

一块地透支全年利润 开发商坐庄互相解套

——部分一二线城市“地王”调查

■ 新华社“新华视点”记者
郑钧天 杨毅沉 董建国

近期，一二线城市地价飙涨，不仅北京、上海等一线城市土地市场“高烧不退”，以南京、苏州、合肥、厦门等为代表的二线城市更是“地王”频出。“新华视点”记者调查发现，一些“地王”的楼面价已超过区域房价，不少房企不惜透支全年利润甚至负债累累疯狂抢地，高杠杆、高负债拿地存在隐患。

二线城市地价同比暴涨 180%

3月25日“沪九条”出台后的上海首场土地拍卖会，一口气拍出三个区域“地王”。这场拍卖会总成交额近80亿元，溢价率均超过100%。其中，上海远郊的泗泾拍出“双子地王”，每平方米近4万元的楼面价，几乎是半年前该区域地价的2倍。

不过，多个二线城市土地市场“高温”。今年前4个月，南京成交的15幅含住宅地块中，拍出7个区域“地王”；4月上旬，苏州拍卖的13幅地块创下平均高达200%溢价率，刷新了3个区的“地王”纪录；合肥4月底出让6宗地块，单日揽金超过110亿元，最高楼面价溢价率292.11%；厦门总价和单价双料“地王”也在4月底产生。

据世邦魏理仕监测，与以往高总价的“地王”主要集中在一线城市不同的是，南京、苏州、合肥、厦门等二线城市近期均“地王”频现。机构数据显示，今年前4月，二线城市土地出让金突破1100亿元，占全国土地总成交额的七成，同比上升280%；二线城市的成交楼面均价同比暴涨180%。

值得关注的是，几乎所有一线和热点二线城市都出现“面粉比面包还贵”的现象，即



成交地块楼面价高于周边在售的商品房价格。记者走访上海泗泾“新科地王”周边5个在售项目发现，其销售单价范围在2.4万元—3.1万元，远低于近4万元的楼面价。苏州最近拍出的地块楼面价大部分已反超区域销售均价，其中金辉竞得的相城区地块楼面价更超出区域售价60%；保利拿下的厦门地王楼面价也是区域平均房价的1.6倍。

易居智库研究总监严跃进表示，在一线城市门槛新高以及“沪九条”“深六条”等政策的压力之下，资金出现溢出效应，开发商开始争先布局热点二线城市。中原地产首席分析师张大伟认为，“近期南京、苏州等二线城市‘地王’频现，地价甚至超过周围在售房价，这说明二线城市房地产市场风险正在明显增加。”

开发商负债抢地赌“明天”

记者翻阅年报发现，本轮拿到“地王”的房企，几乎都是不惜透支半年以上甚至负债累累去豪赌房地产的“明天”。

刚刚以30亿元拿下泗泾地王的融创中国，其2015年全年净利润仅有33亿元。拍下苏州最高溢价率318.86%地块的景瑞地产，近日再度拍下杭州一幅土地，一个月内容瑞在土地的并购扩张上投资近40亿元，几近2015年全年销售额的一半。且该房企连续两年亏损，负债率高达135%。

开发商近期为何在一二线城市疯狂抢

地？

——“不缺钱，缺项目”。旭辉集团总裁林峰透露，以前开发商高度依赖银行的开发贷款，如今融资工具更加多元化，甚至有很多机构主动找上门要求提供贷款，且贷款利率极低。去年旭辉首发的境内公司债利率不足5%，远低于银行贷款，“房企现在不缺钱，缺的是项目”。

——房地产成资金“避风港”。仲量联行调查发现，近几年，一些二线城市低端制造业外迁，大量产业资本出于保值增值的目的涌入楼市，使得房地产市场成为财富避风港。“实体产业下滑和房地产上涨之间的反差特别大。”

东莞一家电子元器件企业老板告诉记者，从去年开始，公司经营压力增大、资金经常周转不开，他索性缩减规模，将部分资金投资深圳房产；今年深圳收紧限购后，他又将资金转投至惠州、珠海等城市。

——开发商互相坐庄解套。业内人士认为，开发商轮流坐庄、通过制造新“地王”解套旧“地王”也是造成地价节节上涨的重要原因。上海泗泾地王诞生后，最亢奋的莫过于在周边有在售项目的开发商。厦门国贸、龙湖、金地等房企纷纷以“地王”为噱头促销提价。

除开发商相互“抬轿”外，开发商偶尔也“自己坐庄”。去年，华润华发联合体、阳光城集团均在上海先后两次刷新自己创造的区域“地王”纪录。

同策咨询研究总监张宏伟认为，在同一

区域接连拿地、刷新楼面价纪录是房企降低拿地风险的“好办法”。“土地本身的增值及房价的上涨均为‘地王’后面几批房源的入市销售盈利奠定了基础。”一位开发商表示，“只有拿不到的地，没有解不了的套”。

高杠杆拿地存隐患

开发商拿地的钱从哪来？记者调查发现，疯狂拿地背后既有资本市场输血的“功劳”，也有低成本投资资金的帮助。刚刚在北京昌平豪掷62亿元拿地的招商蛇口，去年吸收合并招商地产上市，募集资金118亿元，基本上全部投入公司的房地产项目；旭辉财报显示，2016年1月，该公司完成境内私募债发行人民币20亿元，利率不足5%；泰禾集团去年以57亿元连夺深圳两宗地块，刷新当年全国单价“地王”纪录，财报显示，其公司资产负债率达到了79.85%。

在房地产企业利用金融市场不断加大杠杆拿地的背后，是整个行业负债的攀升。中国指数研究院数据显示，2015年百强企业资产负债率继续上行，均值达到75.4%，较2014年上升1.5个百分点。

业内人士担心，房企高负债、高杠杆存在违约隐患。“一家房企旗下的一个项目出问题，可能会出现连锁反应，很多金融机构要求提前兑付将导致多家房企资金链断裂。”

土地市场“疯狂盛宴”背后，是房地产开发商加杠杆与地方政府土地财政的互相支撑。中国建设银行首席经济学家黄志凌认为，一些地方政府提高基准地价，有的涨幅超过一倍，这说明其并未摆脱土地财政依赖，依然坐享土地增值收益。

上海财大教授陈杰认为，目前不少地方债务都依赖卖地收入来偿还，而土地也大多抵押给银行。一旦土地市场遇冷，政府卖地收入将大幅下降，土地抵押的债务将出现坏账风险。

“‘地王’集中出现，将加剧地方的土地依赖症，放大财政风险。”中国房地产业协会副会长胡志刚建议，热点城市要把握土地供应节奏，合理调节土地价格，稳定房企长远预期，避免频现“地王”。

中银基金连续四年荣获五年持续回报明星基金公司奖

近日，第11届“中国基金业明星基金公司”揭晓：中银基金凭借强大的投研实力、出色的风险控制和良好的公司治理脱颖而出，第四次荣膺其中最具含金量的大奖——五年持续回报明星基金公司奖，并成为2013年以来行业唯一一家连续四年夺得此大奖的基金公司。

Wind 数据统计显示，中银旗下成立满一年的19只权益类基金2015年全年复合净值增长率达37.24%，7只涨幅超40%。此外，中银基金麾下各种“长跑型”明星产品也在业内遥遥领先。（樊超）

瓦轴集团：铁路货车轴承生产基地建设领先一步

瓦轴集团加速建设铁路重载货车车轴箱轴承生产基地，采用国内外先进的车、热、磨、装装备，实现自动化与信息化升级改造，达到自动生产状态，产品在线检测，磨加工生产线连续出现2件不合格品即报警停机检查，废品率可由1%降至0.2‰，产品加工将达到国际同类产品水平，为我国提速重载车辆制造业提供优质配套轴承和增值服务。目前，公司正加紧调试搬迁改造后的各条生产线，快速实现达产目标。

作为中国第一套铁路轴承的诞生地，瓦轴集团一直致力于铁路轴承的研发，在国内率先研发了高铁轴承、大功率铁路机车轴承、大轴重铁路货车轴承等，满足了中国铁路重载提速的要求。公司自主研发的30t轴重铁路货车轴承已批量装车运用，打破国外企业长达8年对中国铁路轴承价格和技术垄断；研制的地铁轴承成功替代进口，实现批量供货；研发的时速250公里动车轴承已通过台架试验，时速300公里高铁轴承正在研发中。目前，有近200万套瓦轴生产的铁路轴承正在中国铁路上安全运行。（鞠家田）

城隆建材：扩产能无望 做贸易有戏

近来，淄矿集团新升实业城隆建材公司总经理王学平，脸上常挂着笑容。原来4月15日，城隆建材与统一陶瓷有限公司签订合作协议。至此，城隆建材成为统一陶瓷在章丘地区的总代理。这意味着城隆建材的贸易产品增加到了8个品种。

城隆建材公司是一家专门从事加气砼砌块砖生产销售的厂家。其于2008年建成投产，年设计生产能力为10万立方米。这几年，随着市场的不断扩张，城隆建材的生产能力不足现象日益突出，设备、设施落后的瓶颈也显现出来。为了能尽量完成生产订单，该公司曾大大小小的为整套生产工艺做过10多次“手术”，使产能提升到了15万立方米。同时，他们大力实施轻资产运作模式，委托代加工等扩大产能，提升经济效益。

然而自2014年起，异常火爆的建材市场备受冷落，市场饱和，价格走低。砌块砖2015年底降至每立方125元，与2012年相比降幅达20%，利润空间基本被低廉的价格“吃干榨净”。“大多数企业的做法是提高产能，抢占市场。我们城隆建材公司占地面积受限，扩产能无望，再加上短短一年的时间周边企业增加产能120万立方米，市场竞争愈加激烈，价格还在不断下降。这种情况下我们只能另寻它路。”城隆建材公司总经理王学平介绍。

扩产能无望，转型做贸易能不能突破？城隆建材领导班子的想法得到了新升实业公司领导的大力支持。为此，城隆建材大胆提出了“由生产型向生产贸易型转变的思路。”

说干就干，城隆建材公司将水泥作为了自己的一个产品与砌块砖同步销售，使同属淄矿集团的万华水泥公司成为了城隆建材公司的第一个贸易伙伴。

“我们销售的第一单水泥是4500吨，并与我们的第一个水泥用户达成了长期合作协议。”该公司主管销售的副总经理郑立军介绍。城隆建材销售水泥使得自己已在一定程度上还扩充了砌块砖的销售渠道，增加了企业抵抗市场风险的能力。

已经与城隆建材达成长期合作协议的中建八局一公司项目部孙经理说：“城隆建材公司能够打包为我们解决建筑原材料，既能节省我们的时间，还能使我们的利润空间略有增长。这种整体解决方案，完善的服务，我们非常喜欢。”

小试牛刀，就有惊喜。城隆建材公司更加坚定了走转型发展的路子。4月14日，该公司与全国知名的统一陶瓷签订了代理协议。按照协议，城隆建材公司每月完成3万元的销售任务，可提取月度销售额的2%，完成全年的任务指标可再提取销售总额的2%。

“现在，我们已经把水泥、射钉块、小青砖、干混砂浆、水泥支撑、瓷砖、门窗等都纳入我们的代理范围。2016年，通过产品贸易我们的销售收入有望超过2000万元的奋斗目标。”王学平信心满满。（韩瑜 弋永杰）

遗失启事

- 1、武侯区福杰理发店税务登记证正本遗失(编号:51011219690724001X04)营业执照副本遗失(编号:510107600340614)
- 2、锦江区府井杰美发店税务登记证正本遗失(编号:51011219690724001XA9)、公章遗失(编号:5101009131022)
- 3、金牛区杰怡美发店营业执照正本遗失(编码:510106600702912)

中国两大众创空间联手打造中国版 WeWork

中国众创空间排名靠前的洪泰创新空间和优客工场18日在北京宣布，将围绕建立创业生态圈开展深度合作，2016年将累积开办近百家众创办公空间，有望超过美国众创空间鼻祖 WeWork 在全世界的发展规模，中国的众创空间行业将进入新时代。

众创空间是为创业者提供低成本、全要素的创业服务，并开展创新创业孵化的平台，随着中国大众创业地开展，众创空间也不断涌现。据统计，全国各类众创空间已超过2300家，在孵企业超过10万家，培育上市和挂牌企业600多家，吸纳就业人数超过180万人。

伴随众创空间的蓬勃发展，一些成长中的问题也随之而来，如行业标准缺失，运营能力的良莠不齐，概念大于实际的蜂拥而上等，这些都在制约着众创空间的发展。近日发布的首部《中国众创空间发展蓝皮书》认为，中国众创空间的物理空间虽然很多，但立体化软性服务的提供太少，众创空间缺少差异化，同质化太过严重，能否找到自身特色和聚集相应资源为创业者带来切实帮助是关键。

“众创空间不只是物理空间，更是创业企业的生态圈。”洪泰创新空间创始人王胜江在当天的发布会上表示，硅谷的成功源自于完整的生态、汇聚投资、资源和创新创业趋势，优秀企业很容易长成大树，中国需要建立自己的众创空间生态圈。

据了解，目前洪泰创新空间在北京、上海等十几个城市布局近20家创新空间，计划布局近50家空间，孵化项目近200个，累计融资金额超过10亿元人民币。优客工场目前在前4个城市布局7个项目，未来计划签约50个项目。

“随着共享经济的发展，共享办公将成为全球趋势，而差异化的创新服务能力，将服务实体经济转型升级，为‘双创’提供低成本、全方位、专业化的服务。”优客工场创始人毛大庆表示，双方将合作布局创业创新生态体系，通过共享经济，为中小微企业提供全方位创业服务，在未来10年支持10000家中小企业做大做强。（丁栋）

安徽豪润投资

投资重点：房地产、矿业、新能源、农牧林、企业扩建、和养殖业等优质项目。(高薪诚聘驻地商务代表)

18356084498 严经理

邮箱：2043507688@qq.com

2016 Duri 丽维品牌发布会暨慈善捐赠仪式举行

2016年5月18日，澳大利亚百年乳企Camperdown 旗下的高端婴幼儿奶粉品牌——Duri 丽维品牌战略发布会暨 Duri 丽维品牌向中华慈善总会捐赠仪式在成都凯宾斯基酒店隆重举行。

为爱进取，净享天然

Duri 丽维中国区首席代表徐丽莉女士表示，助推慈善事业是每个企业应尽的义务和责任，Duri 丽维作为澳大利亚百年乳业的自有品牌，不仅要为中国带来纯净的奶粉，还要关爱母婴群体，救助社会上需要帮助的人群，为社会温暖贡献自己的一份力量。Duri 丽维将携手中华慈善总会·圆梦基金，向中国边远、贫困地区的困难家庭、孤儿院、儿童福利院的新生儿童捐赠价值一百多万元的 Duri 丽维婴幼儿配方奶粉。

中华慈善总会机关工会主席芦红焰女士(左一) 在仪式上对 Duri 丽维的慈善捐赠表示感谢。对这些困难儿童伸出援助之手是一项非常有意义的社会公益活动，并表示中华慈善总会·圆梦基金未来将继续秉承“公信行善，养德圆梦”的理念，弘扬慈善文化，为实现社会主义核心价值观做出实实在在的贡献。据悉，此次捐赠活动是 Duri 丽维“温暖中国行”公益活动启动仪式的开端。Duri 丽维将持续地把安全、关爱的企业理念传播



到中国，为推动中国社会和谐进步出一份力。

秉承百年乳企精神，至臻至纯

Camperdown 公司作为澳大利亚的百年乳企，为了秉承 Camperdown 公司的百年乳企精神，将纯净、安全，营养的乳制品带给每一位宝宝，每一个家庭。Camperdown 公司投入1.3亿澳元来收购更多的牧场，以及1.2

（本报记者 邹元春 / 图文）

羚锐制药：劳动竞赛“四个结合”显成效

近年来，河南羚锐制药股份有限公司贴膏剂事业部坚持“四个结合”，将劳动竞赛与岗位职责相结合，与岗位技术标准相结合，与提升员工整体素质相结合，与促进企业转型升级相结合，弘扬“工匠精神”，紧紧围绕中心、服务大局，大力开展劳动竞赛活动，将“学、练、赛”融为一体，通过劳动竞赛激发了广大员工“学技术、比技能、创一流”的热情，在企业内营造了“尊重劳动、尊重人才、尊重创造”的良好氛围。

强化工作职责，夯实竞赛基础

事业部每年组织一次岗位练兵、技术比武，每年组织一次操作人员劳动竞赛，以赛促学，掀起了“比学赶帮超”的竞赛热潮，员工整体素质全面提升。

精心组织，统筹协调。事业部经营班子与相关部门共商比赛事宜，对工作方案、比赛规则、比赛标准等进行细致的研究分析，从各部门、生产车间选调一批业务熟悉、作风正派的人员担任评审，力争各项赛事公正、科学和严

谨，确保了整个赛程环环相扣、紧张有序地进行。承办部门和车间明确职责，从参赛项目、考核程序、实际操作等方面入手，制定详细的工作方案，主动沟通协调，保证了比赛的顺利进行。同时开展技能培训，及时组织员工岗位练兵。做到精心策划，严谨实施，确保比赛的公平、公正、务实和高效。

贴近实际，注重实效。岗位比武和技能竞赛的终极目标是培养选拔出一支高技能人才队伍，使生产技术转化为现实生产力，因此，贴近实际、注重实效是比赛的立足点。事业部立足生产实际，坚持“干什么、练什么、赛什么”，切实解决实际作业中的难点，促进了企业科学发展。

与时俱进，开拓创新。根据发展形势和员工要求，在比赛项目的选择上不断开拓创新，先后在质量技术部门设置了药品检验、检测和中药材的标定、检测等项目。通过创新载体，吸引员工广泛参与，展现比赛的魅力，激发了广大员工工作和学习的热情，形成了人人争当技能人才的浓厚氛围。

激发创造活力，提升经济效益

技能竞赛不仅激发了员工钻研业务、苦练技能的活力，更为高技能人才的脱颖而出提供了有效途径。

技能大赛成绩突出。事业部先后通过举办员工技术比武和技能大赛，在促进企业科学发展的同时，培养出了信阳市“优秀青工”张治国、信阳市劳动模范肖福松、信阳市“五一巾帼标兵”张春霞和信阳市“优秀共青团员”曾珂。他们在基层岗位上展示才华、展现风采，为促进企业持续、健康发展发挥着重要作用。

技术创新成效显著。事业部还通过大力实施职工经济技术创新工程，组织广大员工积极开展合理化建议、技术革新、技术协作和发明创造等活动，激发职工群众的创造活力和劳动热情，使劳动竞赛成为企业生产、经营和管理的“效率助推器”、“创新原动力”。（汤兴）