

携手铁狮门开发美国房地产市场

# 万科加速海外布局

本报记者 杨阳腾 沈则瑾



继与香港新世界发展有限公司合作拿下香港荃湾地块后，万科为探索国际化业务再次布局——携手美国著名房地产企业铁狮门公司，于2月中旬拿下旧金山富升街201地块，正式踏出进军美国房地产市场第一步。

据铁狮门和万科对外披露，富升街201号地将是“高层豪华住宅公寓”，为两栋相连的住宅楼，分别为37层和42层，共包含655套住宅。

## 登陆美国并非偶然

2月28日，万科召开2012年度业绩推介会。万科总裁郁亮在介绍到与铁狮门合作项目时表示，万科将持有约70%的股份，而选择富升街201号地是因为“这块地非常好”。

郁亮表示，万科登陆美国市场并非偶然。在万科发展的历程中，目前已基本完成其第三个10年计划，即成为全国优秀企业。在万科第四个10年计划中，其目标是成为全球性国际化优秀企业，登陆美国则是万科迈向国际化目标的重要一步。

在谈到选择落地美国的原因时，郁亮表示，早在两年前万科就曾派出7支队伍前往世界7个不同地区进行实地考察和研究，而最终选择美国市场作为开拓国际市场的第二站。这是因为中美两国房地产市场接近，幅员辽阔、区域划分清晰、市场庞大。同时，与铁狮门公司展开合作避免了对市场认识不清楚等问题，这也是在扩大新市场时万科一定要选择当地优秀企业作为合

作伙伴的原因。同时，郁亮也表示，万科走向国际的决策并不意味着投资重点将由国内市场转向国外。他说，万科仍然会坚持立足国内市场。尽管目前万科业务已进入国内60多个城市，但这仅占国内城市的10%，未来还有广阔的发展空间。郁亮认为，目前欧美国家已经度过了城市化转型的瓶颈期，而目前中国正处于这一城市化转型期，万科希望借助国外优秀的资源、好的合作伙伴提升已有优势，调整自身对于中国城市化的思路，带动国内业务得到更好的发展。同时，万科也希望能够为中国未来城市化提供更好的相应配套服务。

## 合作建房但不卖房

在推介会上，郁亮表示，此次与铁狮门的合作虽然占有70%的股份，但万科并不负责卖房，同时也不会美建造一个新的“唐人街”。郁亮说，这一项目将立足于当地市场，建立当地社区，并不准备专门卖给中国客户。在与铁狮门的合作中，万科将全程参与，向美方学习其优秀的管理模式，提高自身的专业水平。

据介绍，在美国，合作框架协议签署时还没有取得待建地权，而在中国是先选好地再讨论合作框架，美国的这种模式提高了合作效率，值得国内企业借鉴。此外，美方的项目开发建议书，较万科以往所写的更为细化和专业，这给万科提供了一个很好的提高自身专业性的学习契机。

铁狮门成立于1978年，旗下物业总值542亿美元，全球管理325个项目。其中包括1200万平方米商业物业和920万平方米住宅，包括洛克菲勒中心、克莱斯勒中心、柏林索尼中心等，是全美最大的商业地产公司。

针对未来国际化发展，万科并不止步于与铁狮门一家的合作。郁亮表示，万科始终会在合作上保持开放的态度，只要当地有好的、优秀的合作伙伴，万科就会考虑与之合作。目前，万科在美国虽然仅限于住宅项目上的合作，但并不排除今后与国外企业合作开发国内商业地产项目。



## 上海海立集团落户安徽含山

本报合肥2月28日电 记者文晶报道：由上海海立(集团)股份有限公司、含山县城市建设投资有限公司等4方投资设立的安徽海立铸造公司今天成立。该项目投资总额27750万元，占地178亩，铸件年生产能力为5万吨。据了解，海立集团在落户安徽含山之前作出了多项环保承诺：采用双供电电炉，使熔炼能耗下降20%以上；采用封闭式砂处理系统，减少粉尘排放等。

## 万得城将正式退出中国市场

本报讯 记者李治国报道：万得城中国日前宣布，将于3月11日关闭其在上海的7家门店。万得城上海淮海店将作为主要的客户服务中心继续运营，直至4月30日关闭。该决定是由万得城中国的两大股东德国麦德龙集团和富士康科技集团批准作出的。

虽然关门在即，但万得城方面作出承诺，确保曾在万得城购买商品的消费者权益不受损害。

## 渤海银行与深特区建发合作

本报讯 记者王信川报道：渤海银行与深圳市特区建设发展集团日前签署全面战略合作协议，双方将在集团账户现金管理、投资银行、资金资本市场、资产管理、其他个性化金融服务等更多业务领域开展合作与交流。

渤海银行自2006年2月正式对外营业至今，已在全国设立了14家一级分行、3家二级分行和63家支行。



2月28日，客户(右)在广发银行北京动物园地铁站支行里咨询业务。当日，广发银行北京动物园地铁站支行在北京地铁4号线动物园站正式开业，这是北京首家开在地铁里的“智能银行”。

万象摄 (新华社发)

## 国际知名户外用品品牌加速抢滩中国

新华社北京2月28日专电 (记者于文静) 随着近年来徒步、登山等户外运动越来越受到国人青睐，国际知名户外用品品牌看准中国巨大市场潜力，加速抢滩中国，近日，国际高端户外用品品牌Discovery Expedition在北京2013亚洲运动用品与时尚展上正式亮相。

据了解，国际知名户外用品品牌Discovery Expedition源于美国Discovery Channel(探索频道)，由北京探路者户外用品股份有限公司与江苏嘉茂商业有限公司合资引进。自2013年下半年开始，将登陆北京、上海等全国一线城市，推出更高品质的功能性户外旅行用品。

近年来，中国户外用品市场迅速扩大，吸引越来越多国际知名户外品牌目光。根据中国纺织品商业协会户外用品分会的统计，2011年中国户外用品零售总额达107.6亿元，较2010年全年增长约50.91%，保持持续快速发展的态势。

专家预测，未来几年，中国的“大户外”市场将继续以40%以上的年增长速度发展。同时，消费者对户外产品的功能性、时尚特性、产品品牌内涵、品牌国际属性越来越注重。这不仅为更多国际品牌进驻中国提供了契机，也对本土品牌发展提出了严峻挑战和更高要求。

实现两位数增长、产品包括可用于手机和平板电脑的能量控制芯片等多种德州仪器核心技术产品……德州仪器成都公司已走上快速发展的道路。李崧告诉记者，德州仪器进入成都以来充分发挥了企业自身的特点和长处，不断服务本地生根发芽，也为成都地方发展作出了力所能及的贡献。

首先，德州仪器在中国设立制造厂，满足了客户现在和未来的成长需求。

其次，在人才培养方面，德州仪器在中国设厂的同时，带来了先进的运营和技术经验，对于整个中国半导体产业人才培养，特别是高端人才的培养起到了促进作用。

三是德州仪器在产品研发、制造领域拥有最先进的技术，德州仪器成都公司作为德州仪器模拟制造的重要资源，被纳入到公司全球制造网络中，这对中国模拟半导体制造业整体水平的提升起到了积极作用。

近年来，中国电子产业发展迅速，“十二五”规划对战略性新兴产业的推动亦将加速电子产业的发展，在5年之内，中国有望成为全球最重要的半导体市场。德州仪器中国区总裁谢兵表示，公司非常看好中国市场的潜力，作为布局全国的战略城市，成都将在德州仪器的世界产业版图里占据重要驱动位置。

## 服务本地 生根发芽

员工扩容到500多名、2012年产量

## 德州仪器：

□ 本报记者 连俊

# 成都是个适合发展的地方

成都以西，成都高新综合保税区内，德州仪器“成都造”产品被装车运往全球市场；成都以南，成都天府软件园，德州仪器成都研发和销售中心正式开建……进入成都仅两年多，全球最大的模拟集成电路制造商德州仪器正逐渐形成一条研发、生产、销售一体的完整产业链。

## 四个理由 落户蓉城

两年前，德州仪器成立成都公司，设立了德州仪器在中国唯一的晶圆厂。这家被称作“德州仪器在中国运营26年来最重要的投资”的公司，年产值达10亿美元。

从意属成都，到投资成都，再到增资成都，德州仪器缘何“盯牢”成都？德州仪器中国区总裁谢兵表示，成都正逐渐成长为中国西部电子信息产业中心。德州仪器选择成都设立其首个在中国国内的生产基地主要有4方面的考虑：一是成都市政府、高新区给高新企业提供了良好的投资环境；二是成都的基础设施非常完善，空港运输能力排名全国第四；三是成都在中国西部大开发战略中扮演着不可替代的角色，德州仪器在成都

建立制造厂将帮助自身更好地在西部大开发中为中国客户提供支持；四是四川特别是成都的电子行业人才储备充足。

“两年前，我参与了德州仪器在华设厂的投资评估工作，第一次来的时候，成都高新区管委会就给了一个很完整的介绍，我们提出的问题也很快就有回复，成都的效率给我留下了深刻的印象。”德州仪器半导体制造(成都)有限公司总经理李崧已供职德州仪器超过30年。他告诉记者，这个行业需要很快将产品运送到市场所在地。“我们的客户在这里，我们也应该在这里。”李崧说。

## 注重人才 加速融合

作为一家全球知名的高科技公司，对人才的培养，对人力资源的关注，也是德州仪器在成都发展的重点内容。

“我们在进行投资考察的时候，就非常重视人力资源供应的问题。”李崧告诉记者，在来蓉设厂之前，德州仪器就已经和当地的大学进行了密切的合作，如成都电子科技大学就同德州仪器建立了联合实验

室，成为德州仪器全球核心大学计划中的7所高校之一。“我们从2012年成都校园招聘会场得到的反馈来看，德州仪器展现出的独特的企业文化以及招聘人员的诚意，得到了同学们的认同。”李崧告诉记者，招聘会上，有一位同学特意过来告诉招聘人员，说他们的演讲十分精彩，“这句话给予我们很大的鼓励。”

李崧介绍，德州仪器在成都的工厂十分关注人的发展。这种关注从员工进入企业的那一天就开始了，企业会对新招聘进来的员工进行专门的培训，“我们会告诉你如何把你的基本知识运用到工作之中。”此外，每个季度有员工的沟通大会，同时也有不定期的小组讨论以及一对一的沟通、了解。



财富之城，成功之都

## 如何看中国家电业前景

编者按 本报1月23日刊出《要为中国家电企业担心吗》报道后，引起社会热议。近日，长虹集团新闻发言人刘海中，就此话题接受了本报记者专访。

# 紧抓家电智能化契机

本报记者 何川

长虹集团2012年销售规模达803亿元，同比增长11.06%，其中电视、冰箱及压缩机等都实现了逆势增长，显现出了长虹的技术派与产业链一体化的优势。“未来，随着城镇化的推进和收入倍增计划的落实，以及技术创新等因素，家电行业仍存在许多新的市场机会。”刘海中说。

对于当前家电行业存在的问题，刘海中认为，在整体市场增长放缓背景下，家电行业存在的主要问题在于低层次的结构性生产过剩与供需不旺的矛盾。要解决这一矛盾，一方面中国家电企业要抓住家电智能化契机，在技术产业转型升级的同时，通过全球资源整合通过技术、管理、品牌3个门槛，实现中国制造向中国创造的转变；另一方面，建议将家电行业的发展提升至国家战略的高度，注重企业核心技术的研发和战略性新兴产业的发展。

在未来工业和信息化不断融合的新形势下，家电行业有怎样的发展前景？

刘海中表示，信息化与工业化的“两化融合”为家电企业产业升级与转型提供了一条有效路径，通过运营效率整体优化，全面提升竞争力。“事实上，在长期的信息化探索中，长虹已经形成了核心业务管理、跨地域管控和集团管控等自下而上的多层次信息化整体解决方案，构建了从涵盖生产、物流、销售、财务等各个环节的信息化体系，使得制造和管理水平得到全面提升，走出了一条‘两化融合’的新型工业化之路。”刘海中说。

未来，长虹将通过智能战略的实施，加速推动企业向创新驱动转型，全面实现技术和产业的升级。同时，长虹将基于智能终端，以人为中心，以数据为基础，构建面向智能时代的综合家电航母。



## 100亿元

# 海航获得中信银行综合授信

本报海口2月28日电 记者何伟报道：海航集团与中信银行今天在海口签署银企战略合作协议，未来3年内，中信银行将为海航集团提供不超过100亿元综合授信，用于该集团及其下属企业生产经营及项目建设。

据悉，2012年7月，中信银行总行就曾与海航集团举行会谈，为确保双方更加紧密合作，决定于今年初签署100亿元战略合作协议。协议签订后，中信银行将充分发挥在信息、技术、人才等方面的优势，为海航集团提供优质、高效、便捷的金融服务。

## 1000万台

# 美的生活电器销售实现开门红

本报北京2月28日讯 记者周雷报道：今年1月，美的生活电器在国内市场实现开门红，单月产品销售量突破1000万台，销售额同比增长10%。

根据国家统计局行业企业信息发布中心最新统计结果显示，美的电饭煲、电磁炉、饮水机、电压力锅已连续多年稳居全国同类产品市场占有率第一，成为生活电器领域的龙头企业。美的生活电器事业部总经理甄少强表示，以消费者需求为导向，不断以技术创新和产品创新，推动产业升级，是美的小家电能够多年占据市场竞争优势的核心因素。2013年，美的生活电器将持续发力，积极拓展电子商务等新渠道，开拓城镇化市场，更好地为消费者服务。

## 345万吨

# 秦皇岛港借金融创新周销量大增

本报讯 记者雷汉发、通讯员李菁报道：日前，秦皇岛港煤炭公司16号泊位，一条货轮将载重4000吨煤炭全部卸载。至此，整船无烟煤的货权交付于秦皇岛海运煤炭交易市场物流金融部名下，而进口这船无烟煤的煤炭贸易商则以货物作质押，从该物流金融部贷到下一步煤炭经营所需资金。

秦皇岛海运煤炭交易市场物流金融部经理付明告诉记者，就是通过这种海运煤炭物流金融平台金融服务，去年共为港口新增煤炭周销量345万吨。

该平台的优势在于，完全改变了过去煤炭贸易商要等到所进口的煤炭全部顺利销售，取回货款，才有宽裕资金进行下一笔贸易的运转模式。也就是说，通过该平台以进口煤炭作质押，在煤炭还没有销售给买方时，卖方即可得到下笔生意所需的资金。

本版编辑 董庆森

电子邮箱：jjrbqybd@126.com