■特写 | Feature |

深圳“双城”生活记

证券时报记者 吴家明

首先想说的是,这里的“双城”并不是深圳和香港,说的也不是之前热播的电视剧。

来深圳已经4年的小王已经三十出头,在水贝珠宝城上班的他每天过得是“珠光宝气”的生活。“每天都对着一堆金银珠宝,但这些都不属于我。”小王打趣道。

在“珠光宝气”的映照下,小王还是不得不面对现实的问题:妻子和小孩去年就来深圳跟他一起生活,却一直在水贝村里租房子住,现在家里老人也打算来深圳生活,租的房子显然不够住。“罗湖水贝这边的二手房每平方米都要2万元以上,而且还不是小区房,一些超过25年的旧房子却因为有好学位而卖到3万。”小王感到有些无奈,“没办法,全家人住的话对房子的户型、小区的环境还是会有些要求,看来也只好牺牲地理位置而谋求相对边远但小区环境更好的地方,我只好沿着地铁去龙岗中心城附近看看。”

一直以来,许多龙岗的房地产项目都会打着“罗湖北”的口号,“6站进罗湖,8站进罗湖”的宣传语比比皆是,这看似便利的交通吸引了许多置业者把眼光投向原特区之外。“但每天坐那么久的地铁可不是件轻松的事。”经过近一个小时的“地铁时光”,小王来到龙城广场地铁站,准备在这附近寻找自己的“家”。

看了很久,小王终于决定在龙岗南联的一处新楼盘买下一套小三房,总价在150万元上下。“这个价格也不算便宜,但要在有限的预算和限购的背景下,一步到位买套够三代人住的房子,市区就不用考虑了。”小王无奈地说,“都说罗湖北罗湖北,这样说来我老家河源也算罗湖北了。”

现如今,随着城市交通越来越方便,置业者选择在远离市中心的“新区”安家,更多是寄望于城市未来。可是,正是出于这种期待,让许多“新区”的房价提前飙升,甚至可以与深圳市区媲美,但这究竟是刚需的天堂,还是投资客的盛宴?住宅消费已被提前透支,一味盖房的同时相关生活配套却远远未能跟上,这当中笑的是谁?苦的又是谁呢?

“身边有些朋友也在龙岗龙华那边买房,但每天上下班的过程实在太痛苦,最后还是选择把自己的房子租出去回市区租房,”想到以后每天的地铁和公交生活,那些人挤人的场面还是让小王感到害怕,“但我还是准备想点办法让小孩在水贝这边的小学读书,毕竟原特区内的教育质量还是好些,最多以后早点出门晚点回家,我还不要紧,最主要的是苦了小孩。”小王说道。

从水贝珠宝城,最后被逼到龙岗中心城,舍近求远的无奈正是许多刚需置业者的真实写照。“新闻说深圳的一些安居房项目竟然在东莞旁边,如果要我选择深圳和东莞,那我宁愿好好享受自己现在的双城生活。”

香港楼市交投清淡 持牌中介人数5年来首跌

香港特区政府地产代理监管局主席陈韵云昨日表示,上半年香港楼市成交显著减少33%,总数降到2.7万多宗。她指出,由于中介代理行业竞争激烈,将导致投诉个案增加,也影响到持牌地产中介代理的总人数,今年就出现了近5年来首次下跌的情况。

据悉,在香港特区政府于今年4月实行规管一手楼新条例后,香港的持牌中介代理人数下跌近1%,总数降到3.7万名。她预计,如果港府未来持续实行楼市辣招,香港的持牌中介代理人总数仍会继续下跌。

香港地产代理监管局昨日公布的统计数据显示,上半年香港地产代理监管局共收到260宗投诉,较去年同期增加了7%,主要是因为地产中介代理没有和客户签订或解释代理协议,以及不妥善处理临时买卖合约等,其中18宗个案涉及新楼盘销售。 (吕锦明)

香港地产商看好 内地市场长远回报

香港商业地产龙头企业恒隆地产昨日举行了中期业绩发布会,公司董事长陈启宗表示,未来几十年内地经济的增长要靠居民的消费推动,因此看好公司在内地商业地产项目的长远回报。据悉,恒隆集团在上海已经发展了20年,虽然在内地其他城市的项目才刚起步几年,但其中有两个项目的回报率已较上海项目发展初期的回报还要高,例如:济南项目在首年的回报率有8%,高于上海同期的5%。陈启宗强调,今年上半年公司已经斥资近60亿港元在买地,预算下半年还会花大概几十亿。 (吕锦明)

内地人炒港股青睐中小公司 借道股市投资移民增长迅速

证券时报记者 李明珠

香港中资券商通过经纪业务将越来越多的内地客户带入国际市场,而内地客户的炒港股经验也从最初的只懂买蓝筹,到现在分阶段把握行情,经验积累的过程不断完善。有券商透露,近一两年,内地客户到香港炒港股的人数并无显著增加。此外,近两年赴港投资移民增长迅速成为新特点。

中小市值公司受关注

香港中资券商经纪业务的主要客户仍旧集中于内地资源。资料显示,内地大部分券商经纪业务收入占比在50%以上,而海外国际投行经纪业务占比大幅下滑,纯手续费和佣金收入占比仅有15%,还不包括场外交易。海通国际数据表明,上半年香港股市日均交易量同比上升20.4%,得益于香港股票市场日均成交量的增长,国泰君安国际的经纪佣金收入将实现22%的增长,达到1.58亿港元,略高于市场平均水平。

海通国际金融分析师陈菲远表示,申银万国香港去年的经纪业务并不理想,在基数低的情况下,所以增幅会更高。从经纪业务客户构成来看,国泰君安国际的内地客户占比大约90%,而海通国际的内地客户占比约50%。国元证券(香港)提供的数据显示,公司今年1~6月证券经纪业务的交易量和佣金收入相比去年同期增长60%,远高于整个市场20%的水平,期货业务增幅也达100%。

国元证券(香港)有限公司副总经理杨翠华对记者表示,内地券商经纪业务更多的是面对低佣金和同质化的竞争,经纪业务的转型势在必行;而香港市场经纪业务的开展更多的是面向国际化,只有差异化的市场表现才能立足香港市场,特别是要依托内地广大的市场;存量客户和增量客户还能带来更多资源,包括更多内地企业到海外上市、融资以及其他的资产配置,他们对香港市场也有越来越浓厚的兴趣。

不仅如此,杨翠华还指出,内地客户在香港投资和通过香港投资海外市场明显增多,以国元香港为例,今年以来,美股市场客户交易量同比增加110%,增长惊人;而投资期货市场的人数也大幅增加,尤其是环球期货市场的内地投资者,和去年同期相比增加200%。而美股上半年涨幅居全球榜首,屡创新高,说明内地投资者已经不再是大众印象中的投机者,而逐步转变为理性投资者和价值发现者。

具体来讲,香港的上市公司中,内地客户除了关注蓝筹企业之外,对中小市值和低估值的上市公司较为青睐,这些中小市值公司具有挖掘潜力、估值偏低、具成长性和符合国家产业政策等特点,符合内地客户的投资需求和特点。”杨翠华补充道。

安信证券国际的内部人士透露,他们的客户群体主要瞄准的也是市值100亿港元以下的香港上市公司。虽然香港市场实行T+0交易,但换手率远没有内地市场高,港股市场还是以欧美日的投资者为主,内地客户在香港股市参与投资的比例不到10%。

投资移民增速快

除了有投资经验的客户外,近一两年,内地客户到香港炒港股的人数并无显著增加,”交银国际经纪业务部副总裁陈致伟指出,“尤其从开户数而言,几乎未见增长,反而是投资移民的比较多。新增加的客户资金大部分交由经纪人打理,买卖频率和操作手法都不是主要考虑因素,更多目的放在移民上。”

陈致伟指出,综合以往内地投资者炒股经验来看,就所选择股票而言,A+H股更受青睐,主要由于内地投资者更容易了解A股上市公司。

国泰君安国际经纪业务主管李光洁也认为,两年前到港投资的内地客户往往都比较专业且经验丰富,近两年到港投资的客户往往带有被动性,他们大多是做实业为主,对资本市场并不了解,移民为主要目的,而投资移民的内地客户共有400多个。

有中资券商人士透露,投资移民业务带来经纪业务新机会,根据香港政府的规定,投资移民至少要有1000万以上的港元投资于香港的股票和允许的港元债券以及相关基金产品。更多内地客户选择在投资移民账户之外,再开一个交易比较频繁的账户。

“国六条”催生外贸服务新业态

深圳欲打造外贸综合服务全国标杆

证券时报记者 吕锦明

国务院日前出台了促进外贸发展、提高贸易便利化服务水平的多项政策,这被业界称为外贸“国六条”,其中首次提出通过市场化手段促进外贸扶持政策落地。

“新政策定义了一个全新的行业——外贸综合服务行业!”深圳一位外贸业资深人士兴奋地表示,“作为全国第一大外贸城市和外贸服务最为发达的城市,深圳完全可以享受政策红利,促进外贸加速升级转型并做大做强!”

据悉,就在国务院公布外贸“国六条”的第二天,深圳市人大大常委会副主任刘恩便带领深圳市金融办、深圳市经济贸易信息委员会的相关负责人下企业调研。刘恩认为,这是深圳市的“政策红利”,对推动深圳市外贸改革升级有重要意义,并鼓励深圳市相关单位“要抓住机会,促进利好政策落地,打造属于深圳市的全球外贸综合服务企业标杆!”

外贸综合服务首获正名

在被业界称为“国六条”的第四条中明确表示“支持外贸综合服务企业为中小民营企业出口提供融资、通关、退税等服务。”实际上,外贸综合服务行业近年来一直活跃在内地外贸出口产业链上,只是由于一直未被正名,因此长期处于灰色生存状态。

深圳一达通总经理魏强说,“在过去,别人问我们算什么行业,我们说‘外贸综合服务’,但很多人都不理解,甚至有人问有这个行业吗?还有人干脆直接把我们往供应链上靠、往传统外贸代理公司上靠、往货运代理上靠。可是,外贸综合服务业与这些行业有很大的不同。”

据业内人士介绍,所谓外贸综合服务行业,就是以整合各类环节服务为基础,然后统一投放给中小外贸企业,主要的服务包括“国六条”当中所指的融资、通关、退税以及物流、保险等外贸必须环节。

据了解,“外贸综合服务”首获正名,得到了国家、省市地方各级政府领导的关怀和支持。一个月前,国务院副总理汪洋在东莞主持召开全国外贸形势座谈会,听取了相关部门和企业就外贸综合服务平台的工作汇报,并鼓励广东大力发展外贸综合服务平台,造福广大中小企业。

实际上,汪洋一直非常关注外贸综合服务平台的发展。2012年9月,时任广东省委书记的汪洋在一份材料上批示,要求省外经贸厅详细了解并推广这一“外贸新业态”。

深圳市经济贸易和信息委员会的工作人员向证券时报记者表示,“外贸综合服务业还处于起步状态,不仅在国内属于新概念,在国外更是闻所未闻,这其实与我国的外贸行业复杂性与国外情况不同有直接关系。粗略估计,目前全国从事这类线上服务的规模企业不超过20家,大多集中在沿海开放城市,广东的三家主力企业分布在深圳、广州和东莞。长远来看,行业发展潜力巨大,前景十分乐观。”

创新服务模式助中小企

以创新服务拯救中国的制造和外贸业,这是多数外贸综合服务企业追求的目标。据悉,广州的广新达、深圳的一达通、上海的春运供应链、福建平台等都在探索以市场化的方式寻找解决我国外贸困境的方法。

“中小企业缺少专业人才,没有业务规模,而且中小企业经营相对风险较高,因此包括海关、国税、银行在内的各种外贸服务机构无法直接向中小企业提供优质、廉价的服务。”东莞一家外贸企业负责人,“政策和服务对于企业就好比是两个管子,大管子套大管子才合适,但大管子套小管子情况就差远了!”他认为,通过第三方的外贸综合服务平台梳理和聚合千万小企业的业务,化零为整、转危为安,这从结构上、从根本上解决了这些问题,“如此一来,广大中小企业就可以像华为、中兴那些大企业一样,享受到国家给予的种种行业优惠政策和服务真正落到实处的好处。”

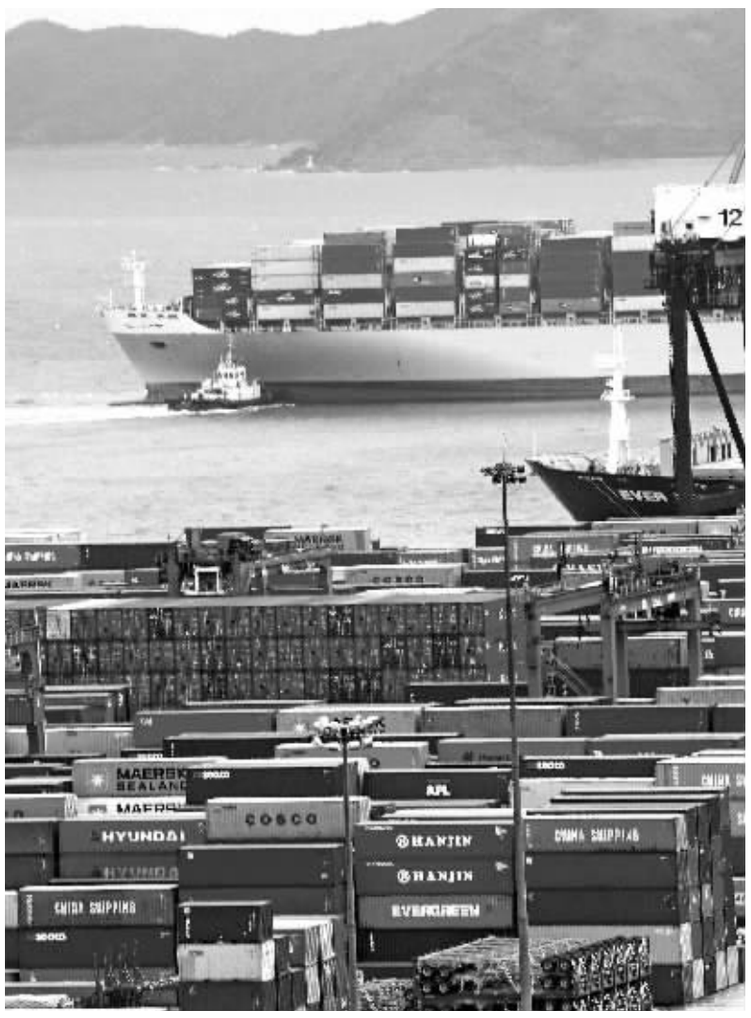
深圳一达通副经理肖锋介绍,“公司从来不向会员单位、中小企业收取1分钱的服务费,而是通过向银行金融机构、报关通关企业、物流运输公司等做‘服务团购’,将外贸出口链条上的一些必要服务环节以低价购进,再分派提供给平台上的会员企业。简单来说,我们的盈利模式就是赚取‘团购服务’的差价。”肖锋透露,公司去年贸易额做了20亿美元,今年公司的目标是60亿美元。

深圳拟先行先试

虽然外贸综合服务行业的前景被广泛看好,但仅靠外贸“国六条”远远不够,业内人士一致呼吁各地应尽快让相关配套措施落地。

“比如,在海关、商检的评级方面,我们就建议相关政府部门对外贸综合服务企业采取平台模式考核,而不是目前还在使用的企业评级考核。”深圳市经济贸易和信息委员会的一家会员单位表示,一个外贸综合服务平台上汇聚了各种各样的中小企业会员,在外贸出口业务流程中,难免会出现差错甚至有个别企业故意造假,但是如果一个外贸综合服务平台被当作一般外贸企业去考核,并且因为一个甚至几个会员企业的过失而令整个企业平台被降级,就会影响到其他成千上万的外贸出口业务办理的效率。“所以,我们建议相关政府部门可以考虑调整这种僵化的考核模式,结合外贸综合服务新业态的发展趋势,在一定的容错范围内,鼓励外贸综合服务平台更好地发挥工作效率。”

有外贸业专家提出,外贸“国六条”的出台是在符合市场公平原则的前提下,支持各地“外贸综合服务企业(平台)”竞争发展。因此,各地要注重平台建设,特别是一线口岸城市,外贸综合服务平台将成为国际金融、国际物流服务资源整合的主体。魏强表示,业界目前更关注政策如何落地,这对中小企业最为关键。



中小企业缺少专业人才,而且经营相对风险较高,因此包括海关、银行在内的各种外贸服务机构无法直接向中小企业提供优质、廉价的服务。IC/供图

外贸综合服务平台可大做文章

证券时报记者 吕锦明

证券时报记者在采访过程中发现,外贸出口产业链牵扯了生产、贸易、物流、税收和金融服务等许多环节,“外贸综合服务平台”的出现令整个链条一下子被带活了。广东的一些外贸服务平台,例如广新达还提出“外贸服务超市”等新概念,将外贸进出口环节所有流程服务,包括拖车、订舱、通关、物流、融资、资信调查等囊括在平台上,从而在各环节上压缩外贸企业的进出口成本。

在采访中记者了解到,深圳一达通作为外贸综合服务平台,去年创造了多项企业纪录,比如,去年通过平台发放30亿元的融资贷款没有出现一笔坏账;5万笔的报关没有出现一单走私;31万张的出口退税发票中没有一张骗税。业内人士认为,之所以有这些喜人的情况,主要是发挥了外贸综合服务平台的力量,也是电子商务系统化、标准化的力量。

据悉,一达通还创造了一个奇迹:去年为平台会员所做的最小一笔贷款只有176元,最小的一笔退税发票只有67元。“别说企业贷款不到200元,贷10000元银行都不会理睬,因为成本太高。67元的退税,如果让中小企业自己去退,企业主肯定会选择放弃,税务部门也肯定会疯掉,因为相关的成本都不止67元。”一达通总经理魏强说,通过电子商务互联网技术化零为整,批量化处理降低了成本,而基于真实贸易背景下的服务又降低了风险。

据了解,去年通过一达通这个目前深圳市内唯一一家线上外贸综合服务平台,深圳市共为外贸企业办理退税金额高达近14亿元,其中,10亿元退给了深圳市以外其他城市的外贸企业,深圳市还自掏腰包为出口退税补贴了7000万元。

“从退税金额可以看出,通过外贸综合服务平台可以大大提高工作效率。虽然深圳市为退税补贴了数千万元,但这笔‘投资’是非常划算的,因为仅在退税环节就可以处理如此大量的业务,相信这能吸引内地其他城市的外贸出口企业的眼球。因此,如果政策落实,深圳通过外贸综合服务平台的先行先试,将可以吸引更多的外地外贸优质资源汇集深圳,全国企业再通过深圳走向全球市场。届时,深圳将会再次书写对外贸易的辉煌!”一达通副经理肖锋感慨道。