

2 大趋势 Major Trends

摆脱旧资管时代下江湖风气 91 资管成立 加速旧资管的洗牌

■ 江铃 报道

2014 年,旧的格局渐渐难以自持。在中国经济“新常态”影响下,资产管理的资产端和资金端旧模式均受到冲击,加上监管层一系列市场化改革过程中带来的不同类型财富管理产品优劣势重构,资产管理旧格局的江湖风气随之发生剧变。新格局还没建立,旧格局已经死去,在“称兄道弟”“论资排辈”“江湖义气”的江湖观念积重难返下,江湖新秩序还潜伏在冰面之下,亟待破冰。

目前,P2P 洗牌风险加大,货币基金业务同质化严重,资管或将成拉动互联网金融的第三架马车。91 金融成立 91 资管,加速旧资管的洗牌,站在大资管的风口上。

旧资管时代 不只是做“处理坏账”的搅拌机

在一个只讲“江湖义气”,不讲“盈利”的时代,“江湖意识”仍然根深蒂固。在江湖义气里面,还存在着几种落后的意识形态:“论资排辈”“论功行赏”“论高寡合”。

怎么“论资排辈”呢?过去,银行为了江湖义气吃进去国企股改的大量坏账。在这个江湖里,出来混,迟早都是要还的。现在,吃进大量坏账的资管公司正在改革。目前,资管公司和处理坏账“剪不断理还乱”的关系正在分崩离析。在过去的一场场赌博中,A 股市场成了国企上市的温床。而作为银行坏账的接盘侠,旧资管时代资管企业只是帮着做账,给上市做数据而已。但这真的是资管吗?

怎么“论功行赏”呢?随着坏账成为“肥肉”,竞争变得不可避免,处理坏账从意识形态上已经变味了。2014 年,十大上市银行的不良贷款率达 1.06%,银行坏账创近四年新高。在坏账的争夺上,冲动战胜了理性,四大资管公司离资管越来越远。在现行市场经济下,坏账是一门“生意经”,但不是一门“事业经”。坏账是一个灰色的产业链,从银行打折出售还是打包让资管竞价,都是监管心照不宣而已。

怎么“论高寡合”呢?旧资管时代,创新就是浅尝辄止。资管的方式也是混乱的,有银行的绿灯,自己有钱可以购买,没钱,银行可以贷款。整个市场是没有活力的,目前,一是资管市场正朝着互联网化发展,资管的危机由来已久;二是资管的方式多样化,P2P 与资管等的合作越来越多。三是资管的透明化,多家资管的竞争从单一指定到多家竞拍。只有这些还不够,资管一定符合市场的逻辑,这个逻辑脱离江湖风气,转正是行业的刚需。

外贸企业在经济新常态下如何突围

■ 丁玉宝

复杂的外贸形势下,一些外贸企业显得“举棋不定”,它们正身处一个尴尬点。如何应对低迷的国际市场?新兴市场是否存在机遇?要不要转行?每个外贸企业心中都有一大堆的疑问。下面对我国目前的外经贸形势、外贸企业如何转型升级、新兴市场的机遇和风险等问题进行分析。

外贸整体环境将有所改善 生存压力却依然较大

2014 年 1-11 月,我国出口 2.12 万亿美元,同比增长 5.7%,增速较 2013 年同期下滑 4.6 个百分点;进口 1.78 万亿美元,同比增长 0.8%,增速较 2013 年同期下滑 7.3 个百分点;顺差 3325 亿美元,同比增长 42.2%,增速较 2013 年同期提高 23.9 个百分点。在我国出口增速明显回落的情况下,贸易顺差却大幅增加,这主要是因为经济增速持续下行背景下内需增长明显乏力。

今年,伴随美、英等发达国家的经济逐步复苏,欧元区经济爆发系统性风险的可能性下降,日本消费税率上调的影响逐渐减弱,新兴市场国家经济增速仍旧可观,全球经济增长动能将会得到一定提升。据 IMF 预测,2015 年,全球经济增速将达到 3.8%,预期高于 2014 年;同时,WTO 预计,2015 年全球贸易量将增长 4%,同样会高于 2014 年。全球经济和贸易增速的小幅回升会对我国外贸增速形成一定的支撑,我国外部需求进一步恶化的空间受到限制。

虽然,外贸环境将有所改善,然而,对于我国的外贸企业来说,依然面临较大的压力,如:贸易摩擦加剧、美国减少进口、人民币升值、生产成本持续增加等。

互联网、电子信息及高端服务等 值得关注

总的来说,笔者认为,国际投资呈现了以下几个特征:一是经过 2012 年的黯淡之后,全球投资乐观情绪回归;二是发展中经济体吸引 FDI(即外商直接投资)拐点将至;三是中国将成为 FDI 来源国而非目的国;四是跨国公司回归本土迹象明显;五是跨国公司的海外现金留存及收益再投资在发达经济体的海外投资占比中大幅上升。

结合以上所述国际投资的几个特征,笔者认为以下几个行业和领域值得创业者关注:

第一,互联网行业以及互联网与各行各业的深度融合所产生的新行业。未来互联网的渗透性、倍增性和带动性越来越明显,将会以其无边境、涉及各领域、多层次参与的方式,更快、更深入地与经济的各个领域紧密融合和融合,衍生出大量新产业。

第二,电子信息行业,特别是新一代信息



账是一个灰色的产业链,从银行打折出售还是打包让资管竞价,都是监管心照不宣而已。

怎么“论高寡合”呢?旧资管时代,创新就是浅尝辄止。资管的方式也是混乱的,有银行的绿灯,自己有钱可以购买,没钱,银行可以贷款。整个市场是没有活力的,目前,一是资管市场正朝着互联网化发展,资管的危机由来已久;二是资管的方式多样化,P2P 与资管等的合作越来越多。三是资管的透明化,多家资管的竞争从单一指定到多家竞拍。只有这些还不够,资管一定符合市场的逻辑,这个逻辑脱离江湖风气,转正是行业的刚需。

新资管时代 互联网金融还没从襁褓里爬出去

面对新资管时代的需求,在资管的玩法上就多了一些互联网思维。在这个形式上,不

新资管时代 互联网金融还没从襁褓里爬出去

断推陈出新。91 资管的布局主要集中在三个方面:第一个是 91 配资业务;第二个是成立中小企业成长基金,服务中小微企业;第三个是企业级用户的理财产品,91 增值宝业务。由此看出,不解决中小企业的理财需求的资管都是在耍流氓,资管从大到小,这是市场的条件反射。从需求出发,在理财、股票配资、私募基金三个方向进行导流。

配资业务如何改造?离开互联网谈配资,和离开金融谈互联网一样不靠谱。目前,股票配资行业没有准入门槛,野蛮生长造成了股票配资行业鱼龙混杂,行业缺乏一个规范性的标准。加上这是新兴行业,从业人员的专业水平良莠不齐,出现经营不善的情况会把行业带到风口浪尖的“灰色地带”,这并不利于提高行业未来的健康发展。91 金融的加入等于放到配资市场的一个鲶鱼,加速配资的洗牌。

提高自身产品和服务的质量,提升中国外贸企业的国际形象,走自主品牌之路,逐步实现从贴牌到创牌、从低附加值到高附加值、从传统和初级市场到高端目标市场。

笔者认为,外贸企业转型升级还应注意做到以下几点:一是拓展视野,从战略上把握中国经济与世界经济的双向互动关系;二是瞄准前沿,紧紧抓住引领世界经济跨越发展的最新亮点和热点;三是防患于未然,加快建设完善趋利避害保障国民经济安全的防火墙;四是见微知著,密切关注世界商品、资本、金融等市场的起伏变化;五是有序运行,认真研究并熟练掌握世界经济发展的新规律和新规则。

第三,新能源、新材料行业。未来世界经济发展根本性的能源动力,不是石油,不是煤炭,而是新能源、新材料,未来能源动力将来自于取之不尽用之不竭的太阳能、风能、潮汐能和生物能等。当然,这有一个很长的过程,需要技术不断创新。

第四,新能源汽车。石油终将开采殆尽,而且石油有很大的污染,以新能源汽车为发展方向是世界性趋势。现在最急迫的问题是如何提高电动车电容量、充电技术、充电站修配的配套技术。一旦电动车的后续配套到位,电动车取代汽油汽车的时代即将到来。

第五,高端服务业。也就是智力化、资本化、专业化、效率化的服务业,其领域涵盖广泛,主要集中在生产性和生活性服务业。根据国家有关部门的规划,到 2015 年,中国高端服务业应占整个服务业的比例约为 35%,由此可见,高端服务业前景也非常广阔。

此外,航空航天、高铁等产业也将得到快速发展。

值得关注的是,在信息技术和互联网技术大发展的今天,只有夕阳产品,没有夕阳产业。只要融合好,传统产业也能焕发出勃勃生机。

外贸企业转型升级 应关注什么

在国际经济形势复杂多变的背景下,我国内需增长动力不足、产能过剩、企业成本快速上涨、产业技术水平较低等问题日益凸显,倒逼外贸企业加速转型。笔者认为,外贸企业转型升级应该着重关注以下三个方面:

首先,企业要将“走出去”(对外投资)和贸易紧密结合。对外投资可以通过以下几点实现:一是逐步扩大对外投资规模;二是加强境外资源合作开发;三是拓展对外工程承包;四是发展境外农业合作开发;五是加强与境外的科技和智力合作;六是提高对外劳务合作水平;七是推动服务贸易领域的合作。在对外投资前,企业还应进行科学的可行性研究,并进行长期的、系统的规划和部署。

其次,要将自主品牌建设、科技创新、目标市场三者相结合。我国现有外贸企业主要存在以下三个方面问题:一是,大多数企业规模小而分散,社会化、专业化水平较低,缺乏引领行业健康发展的大企业,地区间经济发展不平衡和产业布局不合理等。二是,企业过去主要靠人口红利、成本较低、优惠政策等快速发展起来,总体技术水平相对落后,关键技术受制于人,产品附加值较低,高端技术产品严重依赖进口。三是,从国际贸易环境来看,其他新兴国家加工制造的优势逐渐显现,中国以量取胜的模式难以为继。因此,企业应

方向上有所拓展。其一,从过去服务银行到服务中小企业的经济转型;其二,从过去监管套利到消除监管套利,降低融资成本;大资管格局下,监管的逐步放开,投融资市场的充分竞争以及实体经济的客观要求会形成融资成本降低的效果;其三,从被动管理到主动管理,包括主动投资管理和主动融资管理,从躺着数钱到寻找机会。

如何拥抱大资管? 91 金融皮革马烈翁效应下爆发

皮革马烈翁效应是一种期待的力量,在这种期待驱动下,往往能创造奇迹。未来是一个“大资管时代”,券商资管规模 7 万亿,公募基金规模 5.64 万亿。在这个蛋糕之下,91 资管的配资业务解决中小企业与股票市场的矛盾。91 增值宝业务,解决中小企业理财不对称性的矛盾;中小企业成长基金,扶植力度从大型企业到中小企业。传统资管放弃中小企业这块蛋糕之时,也浪费超万亿的机会成本。

这种期待的力量,迎来一场爆发。在 2014 年 9 月,91 金融荣获融资中国·2014 年度 P2P 理财产品奖;12 月,当选北京市优秀创业项目十佳企业;12 月 12 日,在 2014 中国互联网金融跨界变革峰会上,91 金融荣获“最受欢迎互联网金融平台奖”;2015 年 1 月,在“第八届中国电子金融年会”上,91 金融斩获“2014 年度中国互联网金融创新奖”等等。在资本看好与荣誉面前,91 金融仍保持最初创业的心。

现在已经处在一个竞争、创新、混业经营的大资管时代,银行、保险公司、证券公司、信托公司、期货公司、第三方理财公司加上互联网金融以及其他创新业务会更加淡化行业壁垒,加剧竞争。91 金融在海通证券支持下,也将全面进入互联网证券业务。江湖风气不能让资管行业抱团取暖,在寒冬来临之前,谁先解决中小企业的资管问题,谁就掌握着未来资管走向的密码。

“后十八大”时代高级酒店业何去何从？ 严振江：从舒适到健康的转型实践

[紧接 P1]希望加强食品生产过程的论证和监督,加强食品销售环节的检测与监督,加强食品安全理念的教育与宣传。希望通过政府引导、市场主导、媒体报道、企业倡导,形成人人关注食品安全、重视饮食健康、崇尚绿色有机的浓郁舆论氛围和生态环境。

捍卫“舌尖上的安全”

近年来各地频发的食品安全事件,让严振江不停地思考症结和原因究竟何在?酒店餐饮业能在哪些方面预防和控制食品安全?“后十八大”时代饭店业如何能明哲保身?与普通的餐厅和快餐连锁相比,消费者显然更倾向于选择酒店内的餐厅和高端餐饮名店,因其良好的声誉和品牌形象能在消费者内心折射更多的信任。严振江意识到,除了提供舒适的服务,出品优秀的美食,享有声誉的酒店必须有一个自成体系的餐饮管理机制。

后十八大时代,公款消费、奢华宴席渐行渐远,严振江五年前就开始思考探索,旅游和饭店业要实现“美丽中国”,需要来一场关于食物的“自我思辩”。健康食品的概念不仅包括进入餐桌的成品,还包括依然停留在农田、工厂和大自然中的原料。有机食品安全是确保食品按照其用途进行有机种植、生产加工,食用时不会对消费者产生危害,对人体的健康非常有益。

目前大量酒店宾馆的原料物品采购由经理或厨师负责进货,受社会风气的影响,采购回扣风盛行,加之进货渠道的放开,酒店也对采购人员的管理有诸多困难。一些饭店就是由于对采购部门管理不当或失控,买进质次价高的原料,加大了成本还丢失了质量,增加了食品卫生安全的风险系数。喜瑞酒店管理有限公司依托金华世贸、兰溪世贸两大平台开展了“舌尖上的净土”有机生活体系构架探索,具体包括菜单设计→采购→验收→贮存→发放→准备→烹饪→放置→服务→清洁和维护保养 10 个环节。

受诸多因素影响,餐饮产品的质量变动较大,严振江要求旗下酒店确保各类菜品出品质量的可靠和稳定。通过推行标准化服务,加强自身管理和实现食品处理过程中的安全监控,采取自建、联合、预订等多种方式建立食材供应链,不仅提升了酒店形象,更增添了消费者信心。在世贸大饭店的大堂黄金位置,没有常见的商家广告促销摊,却有各式来自有机农场的土货食材,赢得四方宾朋流连忘返。许多客人在品尝了世贸有机餐厅的健康美食后欣然下单购买有机农产品,“饭店大堂卖青菜”成为浙江省饭店营销的一个成功案例。

严振江把食品安全的管理过程看成一个系统工程,从原料到成品消费每一个环节都要经过分析评估,增加食品的安全系数,为酒店知名度和信誉度的提升打实基础,最终带来经济效益。强强联合能够为双方的长期合作不断提升和完善产品,尤其是食材的质量和安。严振江一直在思考如何与供应商搭建起良好的互助关系,助力食品安全。为了让

玉柴客户满意度 稳居行业前列

近日,玉柴股份召开客户满意度报告分析会,由中国质量协会卓越用户满意度测评中心发布玉柴客户满意度报告。据报告显示,2014 年玉柴用户满意度指数得分保持在较高区域,稳居行业前列。

报告显示,连续多年来玉柴终端用户满意度均稳定在 80 分以上,其中玉柴工程中卡发动机、公路轻中卡发动机、客车发动机、船用发动机的各项指标优势明显,用户再次购买的意愿较强。主机厂用户对玉柴产品的满意度评价全部达到了 86 分以上。报告指出玉柴高质量的产品、服务及长期合作的双赢关系,是用户忠诚度高的基础。

2011 年至 2013 年,玉柴的质量提升目标是“三年质量提升 100%”。2013 年全年 R0 基本实现提升 100%的目标,大船机、6MK、气轮机实现质量提升 100%的目标,部分零部件供应商实现质量提升 100%的目标,其余指标综合提升达到 60%以上,批量质量故障大幅度减少,批量整改、整机赔退同比均下降 50%以上。

2014 年,玉柴对未来三年的质量目标进行了分解,明确了“争取三大突破,到 2016 年全面实现五个一工程”的目标:争取消灭早期故障、取消不合格零件回用、提升 B10 寿命,到 2016 年,全面实现整车装试不良率 R0、早期故障率 R3、零部件不合格品率、质量成本率、顾客产品抱怨率等小于等于 1%的目标。2014 年,玉柴大力推进精益制造工程和质量提升计划,进入了质量提升新航道。在客户服务方面,实施服务满意度工程初显成效。服务站国 4、气体机等服务技能专项培训顺利开展,大大提升了服务系统的维护、维修能力。

到 2014 年底,玉柴的产品质量经过四年的精耕细作,有了很大的提升,产品竞争力明显增强。2014 年,玉柴股份销售发动机 48.4 万台,产销量继续稳居行业榜首,市场份额持续增长 1.3%,销售额持续增长。

2015 年,玉柴将出台一系列举措提升产品质量和服务质量,进而提升客户满意度,促进企业稳健发展。(温正华)

更多消费者吃上放心的有机健康食品，2010 年创建的乡喜农业科技有限公司就利用兰溪市水亭乡的 300 亩山地，建立供货农场。5 年来企业为此投入已达 300 万元，帮助当地农户快速切入市场的同时，酒店能够做大销量、做大规模，实现稳步发展，并达到规范市场、确保食品安全的目的。

从舒适到健康的战略转型

有机食品的全程管理只是严振江工作中的一个方面,2013 年以来面临全行业艰难的市场环境,严振江及时调整经营策略、管理思想,一方面提高员工的工资待遇,稳定员工队伍,一方面狠抓管理效益,成立喜瑞酒店管理公司,培养更多专业服务人才,使兰溪世贸大饭店在最短的时间内成功开业,并在湖北宜昌筹备喜曼三峡酒店。这些举措成功应对政策影响而带来的困难,创造了良好的社会效益及经济效益。

金华世贸大饭店开业之初,打出的口号是“我们更舒适”,而去年这个口号悄然换成了“我们更健康”,这个健康不只是餐饮,也贯穿会议、居住中的各个细节、流程,在提供所有产品过程中重点凸显健康、环保、绿色理念,以客户的想法和思维提升酒店的服务品质。什么叫感情因素?严振江解释说现在很多客人来到金华世贸大饭店是因为这里的健康有机食品,通过这个餐饮品牌,客人会对酒店产生信赖,而这样的感情因素就体现了世贸自己的独有优势,把客户能动性抓住,不断产生重购,这种粉丝型的回头客,从今后的导向来看是很有价值的营销方向。去年以来金华市区相继增加了 3 家高星级酒店,但金华世贸作为行业龙头,依旧创造了 1.1 亿元的营业佳绩,不论是市场份额还是行业影响力都遥遥领先同行。

客人对于酒店宾馆的选择向来是喜新厌旧的,“后十八大”时代的酒店格局,“守与攻”之间的鏖战从未曾停歇,且大有愈演愈烈之势。通过国家有机认证的乡喜有机农场不用农药化肥,自然生长、种植的当季、当地果蔬,每天直供金华世贸大饭店的有机果蔬餐厅。将高档产品平民化,满足差异化的消费需求,金华世贸大饭店找到了独门利器。浙江商贸学校校长黄宏伟教授分析,有机食品创新策略是严振江管理中的一个战略举措,既有效提升了品牌影响力,又不会让消费者产生奢华、浪费的联想。严振江直接把健康食材转换为竞争利器,奠定和稳固了世贸大饭店在行业中的龙头地位。

2015 年元旦起,金华世贸大饭店率先在浙江省餐饮业进行了一次革命性的改革:包括婚宴宴席在内全面使用健康山茶油,用食品安全健康打响世贸的餐饮品牌。严振江相信,在自己大声的呼吁和积极建议下,在酒店身体力行不懈的尝试和努力下,“舌尖上的安全”在金华必将成为现实,食品安全也终将成为金华这座中国宜居城市新的亮点、新的优势、新的品牌。