

6 调查 Investigations

信用卡新增发卡量
呈两极分化
银行竞争锁定差异化

■ 张冀

华道行业研究中心最新发布的《2016年上半年信用卡报告》称,整体来看,2016年上半年,各大银行新增发卡总量为4976万张。与此同时,新增发卡量呈两极化趋势,有的增长快速翻倍,有的则出现不同程度的负增长。

业内人士表示,伴随信用卡业务监管新规的落地,以及信用卡业务子公司化运作的提速,未来信用卡业务的竞争将呈现更为激烈和差异化的格局。

第一、第二梯队比拼激烈

根据上市银行披露的数据,从各大上市银行的累积发卡量来看,截至2016年上半年,工行累积发卡破亿,达到11779万张,位列第一。报告称,第一梯队由工行、建行、招行、农行和中行构成,第二梯队由中信、光大、浦发、兴业构成。尽管在体量上第二梯队与第一梯队仍有较大差距,但在增长势头上好于第一梯队。

若从新增发卡量角度分析,2016年上半年,工行、建行和农行的新增发卡量位列前三位,分别为888万张、716万张和537万张。平安银行、招商银行和交通银行的新增发卡量位列第四至第六,分别为451万张、442万张和399万张。

特别需要指出的是,平安银行、光大银行和浦发银行的上半年新增发卡量增速均超过50%,其中,浦发银行的新增发卡量为328万张,同比增速达107.59%,平安银行和光大银行的新增发卡量增速分别为65.81%和78.24%。与此同时,建行、中行和民生银行的新增发卡量较去年同期呈现负增长,同比分别下降了14.04%、14.65%和5.62%。

子公司将更具激励机制
和风险隔离意识

记者注意到,位于第二梯队的银行中,有一些已经公开提出信用卡业务分拆子公司化运作的计划。

9月20日,光大银行发布公告称,为促进金融服务和消费升级,降低服务成本,发展普惠金融,推动信用卡业务规范化、规模化、专业化、标准化发展,公司拟独资设立信用卡业务独立法人机构,公司名称暂定为“中国光大信用卡有限责任公司”,投资金额不超过100亿元。

今年7月中信银行也曾发出公告,公司董事会同意开展信用卡业务公司化改制,并将设立中信信用卡公司。早在今年1月,民生银行董事会通过《关于成立中国民生信用卡有限责任公司相关事项变更的决议》,将成立全资子公司——中国民生信用卡有限责任公司,公司注册资本为98亿元。

上述报告称,相比事业部制运营模式,独立的子公司将更具激励机制和风险隔离意识,能够在一定程度上扭转时下商业银行对利差的依赖。然而,银行信贷、信用卡、消费金融等业务在市场和客户定位上存在部分重叠,这块“蛋糕”的争夺无疑对信用卡子公司运作将是考验。

好策略、好布局或成制胜关键

由于既能带来利息收入、又能带来手续费等非息收入,信用卡业务已然成为不少银行着力布局竞争的一项重点业务。华道行业研究中心研究员吕绍婉表示,从数据上看,之前的市场份额和银行体量是各银行重要的竞争优势之一,与此同时,具有更好的策略、布局的银行在业绩上能够得到更好的回报。

吕绍婉表示,在新增发卡量同比增长这个维度里,兴业、浦发和光大增长较快。其中,兴业银行在2015年12月推出了网络申请“最快5分钟发卡”业务;浦发银行实施全民保障免费防盗刷权益保障计划,并推出“全能额度”平台,实现额度自助管理;光大银行与京东金融合作推出Visa信用卡,与芝麻信用合作推出在线申请信用卡。“三家银行或提高发卡速度,或提升客户用卡体验,或拓宽发卡渠道,各有优势,从数字增长上也有较好的反馈。”吕绍婉称。

业内人士也表示,从过往经验看,不少银行在信用卡领域的竞争更多是依靠额度,以及和商家联合推出优惠活动来吸引用户。在未来,银行的竞争策略将更为差异化。

专家谈长三角:
很多三四线城市快成二线了

■ 杜冉乐

“长三角地区很多三四线城市都快成二线城市了,为什么?主要是靠近一线城市的边缘。”

在日前举行的第六届中国价值地产年会(上海)城市论坛上,上海社科院城市与人口发展研究所所长、博士生导师郁鸿胜在做主题为《风口上的长三角》演讲时表示,长三角城市群这个经济体占全国所有城市群经济总量的20%,作为最发达的区域,未来的关键在于制度合作,尤其是政策联动性。

长三角经济最活、机会最好

郁鸿胜介绍说,中国城市群规划实际上是按照国务院批复的中国城镇化规划制定而来,在批复过程当中,已经把城市群规划解释得非常清晰了。

“城市群的发展是城镇化发展的主体。”郁鸿胜强调说,城市群可以解决一些城市发展过程当中自身不能解决的重大问题,尤其是在房地产开发过程中更重要。

记者注意到,去年4月底审议通过的《京津冀协同发展规划纲要》的核心就是有序疏解北京非首都功能,要在京津冀交通一体化、生态环境保护、产业升级转移等重点领域率先取得突破等,实现与环首都经济群错位发展。

珠三角城市群的战略定位是共同构建有全球影响力的先进制造业和现代服务业基地,南方地区对外开放的门户,我国参与经济全球化的主体区域,全国科技创新与技术研发基地,全国经济发展的重要引擎,辐射带动华南、中南和西南地区发展的龙头。

长江中游城市群覆盖了武汉城市圈、环长株潭城市群、环鄱阳湖城市群三个都市圈。其作用是承东启西、连南接北,长江经济带三大跨区域城市群支撑之一,打造中国经济发展新增长极、中西部新型城镇化先行区、内陆开放合作示范区等。

税收“黑名单”实行两年 公布案件2470件

■ 何雨欣

记者近日从国家税务总局获悉,截至2016年6月底,各级税务机关已公布税收违法“黑名单”2470件。

这些案件中包括:偷税案件1362件,逃避追缴欠税案件16件,骗取出口退税案件57件,虚开增值税专用发票或者虚开用于骗取出口退税、抵扣税款的其他发票案件796件,虚开普通发票案件36件。

商业地产供应井喷 去化压力剧增

■ 梁倩 徐海波 张宏超

2016年以来的楼市,越来越难以让人看清。热点城市库存快速去化,商业地产却依然萧条,库存激增。业内人士指出,住房市场的“非理性”繁荣与商业地产过剩的现实,进一步推升了地产风险。

不同命运的“房”

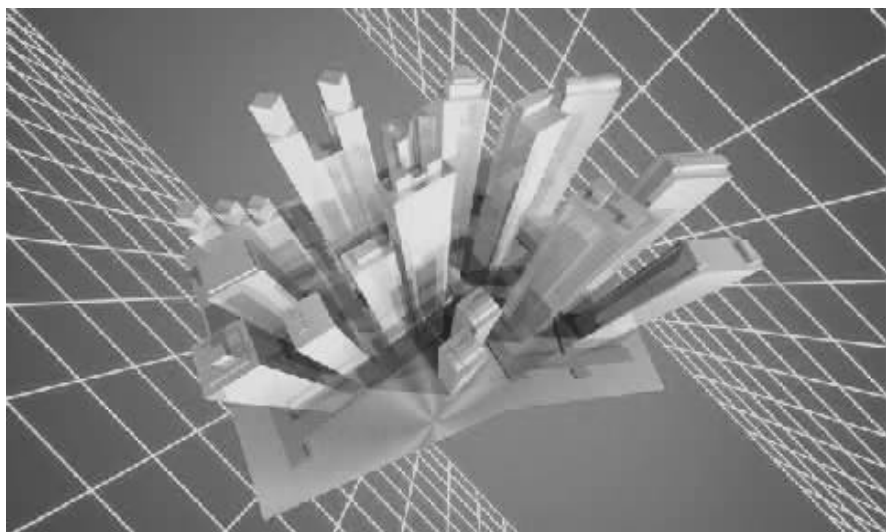
郑州航空港空港区,因自贸区概念等影响,被看作价值洼地。洋房系的国园和蓝山公馆便坐落于该片区,此前接连两周的开盘连续处于开盘便清盘状态。而位于郑州主城区二七区的一商业地产项目,虽然配套成熟,却因行情差难出手,最终不得不低价贱卖,亏损近千万。

数据显示,2015年全年,郑州纯住宅销量934.48万平方米,同比上涨57.07%;均价同比上涨8.57%。商业地产却仅销售57.36万平方米,同比下降5.38%;均价同比下降10.43%。同时,办公用房销量94.85万平方米,同比下降22.46%;均价同比下降8.45%。

武汉也有类似命运。武汉光谷步行街曾号称世界上最长的步行街。其总占地面积41.79万平方米,总建筑面积约150万平方米,总长1350米,包括西班牙风情街、意大利风情街、德国风情街和法国风情街,曾是光谷最繁华的商业购物中心。

武汉市政协一份提案显示,光谷步行街自2008年开业以来,一期部分一线商业门店每平方米售价3万元左右,2013年已被炒到每平方米30-40万元,一线门面租金也从开街时的每月200元/平方米涨至每月1500-2000元/平方米。现在这个风光一时的步行街却面临着客流量流失、大幅度亏损的状况,甚至多个商户最终不得不关门谢客。

值得注意的是,在武汉还有很多商业中心正在凋谢。后湖的新生活摩尔城,除了电影院、超市、家电及快餐等主力店还在维持经营外,九成的零售店都已撤离;位于街道



成渝城市群的未来使命是全面融入“一带一路”和长江经济带建设,打造新的经济增长极,建设具有国际竞争力的国家级城市群等。

与上述四个城市群相比,长三角城市群基础最雄厚、经济最具活力、开放程度最高、创新能力最强、吸纳外来人口最多。未来目标是通过优化提升,在更高层次参与国际合作和竞争,进一步发挥对全国经济社会发展的重要支撑和引领作用。

战略思考长三角城市间关系

按照权威数据统计,城市群的经济总量占全国经济总量60%,三个国家级城市群占全国经济总量的40%,其中长三角城市群占20%。

尽管如此,《长三角城市群规划》明确指出,与美国东北部大西洋沿岸城市群、北美五大湖城市群、日本太平洋沿岸城市群、英国中南部城市群相比,长三角城市群发展质量不高,国际竞争力不强。

从发展模式来看,郁鸿胜说,当前各城市群的发展是很有层次的,比如长江中游城

市群主要以布局合作模式为主,成渝城市群以要素合作模式为主,长江三角洲城市群早就走过了这两个阶段,未来的发展重点就是制度合作模式。

“如果房地产开发商摸不清三大城市群之间的联动发展,很有可能跟不上节奏。”郁鸿胜补充说。

在郁鸿胜看来,对长江三角洲城市群的开发,主要看政策联动性,哪些城市在城市群范围内,哪些还不在,要进行战略性思考,如果没有被纳入,这个区域发展模块和产业联动可能和这个城市就无关了。

“在参与城市群开发过程中,关键是政策。”郁鸿胜强调说,像成渝城市群的成都和重庆GDP两位数增长,在全国都是名列前茅,布局合作也已经完成了。

投资紧盯一核四带五圈交叉点

从长三角城市群规划来看,该规划可以概括为“一核四带五圈”,一核就是上海;“四带”就是沿海发展带、沿江城市带、沪宁合杭甬发展带、沪杭金发展带;“五圈”就是南京都市圈、杭州都市圈、合肥都市圈、苏锡常都

市圈与宁波都市圈。

记者注意到,长三角城市群规划目标是构建“一核四带五圈”的网络化空间格局,发挥上海龙头带动的核心作用和区域中心城市的辐射带动作用,依托交通运输网络培育形成多级多类发展轴线,推动“五圈”、“四带”实现聚合发展。

郁鸿胜表示,“这个‘四带’,理论上都是产业带,所以做房地产开发的话,跟产业带上走,这是很关键的。”

按照打造世界级城市群核心城市的要求,加快提升上海核心竞争力和综合服务功能,加快建设具有全球影响力的科技创新中心,发挥浦东新区引领作用,推动非核心功能疏解,推进与苏州、无锡、宁波、舟山等周边城市协同发展,引领长三角城市群一体化发展,提升服务长江经济带和“一带一路”等国家战略的能力。

前不久,上海对外发布了《上海城市总体规划(2016-2040)》(草案),前瞻性地规划了上海这座“全球城市”的新定位,与长三角城市群规划相呼应。

郁鸿胜建议,作为房地产老板,如果要投资的话,该看哪里?看交叉点,谁把交叉点找到了,谁就发财了。比如南京沿江带和沪杭带是有交叉的。类似于这些交叉点,实际上就是中国今后发展过程中的中心。

最近,合肥“地王”频出,房价暴涨,备受外界关注。不少龙头房企相关负责人在接受记者采访时表示,合肥在长三角规划中的战略地位很重要。

郁鸿胜说,合肥今后就是跟上海实现“双城”发展,实现双城体系。合肥现在搞了200平方公里土地,又是科创中心,合肥很有可能今后跟着上海发展成为一个上海城,这个战略性规划正在研发当中。

“长三角地区很多三四线城市都快成二线城市了,为什么?主要是其靠近一线城市的边缘。”郁鸿胜进一步强调说,最有特点的是宁波、舟山、台州。州的发展,舟山的发展和宁波的发展,将会有一个很重大的突破。

12月,税务总局联合公安、银行等20个部门共同开始建立税收违法联合惩戒机制。

据介绍,惩戒措施包括被工商部门通过企业信用信息公示系统向社会公示;被国土资源管理部门限制取得政府供应土地;被财政部门禁止参加政府采购活动;被海关部门禁止适用海关认证企业管理等等。

2016年4月,税务总局对《重大税收违法案件信息公开办法》进行修订,增加了信用修复机制,为失信纳税人提供了亡羊补

牢、改过自新的机会,也大大提高了纳税人的税法遵从度,减小了税收行政成本。

截至2016年6月底,全国已公布的税收违法案件中,共有620件偷税和1件逃避追缴欠税案件当事人主动缴清了税款、滞纳金、罚款,占已公布案件比例达25.14%。因修复信用入库税款23.35亿元,滞纳金6.46亿元,罚款10.24亿元,合计达40.05亿元。

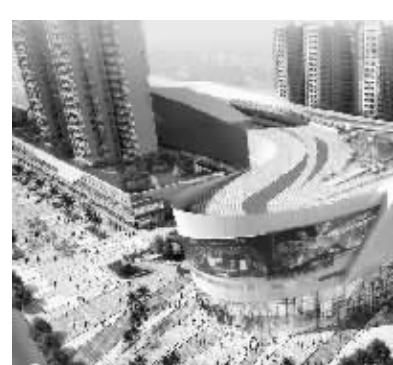
RET睿意德中国商业地产研究中心报告显示,中国商业地产难题正从招商难、选址难演变为运营难。预计未来将有超过40%的商业地产项目成为品牌入驻低、运营团队流失、盈利无期的“僵尸”项目。同时社科院最新中国商业蓝皮书显示,未来将有超过三分之一商业地产面临闭店。

某研究院报告指出,网上零售正逐步侵蚀实体商业销售市场,根据商务部对实体百货店、超市、专卖店销售额的统计数据显示,2010年三类实体店销售额增速分别为19.5%、14.1%、21.8%,2014年增速降至4%、5.4%和3.5%,增速回落幅度远超消费品零售总额。2015年上半年,万达百货在全国调整收缩门店,物美、高鑫零售、京客隆等大型连锁超市净利润下滑。

“商业地产的飞速发展,与国家政策紧密相关。”某研究院(华中)市场研究总监李国政表示,一方面,在上一轮楼市调控政策出台后,许多房企被迫转型,操盘商业地产;另一方面,从政府的层面来看,商业地产吸引力不比住宅用地小,不仅能改变城市面貌,还能带动就业和税收,所以在规划时就配套有大型商业设施。

业内人士指出,有些地方政府的有时有一定的盲目性,追求眼前利益。因为每一个综合体无论是土地获取还是对城市土地出让金的贡献,还有大量投资对地方经济的促进和税收的带动,以及商业对城市持续发展带来的贡献,让他们难以抗拒。所以有些地方可能意识到了风险,但不愿意去面对。

贵州省社科院城市经济研究所所长胡晓登指出,由于城市综合体集中了优质土地资源和大量资金,一旦过剩引发泡沫破裂,将成为城市“空壳”和“黑洞”,其后果将比住宅市场更严重,将会带来更多的土地资源和社会资金浪费。他建议,应给地方政府和开发商“降温”,合理控制城市综合体数量,警惕烂尾风险,从运营管理着手提高质量,预防城市“黑洞”形成。



口黄金商圈的未来城购物中心,也早已沦为“空心城”,如今除临街的几家品牌连锁店外,其他已全部关门歇业;汉口二七路的东部购物公园C2时尚购物广场,零售门店几乎整体关门。

写字楼也面临着前所未有的困境。有专业机构报告指出,2016年上半年武汉甲级写字楼新增供应量是去年全年的三倍,需求却减少了三分之一,下半年空置率或许将超过30%。武汉市内一些购物中心的店面空置率已逼近40%。连续经历两年的购物中心开业热潮后,原定于今年上半年开业的多个购物中心也因故延期。

“井喷”带来过剩

在20年前说起房地产投资,人们可能很少会想到买住房,只会说买“门面”、买商铺,但如今二者已换了地位。一方面是因电商兴起挤占了较大部分的零售市场份额,另一方面则是供应的井喷带来了总体的过剩。

从统计数据看,2015年全国住宅、办公楼和商业用地这三类物业的待售面积分别为45248万平方米、3276万平方米、14664万平方米,根据过去5年的销售测算,这三类物业的去化周期分别为21个月、46.5个月、54.3个月。也就是说,办公、商业用地去化周期分别是住宅的2.2倍和2.6倍,两者的去化压力远大于住宅。

风险积聚

“大型商场众多,严重供过于求。”老牌零售巨头大商股份上半年在修订后的年度报告中如此描述沈阳地区的商业竞争环境。