美国著名房地产专家成薇预测

2015 年中美房地产冷暖不均“温差”加大

■ 本报记者 唐勃

日前，李克强总理在达沃斯世界经济论坛上的讲话吸引了不少人的关注，李克强在论坛上表示,2015 年中国将继续进行结构改革,用“大众创业万众创新”的方式来推动经济发展,并且不会采取经济刺激措施。

李克强的这番话无疑向中国房地产行业发出一个信号：中国房地产业等不来政府救市。看来,2015 年除了继续解禁城市限购令来刺激房地产业外，政策上将不会再有任何大的支持。2014 年中国经济增长 7.4%,其中第二产业增长 7.3%,第三产业增长 8.1%。从中不难看出，中国经济发展正在由投资型转向消费型，房地产行业大发展的时代已经成为过去。

“中国的房地产行业迎来寒冬,而美国的房地产行业正在迎来春天。”美国著名房地产专家成薇日前在接受记者采访时表示。这位来自中国、毕业于美国加州州立大学、从 1999 年起就从事房地产业，至今已有逾 15 年美国房地产从业经验的资深房地产专家，向记者分析预测了 2015 年中美房地产行业的不同发展趋势。

成薇认为:从宏观方面来看,美国经济强劲复苏无疑让人们看到了美国房地产行业的未来。1 月 22 日，美国经济分析局就美国 2014 年三季度经济增长数字做了发布,美国 2014 年三季度经济增长 5.0%，大大好于预期。美国劳工部不久前发布的数据显示,美国 2014 年新增就业人数比 1999 年以来每一年的新增就业人数都多。失业率已下降至 5.6%,为 6 年半最低值。IMF(国际货币基金组织）对美国 2015 年的经济发展也做了预测，表示 2015 年美国经济增长有望达到 3.1%,高于两年前的 2.2%,也高于 IMF 预测的其他发达经济体 2015 年增长率仅 2.3%的平均值。成薇指出:“这些都是好兆头,经济增长会促进人们的投资欲望，尤其是对房地产的投资。”

“调查显示,2014 年,在最受青睐的移民国家排行榜中，美国得票率依旧高居首位。随着移民的增多,将会有越来越多的人投资美国房地产,可以预见,2015 年,美国房地产行业将迎来一个大发展。”美国著名房地产专家成薇乐观地预测,“中国房地产行业正遭遇严寒的冬天,而美国房地产却正在迎来温暖的春天,进入上行轨迹。”

●美国著名房地产专家成薇

作为美国著名的房地产专家，成薇在美国华人圈享有盛誉，并连续多年获得美国房地产行业名人榜、终身成就奖、全美总裁奖、全美白金奖、美国加州第一名顶尖华人奖等多项大奖。多年的工作经验,让成薇对美国房地产行业有了深刻的了解及前瞻的洞察。

另外，美国对中国签证政策的进一步开放，对美国房地产业的发展也是一个大的利好因素。中国每年都有大量的学生赴美留学，并且日益呈现低龄化趋势。2013—2014 学年中国赴美留学生人数超过 27 万,这些人大部分家境较好,他们留学伊始,父母就会开始谋划购买一套当地的房子，这在很大程度上支持了美国当地房地产的发展。次贷危机期间，美国全国房地产崩盘，而洛杉矶就由于华人数量众多受到的影响不大。成薇说:“如今,中国赴美签证时间大幅度延长，将在更大程度上促进美国房地产向好的方向发展。”

在中国,由于房地产的限购政策,且北上广等一线城市房价居高不下，很多富人将投资目光转向了美国。据胡润研究院 2014 年的调查显示,64%的中国富人 (财富不少于 160 万美元)都有投资移民倾向。而近年来随着以英国、澳大利亚为代表的多个国家和地区收紧移民以及签证政策，香港甚至全面暂停了资本投资移民计划，这都在相当程度上限制了中国富人的海外投资渠道。中国投资移民带来美国的投资接近 50 亿美元,中国人在美国房地产置业投资超过 100 亿美元；中国大陆赴美生子的热情更是快速增长,从 2007 年的 600 人左右直线攀升至 2012 年的 1 万多人,2013 年达 2 万人,2014 年接近 3 万人，2015 年估计会达到 5-6 万人。

“2014 年的调查显示在最受青睐的移民国家排行榜中,美国得票率依旧高居首位。随着移民的增多，将会有越来越多的人投资美国房地产,可以预见,2015 年,美国房地产行业将迎来一个大发展。”成薇乐观地预测。

▼相关链接

美国著名房地产专家成薇

成薇来自中国，加州州立大学电机学硕士,在美国工作 20 余载。1999 年起从事房地产业，隶属著名的 Re/Max 房地产公司,拥有美国房地产经营执照。成薇自从业房地产以来,在业界获得了良好的口碑,在客户群里得到了普遍的赞扬；连续多年跻身美国房地产行业名人榜，获得终身成就奖、全美总裁奖、全美白金奖、美国加州第一名顶尖华人奖等多项大奖 。2013 年,成薇在 Re/max 房地产公司遍及全球 85 个国家的十万经纪人里获得前十名,获得全美 Re/max 房地产经纪人第二名、全加州最佳经纪人第一名的殊荣,以及全球华人销售第一名的辉煌业绩。

新常态下全球总裁将聚首深圳论道

经国务院批准，由国家外国专家局和深圳市人民政府主办的 2015 全球总裁创新峰会,将于 4 月 18 至 19 日在深圳召开。

本届峰会以“新常态——全球视野下的企业创新”为大会主题,围绕企业资本创新、模式创新、管理创新三大板块,关注新常态下企业可持续化发展所面临的重大挑战与问题。峰会邀请全球企业总裁、500 强企业商学院院长、投资机构、财经类媒体等,大会规模 1000 人。据峰会承办方总裁网、中国企业商学院院长联合会负责人介绍，本次活动将是深圳市人民政府主办的又一个国家级、国际化、高端化的纯总裁级的思想盛会,对服务中小企业总裁思想上转型升级、相互交流具有重要意义，作为战略智力支持机构长江商学院院长项兵将出席峰会并做主旨演讲。

全球经济一体化，互联网日益成为创新驱动发展的先导力量，深刻改变着企业间竞争态势，曾经影响着全球企业竞争格局的雷曼兄弟、柯达、诺基亚、SONY 等一大批的企业没落了。新时代,互联互通、跨界融合,是什么支撑企业的未来?成为企业家智慧的考验、勇气的较量。正如习近平总书记在 2014 年亚太经合组织(APEC)工商领导人峰会主旨演讲中提到:“唯改革者进,唯创新者强,唯改革创新者胜”。互联网时代,新常态下企业家的观念、格局、模式、管理、资本、人才等如何与时俱进,创造一个时代持续的奇迹?

2015 全球总裁创新峰会主题：新常态——全球视野下的企业创新，以党的十八大精神为指导,以实现“中国梦”为引领,落实中央领导关于进一步办好大会的系列指示精神。以全球化视野的战略性眼光,围绕企业资本模式创新、商业模式创新、管理模式创新、关注企业可持续化发展所面临的重大挑战与问题。峰会邀集全球 500 强企业总裁、企业商学院院长、投资机构、财经媒体、海内外知名人士、学者等 1000 人,共同探讨新常态、新金融、互联网背景下企业发展机遇与挑战。届时将有 100 多家国内外权威媒体对 2015 全球总裁创新峰会暨年度颁奖盛典进行全面的宣传、报道。

全球总裁创新峰会已成功举办三届,在全球 500 强企业总裁、院长、政府部门以及权威媒体的支持下，成为中外企业总裁智力交流、商业融合、跨界学习的重要平台。(冯亦)

产品定位对路 品牌建设有力

浙江力普粉碎设备获评名牌产品

中国粉碎技术的领航者——浙江力普粉碎设备有限公司新年传喜讯。前不久,2014 年绍兴名牌产品正式公告,经过资料评价、专业评价、满意度调查、综合评价、评审表决和媒体公示，绍兴名牌战略推进委员会最终确定 159 家企业申报的 170 个产品（其中复评 91 个)为 2014 年绍兴名牌产品,并颁发绍兴名牌产品证书,证书有效期为 3 年。浙江力普的“力普高科”牌粉碎设备榜上有名,成为我国粉碎设备行业屈指可数的名牌产品之一。

据悉，去年绍兴市以争创全国质量强市示范城市为目标,大力实施名牌战略,依据产业发展导向和转型升级的要求，突出科技管理创新和绿色环保节能，重点培育高新技术产业、战略性新兴产业、现代化农业和重点服务业的产品创牌,为绍兴“质量强市”建设打下了坚实基础。在 2014 年新认定的绍兴工业名牌产品中,高技术、高附加值、拥有自主创新技术(发明专利)的产品和装备制造业产品占 80.6%；新认定的服务名牌产品均来自服务业重点企业或生产性服务高新技术企业。

浙江力普铸造名牌的秘诀在于：一是产品定位对路。该公司专门为上市公司、世界 500 强等高端客户精心设计、量身定做,以此作为企业的战略突破点，有力拓展了产品在国内外市场的品牌影响。同时借力国家重点扶持的新材料、新能源等战略性新兴产业,瞄准纳米碳酸钙、石墨球化粉碎、精制棉粉碎制备纤维素醚三大细分市场，成功抢占其高端粉碎设备领域制高点,助推产业转型升级。纳米碳酸钙是一种新型超细固体粉末材料,应用前景非常广阔。但目前我国碳酸钙行业存在这样一种现象，几百元一吨的粗加工碳酸钙石头没人要,8000 元一吨的纳米活性碳酸钙却供不应求。为破解这一怪圈,浙江力普集聚行业专业人才，成功研发出纳米钙粉碎生产线,解决了碳酸钙由粗变细的技术难题,使碳酸钙产业向纳米级转型升级提供了技术装备支撑。我国对于石墨粉的粉碎技术一直比较落后，往往是将粗加工石墨粉出口到国外加工，再从国外进口使用，这样一来成本增加、利润降低。浙江力普公司研制出的石墨粉碎球化生产线,技术处于国际领先水平,为国内的粉体行业解决了一大难题，吸引并成了日本、巴西客商的首选。作为中国纤维素行业协会会员单位，浙江力普为满足人们对纤维素醚成品微粉的粒度和生产率提出的更高要求，积极吸收国外先进粉碎技术，消化再创新，在精制棉制备纤维素的粉碎加工技术领域取得重大突破。

二是品牌建设有力。依托于产品的优良品质和特色技术优势，浙江力普加大广告投入力度，利用行业报刊传统媒体和电子网络的宣传优势,有针对性地进行有效宣传,凸显个性，使其知名度和美誉度在粉碎设备应用领域声誉斐然。目前,浙江力普已成为国内知名的专业生产各类超细粉碎、精细分级成套粉体设备的浙江省优秀创新型企业。拥有多项国家专利产品,是绍兴市专利示范企业;研发的多款粉碎设备新品进入省市科研项目,成为浙江省新产品，被评为浙江省重点科技产品。 (丁文)

东胡集财政所真抓实干创佳绩

2014 年,江苏涟水县东胡集财政所一丝不苟地履行职责，不断增强勤政廉政意识,充分发挥财政职能,优化支出结构,强化财政监督,依法科学理财,为确保全镇各项社会事业的发展,提供了快捷、高效、优质的服务。

廉洁自律作表率。全所同志认真学习中央八项规定和省市县十二项规定,自觉执行《廉政准则》以及关于党风廉政建设方面的各项规定,不断提高自己的思想道德素质和业务水平,始终保持清醒的头脑,做到自重、自省、自警。经常用反面的典型警示自己,用政治、法律、纪律来约束自己,自觉接受组织、社会和群众的监督,时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，诚心诚意为民办实事,办好事。从思想上抵挡各种诱惑,踏踏实实做事,清清白白做人。把规范运行机制、提高工作效能作为加强财政工作的着力点,以关注民生、关心群众,关爱农民为出发点和落脚点,以服务基层、服务群众为基础,以群众满意、基层满意、企业满意为目标,建立了科学合理的管理体系。优化岗位职责,强化素质建设,强化服务意识,为企业和农民群众提供更加贴心的服务,树立良好的财政干部形象。

拓宽渠道抓增收。为保证经济社会事业全面快速发展,该所紧紧围绕“抓收入、保运转;控支出,求平衡;增实力,促发展”的工作思路,竭力探索新时期财政体制下增加财政收入的新方法和新措施。积极培植含税财源,加大招商引资力度,着力引进一些经济效益好、科技含量高的项目。全力做好对企业的服务工作，服务于新上马的星宇机械、中正儿童用品、一品香食品等企业的立项、申报及相关手续的办理工作。深入对裕翔工艺、浩天木业、东林木业等骨干企业的调查研究,协助解决企业在生产、销售过程遇到的实际困难,使企业满负荷运转,为壮大财政实力增添了活力和后劲。同时,配合国、地税部门,强化税收征管,建立健全税收征管网络,扎实开展税源排查,建立税源台账,落实征管措施,确保应收尽收。积极向上向外争取项目资金,拓宽增收渠道。通过采取一系列行之有效的措施，全年实现财政收入 3835 万元,占全年目标任务的 103%,同比增长 32%。实现公共财政预算收入 3445 万元，占全年目标任务的 102%，同比增长 31%。

开源节流控支出。严格预算约束,强化预算管理。进一步增强依法理财、预算控制的意识,各单位的预算内、外资金及其他资金收支全部纳入预算管理，统筹安排使用。支出预算按照“量入为出”的原则和“保运转、保稳定、保改革、保发展”的顺序合理安排,严格控制招待费、差旅费、水电费、电话费、小车修理费等相关费用支出,进一步规范了公有资金采购和工程投标手续的办理工作,从而降低了支出成本。各项开支严格实行先有预算,后有支出,未列入预算的,一律不得办理支出,严格削减弹性支出,控制非公务支出，真正把有限的资金用在刀刃上,用在发展上。在胡鲁路拓宽、小车站建设、农贸市场筹建、港胡路修建、政府院内改造以及一些桥涵建设中，一律实行招投标,打造阳光财政,保证权力透明运行。

关注民生办实事。该所始终把贯彻落实党中央、国务院的各项惠农政策,作为“关注民生”的第一要务,做细、做实、做好。在工作思路上突出为民、在改善民生上突出惠民,在社会管理上突出安民,不断谱写社会和谐的新篇章。对所有惠民补贴资金全部通过“一折通”的方式及时足额发放到农民手中。共计发放农资综合补贴、水稻直补、良种补贴以及插秧机、收割机、拖拉机等农具补贴资金 860 万元;同时,积极向上争取资金 72 万元,新建农桥 8 座。争取一事一议财政奖补资金 232.6 万元,新建胡集街中心路、镇北中心路、小埝工业集中区路等 6 个道路建设项目。建成垃圾中转站一座,购置机动垃圾清运车 7 辆、三轮保洁车 260 辆，垃圾桶 2000 多只。落实环境整治长效机制,确保镇容村貌更靓丽,生态环境更优美,投资环境更优越。

(徐春生 陈裕 牟岩)

习酒公司获“守合同重信用”企业称号

日前，习酒公司获得国家工商行政管理总局颁发的 2012-2013 年度“守合同重信用”企业称号，在国家工商行政管理总局网站(www.saic.gov.cn)公示。

“守合同重信用”企业是国家工商管理部门对企业和品牌的社会影响力、合同信用管理体系、社会信誉等 6 个方面进行电子化综合测评的结果，是市场对企业充分认可的标志。近年来,习酒公司在发展中坚持以诚信建设为基础,自觉遵守国家和各级政府法规,建立健全守合同重信用的长效机制。把诚信建设贯穿于生产、经营活动的整个过程当中,不断完善合同管理流程，建立并完善了合同管理制度,明确了各级岗位的合同管理职责,建立了合同审批管理流程，合同管理、履约能力、监管评价、资质信誉等各项指标都得到了社会各界及消费者的高度认可。 (代晓冲)

一位女 CEO 眼中的达沃斯论坛

为何商界高管仍趋之若鹜

2012 年，当巴里·拉弗蒂第一次去达沃斯时,她不知道自己将面临什么。但在动身前往达沃斯之前,这位凯旋公关公司北美区首席执行官早就听说过很多与世界经济论坛相关的事情,她不由得感到一丝紧张。

“在任何场合,我都很少会紧张,但听到那些参加过达沃斯会议的人说这个论坛有多么令人难以招架时,我顿时产生了些许的焦虑感。”她说,“人们把它称为商业马拉松是有原因的。这是一项考验毅力的运动,从早上到中午,从中午到晚上,没有间断。”

尽管拉弗蒂还不太了解会议期间到底会发生什么,但她已经预感到参加会议的女性不会多。作为一名女 CEO,她已经习惯了在出席活动时成为少数几位女性代表之一。当然,她第一次参加达沃斯世界经济论坛时的情形,也的确如此。

拉弗蒂没有参加今年 1 月 21 日召开的达沃斯论坛,《财富》杂志与她回顾了其 2012 年和 2014 年的参会经历。

以下为经过编辑的采访节录：

为什么对于企业高管而言，达沃斯论坛是个很好的商业机会?

世界上没有哪个地方能像达沃斯论坛一样,让你获得那么多的全球商业信息。你会聆听到各种不同的理念。达沃斯论坛有一个公开的议程,也就是会议期间人人都去参加的主要活动,同时它也有一个较为非正式的议程,包括各种早餐会、酒会和其他活动。在达沃斯,你真的有机会遇到很多大腕。

作为这种场合中少数几位女性之一,你觉得自己很引人注目吗?

在晚宴上尤其如此，因为很多男士会带着夫人出席。在那些场合,人们通常会认为你是某人的妻子,但作为这种级别的职场女性,我已经习惯了充当人群中的少数派。因此,你只要抱着去那里就是和男士们喝酒聊天的态度,你就可以享受整个过程,融入其中。但我认为你有时候会意识到这一点,并告诉自己:“哇,我们还得做些正事啊。”

预计今年出席的女性比例只占 17%。你觉得为何女性占的比例这么小?

我们讨论的是在一个组织中担任顶级职位的那些人。如果一家大企业只有 5 个名额,只能派 5 个人参会,当然要从高层中挑人选，而一家公司的女性高管很可能寥寥无几。世界经济论坛会尽量确保你们公司派的 5 个人里面有 1 个是女性。如果今年有 17%的女性,这至少比以前强多了,因为以前的女性参与者比例更小。

由于参会的女性非常少，达沃斯世界经济论坛遭受了不少指责,你认为这些批评公正吗?

在我看来，要想让女性在大企业中位于顶层，并参加像世界经济论坛这样的会议,是个宏观上的商业挑战。我们很难去责怪论坛本身,但这场活动已经成为一个晴雨表,从中可以看出商界、政界和非政府组织的女性高管表现如何。它能让我们适时关注女性高管的数量,并看看她们干得如何。

要想让更多的女性参加达沃斯论坛,你觉得我们能做的首要工作是什么?

企业必须认识到谁代表它们去参会。我想他们在决定参会人选时,并没有考虑性别因素。我们要从不同的角度来看待这件事。如果明天你去采访十位首席执行官,问他们是怎样选人的，他们可能并不像我们这样,把这场活动当成两性平等的晴雨表。性别平等应该成为一个两性话题。不过，让女性参加达沃斯论坛并拥有这些机会,同样也很重要。

(财中)