

与雨润终止协议 融创并购再度折戟

■ 王峥

继去年与绿城、佳兆业双双分手后，2016年伊始，融创中国董事长孙宏斌对雨润集团潜在的并购也宣告终结。1月11日午间，中央商场发布公告称，1月8日公司接到雨润控股集团有限公司(简称“雨润集团”)通知，雨润集团2016年于1月8日，与融创中国主要大股东融创国际投资控股有限公司(下称“融创国际”，孙宏斌独资持有)就前期签署的《合作备忘录》签署了终止协议。

中央商场方面同时表示，雨润集团正在与其他第三方进行战略合作事宜的洽谈，目前尚未达成任何协议。雨润集团及其实际控制人祝义财合计持有公司56.74%股权，此股权有可能涉及部分转让。

不过，虽然没有完成上述三笔大宗并购，但孙宏斌却藉此打开了长三角市场，并拿到了打开深圳大门的钥匙。此外，融创去年还在并购市场发起多笔项目收购，斩获颇多。

实际上，2015年以来，融创依靠并购依次进入了南京、武汉、成都、西安、太原、合肥、海南等二线城市。仅去年下半年，融创便以32亿元拿下了中渝置地在成都的7个项目，随后又与天明共同出资组建西安合营公司，收购了天明多个项目股权，并且还以5.7亿元加码了浦东东郊项目股权。

“截至2015年底，融创约有4400亿元的土地储备。这些土地中三分之二是收购合并得来的，三分之一是在公开市场招拍挂竞得的。”融创中国行政总裁汪孟德表示。

融创管理层表示，2015年全国一线城市及主要二线城市的土地价格持续上涨，公

开土地市场竞争进入白热化。而土地价格的持续上涨将进一步侵蚀房企的利润空间。并购则可以避开了竞争激烈的土地公开市场，以较低的价格获得更多的土地资源，成为房企未来利润的保证。孙宏斌还透露，融创计划在2017年实现销售额突破千亿元。

收购再遇阻

去年的9月8日，融创中国和雨润集团签订战略合作协议，双方与雨润集团债权人共同商讨雨润集团相关债务问题的解决方案；双方努力确保雨润集团各项业务正常运转，并在满足相应条件的前提下，融创中国向雨润集团提供全面支持。

不过，一开始外界对双方的合作就并不看好。9月9日在恒指大涨4.1%的情况下，融创股价一度下跌达到10%，孙宏斌则立即召开投资者交流会进行解释，彼时孙宏斌指出，“雨润有三个板块挺值钱。中央商场，持有商业的运营能力很强；农产品交易和物流方面，本身也是一种商业，收租金、佣金和管理费，其实跟房地产是一回事；另外就是保险，以后跟房地产或许有协同。”

不过，仅仅10天后融创方面便称，由于完成潜在交易，尚需冗长且费时的审批程序，将花费融创大量的时间。因此，经双方友好协商后，已决定不继续进行潜在交易，转由融创国际继续洽谈相关合作可能性。且孙宏斌同意，若与雨润集团控股股东的战略合作得以实现，融创中国将有优先权整体或部分参与相关合作。

但4个月後，孙宏斌还是选择了放弃。实际上，孙宏斌的融创中国，在项目层面的并购上一直颇为顺利，但在整体收购上却屡屡碰壁。孙宏斌也表示，针对上市房企的整

体收购，往往遇到规则障碍，为此他也很是无奈。

而在1月5日，孙宏斌曾向媒体透露，“目前相关合同仍然有效，但因为对方实际控制人签不了字而没法进行，实际上处于停滞状态，很难就何时完成谈判设目标”。当时外界便分析认为，融创与雨润的合作很难完成。据悉，检察机关于2015年3月23日起对中央商场董事长祝义财执行指定居所监视居住的强制措施，目前仍未解除。

值得注意的是，在当日沪指大跌5.33%的情况下，虽然双方发布分手消息，但融创中国午后仍继续震荡下行，全天下跌6.04%，而中央商场更是以跌停收盘。

对于几次失败的并购，孙宏斌坦承会给融创的发展带来一定影响，但同时融创也学到了很多。“相较于前几年的业绩来说，去年融创中国是在原地踏步。主要是2015年多起重大并购案花费了融创中国大部分资源，其中包括资金和一半的团队管理力量等。但另外一方面也说明，我们再多一倍的工作，公司再发展一倍，管理力量还是足够的。”孙宏斌表示。

吐槽地价涨得快

在2015年完成734.6亿元的销售金额后，孙宏斌将融创2016年的目标定在了800亿元，2017年则是超过1000亿元。“规模这个事儿我一直觉得不重要。但融创有4400多亿元的土地储备，不卖的话每年利息就有200亿元到300亿元，所以我们的销售肯定是要过千亿元的。”孙宏斌指出，“2015年我们花很少的精力在自己公司身上，2016年这种情况会改变，可以说是融创创新的起点。”



●2016 四川人力资源团拜会暨 HRace 七周年庆典圆满举办

节目主持人宣布年度盛宴正式开场。HRace创始人彭远明先生上台致辞，与嘉宾共同分享HRace的七年成长历程和即将宏图大展

的雄心，并对各位尊贵嘉宾的到来表示热烈欢迎。

随后，联合主办方狐獾网、用友超客、玺

2016 四川人力资源团拜会暨 HRace 七周年庆典圆满举办

2016年1月9日由HRace联合狐獾网、玺府科技、用友超客、上海外服、云学堂和久坡网主办的“共襄盛举·携手腾飞”2016四川人力资源团拜会暨HRace七周年庆典在成都盛装举行。

来自央企、外企以及本土龙头企业，覆盖金融、IT、通讯、房产、快消、医药、食品、制造等二十多个行业的400多位企业负责人及人力资源负责人共同分享了这场四川人力资源界的高端精品盛宴。

当日下午15:00，嘉宾陆续抵达，在活泼灵动的猴娃迎接下进入会场，在签到墙上签名留念，记录美好时刻。下午17:00，美轮美奂的大型视频互动全息舞蹈《光耀未来》拉开了本次年度盛宴的序幕，这既是一场光与美的视觉盛宴，又是HRace历经七年、蓬勃发展的辉煌展现。现场掌声雷动，川视金牌

法兴中国 CEO 张永光:外企对中国市场仍有很强信心

■ 杨旻 陈昕雨

作为法国最大的商业银行集团之一，创建于拿破仑时代的法国兴业银行已有逾150年的历史，现今是法国金融市场的重要支柱。法兴银行1981年进入中国，是最早在北京开设代表处的外资银行之一。现任法兴银行中国有限公司首席执行官的张永光1986年就进入法兴工作，他在法兴目睹了日本经济失去的十年，经历了全球金融海啸，以及接踵而至的欧洲债务危机。

张永光近日在接受记者采访时表示，“成立至今，法兴银行经历过很多危机，但最终都平稳度过。主要原因是法兴一直秉持长期、稳健和保守的发展战略。如今，法兴银行在中国7个城市开设了7家分行和8家零售网点，业务规模基本完成了全面布局。法兴坚定看好中国经济的长远发展，面对经济新常态，外资金融机构迎接挑战、提高竞争力的关键在于找准定位，寻求差异化发展。”

适应中国经济新常态

记者：中国经济新常态，给外资企业带来了哪些新挑战？

张永光：大部分外资企业对中国市场仍有很强信心。过去中国经济高速发展，未来经济增长模式将发生改变，经济增速将放缓至5%-7%左右，预计今年中国经济增速可达6.8%，尤其是在下半年，经济可能会经历波动。实际上，中国经济的增速仍然很高，高于欧洲和很多其他新兴市场国家。

中国经济正处于产业结构转型升级阶段，资本市场、企业都受到了一定程度的冲击，波动可能会持续几年的时间。在经济新常态下，新问题和新风险也在增加，尤其是竞争力较弱的企业，其客户同样受到市场冲击，而产品又不被市场接受，当经济整体增速放慢时，此类企业将承受较大压力。

但经过几年的转型升级，长远而言将有利于中国经济整体。在经济新常态下，确实出现了一些外资企业退出中国市场的情况，这可能限于企业自身发展和所在行业的沉



●法兴中国 CEO 张永光

浮。法兴银行完全没有这方面的考量，法兴的战略较为保守，进入一个市场期待的是长期的发展。

记者：在华外资金融机构应如何适应经济新常态，提高自身竞争力？

张永光：经济新常态带来了新挑战，同时也孕育新机遇。首先，中国市场开放的势头不减，外资行准入门槛降低，管理规则更加透明规范。其次，人民币持续国际化发展方向，为利率和汇率市场带来了更多机会与活力。第三，“一带一路”的国策正引领中国企业走出去，外资金融机构可在此过程中发挥更大作用，为客户提供更多具有竞争力的产品和服务，外资金融机构要掌握中国经济发展的整体趋势，找准自身定位。

记者：当前中国本土市场普惠金融方兴未艾，外资行会否参与？

张永光：虽然外资银行在中国发展迅速，但其资产规模仍不能和国内金融机构匹敌。应当看到，各类金融机构的服务定位和竞争优势是不同的，城商行主要服务当地经济和企业，而外资行的优势是利用海外资源为企业提供高端金融产品和服务。

不同于本土金融机构，法兴银行很少在中国参与对中小微企业的融资贷款业务。作为一家外资银行，在中国资源相对有限，

去做中小微企业的贷款业务非常难，一方面需大量人力、物力和财力的成本投入；另一方面，由于信息不透明，外资行要充分接触、真实准确把握每一个客户的情况很难，风险很大。

架设中企海外投资的桥梁

记者：法兴在中国市场的竞争优势何在？如何定位？

张永光：外资银行应意识到，其在中国市场及传统业务领域并不具备显著优势。法兴中国的优势，明显在于其母公司法兴银行的海外分支机构，尤其是在东欧、非洲等地。法兴银行在全球77个国家拥有分支机构。在非洲，拥有逾40年的经验和超过870家分行的业务网络。

法兴中国的差异化路径就在于，帮助中国大型企业到海外拓展业务。近年来，中国企业在非洲的拓展越来越多。不过，中国企业往往还不了解当地市场，面临诸多风险因素。而中国本土银行受限于海外分支机构，对中国企业境外投资的支持力度参差不齐，这给我们带来了机会。

我们的定位就是“桥梁”，针对中资企业走出去的特点和需求，法兴银行将为中国企业提供跨境贸易融资、贸易结算、外汇交易、现金管理和衍生品交易等特色服务，以满足

而在谈到2016年公司发展战略时，孙宏斌表示，“未来有三个关键词：判断、继续布局、控制风险”。

孙宏斌认为，“过去我看北京和上海，是什么地都可以买，现在我看北京和上海，是什么地都不能买，地价涨得太快。所以，最重要的是要有自己的判断，不判断就不知道下一步要做什么。”

同时，在去年快速布局8个城市的情况下，融创在2016年会继续完成核心二线城市的布局，“长远来说，我们特别看好成都和重庆，这两个地区占中国一亿一千万的人口，它的前景好，我们特别重视。”孙宏斌称，“如果说北京、上海地价跌下来了，我们就在北京和上海继续拿地，如果地价继续的涨，就会快速完成二线核心城市的布局。”

此外，对于旧改，孙宏斌表示，“旧改是一定要做的，去深圳不做旧改肯定不行”。融创此前曾深度介入佳兆业的收购，而佳兆业在业内则有“旧改专家”的名头。孙宏斌此前也曾表示，虽然收购没有成功，但还是会和佳兆业进行合作，显然是希望借助佳兆业在旧改方面的能力和经验。

至于近期市场最为火热的“宝万之争”，孙宏斌直言，“这就是一桩生意，一切按照规则来就好”。其认为，“宝能现在持有的股份已经达到24%，再增持的空间不多了，不能超过30%，因为超过30%会触发全面要约收购，到时候万科市值高达3000多亿元。宝能不会有那么多资金去收购那么大体值的企业。就目前持有的股份而言，宝能也无法在董事会做什么，控制万科不可能。我想给姚老板带话，这就是个买卖，别较劲，万科也别较劲，建议双方坐下来谈谈。”

府科技、上海外服(四川)、云学堂和久坡网的领导纷纷上台致辞，这些在本土乃至全国极具知名度和影响力的企业不仅为大家带来了浓浓的新年祝福，还有前沿的行业资讯、独到的管理视角，以及丰厚多金的现场嘉宾福利。

笔者注意到，这既是一场新春团年盛宴，也是四川人力资源俱乐部成立七周年庆典，有了俱乐部一步步的坚持和成长，才有了今天蓬勃发展的HRace。四川人力资源俱乐部秘书长刘志良先生为大家展现了俱乐部七年的成长历程，数百名与俱乐部共同成长的HR和企业主朋友在此期间共同回顾了曾一起走过的激情燃烧岁月，大家的心更加贴近。晚上21:00，年度盛宴圆满落幕。

(田彬)

中资企业日益多元化的金融服务需求。此外，法兴银行还为中资企业的跨国贸易和投资提供投资咨询、制定市场策略等服务，帮助企业深入了解当地市场、法律、政策等信息。

记者：法兴助力中国企业走出去，有哪些成功案例？

张永光：在中国“一带一路”政策的号召下，以中国中铁建工集团为代表的一大批中国企业走出国门。

2015年3月，法兴中国通过牵头与法兴阿尔及利亚和中国银行、交通银行分别合作，相继成功为中国中铁建工集团开立等值人民币7.1亿元的一系列预付款及履约保函，期限为2年至3年不等。

此外，去年5月，法兴银行正式为中兴通讯在非洲的子公司提供现金管理服务。作为该项目第一阶段，此次现金管理服务涉及中兴通讯下属15个非洲国家子公司的资金交易。

记者：2016年，法兴银行在中国市场有怎样的发展战略布局？

张永光：法兴银行提倡业务的长远发展。我们看到的不是一两年的回报，策略是长远的，战略布局是延续的。我们推出一项业务，最重要的是建立客户群，与客户建立深厚的信任关系。

2016年，我们的战略依然是过往战略的延续。客户方面，法兴主要面对大客户群体，尤其是超大型客户，包括能源企业、航空公司、大型国企，法兴将持续增加对超大型客户的投入，帮助其走出去。

在产品方面，法兴看好汇率产品的发展空间，由于市场对外币的融资安排需求较大，未来这一领域将存在大量业务机会。法兴将在衍生品市场提供具有特色的产品。衍生品对企业或个人，都是很好的风险管理和对冲工具。随着中国资本市场逐步开放，利率、汇率市场波动性都会较之前增加。另外，当地企业开展国际贸易或进行国际投融资时，也会面临汇率或利率风险。运用好衍生品可以达到避险、降低成本的目的。

《生态康养论》：系统论证“生态康养”的引领之作

■ 杨启智 四川农业大学旅游学院院长、教授,农业部全国休闲农业专家委员会专家

近年来,随着我国老龄化人口的增多,以及越来越多的中青年陷入“亚健康”状态,养老养生产业遇到了前所未有的历史机遇,康养产业得到了迅猛发展。在众多康养类型中森林康养、阳光康养等生态康养由于把自然环境中的生态条件作为主要康养手段,遵循了自然规律和生命学原理的自然修复、循序渐进的过程,实现了人与自然生态环境的和谐,从而受到了人们的追捧。生态康养产业甚至成为了一些地区经济发展新的增长点。例如四川攀枝花市具有自然、历史和人文的特殊性和叠加性,成为了四川阳光康养的首选地,每年平均接待3万人来“晒太阳”。2015年7月,中国首届森林康养年会在四川洪雅县玉屏山举行,意味森林康养产业在我国全面推进。但由于我国生态康养产业还处于初步发展阶段,还没有成熟的案例可供研究,在传统的养生理论已经不能指导实践之际,迫切需要系统的生态康养理论来指导生态康养产业发展。基于此,《生态康养论》应运而生。

专著分为三个部分,第一部分是对生态康养进行了理论层面的研究,这是国内外首次对生态康养进行系统的理论研究,第二部分提出了生态康养产业的战略思想与政策措施,第三部分通过典型案例对生态康养进行了剖析。在内容上,既有理论的创新,又紧密联系实际,理论与实际相结合。整个研究有四大创新点:第一是首次提出了生态康养的基本概念。目前,学者对于生态康养有些关注,但大都只是一些零星的阐述,远未达到系统的研究,就连生态康养的内涵也还未弄清楚。《生态康养论》提出了生态康养的概念,并在此基础上,提出了三大特征及三大主要内容,为今后深入研究生态康养提供了基础。第二是深入研究了生态康养的七大基本原理,即人地协同原理、神行转化原理、心相一体原理、生物共生原理、正反馈原理、群落演替原理、种群混沌原理,建构了生态康养的理论基础。第三提出了生态康养“六度理论”,发展生态康养产业,需要从温度、湿度、高度、清洁度、优产度、绿化度等六个维度去综合分析。该理论涉及到生态学、养生学、老年学、地理学及经济学等多学科融合的知识体系,“六度”之间并不完全独立,它们之间存在一定的内在联系。第四将生态康养理论运用于产业发展,提出了生态康养产业的特征、发展的保障措施、背景及前景分析,对指导地方政府发展生态康养产业具有很强的理论指导意义。

对生态康养的系统研究在国内还是首次,我们为“吃螃蟹”的四川省社会科学院专家们点个赞。作为国内外第一本全面系统阐述生态康养的专著,它的出版对我国生态康养的研究具有重要的引领作用,对生态康养思想和相关产业的发展具有极强的时代意义和实践价值。

[上接 P1]



2015年,万达集团旗下的上市公司万达院线又以22.46亿元全资收购澳洲第二大院线公司 Hoyts100%的股权。Hoyts是澳大利亚第二大影院运营商,当时拥有澳大利亚40家、新西兰10家复合式影院,屏幕多达420块。Hoyts还运营着澳大利亚当地最大的电影屏幕广告品牌瓦尔·摩根 Val Morgan,市场份额超过95%;并且拥有澳大利亚规模最大的家庭影碟出租服务,在当地超市等地方拥有超过600台电影租赁机,每年服务的观众人数是2000万。且据报道,虽然澳大利亚人口只有2000万,电影票房却多次跻身全球电影市场前10名,万达海外版图再次扩大。

并且,2014年,万达中标洛杉矶比佛利山市威尔谢尔大道9900号项目地块,计划投资12亿美元建设综合性地标项目,设立万达洛杉矶办事处负责文化类投资,整合好莱坞影视产业资源,投资好莱坞影视公司或投拍好莱坞全球发行的影视作品,万达“成为全球性娱乐公司”的野心充分显现。而万达董事长王健林也曾公开表示,其目标是到2020年控制全球20%的影院市场。