

内部重组 VS 民资设立

禹城农商行“首家民营银行”身份惹争议

■ 本报记者 王莹

这几天,一家深圳上市的生物科技企业保龄宝成了一场跌宕起伏剧情的主角。

保龄宝 11 月 21 日晚间发布公告,其参与筹建的山东禹城农村商业银行股份有限公司(以下简称“禹城农商行”)20 日获得银监会批复。据悉,禹城农商行脱胎于禹城农信社,而组建为农商行之后,保龄宝将成为第一大股东,而前五大股东均为民营资本。

随即,媒体将禹城农商行获批解读为“首家民营银行诞生”;22 日保龄宝受到资金热捧,开盘股价即一字涨停。然而 22 日晚,坊间开始对由农信社转制为农商行是否属于民营银行发出质疑。

这都归结为市场对民营银行这一新兴概念的热衷。

金融“国十条”中,监管层提出的“尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行”一语化解政策障碍后,审批“靴子”却迟迟不见落地,而此次禹城农商行的获批一下激起了市场的追捧热情。那么,禹城农商行到底算不算市场期盼已久的“首家民营银行”?这是否意味着民营银行的真正落地?

民营银行概念炒作过剩?

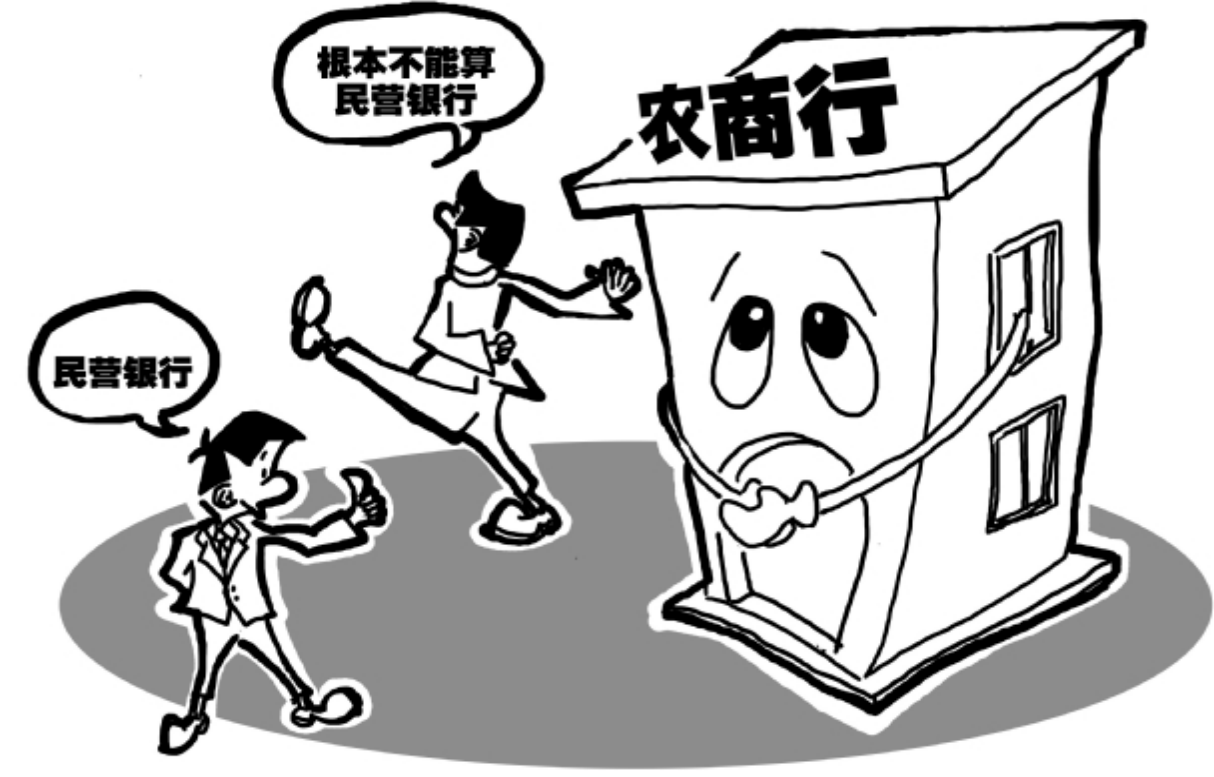
今年 7 月初,国务院公开发布《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》等文件后,政府提出尝试由民间资本发起设立自担风险的民营银行,各地随即掀起民营银行申办热潮。

8 月中下旬,苏宁云商成为 A 股市场中第一家宣布申办民营银行的上市公司,公司股价从 8 月 21 日至 10 月 10 日的涨幅接近翻番。和苏宁云商类似,友阿股份、佳都新太、红豆股份等欲涉足民营银行的个股近期也出现了较大的涨幅。

金融“国十条”出台后,市场对于民营银行的热情更加高涨。目前已有 36 家民营银行名称获得工商总局的核准。但是,这些民营银行却迟迟未得到银监会的核准。

十月下旬,欲涉足民营银行的上市公司曾出现集体暴跌,“因为工商总局核准的名称只能保留半年,如果半年内拿不到银监会的批文,这个名称就只能作废。”山东省小额贷款企业协会会长刘吉民对记者表示。

而随着 21 日保龄宝的公告消



备受关注的禹城农商行“首家民营银行”的身份引发各界争议 王利博制图

息,22 日概念股再迎炒作,凯乐科技、佳都新太、华联矿业、宝新能源、格力电器等民营银行概念股再度迎来不同程度的涨幅。

不过,这种情况却被某些业内人士泼了冷水。

“媒体在民营银行方面断章取义,吸引眼球,已经不是第一次了,但这也反映出舆论和利益各方的急切心情,民营银行破冰已成公众期待,个人觉得民营银行概念炒作有‘过剩’嫌疑”,某媒体人士向《中国企业报》记者表示。

民营银行与农商行存在区别

某地银监局内部人士对《中国企业报》记者表示,农信社转制的农商行和民营银行不是同一个事物。农信社转制成为农商行这种做法一直都有,并非新鲜事物。而民营银行现在没有相关的监管标准。

全国政协委员、中国银行监事梅兴保则表示,民营银行一般是指由民间资本发起设立的,而禹城农商行是由农信社改制而来,这属于内部资本重组变化,本质上还不能算是公众期待的民营银行。

前述银监局内部人士也对《中国企业报》记者说,农信社转制的农商行和民营银行不是同一个事物。

据了解,农信社一般由当地企业和自然人股东构成,民营资本的总持股量占比往往较高,因此,民营资本在农商行中占有多数股份也是一种“常态”。同时,银监会规定单家股东持有农商行的股份不能超过 10%,而保龄宝在禹城农商行的持股量为 8.21%,也没有超过这一比例。

对此,刘吉民认为,“虽然民营银行具体细则还未明确,但在经营模式、功能定位、产品设计上肯定会跟农商行有所区别。”

民营银行真正落地还需时间

不过,保龄宝公司的证券代表范里建在接受《中国企业报》记者采访时表示,包括保龄宝在内的山东禹城农商行前五大股东,都来源于民营资本,这是与以往不同的,其民营银行性质可以确定。

而中央财经大学金融学教授郭田勇也认为,如何判断民营银行的性质,关键还是要看民间资本的占比,单纯从“民营银行”这个概念分析,山东禹城农商行被定义为民营银行没有问题。

“理论上讲,只要是民营资本处于控股地位的商业银行,都可以叫民营银行,所以山东这家(禹城农商行)也可以说是一家民营银行。”郭田勇

指出,山东禹城农商行的筹建,其实是金融监管的进一步开放,这也为民营资本进入银行业提供了新的路径,目前民营资本办银行主要有两种途径,第一是新成立商业银行,第二就是像禹城农商行这样,参股银行。

而在济南大学公司金融研究中心主任孙国茂看来,简单讨论是不是民营银行没有意义。“比如说民生银行,说它是首家民营银行,那它是么?不是。它还是按照央行定的基准利率,银监会制定的存贷比来操作。”孙国茂在接受《中国企业报》记者采访时指出,“我们从来没有让资金使用者成为真正平等的主体,而且民营企业的行为也日趋国企化。在这种背景下,谈论民营银行有何意义?民营银行需要一系列的制度准备,而其中最重要的是简政放权。政府权力下放,才有民营银行生存的土壤。”

“所有银行都应是自担风险的市场主体,但在当前国有银行破产可能性很小的情形下,如何让存款人信任民营银行?民营银行又该如何吸收存款?如何更好地为中小微企业服务?这些都是问题。”在银证证券首席经济学家潘向东看来,民营银行真正落地还需要相当一段长的时间。

而银监会相关负责人近日透露,目前民营银行相关办法已上报到国务院,银监会有关部门正就民营银行方面的一些配套措施展开研究。

部分地毯企业开工率不足 50%

(上接第一版)

“加上中国对地毯的需求增速最快,也成为新西兰毛价坚挺的原因之一。”业内人士表示。

据了解,地毯制造过程包括准备纱线原料、上机织造、地毯后整理、包装等几个过程。

该人士给记者算了一笔账,地毯按平方米计算的话,总成本包括生产成本(原材料和加工成本)、人工成本、设备折旧费、设计开发成本、财务成本等。“羊毛地毯根据进口和国产羊毛以及毛的长度不同总成本在 150—560 元/平方米不等,羊毛块毯的平均成本在 350 元左右/平方米;而酒店阿克明满铺地毯也分国产和进口、高绒的不同的总成本在 200—800 元/平方米不等,但阿克明地毯的平均成本相对比羊毛块毯较低。”

而地毯的种类、材质密度都不等,销售价格也有差异。

东方地毯集团有限公司上海分公司总经理祁勇在接受《中国企业报》记者采访时指出,家庭用的工艺块毯总体而言要比工程的满铺地毯的利润要

高。新西兰羊毛块毯出厂均价 450 元/平方米,而剪花块毯出厂价在 160 元/平方米;而工程地毯以阿克明地毯为主,160 元/平方米左右。

“因为酒店工程项目是招标投标的,有的地毯企业为获得标的,争相降价,事实上,这一块恶性竞争激烈,利润也不太稳定。”祁勇表示,而家用市场所需的块毯拥有更加稳定的利润和收益。

多因素致利润压缩

除了成本上升利润空间压缩,人民币升值更是让小的地毯企业苦不堪言。

“我们本来做的是地毯出口,近几年人民币升值厉害,企业利润率大幅下降,许多企业在盈亏生死线上苦苦挣扎,没有订单我们就停工。”一家小规模的地毯经销商向《中国企业报》记者表示。

而据业内人士透露,部分地区地毯企业开工率不足 50%。

“为适应市场发展变化,属劳动密集型的地毯公司一方面加大技改投入

降低生产成本,另一方面加快产品结构调整促进产业转型升级,部分龙头企业呈现出强劲的发展势头。”中国工艺美术协会地毯专业委员会相关负责人表示在接受《中国企业报》记者采访时表示。

今年以来,东方地毯集团有限公司投入技改资金 5000 万元,引进 3 台进口高速阿克明斯特织机和两台国产阿克明斯特织机,进一步提高机织地毯的生产能力和生产效率。

除了技改,地毯企业正着力从制造企业到文化企业的转型,读透了地毯消费者的品位与文化需求的东方地毯,终于摸索出一条“中国地毯的新丝绸之路”。

在走出去的过程中,东方地毯更是运用商业化机制,重构文化符号的商业价值。“如今,我们的工艺块毯成功打入土耳其中高端市场。”韩洪亮表示。

发力家用市场化解“内外交困”

“事实上,出口数量并不多,大部

分地毯产品以内销为主;地毯行业在中国是‘朝阳行业’,只是中国消费者对地毯的认知度不够,现在‘供大于求’属于相对过剩。”东方地毯集团人力资源总监郑晓光对《中国企业报》记者表示,美国市场相对饱和,人均地毯用量为 5—7 平方米,而国内 13 人才用 1 平方米。

面对内外交困,地毯企业发力国内家用市场以“破局”。

“开发家用地毯市场,推进地毯进入家庭,既是地毯行业解决当前竞争激烈,产品供大于求矛盾的主要途径,也是企业持续发展,行业形成规模的出路。”上述负责人表示。

“我们 90% 的威尔顿设备用于生产家用地毯,其产量占总产量的 50%,仅 2012 年 1—9 月的销售量就比去年提高了 16%。”东方地毯内部人士透露。

“我们一直瞄准家用市场,开发适合家用的地毯品种和图案,先后推出环保纤维材料块毯、收缩家用块毯等,今年销售额达到 60%。”江苏溧阳开利地毯内部人士表示。

互联网金融



阿里金融独角戏：平台开放一年无“伙伴”

■ 本报记者 郭奎涛

根据阿里金融事业群总裁胡晓明透露的消息,阿里金融已在今年 6 月向所有银行开放阿里小额贷款的接口,所有金融机构均可以通过这个接口来为其平台上的中小企业提供小额贷款服务。

然而《中国企业报》记者调查发现,目前,在阿里金融平台为阿里系电商卖家提供贷款的金融机构,仍然只是阿里巴巴小额贷款股份有限公司,并没有银行、小贷等其它金融机构的身影。

民生电商董事长尹龙在接受记者采访时透露,阿里金融与银行的合作仍然处于僵持状态,阿里担心平台数据、客户资源向银行开放之后,银行会绕过阿里自己放贷;银行则担心接入阿里平台并帮助阿里平台做大之后,很容易向支付业务那样失去与阿里的话语权。

只有阿里小贷

最新数据显示,从 2010 年浙江阿里小贷成立以来,3 年多时间,阿里小贷累计投放贷款超过 1100 亿。仅仅是今年第三季度,阿里小微信贷累计投放贷款达 208 亿元,这相当于截止 2012 年年底该业务的贷款总额。

“这一数字看似很大,实际上,跟一般的城商行相比差距都很大。尤其重要的是,阿里小贷的资金太少,旗下两家小贷公司可用于放贷的资金不超过 27 亿元,这在很大程度上制约了该业务的进一步发展。”上海一家熟悉借贷市场业务的人士评论说。

为了解决资金问题,阿里试图尝试通过资产证券化来融资,即将放贷的债权打包上市进行交易。今年 3 月,胡晓明再次对外公布了阿里金融对于资金问题新的解决方案,即通过打造开放平台,引入银行、小贷等第三方金融机构来为卖家提供信贷。根据胡晓明透露的消息,会在 6 月向所有银行开放阿里小额贷款接口。

如今 5 个月过去了,这一开放平台仍然只有阿里小贷独家运营。

《中国企业报》记者致电阿里信贷热线电话,对方也表示,“目前没有跟任何银行合作,贷款主体是阿里巴巴小额贷款股份有限公司发放。”

各方态度不一

“如果阿里金融开放的话,感觉对小贷公司很有好处,可以利用阿里的客户和他们的经营、信用数据,还能从阿里小贷的模式中学习一些先进经验,但是目前好像还没有开放,没有听过有同行进驻。”河南一家小贷公司的负责人说。

上海前述行业人士认为,相对于银行,小贷等非银行信贷机构可能会对阿里金融开放平台更加积极,因为他们市场比较分散,没有垄断者,大家只想拿到更多的可靠客户,阿里正好为其提供了这样一个平台。

在银行方面,国有四大银行、股份制银行等也出现了分歧。早前就有消息传出,阿里金融平台被大银行抛弃了。

中国银行一位要求匿名的人士认为,这主要是不同银行的体制决定的,因为国有银行的信贷业务统一由总行的信贷中心负责,在考虑上会更倾向于全盘考虑,阿里在寻求合作谈判时会比较困难;而股份制银行是存贷一体的,各个分行可以自主决定放贷业务,就会更多的考虑局部的业绩等利益,阿里的渠道资源对他们会有很诱惑力。

阿里金融开放平台拿到的合作银行名单中唯一可查的是,9 月中旬,阿里巴巴和民生银行宣布将打造金融开放平台。不过,《中国企业报》记者没有在阿里金融平台找到民生银行的业务,登陆淘宝等阿里系电商平台,也没有看到任何信贷产品。例如,淘宝网金融市场中,主要仍然是理财、保险和余额宝,并不牵涉信贷业务。

双方或各有打算

实际上,阿里金融与银行在信贷业务的合作已有先例,早期的阿里金融就非独自运营的封闭模式,尽管当时引入的银行只有一家。

2007 年,阿里和中国建设银行合作为平台上 B2B 商家提供融资服务,前者供自己平台的企业信息,后者为企业提供贷款。这一合作最终在 2011 年破裂,普遍认为的原因是,阿里小贷成立之后对建行的分成一再降低。

“双方有直接的业务竞争。阿里与建行分手实际上就是因为阿里想要旗下小贷公司自己来做,况且如今阿里金融要做银行的声音蒸蒸日上。反观其它电商小贷平台和纯粹的金融平台,却能很容易地吸引到银行的合作。”上海上述行业观察人士说。

这位人士还表示,帮助阿里金融做大之后失掉话语权也是银行的重要顾忌。据说早年支付宝和银行合作,不得不签一堆的不平等条约,现在支付宝做大了,快捷支付业务都敢克扣银行的佣金了。未来,别说阿里降低银行的提成,在利率等方面控制银行都有可能。

“阿里对银行也是有顾忌的,它最重要的价值就是多年积累的企业及其信用数据,这些一旦开放给了银行,银行完全可以绕过去自己放贷,双方在利益上如何分配需要好好平衡。”尹龙对《中国企业报》记者说。