

今年前两月内地实际使用港资同比上升逾两成

商务部台港澳司发布的最新统计显示,2014年1至2月,内地共批准港商投资项目1393个,同比下降3.5%;实际使用港资金额127亿美元,同比上升22.4%。

截至2014年2月底,内地累计批准港投资项目362291个,实际使用港资6783.7亿美元。按实际使用外资统计,港资占内地累计吸收境外投资总额的47.9%。

2014年1至2月,内地与香港贸易额达469.2亿美元,占内地对外贸易总额的7.4%,同比下降21.4%。其中,内地对香港出口452.7亿美元,同比下降20.9%;自香港进口16.5亿美元,同比下降33.2%。

2014年2月,内地与香港贸易额为196.6亿美元,环比下降27.9%。其中,内地对香港出口189.8亿美元,环比下降27.8%;自香港进口6.7亿美元,环比下降31.6%。

(据新华社电)

深圳常住人口增速放缓 购物中心竞争压力大

深圳综合百货、购物中心的人均面积8年翻番,但深圳常住人口增速持续变缓,加剧购物中心竞争压力。

深圳作为全国四大一线城市之一,其商业地产经过10年的高速发展,已基本实现百货及购物中心遍地开花。根据深圳中原研究中心监测,当前深圳全市经营面积在1万平方米以上的综合百货、购物中心总面积约为548万平方米,主要分布在南山、罗湖两大区域,面积占比都在20%以上,其次是宝安和福田区。

深圳中原研究中心认为,受深圳原内土地资源的限制,深圳住宅市场开发逐步向宝安、龙岗外区域迈进,再加上关内区域房价高企,越来越多的人选择在关外区域居住。强大的需求使百货及购物中心也紧随而上,宝安中心区、龙岗中心区大型综合性购物中心迅速崛起。统计数据显示,2010年以来全市开业的44个综合百货及购物中心中,一半以上集中在关外两区。

尽管购物中心呈爆发式增长,但与之相对的购买力却没有相应的增速。据统计,深圳常住人口的增长率已经由2010年以前的4%以上下降到不足1%。百货、购物中心开业速度的提高遇上常住人口增速的下降,使深圳综合百货、购物中心的人均面积在2006年至2013年的8年间,从0.24平方米增加到0.51平方米。

有业内人士表示,这个增幅不算快。据了解,去年上海人均购物中心面积已接近2平方米。

有关研究结果表明,现阶段中国主要城市的人均购物中心面积在0.1平方米~0.6平方米之间,深圳商业地产发展基本跟随了中国大部分城市的步伐。不过,眼下各大购物中心的竞争压力明显增大。

深圳中原地产认为,在百货及购物中心高速发展的今天,发展商业地产除了考虑选址、周边竞争等因素外,商场的定位、业态规划其实更加重要。例如在购物中心发展成熟的福田、罗湖区,既有像mini万象城一样定位独特的成功案例,也有像皇庭广场这样定位高度同质化的失败案例。在购物中心刚起步的龙岗、宝安区,同样也有像万科广场一样的成功案例,也有像海雅缤纷城一样经营一般的案例。

(杨晨)

3月深圳楼市 未能再现小阳春

去年3月,深圳楼市成交堪称火爆。但今年3月,深圳楼市未能再现“小阳春”,成交量大幅减少。

深圳市规土委日前公布的统计数据显示,3月份深圳新建住宅成交数量2818套,环比上涨11.1%,同比却下跌27.9%。在二手住宅方面,3月份全市共成交4865套,成交面积19140.36平方米,与去年3月份成交17527套、成交面积105.3万平方米的数据相比,相去甚远。

深圳中原地产研究显示,3月份深圳住宅市场依旧受到多重因素的干扰,首先是延续了半年多的房贷收紧局面,这种长期的资金制约时刻会成为打压市场的利器,其次是其他城市仍旧不时传出降价的消息,深圳市场预期难免会受到影响,这一点对买方影响较大,业主就此妥协降价的现象却罕见,也导致了成交量不高。

尽管成交量同比大幅减少,但房价依然坚挺。数据显示,3月份中原(深圳)领先指数为420.1点,环比上涨1.78%,同比上涨19.74%,样本楼盘均价升至每平方米29635元。

(吴家明)

香港家族银行出售潮将持续

证券时报记者 徐坎

在新加坡华侨银行提出收购永亨银行后,业内人士预计,在香港本地银行业竞争压力下,息差持续低的情况下,香港家族银行出售潮或将持续。

回顾历史,香港首家被收购的家族银行是永隆银行。2008年,永隆银行被招商银行收购,为香港小型银行的式微揭开序幕。香港原本4家上市家族银行中,除了已被广州越秀集团收购的创兴银行,以及正在收购进行中的永亨银行,目前还剩下东亚银行和大新银行。

香港家族银行近年发展危机四伏。近几年,由于香港银行利率几乎降至零,小银行净息差被严重压缩。同时,在政策调整下,大银行也进入中小企业贷款市场,令小银行在这个传统市场的份额不断减少,目前,香港的银行业由汇丰控股、渣打集团等巨头所把持,对较小型银行构成了盈利压力。与此同时,香港房价持续下跌,香港房屋贷款业务前景已不再像以往那样乐观。此外,今年以来人民币打破单边升值预期,市场关注香港银行界向内地放贷的巨额增长势头或将放缓,而在内地经济放缓的情况下,香港银行业极易受到较大冲击,因为可能导致坏账增多,香港银行放贷将会更为小心。

麦格理银行分析师近期发布报告说,在愈发艰难的运营环境下,类似大新银行这样的较小型银行将面临更多盈利压力。

一位香港银行业分析师指出,目前香港市场对银行业的监管越来越严,在香港申请银行牌照十分困难,同时部分香港中小银行的经营状况事实上并不好,此外,这些家族银行第一代年事已高或已经去世,而接棒的年轻一代如果不愿接棒或无心经营,出售股权变现无疑是一条绝佳出路。

该分析师称,在当前中国政府推进金融体系开放和人民币国际化进程的背景下,像大新银行这样的香港银行可成为极具吸引力的进军中国内地市场的通道。因此,出于以香港为跳板进军内地市场以及自身打算发展金融业务的考虑,中资行、内地国企以及希望进入内地市场的外资行都对收购香港银行兴趣浓厚。

摩根斯坦利的研究报告称,预计香港的中小型银行并购潮还将持续。

东亚银行主席兼行政总裁李国宝在今年2月举行的业绩发布会上曾表示,如果有人以3至4倍的市净率提出收购,则一定会考虑,但必须以股东利益为先。李国宝还透露,已有机构接洽过东亚银行的收购事宜,仍要留待董事会来决定。但他同时表示,只有在收购出价远高于当前市值的情况下,该行才会考虑出售。

相对于规模较大且在中国内地市场耕耘多年的东亚银行,市场对于另一家家族控股银行——大新银行的卖盘更为憧憬。

大新银行董事总经理王祖兴在



翟超/制图

近期的业绩发布会上也表示,不排除有合适机会时审慎考虑卖盘。但是近日大新银行宣布计划供股集资至少1.16亿美元则大大降低了市场对其卖盘预期。

大和银行分析师的研究报告称,虽然大新银行集团仍然是一个重要的收购目标,但短期内被收购的可能性或许低于之前预期。他同时预计,一旦大新银行集团在内地

站稳脚跟,地区竞购者对大新的并购兴趣将更加浓厚。

有一位银行业人士因此悲观判断,5年内香港家族控股的银行或消失殆尽。

深圳供应链业将借金融创新寻求突破

政府将陆续出台相关扶持政策,供应链金融正迅速成为各大银行重兵布阵领域

证券时报记者 吕锦明

在深圳的供应链圈子里时下流传着这样一条微博:深圳的供应链是“身披贸易公司的行,手拿物流公司的糖,却当了银行的娘”。

段子的背后用意是想表明深圳供应链产业的处境:游离在其他行业缝隙之间,用创造性的思维把产业大佬们整合得服服帖帖,其中就包括不可一世的银行,但同时,他们也遭遇了政策不公,发展步履维艰。

据了解,深圳聚集了全国80%以上的供应链企业,这些企业也一直走在全国供应链创新的前沿。

然而,在互联网、移动互联网、云计算、大数据等新技术迅猛发展的大环境下,供应链正面临金融创新模式的挑战和调整。为此,日前在深圳举行的2014年中国供应链金融创新论坛,吸引了国内外诸多相关企业以及业界专家学者等到场论剑。尤其对近年快速发展的新兴业务供应链金融,众人关注度极高。

与会专家表示,所谓供应链金融是指金融机构围绕核心企业,管理上下游中小企业的资金流和物流,将单个企业的不可控风险变为供应链企业整体的可控风险,通过立体获取各类信息,其服务对象主要是供应链中核心企业上下游的中小企业。

深圳车联网副总经理蔡宇江表示,供应链金融快速发展的根本原因在于实现了多方共赢,在金融脱媒环境下,金融链金融服务的最大受益者是广大中小企业,这些缺乏抵押担保的企业依托于供应链这一新型融资服务模式,获得了银行贷款的支持”。

据悉,目前在深圳,供应链金融正迅速成为各大银行重兵布阵的创新领域。

深圳建行相关负责人表示,供应链金融立足于整个供应链管理,将处于供应链上的企业作为一个整体,根据交易中构成的链条关系和行业特点设定融资产品、设计融资方案,将资金高效、

信息技术和电子商务发展相对滞后,供应链金融的信息技术应用水平较国际仍有明显差距。

深圳年富供应链常务副总裁杨战武表示,真正的供应链与供应链服务是两个概念,因此目前兴起的“供应链金融”应当算是一种供应链服务而不是一种供应链。他认为,供应链管理和供应链是一脉相承的,重点在于监管中间过程的利益相关点,令成本降至最低。

一位银行业内人士称,供应链金融服务的最大受益者是广大中小企业,这些缺乏抵押担保的企业依托于供应链这一新型融资服务模式,获得了银行贷款的支持”。

谈到创新金融服务的政策扶持,陶鹏表示,已经出台的有“深府金发2014 3号文”,今后还将陆续有很多新的政策出台。

快速地注入到供应链条中的相关企业,为企业提供快速、全面、有效的财务融资方案。

深圳前海管理局投资推广处主任陶鹏表示,前海将重点发展四大产业,分别是:创新金融、现代物流、科技服务、信息服务。他预计,到2020年,深圳前海整体GDP将达1500亿元,每平方公里100亿元,也就是达到纽约、伦敦等国际一流城市的水平,成为亚太地区重要的生产性服务中心。

陶鹏特别强调,物流和创新金融非常重要,特别是关系到现代物流的相关方面将是前海管理局下一步工作重点努力的方向,其中一方面是建立供应链管理中心,在物流型、营运型和结算型方面要重点着力,在国际贸易平台方面提倡进口与出口贸易并举、在岸与离岸贸易并举、货物与服务贸易并举、走出去与引进来并举等四个要点。

谈到创新金融服务的政策扶持,陶鹏表示,已经出台的有“深府金发2014 3号文”,今后还将陆续有很多新的政策出台。

中粮斥资15亿美元 收购来宝集团子公司

新加坡上市企业来宝集团2日宣布,中粮集团斥资15亿美元,获得来宝集团旗下农业子公司51%的股权。

来宝集团总部设在中国香港,是全球最大的农产品、矿产和能源产品贸易商之一,其强项在于供应链。根据该公司的信息,来宝集团在2013年全球《财富》500强企业名单中名列第76位。

两家公司的结合可能意味着中粮的加工和销售网络以及来宝集团的供应链形成新的合作平台,优势互补。

来宝集团说,这项并购将改善本公司的财务实力,也将使亏损的农业子公司有机会成为行业领头羊。而中粮则有可能借助来宝集团的供应链,获得更加充足的粮食供应,减少对其他供应链企业的依赖。据了解,该集团是农业、工业和能源等多个领域的全球供应链管理方面的市场领军者,业务涉及多种自然资源和原材料,如棉花、谷物、咖啡、煤炭、铁矿石、钢材、铝材以及清洁油品等。

来宝集团的客户包括壳壳、英国石油公司和雀巢。

(据新华社电)

80后港漂创业者:将喜欢的事情做出点名堂

证券时报记者 李明珠

创业,不分地域,行者无疆。

红杉资本沈南鹏曾说,香港的创业环境不如内地,但这并未阻止10万港漂人(内地在香港读书、工作、结婚的一群人)的悸动,他们用自己的智慧和汗水,跌跌在中环绽放。

黄先生是香港中环创业者的代表,1983年出生的他和妻子都是复旦大学毕业后赴国外留学,然后到香港,此前混迹于香港投行圈和港交所,但高强度的工作和复杂的职场关系,并不是他们想要的生活。

黄先生比较喜欢设计,就在中环的coach店斜对面的楼里租了一间铺面,因为离著名的兰桂坊酒吧街比较近,虽说是9楼,也没有门面和相关宣传,但这家以妻子Lucia命名的珠宝设计店,却成了中环白领女士经常光顾的小店。

“其实都是熟人帮衬。”被复旦大学校友会同学戏称为“中环黄老板”的他谦虚地对证券时报记者说:“赚大钱没有,糊口刚好,我们主要目标客户群是中环的年轻白领女性,首饰定价在300-1000港币。”

黄先生称,工厂在广东,产品设计分两种,一类和周大福、周生生以

及国际珠宝品牌的精典款式类似,比较好卖;另外一类是自创产品,比如小羊系列和2014年推出的十二星座系列。原材料是从南非、印度、比利时通过香港代理商进来的石头,然后交给代工厂。

“未来的目标是做自由品牌,目前生意还可以,又较自由,符合我的性格。”黄先生称。

陶先生是香港科大工程系毕业的,在日前港大举办的创业论坛“深港联合——打造深圳新硅谷”的论坛上,他向港大的莘莘学子和有创业想法的80、90后娓娓道来他的创业故事。在特斯拉热席卷全球的时候,他和他的小伙伴

们在香港经常坐船出海去一览美景和美女,尤其是夏天,但是几个同学都觉得船的声音太大了,就想到了将特斯拉的原理用到船上,因此,一个“中国版特斯拉电动车”诞生了。

这位帅小伙向证券时报记者介绍说,公司成立2年多以来,科大风投已经进入,产品还在继续优化,未来有望批量生产,时机合适准备上市。

当然,创业不易,成功率很低,一旦创业意味着山一般的压力。

这压力首先来自长辈,在父母眼中,80后应该和他们所过的生活一样,一份稳定的工作,循序渐

进;其次来自资金的压力,有好想法和好项目,找投资渠道却很难,这点在国内较明显,反而香港的创业者境况好一些,因为资金成本较低,贷款相对容易;此外,更多的还有经验不足、情绪性格不稳定等多重自身带来的压力。

但压力大能阻止对发自灵魂深处的创业悸动吗?

显然不能。做自己喜欢的事情,做好自己喜欢的事情,将自己喜欢的事情做出点名堂,正是这批在港80后创业者的宣言。

黄先生和陶先生仅是个别内地在港80后创业者的代表,未来,还会有更多的人在路上。