

## 8 行业调查 Industry Surveys

## 城商行盈利大滑坡 个别银行两年下降90%

■ 杨佼 报道

嘉兴银行2014年净利润同比下降近60%;北部湾银行2014年净利润同比下降亦近60%,较2012年则下降约90%……一份份年报数据,正在刻画着城商行盈利大滑坡的图景。

“城商行体量小,利润基数也小,受外部环境冲击更明显,现在可以说是腹背受敌,好日子基本已经结束了。”有业内人士对记者称,息差下降、不良贷款持续暴露,是当下城商行利润下降的主因,而随着利率市场化的推进,城商行的经营将愈发艰难。

## 盈利降了又降

Wind资讯2014年120家银行业绩数据显示,2014年,净利润下滑最严重的前20家银行中,有8家来自江浙等长三角区域,而相较于国有大行、股份行,城商行更呈颓势,这在浙江城商行中体现得最为明显。

年报数据显示,2014年,杭州银行营业收入虽然突破百亿大关,同比增长12.72%,但35.11亿元的净利润,却同比下降7.57%,主营业务利润则同比下降9.03%。杭州银行的情况并非孤例。在2014年,浙江多家城商行,如温州银行、绍兴银行、嘉兴银行等净利润均显著下降。

2014年,绍兴银行实现净利润3.02亿元,比上年下降8100万元,降幅达21%以上。这已是绍兴银行净利润连续第三年负增长。2011年,该行盈利水平达到顶峰,当年实现净利润5.3亿元,此后便连年下降。其中,2012年、2013年,该行净利润分别为4.3亿元、3.83亿元。据此计算,绍兴银行2014年的净利润,已经比2011年大幅下降了76%左右。

## 房企与互联网联姻 房地产业或将发生深刻变革

■ 段丹峰 报道

这真是一个非常爱的年代。继万科与万达“万万没想到”地在一起了之后,地产老牌国企华远地产和方兴地产也纷纷选定“意中人”迅速牵手了,抱团有爱的一幕幕不禁让人感觉这真是风云际会的年代,一切皆有可能,而事实上,这一切可能的背后却是行业发展到一定阶段,与时代背景结合的产物。

## 房企忙与互联网公司“牵手”

记者了解,传闻已久的房地产公司华远地产将与互联网公司360之间的合作于5月20日正式揭开了谜底,双方将基于长远发展的考虑,强强联合,建立战略合作关系。

根据战略合作协议,华远与360将充分发挥各自在房地产领域的优势。华远1+N战略旨在服务、增值、引领生活方式;360智能家居战略主张安全、开放、合作。两个战略所属行业不同,却有高度的理念契合。事实上,无论是华远还是360,在各自的专业领域都拥有毋庸置疑的影响力。华远是30年高端物业开发经验的地产企业,而360是目前国内最大的互联网安全公司。

比较巧合的是,同在5月20日当天,汇联金融联合方兴地产与腾讯也“光明正大”在一起了,并宣布成立方兴地产腾讯创新事业群,双方的合作则是选取一个项目地块,与腾讯智慧工程院共同设计开发一个智慧化小区,同时打造房地产全产业链金融服务。此前,方兴地产曾于2014年推出双十一“光盘节”行动,以及联合余额宝买房等。

双方选择在谐音是“我爱你”的5月20日宣布在一起,形式不同,但爱的宣言却是一样的:“智慧家”。

## 房企恋上互联网已不是新鲜事

而据记者了解,此前已有不少房企拥抱互联网的先例。万科最先提出要融入互联网,并先后拜访了阿里、腾讯、小米等互联网企业,其间探讨的“房价能否减半”和“互联网思维”轰动了整个行业。随后与百度、淘宝、腾讯合作推出了网络营销平台,近期又与工商银行融e购线上合作。从淘宝账单抵押贷款到微信购房理财服务,再到优惠特权卡和按揭绿色通道,营销手段不断创新。

除此之外,“保利是个P”、碧桂园“不扯蛋,周一见”、“两万结合”自发恶搞爆笑图等等等,江湖的“生活帮”、“社区通”,及花样年“彩云”等社区APP,到世茂的“云平台”,再到万科V-LINK客户体验的移动互联社区等等,都是房企营销互联网化的结合体。

毋庸置疑,“互联网思维”已经成为当下地产公司高管们口中的热词,似乎也成为了白银时代传统房地产行业的“新常态”。奇虎360周鸿祎表示,“互联网时代已经到来,未来房地产互联网化是必然,多种多样的智能设备连接在一起,能够为人们提供更安全、更方便的生活服务。”

嘉兴银行的情况更不乐观,其净利润下降幅度更大。2014年,该行实现营业利润1.6亿元,比2013年下降2.18亿元,降幅接近60%;净利润1.2亿元,同比减少1.8亿元,降幅亦达60%左右。

2011年以来,全国商业银行利润增长已普遍放缓,根据银监会统计数据,2011~2014年,全国商业银行净利润增速分别为36.3%、19%、14.5%、9.65%,呈现出连年下滑态势。而上述城商行的表现,更是远远落后于行业平均水平。

“城商行体量小,受经济波动影响更明显,这两年全国的城商行都是这样,浙江出现这种情况更是没有任何意外。”某中型城商行董事长告诉记者,该行去年净利润也是个位数增长,增速明显下滑,但像上述几家银行一年内就下降那么多,还是显得“有点夸张”。

除了浙江等东部地区,类似情况在中西部地区同样存在,个别银行面临的形势甚至更为严峻。如在广西地区,利润一度爆发式增长的北部湾银行,其净利润下降之快更甚于嘉兴银行。

年报数据显示,2014年,北部湾银行实现营业收入35.71亿元,比上年下降约3.8亿元,降幅约为10%,而净利润规模仅为1.01亿元,同比减少1.38亿元,降幅接近60%,利润规模已不如普通地级城商行。

若以2012年为基数,该行净利润下降幅度更大。2012年,北部湾银行净利润为11.04亿元,2013年骤降至2.39亿元,降幅达到80%。到2014年,其净利润两年间已下降了92%之多。

而曾在城商行中排名靠前的汉口银行,2014年净利润也出现明显下降。去年该行税前利润18.69亿元,比上年减少8.14亿元,降



幅30.33%;实现净利润14.64亿元,比上年减少5.99亿元,降幅29.03%。

“城商行在银行体系中相对弱势,现在只是开始,随着外部环境的进一步恶化,将有更多的城商行净利润下滑,甚至出现亏损的情况。”华南某城商行高层对记者称。

## 利差收窄 不良飙升

“息差不断下降,坏账又快速增加,财务负担明显上升,城商行的经营环境将会越来越艰难。”上述华南城商行高层对记者说,城商行对外部环境波动、风险抵御能力本来就比较薄弱,净利润下滑并不奇怪。

上述城商行董事长亦称,城商行净利润下滑,主要有两方面的因素,一是企业贷款需求下降,加上央行降息,促使息差收窄;二是宏

观经济下行,导致不良资产大规模暴露,侵蚀了银行利润。而城商行利润规模普遍较小,受冲击就更为明显。

从各家城商行公布的数据来看,均不同程度存在因息差下降导致利润下降的情况。如杭州银行,2014年实现拨备前利润67.39亿元,同比增长9.43亿元,增幅为16.3%,存、贷款余额分别增长12.2%、13.22%。尽管贷款增长高于存款,但杭州银行的利息支出,却远高于同期利息收入增长。2014年,该行利息收入仅增加了1.38亿元,增幅1.51%,而利息支出则增加31.05亿元,增幅达38.6%。在此情况下,该行2014年净息差、净利差分别为2.22%、2.47%,同比分别下降0.44、0.4个百分点。

嘉兴银行同样如此。2014年,该行利息收入21.57亿元,增长约2.1亿元,增幅为12%左右,而利息支出则为9.42亿元,同比增加

1.15亿元,增幅约14%,超过利息收入增长速度。

而北部湾银行的净利息收入、中间业务收入更是全面下降。2014年报数据显示,其去年利息、手续费和佣金收入分别为32.8亿元、1.78亿元,比上年减少4.4亿元、3600万元左右,降幅约为12%、17%。

不良贷款对城商行的威胁,更甚于息差下降。杭州银行净利润负增长,就是因为大幅计提拨备。截至2014年底,杭州银行不良率1.2%,与上年基本持平。但为了增强风险抵御能力,该行当年计提拨备24.46亿元,比上年增加14.22亿元,导致拨备后净利润比上年减少2.88亿元。

北部湾银行也不例外。2014年,该行资产减值损失、贷款减值准备两项,分别高达20.06亿元、29.53亿元,虽比2013年略有减少,但却比2012年增加了12.1亿元、21.53亿元,增幅达到150%、270%左右。在2014年报中,该行甚至没有披露不良贷款规模、不良率数据。而汉口银行2014年底的不良贷款规模16.39亿元,比年初增加8.49亿元,不良率1.94%,比年初上升0.83个百分点。

“整个银行业都在进入收缩阶段,但随着利率市场化的推进,坏账持续暴露,城商行的日子会越来越难过。”上述城商行董事长称,随着市场化程度提高,存款流失、业务单一,将会成为一些缺乏竞争力的城商行面临的主要挑战。

一些城商行资产规模已呈逐年萎缩之势。2012年,北部湾银行总资产为1211亿元,2013年、2014年则分别下降至902亿元、840亿元,两年间降幅高达42%左右。汉口银行2014年末总资产1683.9亿元,比年初减少74.06亿元,存款比年初减少89.12亿元,减幅7.11%。

## 跨境人民币贷款悄然兴起

■ 陈周琴 报道

自贸区挂牌后,各类型金融机构在自贸区内开展的创新业务繁多,然而最让企业受益的还属于跨境人民币贷款业务,融资成本相比国内普通的企业贷款降低不少。目前,多家银行均已经在自贸区内成功发放首笔人民币跨境贷款。

## 前海率先破冰

广东自贸区的《前海跨境人民币贷款管理暂行办法》规定,前海企业可申请跨境人民币贷款。而前海的跨境人民币贷款业务也在全国率先破冰,成为人民币国际化的标志之一,从2013年1月22日启动到2015年3月底,前海跨境贷款案金额达到911亿元,提款228亿元。目前这一政策已经在其他自贸区

区域得以运用。

去年10月,农行前海分行成为首批办理跨境人民币贷款的银行,农业银行广东分行与香港分行采用“境内审批,境外放款”的模式,为广州某集团股份有限公司办理了5亿元跨境人民币联合贷款。截至去年9月末,农行广东分行办理跨境人民币业务1100多亿元,为6000多客户提供服务,业务量增幅连续两年居当地四大行首位。

目前,在跨境人民币方面,前海已经实现境外资金回流三个通道的贯通:分别是跨境人民币贷款、赴港发债、外资股权投资试点。

## 充分利用境外低成本资金

中国银行广东省分行蔡兴华副行长认为,跨境人民币贷款业务,是从境外为企业引入的人民币资金较境内融资成本低,有助于

为自贸区内企业或机构节约财务成本,达到服务实体经济目的。

在自贸区挂牌当日,中行、农行等都已经为企业发放了首笔跨境人民币融资业务。其中,中行通过境外的中国银行匈牙利分行,为广州南沙海港集装箱码头有限公司发放1亿元的跨境人民币流动资金贷款。据介绍,中行在该笔业务办理过程中,依托香港人民币清算行的通用清算平台系统,实现了资金从匈牙利到香港的实时清算。

据悉,广东自由贸易试验区南沙片区内外资企业众多,且由于开发区建设发展特点导致企业资金需求较大,单靠国内贷款无法满足企业及新区的建设资金需要。

“广东自贸区的落地,将为企业提供更多的投融资便利,企业将有更多渠道获得跨境、低成本的资金。”蔡兴华表示,在跨境人民币贷款业务上,中行有较明显的海外优势。

## 市场低迷 中小拍卖行“歇拍”

■ 卢扬 陈丽君 报道

尽管中国嘉德拍卖潘天寿巨制《鹰石山花图》以2.79亿元高价成交,被业内看成是艺术品拍卖市场回暖的积极信号,但记者经过多日走访调查发现,亿元拍品的出现依然是极少数的个案,很多艺术品拍卖企业尤其是中小企业正在经历市场寒冬,不少企业选择“歇拍”,集体退出春拍市场,以求节约成本,减少亏损。

## 五成拍卖行“歇拍”

每年5、6月是艺术品春拍季,也是各大艺术品拍卖行最忙碌的日子,率先举槌开拍的行业龙头中国嘉德已经拍出亿元拍品,这让不少人看到了今年艺术品拍卖市场回暖的信号。

然而最近一位已休假两个月的书画拍卖工作人员李先生向记者透露,与往年不同,他所在的拍卖公司今年取消了春季拍卖会。事实上,记者调查发现,很多去年春秋拍都圆满落幕的拍卖公司今年都选择了“歇拍”。这其中就包括去年秋拍成交了3.4亿元的北京银座国际拍卖有限公司、北京银座国际拍卖有限责任公司、北京艺融国际拍卖有限公司。此外,北京长风拍卖早在去年就已经取消了春秋两季大型拍卖会。即使已经开拍的北京华辰拍卖有限公司,本次春拍总标的估价约为7000万元左右,比以往1.5亿~2亿元的总估价大幅减少,专场数量也从去年春拍的12个缩减至5个。

对此,中央财经大学拍卖研究中心研究员季涛则表示,取消春拍并不是个案。今年以来,一些中等级别的拍卖公司取消或推迟了春拍,甚至宣布歇业。而且近5个月来在北京新注册拍卖公司的数量比往年也明显下降,一些拍卖公司内部不断传出公司裁员、员工辞职、多位主管跳槽、管理层闹矛盾的消息。相比2014年同期,今年北京取消或延迟春拍的艺术品拍卖公司占总量的50%以上。



## 拍卖反而会赔本

在谈及为何在最能挣钱的旺季选择“歇拍”时,长风拍卖的工作人员无奈表示,在艺术拍卖市场行情不好的情况下,举行拍卖会不仅不会产生盈利,还有可能会赔钱。“为了保本只能选择取消春拍,等到渡过艺术市场寒冬期后再举槌。”

北京拍卖行业协会会长、北京华辰拍卖董事长甘学军分析:“目前艺术品拍卖市场处于虚假繁荣状态,在很多人眼里,拍卖公司赚钱很容易,但实际上,当下拍卖公司生存很艰难。”

尽管前段时间在香港,苏富比、佳士得都取得了可观的拍卖成绩,但季涛表示,全球拍卖资源总量是有限的,大小拍卖行都在争抢这块资源,像嘉德此次春拍就依托潘天寿巨作达成2.79亿元的成交,这也说明精品问世才会成为藏家关注的焦点。“但在资源有限、市场环境不利的情况下,拍品征集越来越难,这也成为很多拍卖公司退出春拍的原因之一。”

甘学军进一步表示,举行拍卖会前向地方文物局申报就是一项比较繁琐的工作,再加上拍卖公司必须有5个专家作为文物专业技术顾问等方面的原因让企业无形增加了大量运营成本。而拍卖前期半年左右的征集、人力、物流、宣传等投入,和中期图录印刷、嘉年华似的布展以及最终开拍时客户的维护等,使得举办一场拍卖会的成本很高,尤其是春

秋两季大型拍卖。这就意味着在市场不景气的情况下,强行开拍就会赔得更多。

## 市场或现洗牌

记者调查了解到,其实今年春拍包括嘉德、匡时等在内的大型拍卖公司都缩减了拍品数量和场次,匡时今年的规模同比去年减少近一半。不过在季涛看来,在目前低迷的市场中,大型拍卖行抗调整能力相对较强,受到的影响较小,而那些以“假拍”、“拍假”、拍前收图录费的不正规小拍卖行似乎也能生存,最难过的是操作相对规范的中小拍卖行。

“这也许是拍卖行业恢复近30年以来最大的一次调整了。”季涛告诉记者。对此甘学军表示了认同,艺术品拍卖市场正在经历前所未有的困难,很多企业都在静观其变,尽管暂时取消拍卖可以保本过冬,但是,在未来两三年左右仍不乐观的市场中,市场大幅度缩量,藏家投放热情不高的情况下,势必会有大批拍卖行被拖垮、倒闭。

未来艺术品拍卖市场将出现两极分化,季涛认为市场竞争的白热化也是拍卖业进行兼并重组、进一步提高集中度的时机。那些经营时间久、品牌坚实的大公司可以利用低谷期整合市场资源,有利于将来进一步做大做强。拍卖行业的整体品牌也许将因此得到优化,拍品的质量也将因为越来越集中在少数大型拍卖公司而有所提高。