动及实体经济的转冷会给即将开业的民营银行带来哪些影响?

创新冲抵风险

随着高层持续关注以及要求加快发展民营银行等中小机构,最早获得试点的3家民营银行或许在年底前将会面世。

根据报道,前海微众银行已经向银监会提交了开业申请,同时前海微众银行的高管已经基本到位,来自平安、兴业、中信、深圳银监会、人行深圳支行等银行及监管人士加入。而在9月中旬,前海微众银行董事长顾敏公开表示,最快将在今年年底开业。

“随着高层要求监管层加快推进民营银行的发展,并且获得试点的民营银行积极筹备开业事务。同时获批试点的各家民营银行也想争夺民营银行再启的第一家开业行。然而此时距离试点审批已经过去4个月,而随着开业申请的提交,民营银行开业也将是近期的大事件。”一位股份制银行人士认为。

与此同时,最早同时获批的温州民商银行也正在紧张筹备和冲刺年底开业。

民营银行诞生之际,正是“躺着赚钱”时代的结束之时。国务院发展研究中心金融研究所所长张承惠认为,如果商业银行不转变



经营模式,那么到2020年则将面临着全线亏损的局面。

显然,即将开业的民营银行似乎面临着经济结构转型带来的阵痛、金融脱媒带来的负债管理难题以及金融创新带来的流动性风险。

“危机,有危险就有机遇。获得筹建试点的五家民营银行中的前海微众银行是网络银行,依托腾讯众多的客户群体,80后、90后将是消费主体,有望打造出不一样的金融生态。”上述银行人士分析道。

“前海微众银行不仅仅是一家银行,还将利用母公司腾讯的网络客户、大数据等资源优势,与其他银行、金融机构及交易商、消费金融公司、P2P等类金融机构合作,建成开放式的平台,构建金融生态系统。”顾敏表示。

在上海自贸区内设立的华瑞民营银行定位是“源于民间、服务实体——上海金融新动力”,业务方向面向自贸区的“结算、投资、融资、交易”金融产品体系。

此外,华瑞银行致力于打造“智慧银行”。据悉,央行支付结算司副司长周金黄、中国银行网络金融部副总经理孙中东均有望加盟上海华瑞银行。而两人既懂得互联网技术,又懂得银行业务。

上述银行人士分析,面临着风险增加,民

营银行则是用技术来改变业务的运行方式,同时也可能创新出不同类的产品来。

降息有利于民营银行

央行11月21日发布公告,下调一年期商业银行存、贷款利率0.25%和0.4%,同时进一步推动利率市场化改革,将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。众多研究机构、券商预期在未来一段时间内,将还会有降息以及降准的事件发生。

申银万国研究报告认为,降息主要原因是经济下行压力加大,企业信贷需求低迷,银行惜贷情绪严重。事实上,自今年4月起,央行已经采取了多种刺激政策,但是到目前为止,实体经济融资成本依然高企,因此本次降息首要目的是降低实体经济融资成本,提振有效信贷需求。

对于民营银行,高层寄希望于其能够提供信贷服务与小微企业及三农,促进社会公平。在传统商业银行经历了四万亿信贷狂潮之后,“新成立的民营银行或许能够在资本金充裕的支持下,运用数据系统等方式抢占小微企业信贷领域。随着国家对于小微企业税费改革以及多层次资本市场的发展进而融资

成本下降,小微企业的风险可能未必有想象的那么高。而且监管层也对于小微以及‘三农’的不良容忍度有所提高。而小微企业信贷领域或许会给民营银行贡献更多的利润来源。”浙江村镇银行人士认为。

瑞银证券研究报告认为,预计基准利率的下降将带动全社会融资成本下行,从而利于减轻企业债务负担和改善其偿付能力,有利于短期银行资产质量压力的缓解。

显然,企业债务负担的减轻,不仅有利于实体经济的活跃度的提升,也有利于商业银行能够从容处理坏账。

对于没有参与信贷盛宴的民营银行,则是没有更多资产质量的担心,大可放开膀子一搏。华瑞银行发起股东之一的美特斯邦威曾在发布的公告中表示,在《上海华瑞银行发起人协议》中规定了在国家颁布存款保险制度和金融机构破产法之前,以自有资金,在出资额一倍范围内,对于五十万元以下个人储蓄存款承担华瑞银行经营失败而导致的生育风险赔付责任。曾经有分析认为,由于存款保险制度没出台,人们普遍担心存在民营银行的钱会不安全,因此民营银行的负债端管理难度可能会大一些,但随着民营银行的发起人承担类似存款保险的角色,这份担心看来可以消除了。

餐饮业景气堪忧 高端餐饮依旧疲软

■ 何天骄 报道

26日,中国烹饪协会发布《2014年1~10月全国餐饮市场分析报告》,报告指出,2014年1~10月,全国餐饮市场呈现出一波三折、曲折前进的运行态势。整体看,餐饮行业景气仍然堪忧,高端餐饮依旧疲软,大众化需求旺盛。

报告显示,2014年1~10月份,全国餐饮收入22591亿元,同比增长9.7%,增速较去年同期上升了0.7个百分点,与社消消费品零售总额增幅(12.0%)相差2.3个百分点,差距也较去年大幅收窄。限额以上单位餐饮收入6595亿元,同比增长2.0%,比去年同期提高了3.7个百分点。

分月度来看,餐饮市场走势可谓一波三折,跌宕起伏。全国餐饮收入以5月为分水岭,增幅在1~5月节节攀高,并于5月达到峰值11%之后,从6月开始逐月下滑,8月跌至最低谷。限额以上餐饮收入增幅更是在8月急剧下滑至负增长,双双显露出中程乏力的疲态。受益于“金九银十”餐饮市场的火爆,9月、10月餐饮收入与限上收入再度强势回升。在餐饮业步入冲刺时期的四季度,希望可以趁热打铁,点燃这“冬天里的一把火”。

跌宕起伏的餐饮行业虽然在“金九银十”实现收入上升,但整体来看景气度仍然堪忧。中烹协报告支持,餐饮业用工情况不容乐观。根据中国人力资源市场信息监测中心发布的数据,2014年一季度,全国住宿和餐饮业用人需求保持增长,但是二季度、三季度却持续下降,同比分别猛跌15.7%、8.5%。这反映出餐饮行业景气状况依然不太理想。具体到高端餐饮及大众餐饮领域,中烹协调研发现,高端餐饮依旧疲软,大众化需求旺盛。目前,高端餐饮转型依旧不易。中央“八项规定”出台后,公务接待、公款消费直线下降。高端餐饮虽然积极转型,但是受大环境影响,再加上摆脱中高端餐饮结构框架、与市场形成契合点并非一日之功,而房租、人工等成本又持续走高,这些都使得其大众化转型之路困难重重。部分高端餐饮在转型之后降低了人均消费水平,上座率有所回升,但是企业利润却明显下滑。

高端餐饮转型不易也可从一些上市公司的业绩中看出。根据财务报告,全聚德三季度营收5.23亿元,同比下跌4.88%,净利润5649万元,同比仅增长1.68%。西安饮食虽然三季度营收实现了1%的同比增长,但净利润同比下跌42.15%。

大众化餐饮由于刚性需求而增长比较稳定,更因其经济实惠、方便快捷的特点越来越得到市场的认可和欢迎,成为推动整个行业企稳回暖的中流砥柱。据上海市餐饮烹饪行业协会抽样数据统计,上半年上海市点心和团餐营收分别大幅上升12.66%、21.08%。

值得注意的是,国际资本开始看好中国餐饮。在中央限制三公消费后,餐饮市场被挤掉了泡沫,开始回归理性,餐饮行业逐渐获得投资者的认可与青睐。不仅联想控股旗下的弘毅投资基金,欧洲最大私募基金CVC、路易威登集团旗下的私募股权基金等国际资本也都看好中国餐饮市场,纷纷选择国内品牌餐饮企业进行收购。

对于2014年全年餐饮形势,中烹协指出,全年来看,整个餐饮市场在波动中前行,预计全年有望保持稳定增长态势,限额以上餐饮维持正增长。但是,餐饮行业转型升级、结构调整还处在“摸石头过河”的实践阶段,再加上食品安全、营改增、标准工时、消费争议、餐饮环保排放等问题层出不穷,行业发展完全走出困境需要做好充分准备打持久战。

行业变革或加速 白酒传统营销模式再临大考

■ 马骏昊 报道

白酒一哥茅台最近有点儿烦,价格体系遭到冲击,又有内部管理层被调查。近日,中央纪委监察部网站和贵州省纪委监察厅网站同时挂出公告称,贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司党委副书记、副总经理房国兴涉嫌严重违纪,目前正接受组织调查。多位业内人士称,房国兴的违纪可能与其在政府任职有关,也有观点猜测,或是其利用曾经的政府任职关系,在茅台进行利益输送。

又一高管被调查

茅台官网显示,2013年1月,茅台集团召开干部大会,根据省国资委相关任职通知,房国兴任中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司党委委员、副书记、董事,推荐为副总经理人选。

记者注意到,房国兴并非白酒一哥茅台被调查的首位高管,早在2007年就有消息

称,贵州茅台酒股份有限公司原总经理乔洪被立案调查,并采取“双规”措施。随后在2010年1月15日依法进行一审公开宣判,被告人乔洪犯受贿罪。经法院审理查明,乔洪于2000年底至2007年3月期间,利用其担任贵州茅台酒股份公司总经理的职务便利为他人谋取利益。

被调查或与政府任职有关

近日,包括白酒营销专家铁犁在内多位业内专家认为,房国兴被调查可能与其在茅台任职无关,更多观点指向或与其在政府任职有关。

根据公开资料,房国兴1977年参加工作以来,曾任职务包括贵州省遵义地区商务局办公室主任、贵州省遵义地区商务局副局长、中共贵州省仁怀市委书记等。铁犁分析称,不管销售、且非茅台管理核心的房国兴被调查,和其在茅台所任职务没有直接关系。

不过,在诸多猜测中,也有业内人士指

出,可能和“利用曾经的职务关系”有关。“不排除通过以前的关系,在茅台进行利益输送。”白酒行业分析师蔡学飞认为。在他看来,官员从政府进到酒企,是政商畸形关系的表现。

按照多位业内人士解释,像“团购”等诸多白酒销售模式,更像是“权贵体系”,凭借关系成为代理,并产生销售,由此支撑了高端白酒业辉煌的同时,也创造了利益输送的条件。

行业调整深入管理层

在多行业陷入反腐风暴之时,白酒一哥茅台的中枪不禁引发业界猜想,或将引起白酒业的反腐浪潮。不仅是上述官商关系引发问题,“白酒行业转入低迷期,很多企业试水多元化、进入房地产业等,也可能会在操作中涉嫌违规”。

不过值得注意的是,上述关于引发白酒业反腐浪潮的说法却遭到其他多位业内人士

的反对,铁犁更称茅台高管被查仅是个例,其对茅台的影响不会太大。

蔡学飞认为,茅台高管被调查主要是对提出已久的“规范行业标准”政策的深化。“早有政策提出,对白酒行业扶持大型企业,优化产业结构,提高产业质量,此次调查是该政策的持续,以规范市场,规范企业。而茅台是领头羊,更有示范作用。”

在业界看来,白酒业还是一个相对落后的行业,在财务制度等方面较为混乱。该行业在上世纪90年代中期以前都是乡镇企业,上世纪90年代末到本世纪初,产业规模扩张过快,但管理理念等都没有跟上来。

“这一轮深度调整期,一方面,限制‘三公’消费等政策遏制了高端白酒畸形发展,回归理性化。另一方面,政府调查等动作,实则是在管理层上动刀,促进白酒企业从内部规范化、现代化。”一位熟悉白酒业的专家如此说道。蔡学飞则表示,酒企高管被调查将加速白酒行业混合所有制改革,改变曾经的政商结构。

海外投资价值凸显 一线房企争抢海外拓土

■ 荆宝洁 报道

9月下旬的一天,首創置業總裁胡卫民在結束工作會議后,匆匆回家收拾行李。第二天,他將赴悉尼視察項目。

今年7月份,首創置業澳大利亞項目開賣,銷售速度有點超乎意料。近200套住宅很快就賣光了,去化率達95%,簽約總金額1億澳元。“目前澳大利亞的移民新增人口很多,悉尼每年有28000套公寓住宅的需求,但供應只有14000套,有一房難求之勢,去年房價也上漲了15%”。胡卫民说。

首創置業董事長劉曉光早就有国际化的想法,在他看来,中国房地产企业早就应该去国际市场闯荡,在国际体制下锤炼过的企业,才算是真正的企业。但是,受制于客观因素,2004年,首創集團嘗試引進美國的黑石、KK等機構作為戰略投資者的計劃未能如願。直到2012年9月,首創置業與法國地方政府簽訂土地協議,建設中法經濟貿易合作區,首創置業海外戰略布局才真正落地。

几乎同一时期,万科、绿地、碧桂园、富力等企业纷纷在海外开疆拓土。但是,它们投资海外,是为了平衡财务风险,还是意在成为国际化的企业,尚需要5年以上时间才能看清楚。

海外投资价值凸显

盛世神州房地产基金董事长张民耕今年7月去美国考察时,在纽约的酒店看到许多中国面孔。“大家相视一笑,彼此都知道是来做什么的。”张民耕说。这其中有开发商,还有以险资为代表的机构投资者。

美国普衡律师事务所合伙人骆仕毅(JOEL H. ROTHSTEIN)9月中旬在接受记者采访时透露,几家中国开发商正在为加利福尼亚州的一个综合体项目争得不可开交,互相抬价。

中国人的投资热情可窥一斑,但又具有一定的必然性。“中国房企投资境外的热潮是宏观趋势、行业因素和企业战略三个层次的力量共同推动的。”高纬环球北京研究部经理陆明在接受记者采访时表示。

他进一步分析,发达经济体正在逐步走出金融危机的阴影,经济复苏带动资产价值回升,对投资者颇具吸引力。另外,从2005年的汇改开始,人民币进入升值通道,粗略计算人民币兑美元升值约25%,很大程度上提升了中国企业的海外购买力。海外市场的优惠政策,以及中国政府对境外投资的限制放宽,也在鼓励中国房企走出国门。

其次是行业因素。国内房地产市场降温凸显了海外投资的价值。经过多年的资金积累,市场参与者资金充裕,投资需求强烈,海外资产的投资价值促使拥有充裕资金的投资者将目光转向正在复苏的发达国家房地产市场。

投资者的多元化策略,要求他们必须降低对单一的国内市场的过度依赖,以确保稳定的收益。海外高品质资产能够完善投资者多样化的投资组合需求。个人的海外置业需求和企业的转型需求,也促使中国资金开始关注海外地产。

对此,莱坊董事兼大中华区研究及咨询部主管林浩文也持相似看法。莱坊的总部在伦敦,在全球各地有300多家办事处。林浩文和许多外资背景的咨询公司一样,最近常常会接待想去海外拓展业务的中国开发商,他们首先关心的是,那座城市是不是有中国人在买房子。

根据莱坊观察,中国人海外投资的热点国家主要为美国、英国、澳大利亚。从这三个国家1995~2003年近20年的房价指数走势来看,自1997年左右,三个国家的房价开始走入快速上升渠道,然后在2008年的次贷危机中下调,其中美国房价下跌幅度最大,达35%,英国的房价下跌约15%,澳大利亚跌幅仅10%。但到2013年,美国房价指数已由底部上升约

15%,英国和澳大利亚的房价则已完全恢复到次贷危机前。莱坊判断,海外房地产市场已经走出危机,进入上升渠道,同时由于投资回报率较高,对投资者颇有吸引力。

林浩文提到,2013年销售额超过千亿的中国房地产企业达到7个,不少企业具备了发展海外市场的条件和竞争力。

海外市场的战略位置

出海的开发商群体表现出一些共性。陆明观察发现,中国投资者倾向于在发达国家和成熟市场进行投资,且明显偏向以合作的方式从事海外投资。建立国际合作伙伴关系主要是为了降低法律和文化差异所导致的投资风险,并获得更广泛的融资渠道、降低融资成本。

陆明举例说,多数中国开发商的海外项目以国内市场为主要目标客群,以海外移民、留学、出境游的热潮为依托,帮助中国买房者实现海外置业;也有少数开发商专注于服务当地市场。这些决策的不同主要取决于投资方式的差异和投资项目的具体特点。

国际化扩张是令房企摇身一变成国际企业,抑或仅仅是赚一桶金回来?

陆明认为,目前,中国房企境外投资仍处

于初级阶段,投资的目的不只是短期收益,更重要的是积累经验,为未来实现国际化打下基础。大多数中国投资者对境外的法律环境、商业惯例、市场及文化缺乏了解。因此,中国投资者近期的房地产收购更像是尝试性的,与其说是为了赚钱,不如说是为了解海外市场的门道。海外经验是企业实现国际化的重要一步。

在林浩文看来,成为国际化的房地产公司,更重要的是建立国际化团队。“如果什么都依靠资源整合,必然会使成本升高。”他说。另外,出海的中国企业还没有经历过完整的经济周期,需要到5至10年以后,再来评估今天许多企业的选择。彼时,中国房企在海外建设的一些商业地产项目,才开始产生稳定的现金流。

从趋势上看,中国的开发商仍会加大海外投资。陆明指出,国际化是企业落实现理性投资策略的必然选择。目前,大多数中国房企的发展过度依赖中国市场的表现,缺少对冲市场下滑风险的能力。通过国际化来实现资产的多样化,有助于企业确保稳定的收益。中国房企的境外投资策略正从快速周转向长期投资与开发转变,这也从一个侧面说明着眼长远的中国房企已将海外市场纳入企业长期战略,国际化的步调越发稳健、成熟。