SOHO 中国上海上演“反转”戏码

2014 房企“出海潮”或将加速

■ 特约撰稿 高荣伟

据媒体报道，与一度以 300 亿元“光速进军上海”相反，3 月初，斥资 41 亿元投资近三年，仅溢价 11.26 亿元，SOHO 中国就将上海的 SOHO 海伦广场和 SOHO 静安广场及其权益打包抛售了。SOHO 中国董事长潘石屹表演了一出“反转”戏码！

对于 SOHO 中国的转型，更多的业界人士将其解读为，在货币政策转向的背景下，“主动收缩在上海的布局战线，乃明智之举”。“潘石屹此举，与李嘉诚抛售陆家嘴上海东方汇金中心可谓不谋而合。”

李嘉诚撤资中国、潘石屹抛售上海房产、杭州楼盘大规模降价……种种迹象似乎都在预示着中国楼市正在缓慢下行。继南京、常州等二、三线城市甩盘或大幅降价促销后，近期，北京、广州等一线城市部分楼盘也传出降价打折的信号。有分析师认为：开发商资金链紧张，楼市降价之火或继续蔓延。

与此同时，一个现象引起不少人的注意：2014 年，中国房企再度涌现“出海潮”。

中国房企海外投资项目（意向）分布图

碧桂园进军澳大利亚住宅市场

2 月 26 日，碧桂园澳大利亚有限公司首次进军澳大利亚住宅市场进行投资，日前斥资 7300 万澳元购买了位于悉尼西北部的一处开发用地。该地块紧邻北莱德火车站，距悉尼西北部 15 公里，计划开发建设约 815 套公寓及相关商铺配套。“不限于澳大利亚，”碧桂园总裁莫斌表示，“碧桂园对东南亚市场甚至欧美市场也在进行研究，只要有合适的土地都会去尝试。”

事实上，目前不少品牌房企都在加快自己的海外投资步伐。1 月 8 日，新华联发布公告宣布，公司以 3 亿元购买马来西亚柔佛州梅蒂尼 B 区 9 幅地块，将兴建南洋度假中心。1 月 24 日，大连万达集团董事长王健林和英国首相卡梅伦共同宣布，万达将投资 20 亿至 30 亿英镑在英国开展城市改造项目，投资具有知识产权的文化旅游商业综合项目。2 月 14 日，雅居乐地产控股有限公司占股 70%的 Agile PJD Development，在马来西亚成立合资公司，并于 1 月 20 日订立协议，以 4.3 亿元的作价收购吉隆坡一幅 4.1 万平方米的地皮。公司总经理兼董事会秘书卫静心表示，作为公司于海外市场首个“试水”项目，规模不大，此项目保守估计项目回报率，可达现有内地楼盘 15%的水平以上。

值得注意的是，万科联手美国知名地产商 RFR、汉斯共同开发的纽约曼哈顿列克星敦大道 610 号项目，2 月 25 日举行了动工典礼。这是继旧金山项目后万科拓展海外的第二个项目。

公开资料显示，包括碧桂园、万科在内，中海、万通、万达、中国铁建、富力等 10 余家内地大型房企，都已在海外有房地产项目或明确的投资计划，总投资规模达上百亿美元。据分析，这个数字还将持续增长，研究显示，中国房地产投资者在澳大利亚、新加坡、美国和英国的表现最为活跃，除此之外，所涉及的国家和地区还包括马来西亚、印尼、澳大利亚、南非等。

品牌房企纷纷走出国门

为何中国品牌房企纷纷走出国门，竞相布局海外市场？

首先，战略布局海外市场是中国房企的必然选择。一方面，大型房企在国内的全国化布局基本完成，从战略布局角度考量需要国际化；另一方面，国家调控政策持续，下一步走势尚不明朗因此，出海投资越发成为品牌开发商的新选择。

中国房企大肆进军海外，其最主要的驱动力来自于中国一批成功人士的海外置业需求。近年中国富人在海外住宅市场表现出强大的购买力和巨大的消费潜力，在引来海外开发商广泛关注的同时，也成为国内房地产开发企业关注的焦点。跨国地产这一经营模式，一方面分散了投资风险，一方面放大了杠杆效应，这使得中国房企保持较低负债率的同时实现企业快速扩张成为可能。

其次，海外地产的巨大前景吸引着众多房企。资本逐利而动。从当前中国房企相继赶赴海外拓展业务的现状来看，虽然当前布局海外房地产市场具有一定潜在的市场风险，但资本的本性是逐利，利润多寡是它们是否进入某一领域的决定性因素。

2013 年 8 月，碧桂园马来西亚首个项目金海湾正式开卖，仅两个月时间，金海湾成功卖出 6000 多套房子，实现近百亿元的销售额，在马来西亚一炮而红。和碧桂园一样开始步入收获期的绿地集团首个海外项目，位于韩国济州岛的绿地汉拿山小镇一期于 2013 年 4 月份开盘。有资料显示，汉拿山的预计总投资 57 亿元人民币，预计可实现销售收入 61 亿元，所得税前利润 4 亿元。

碧桂园和绿地集团海外试水成功，像磁石一样吸引着国内房企渴求的双眼。

2014 年 2 月 14 日，绿地集团登陆北美的首个项目——总投资达 10 亿美元的“洛杉矶绿地中心”正式开工建设，标志着绿地新一轮海外开发的全面启动。此次启动的洛杉矶绿地城项目位于洛杉矶市中心核心区旧金山街与第八大街之间，项目占地面积 2.56 万平方米，规划建设三栋中高端公寓、一栋酒店及配套商业设施。

绿地集团董事长、总裁张玉良表示，从项目自身来看，优势显著。项目位于洛杉矶中央商务区、新兴居住区、运动娱乐区交界处，且为整个洛杉矶中央商务区内最大的待开发土地，区位价值较高，未来更将受益于商务区的整体规划，配套设施、商业氛围将日趋完善成熟。从市场趋势来看，前景可期。

据悉，除此之外，绿地在美国纽约、英国伦敦及泰国等地的海外项目也相继投入建设及销售，再加上“洛杉矶绿地中心”项目的开工，将助力绿地实现全年海外销售超过 130 亿元的目标。

此前的万达海外投资计划显示，未来 10 年将计划在全球 8—10 个主要城市进行投资。集团董事长王健林表示，希望到 2020 年万达三分之一的收入来自海外，即大约 300 亿美元。截至目前，万达已经确定的海外投资总规模已接近 500 亿元人民币。

第三，国内商业地产发展，已进入了瓶颈状态。国内开发环境进一步紧缩，利润率走低。王石在《中国新兴企业：如何突破规模发展的瓶颈？》演讲中指出，“非垄断行业中，企业发展到 1000 亿似乎都遇到了继续增长的瓶颈。”

未来三到五年商业地产相对过剩

事实上，时下国内从事地产开发的企业都面临着同一个为之感到头疼的问题——如何获得优质土地资源，特别是在北、上、广这样消费旺盛，而土地资源极为紧缺的一线城市。对二、三线城市来说，由于自身存在的矛盾和问题以及近年来商业地产的过度规划与开发，多数城市出现了商业地产相对过剩现象。因此，争夺土地资源成了地产开发商最大的课题。产生瓶颈的主要原因，在于城市的过度开发与超前发展，以及与经济社会发展的不协调。有专家预言，未来的三到五年，中国的绝大多数城市极有可能出现商业地产相对过剩的问题。

国内地产发展的瓶颈除了土地资源的稀缺，还在于缺乏开放的金融市场和完善的法律体系。嘉民集团中国区运营总经理黄炜指出：“健全的金融市场和法律框架能够有效地鼓励长期投资、限制炒作。”“中国开发商布局海外短期可能面临着水土不服这一现实问题，包括销售流程，对企业信用的控制等等。”绿地开工洛杉矶、万达入主伦敦、万科钱进纽约、碧桂园兵发吉隆坡……如火如荼的中国房企海外淘金热潮背后，无论是应对国内高端市场限购、限价的无奈之策，还是主动寻找蓝海的战略选择，中国房地产企业的海外淘金之路注定充满荆棘。

在国外经营房企，需分几个层面来融资，要与众多的金融机构打交道。由于布局海外的基本为国内大型品牌房企，而大公司模式已经固化，因此，品牌房企在海外短时间内难以实现规模化扩张的突破。此外，布局海外市场需要充裕的现金流或融资渠道进行支撑，否则，难以抗拒国际市场风险。

不过，可以预料的是，随着前期出海房企尝到甜头，2014 年品牌房企出海之势将不可逆转，或许会直接通过并购、合作等方式大范围布局海外市场。

有专家预测，2014 年品牌房企出海极有可能呈现火爆趋势。

北京首家外迁央企落户邯郸

■ 陈荞

5 月 15 日，丰台区发布消息，坐落在该区的北京凌云建材化工有限公司河北邯郸武安新厂区已经竣工并开始调试，目前正在办理相关证照转移手续。作为央企北京新兴际华集团下属子公司，凌云公司成为北京首个外迁的央企企业。据了解，凌云公司迁出后腾出的场地，将用来发展应急救援产业。丰台区环保局相关负责人表示，该公司在以往监测中，大气主要污染物排放达标，外迁并非输出污染。

搬迁焦点 高耗产业关停原料供给困难

作为央企的下属企业，凌云公司是国内生产原料药碳酸氢钠的龙头企业。凌云公司为何不留在北京而愿意搬迁到邯郸，该公司总经理陈宏志介绍，凌云公司生产碳酸氢钠所需的主要原料之一为二氧化碳气体，原来的主要来源是首钢建材化工厂生产石灰所排放的二氧化碳。

2012 年底央企落实生态环保责任，将原来高污染、高耗能、高耗水的业务全部关停，即不再生产石灰，也不再产生二氧化碳，“公司只能采取外购液态二氧化碳的方式来维持生产，原料、运输成本大幅增加，企业的成本优势丧失，可以说面临生存危机。”陈宏志说。

选址目的 原料能源在集团企业间解决

至于为何选定邯郸武安落户，陈宏志介绍，凌云公司上级新兴际华集团还有一家企业—“新兴铸管”就坐落在武安，生产排放的二氧化碳正好可以作为凌云公司的生产原料，产生的蒸汽也可作为能源。同时，武安附近还有中国纯碱的集散地，能降低纯碱原料采购成本。

陈宏志说，初步预计搬迁后，生产每吨产品的成本可降低数百元。他表示，公司在河北的新厂区已经具备生产条件，并进入调试阶段。新公司工商注册方面的手续已经办好，但药监部门的手续尚需要一个周期。

据了解，项目计划总投资 2.7 亿元，其中，一期计划投资 1.7 亿元，年产 6 万吨高端碳酸氢钠，实现利税 6000 万元；二期计划投资 1 亿元，实现利税 1 亿元以上。

官方释疑 搬迁后煤电水消耗至少减一半

凌云公司要搬迁的消息传出后，是否造成“输出污染”的争议一直未断。

丰台区环保局相关负责人介绍，凌云公司生产使用锅炉循环水，无工业废水排放。在以往监测中，大气主要污染物排放达标，无超标和处罚现象。

丰台区经信委主任吴神赋介绍，邯郸市武安地区是钢铁冶金行业的聚集地，是二氧化碳排放的集中区域，凌云公司以二氧化碳作为原料，每年可吸收河北当地碳排放 1.6 万吨。

陈宏志介绍，公司搬迁后，通过新企业升级和老厂区转型，可减少京冀两地共同煤炭消耗 5.29 万吨，减少率 100%；耗电量由 1920 万度减至 840 万度，减少率 56.3%；用水量由 72 万吨减至 13.2 万吨，减少率 81.7%。

点评 京冀企实现“一石三鸟”

丰台区副区长刘树革说，这是一个三赢的项目。企业的搬迁，有利于丰台将大片的产业用地进行腾笼换鸟，发展应急救援产业；助力邯郸在完成产业转型升级的同时，打造循环经济；企业也可以充分利用丰台和邯郸两地的资源优势，完成技术升级和产能扩大。总体上实现了节能减排和产品更新换代。

据了解，除了外迁企业，丰台区也严把准入关，一方面以区域规划引领农村地区发展，在全区范围内布局重点功能区和重大活动，带动周边农村地区发展。另一方面，则以产业规划引领农村地区产业发展。

“丰台区域范围内一律禁止新建、新增落后的、低端的、与区域功能定位不符的各类批发市场，坚决关闭那些存在安全隐患、影响环境秩序、群众反映问题较多的低端产业。”丰台区综治办相关负责人说，丰台区还推进引导了一批符合区域功能定位的项目。同时，丰台全区范围内禁止新建新增各类批发市场，并建立全区统一的招商信息平台，把农村地区纳入全区招商大格局中，严格实行产业准入制。

盘古智库研究员易鹏说，企业走出北京利大于弊，随着北京商务成本的持续走高，及城市定位角色的改变，不符合核心功能定位的企业会越来越边缘化。反而在京津冀协同发展的背景下，企业可根据自身利益，理性选择落户地，推动自身的跨越发展。

提高责任感 增强使命感

中国职业经理人协会定位“建立职业经理人制度”的思考

■ 记者 王萍 北京报道

近日，中国职业经理人协会在北京召开了第一届会员大会第二次会议，会议审议通过了协会章程的修改。章程的修改，突出了职业经理人市场配置、建立职业经理人制度、建设职业经理人队伍的内容。这是继 2012 年 6 月中国职业经理人协会成立以来，召开的首次会员大会。虽然这是一次社团组织的例会，但是意义不同凡响。协会章程提出的推动建立社会化的职业经理人资质评价制度的工作目标，与党的十八届三中全会提出的“建立职业经理人制度”的改革任务是高度一致的。会上，不但审议通过章程的修改，而且还增选补充了常务理事单位、个人常务理事，增选补充了一名副会长。

【亮点】为什么要将“建立职业经理人制度”的任务写入到中职协的章程中？

2013 年国务院办公厅向社会颁发了《关于政府向社会力量购买服务的指导意见》（国办发【2013】96 号文件。文件中提到“推行政府向社会力量购买服务是创新公共服务提供方式、加快服务业发展、引导有效需求的重要途径，对于深化社会领域改革，推动政府职能转变，整合利用社会资源，增强公众参与意识，激发经济社会活力，增加公共服务供给，提高公共服务水平和效率，都具有重要意义。”为此，中国职业经理人协会会长洪虎表示，中职协是经国家政府主管部门核准的、承担组织职业经理人社会化评价和资质认证的全国性行业组织，是承接政府服务的主要社会团体，具有无可替代、不可推卸的社会使命感和历史责任感，在政府向社会组织购买基本公共服务等政策背景下，中职协的定位，为承接政府向社会够没基本公共服务提供了机遇，为协会获得中小企业发展专项资金职业经理人发展项目创造了条件。洪虎认为，承接政府向社会购买的基本公共服务，使中职协的工作更紧密地与党和政府人才队伍建设工作结合起来，既有利于取得政府的支持，又能从制度建设层面实现为广大的职业经理人群体服务的目的。

【焦点】协会发展不富裕，为何不依靠发证运行？

中职协当前虽然缺乏经费，困难重重，但是，他们没有急功近利，搞创收来维持社团组织的生存与发展。该会属于典型的“平地起家、白手起家、生手起家”，建会之初遇到的困难出乎预料。但是他们坚持“立会为公、建会为创、兴会靠人”的发展指导思想，建章立制，树立长期的发展目标。协会经费缺乏，也具有行业管理、颁证收费的业务职能，假如他们靠颁证收费的话，一年挣个百儿八十万元钱不成问题。但是，中职协承担的是政府服务职能，要对政府负责、对社会负责、对企业负责、对职业经理人负责。所以，他们从建会之初，就摒弃以创收为手段的短视行为，树立长期科学的发展观念，做好职业经理人发展的大事业，实现职业经理人求职就业的“中国梦”。在谈到中职协的长期发展目标时，洪虎分析道，当前我国社会化职业经理人资质评价制度建设还非常滞后，缺乏全国统一的资质评价和认证标准，致使经理人培训评价乱象丛生，严重制约着职业经理人队伍的发展。现有的职业经理人资质评价不仅与企业及出资人的需求差距较大，与职业经理人求职就业目标联系不紧，在社会上产生了乱收费、滥考试、滥发证书等不良现象，国务院曾专门下发文件进行整顿规范，但是，没有从源头上得到遏制。当前，江苏省委、省政府比较重视职业经理人队伍建设工作，省委组织部和省经信委比较早地进行了职业经理人评价工作的探索，对经理人素质的提高可以说发挥了一定的积极作用，也只是 5 年培训了 5000 多人，而且 70%是业主兼任的经理，这种培训更多是在职经理人素质提升的培训，还不能从根本上解决职业经理人的市场供应问题。

洪虎说，对职业经理人的资质评价是为职业经理人求职就业服务的，用人权是由业主和企业掌握。因此，对职业经理人的资质评价必须高度关注市场和出资人的需求。为了适应人才市场配置职业经理人的需要，加快建立以职业素养、职业能力和职业知识为主体内容的社会化资质评价制度，这是目前职业经理人队伍建设的重中之重和紧迫任务。

【热点】为什么将职业经理人资质评价作为建立职业经理人制度的抓手？

党的十八届三中全会《决定》中明确提出职业经理人制度建设问题，它传递出了强烈的信号：通过建立职业经理人制度，加快建设职业经理人队伍，推进职业经理人的市场化配置，已经成为新时期企业改革发展的题中之义和必然选择。

洪虎告诉记者，中职协已初步确立了建立资质评价制度工作的重点方向，首先在非公有制经济领域、工业信息化产业行业、中小企业规模、企业经理层级中开展职业经理人资质评价的试点工作，在江苏省试点基础上，今年再继续选择 2 至 3 个省或直辖市开展试点，未来把地方职业经理人资质评价制度与全国制度对接起来；其次在开展高新技术开发区高新技术类中小企业职业经理人资质评价试点方面，重点在上海市高新技术区进行试点，并在工业和信息化领域中探索职业经理人素养评价中的诚信评价等。

最后，洪虎会长说，中职协在实施职业经理人资质评价活动中，是协调需求方—企业及业主（出资人）、供给方—职业经理人与独立第三方—职业教育、职业培训、资质评价、诚信评估、职业介绍等中介服务机构的利益关系、规范中介服务活动和职业资质认证及其持续管理行为的全国性社团组织，这一定位决定了中职协工作的广度与深度，也决定了中职协会员的遴选范围。所以说，中职协的工作一定要走社会化、市场化的路子，把行业管理与社会服务有机结合起来，把社会服务纳入制度建设的轨道，逐步实现相关社会服务的规范化、标准化和制度化。

国药准字H46020636
快克®
复方氨酚烷胺胶囊
请在医生的指导下购买和使用
海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销