

北京、上海、杭州、苏州又连续拍出“地王”

# 开发商逆势抢地为哪般

本报记者 亢舒

房地产开发商看好后市。同时，今年上半年，房地产企业的销售情况还不错。

链家地产市场研究部分析师张旭认为：“今年，龙头房企在销售向好的过程中收益颇丰，销售额出现了30%-50%的同比增长，资金实力大大加强。”同时，一位业内人士还告诉记者，目前的融资环境相对宽松，特别是境外的融资情况也呈逐步好转的状态。

目前，土地市场的情况产生了两极分化，三四线城市的土地供应其实是相对充足的，但开发商的热情没有那么高。在供给相当紧缺的一二线城市，开发商拿地的热情甚高。这位业内人士说，特别是在北京这样的一线大城市，土地供给十分有限，“就那么几块地，数都数得清，特别是土地储备不够的房企，肯定都不愿意放弃机会，所以竞争呈现白热化。”

“拿地”是企业发展战略的重要组成部分，不同的房企也有不同的风格。龙湖地产今年上半年拿地积极，共拿了10块地。最近一段时间，房地产市场拿地热情异常高涨的时候，龙湖地产拿地又显得不那么积极了。

对此，龙湖地产CEO邵明晓在龙湖地产8月份中期业绩发布会上解释，上半年拿了10块地，源于年初的一个大判断，当时整个土地市场还未过热，现在回头看整个判断基本上是对的。

“但是今年下半年买地，就不是简单的谨慎了，而是会非常严格，基本上控制买地的计划。”邵明晓说。数据显示，龙湖地产2012年共拿891万平方米的地，平均溢价率8.72%。

龙湖地产有关负责人告诉记者，龙湖最近一次拿地王，还要追溯到2008年在上海，当时也是为了进军上海市场，站稳脚跟。龙湖在拿地方面还是相对稳健，“宁肯错过一些机会，也不会去看不懂未来走势时贸然出手。”

与一些开发商相对稳健的拿地思路相比，一些企业有些时候还是愿意赌一把，然而吞得进却未必咽得下。拿了地王又将其变成烫手山芋的，并非没有先例。中国中冶集团旗下的中冶置地曾经豪掷256亿元拿下南京下关地块“地王”。从拿地到现在已过3年，中冶却并未动工。据媒体报道，今年7月，中冶向南京市政府提出

退出下关滨江2号地块的开发，8月30日，时任公司董事长经天亮出席中冶中期业绩会时又透露，滨江1号地块也将被公司放弃。

“只要现有的‘土地财政’模式不变，地价就很难控制得住，楼市价格也就水涨船高。”这是业内人士的普遍看法。这是因为“财政捉襟见肘时，地产开发来钱最快。实际上，地方政府对于地价飙升和房价上涨乐见其成。”

“‘地王’的出现对于稳定楼市预期有消极作用。”中国房地产业协会副会长兼秘书长朱中一认为，房价要稳，地价首先要稳。“中央应该对‘地王’频出有态度。”他进一步表示，当前，中央已经要求各地明确房价控制的目标，也应该要求各地明确地价控制目标。否则地价不断上涨，“面粉”涨价，“面包”难言不涨。

他还指出，地方政府已经习惯了“地产依赖”的好日子，但“寅吃卯粮”只会导致以后的“钱袋子”更紧。“不能再沿用地价依赖的惯性思维，政策正在完善，哪一天情况变化了就会措手不及。”他说。

动向

## 4G来了，终端厂商展开布局

本报记者 徐红

在日前举办的“2013智能手机2.0峰会”上，多款支持LTE模式的4G手机提前亮相，与会者纷纷来到手机展台前体验4G应用，人们期待的4G时代正一步步到来。

据悉，今年8月，国务院下发《“宽带中国”战略及实施方案的通知》，明确要求在今年内推动发放4G牌照，工信部也将在10月前后向三大运营商分配4G频谱。4G牌照的发放已箭在弦上，运营商和手机厂商纷纷展开布局。三星、索尼、中兴和华为的4款TD-LTE手机近日已拿到工信部首批入网许可。而国内主流终端厂商在4G技术终端方面也都具备了实现产品批量生产的能力。

步步高vivo手机首席技术官施玉坚表示，vivo 4G手机正加紧研发，并希望能够在今年12月份推出4G LTE手机终端。而宇龙酷派推出的LTE 4G手机兼容了2G、3G和4G网络，极大地适应了目前国内手机的网络覆盖情况。中国移动终端有限公司副总经理唐剑峰表示，中国移动预计今年下半年将有11款TD-LTE手机上市，2014年还将推出千元价位4G手机，加快4G终端的普及和应用。

据了解，与3G初期的TD-SCDMA制式手机匮乏情况不同，4G虽然还没有正式推出，4G手机就已经有了国际手机厂商的参与，产业成熟度不断提高。在3G智能手机已经发展足够好甚至可以说进入平台期的当下，4G成为智能手机未来发展的节点。但是4G时代的智能手机将向何方演进？

此时的消费者关心的往往不是品牌，而是体验。长城会联合创始人兼COO薄益群表示，“目前，智能手机市场的竞争已经不仅仅是硬件的比拼，毕竟，完美的用户体验应该是建立在软件、硬件、操作系统的综合基础之上，考虑更多的应该是用户体验、产业链的合作，没有哪家企业能通过一家公司的努力取得成功。”

专家介绍，未来很长一段时间内，国内会多网共存，即2G、3G、4G同时运营。因此，终端产品还要通过创新，解决多频多模、语音与数据之间的切换、数据安全等一系列难题，真正让用户实现全球无缝漫游。在与产业的合作上，高德软件副总裁郝建军感同身受，“手机地图这个APP作为生活类服务入口，不仅受硬件影响，与网络、软件、数据，甚至与电池续航能力都有很大关系，需要产业链各方共同努力，一起发展，才能让用户有更好的体验。”

微讯

## 华北油田进军绿色能源供应

本报讯 记者雷汉发、通讯员白建英报道：近日，华北油田公司任丘北部天然气管网二期工程正式开工。该项目建成投产后，天然气管输能力将增加到85万立方米/天。仅这项工程就能使河北天然气保障能力提高近一倍，这对京津冀地区调整能源结构、改善环境质量具有重要意义。

任丘北部天然气工程的开工仅仅是华北油田转变发展方式的一个缩影。3年来，该集团大胆走出以石油采掘为主业的发展体系，大力向石油天然气储输产业进军，已经逐步成为华东和华北地区主业清洁能源供应商之一。

## 国内最大葵花油生产线试产

本报兰州9月23日电 记者李琛奇报道：由甘肃敬业农业科技有限公司投资兴建的国内在建最大葵花油生产线今天在兰州新区向日葵产业园投料试生产。

据介绍，兰州新区向日葵产业园是甘肃敬业农业科技有限公司继民勤生产基地后建设的第二大生产基地，于2012年8月动工建设，占地635亩，总投资18.7亿元，拟建设20万吨葵花油精炼、功能性葵花油等项目。工程完成后，产业园将成为国内最大的葵花油加工生产线，每年可供应市场4.5万吨高档葵花油和7.7万吨葵花粕，年销售收入可达8.6亿元，带动葵花种植200万亩。

## 东方通获细分行业领军企业奖

本报讯 记者刘志奇报道：由中国信息化推进联盟、中国计算机行业协会等共同举办的第五届中国行业信息化奖项评选活动近日在京举行。北京东方通科技股份有限公司凭借其在中间件软件市场的表现荣获2013年中国中间件软件市场领军企业奖。

据悉，东方通是国内最早开展中间件软件研发的企业之一，其自主研发的中间件产品目前广泛运用于金融、电信等行业和领域。同时，东方通还根据各行业信息化的特点，推出了文件服务平台、数据集成平台等深度定制的行业解决方案。

## 江苏泗阳农商行推出“安居宝”

本报讯 江苏泗阳县农村商业银行帮助农民圆梦“住房梦”，适时创新推出了“安居宝”贷款。据该行董事长龚大兵介绍，“安居宝”贷款是指在推动和支持全县乡镇街道和新农村社区建设中，与地方政府、小区开发商共同协作，面向购房用户发放的贷款，这种贷款一次授信，一次办结，专项支付，利率优惠，期限和还款方式也较为灵活。

截至今年8月底，泗阳农商行“安居宝”贷款网点已覆盖全县16个乡镇，21个新型农村社区，向3010户农民发放“安居宝”贷款，累计3.26亿元。（张耀西 张淑珍）

本版编辑 杨忠阳 孟飞

公司数字

## 10万辆

### 启辰产量领跑自主品牌

本报讯 东风日产启辰D50日前在郑州工厂下线，这是启辰品牌第10万辆整车，也是全球首款北斗导航版车型。启辰搭载的北斗导航终端采用了最新的北斗/GPS双模模块，与其他导航终端相比，新增多项搜寻、多途径点设置等功能，能实现更好的人机互动体验。

据介绍，从2010年9月8日启辰品牌宣告成立，到10万辆下线，东风日产仅用3年时间就完成了研发、采购、制造、销售、服务体系的全价值链构建。今年前8个月，启辰累计销售5.93万辆，在合资自主品牌中继续保持领先。东风日产副总经理任勇表示，在北斗导航版上市后，启辰今年还将有一款全新车型上市。（何悦）

## 8100单

### 一达通外贸平台月度通关激增

本报讯 记者王轶辰报道：阿里巴巴旗下外贸综合服务平台一达通总裁魏强近日透露，得益于业务流程上大量运用互联网和电子商务技术，今年8月份，一达通通关单量达到8100单，进出口额达3.7亿美元，成为国内最大的中小企业外贸综合服务平台。

魏强表示，随着互联网和跨境电商的发展，成千上万中小微企业涌入到外贸市场，仅靠监管机构便利通关措施无法适应外贸主体井喷式增长趋势。一达通积极创新，通过总包式平台为中小企业和个人一站式解决了通关、物流、金融、退税、外汇等所有外贸交易所需的进出口环节服务。

## 整合优质品牌服务企业

# 上海推出首批家电维修“正规军”

本报讯 记者沈则瑾报道：上海日前推出首批百家品牌家电维修企业名单，据上海市商务委介绍，该委已与工商、公安、市容、经信、电信、物价、消防、“12345热线”等部门建立起重点打击各类家电维修“李鬼”的长效机制，家电维修市场专项整治同步展开。

据上海市商务委统计，目前上海较正规、有等级的家电维修企业约700家，行业协会评定资质的特级企业90余家，一级企业420家，其他资质200多家，这些

维修企业主要由生产企业售后服务部门、国有专业家电维修企业和个体、民营从业人员构成，基本满足市场需求。

但由于该行业开放较早，未经工商登记、无等级、非正规的维修企业仍然存在。针对这一现状，上海交电家电维修行业协会、上海家用电器行业协会和上海电子产品维修服务行业协会，在上海市商务委的指导下整合了一批优质品牌服务企业，拓展建设了百余个标准化维修服务网点。

据介绍，这些品牌维修网点涵盖多种维修项目，遍布上海各个区域，不仅便于市民就近找到所需维修网点，还有利于追根溯源、维护消费者权益。同时，网点名单将实施动态调整，第二、三批名单也将陆续推出。

据悉，上海市商务委将继续会同工商、公安等部门，发动社区街道，通过电信部门群发短信、微信、微博等多种渠道、多种方式，对广大市民进行提示预警，引导理性消费，谨防上当受骗。

河南洛阳

盛唐牡丹瓷公司员工正在精心制作牡丹瓷。近年来，该公司利用唐白瓷的传统工艺与牡丹元素相结合，成功研制生产出瓷艺牡丹，其产品在市场逐年走俏。

本报记者 李树贵摄



# 中联重科：质量“零缺陷”打造高品质

本报记者 艾芳

司的老员工回忆说，“1994年，中联重科第一批下线的混凝土泵，在使用过程中相继出现故障。面对大量的市场订单，董事长却下令停产研发第二代产品。成立不到两年的公司在财务赤字中煎熬了半年。当新产品研发成功后，詹纯新第一件事就是为客户免费升级最新产品。”

靠着对产品质量精益求精的追求，中联重科在激烈的市场竞争中脱颖而出。公司准确把握住每一次改革时机，通过上市、改制、引进投资者，构建共同发展平台，完成了从研究院到国有企业、股份制公司、跨国公司的“三级跳”。

不论在任何时候，企业只有靠质量才能赢得市场。2012年，在行业普遍“失速”的情况下，中联重科实现营业额480.71亿元，实现净利润73.30亿元。中联重科之所以能连续保持营收与净利润的“逆市”双增长，依靠的就是不断强化企业质量管理。

詹纯新认为，产品质量是企业文化和质量政策共同作用的结果，要获得具

有核心竞争力的产品质量，必须要有质量政策的支持和卓越质量文化的熏陶。从2007年开始，中联重科引入美国质量大师克劳士比“零缺陷”质量管理的理念，并通过举办“创建零缺陷文化高层研讨会”和全员零缺陷质量文化培训，使得“零缺陷”质量理念在全公司得到了广泛传播，改变和提升了员工的质量观念和责任感。

为激发全体员工参与质量改进的积极性，詹纯新还提出了质量管理应以“奖励为主，处罚为辅”的新观念，鼓励员工主动及时发现问题、报告问题、解决问题，并颁布《质量管理奖励方案》，设立了质量改进项目奖、质量卓越奖等，以表彰质量管理水平有明显提升的集体和在质量管理中有突出贡献的员工。中联重科通过在公司内部将质量理念内化于心中，提升员工质量意识，打造自上而下、由内到外的“零缺陷”质量氛围，逐步提高了生产效率。

先进的质量管理模式，为高质量产品

打入国际市场奠定了坚实的基础。自2008年中联重科并购全球第三大混凝土机械制造商CIFA以来，公司对混凝土机械产品进行了结构优化和创新，在产品研发、基础研究和试验平台等方面实现了全面突破，先后开发出80米以及101米混凝土碳纤维臂架泵车等一批世界顶尖产品，占据了全球行业制高点，一举拿下了最难攻克的欧洲市场。

自从中联重科启动全球化战略以来，产品质量和品牌影响力快速提升，产品先后进驻斯里兰卡、土耳其、智利等国家，受到客户的广泛赞誉，并连续两年荣登福布斯全球500强，为中国工程机械行业树立了国际品质标杆。

“从1992年到今天，中联重科从蹒跚学步到成为行业巨人，在20年沧桑巨变中唯一不变、始终坚守的是品质。我们坚信，‘高质量’必将主导中国工程机械行业未来发展，企业发展只有靠品质才能赢得未来。”詹纯新充满信心地表示。

走进新国企

近年来，以中联重科、徐工、三一重工为代表的国产工程机械制造企业大踏步前进，在短短几年内，一举打破了进口大型履带式起重机一统天下的局面。其中，以中联重科为首的中国工程机械企业以高质量谋求国际化发展，成为中国工程机械走向世界的一支主力军。

“企业的发展，不应该仅仅是量的积累、规模的扩大，更应是经营质量的同步提升。”中联重科董事长詹纯新表示，企业经营管理的核心是“质量管理”，尤其是“零缺陷”质量管理原则，要树立我们特有的质量责任和价值观。

“企业能不能做百年老店，关键在于做企业的人有没有责任感。”对产品质量有着近乎偏执追求的詹纯新认为，一位公