

央企安全生产接轨国际标准

到“十二五”末期,中央企业要普遍建立健全与国际标准接轨、具有中国特色、适合本企业特点的安全生产管理体系。

■ 本报记者 孔迪 / 文

日本核泄漏,利比亚动荡,添加剂时代的食品,种种不安全裹挟着人类。
 安全问题更是让央企负责人寝食难安。当中远集团总裁魏家福被问到“每天最焦虑的问题是什么”时,他毫不犹豫地 说:“最大的焦虑就是安全,800 多条船,不能出事,13 万人不能出事。”
 “不能出事”,这背后的逻辑隐含着央企安全生产从无序走向有序的发展轨迹。

铁腕治安全

王家岭矿难过去已经一年多,对中煤集团来说始终是一个挥之不去的梦魇。
 “难忘的 2010 年已经过去,有许多经验需要我们深刻铭记,有许多教训需要我们深刻吸取,也有许多问题需要我们深刻反思。实践告诉我们,中煤集团要实现基业长青、永续发展,必须毫不动摇地坚持科学发展、安全发展、健康发展。”中煤集团党委书记、副董事长纪喜来在年初的安全工作会议上语气沉重。
 从去年 4 月至今,中煤集团用了一年多的时间开展安全生产督察活动,对安全生产进行全面梳理。
 中煤集团构建“党委重视安全、行政主抓安全、技术部门保障安全、生产部门落实安全、监管部门监督安全”的责任管理体系。
 集团 13 个督察组对煤矿、工程处、工厂进行全覆盖全方位检查。各企业 58 个督察组深入基层生产作业现场、最偏远的项目部排查隐患,指导整改。
 王家岭矿难给所有中央企业敲响了警钟,国资委也给央企负责人戴上了安全“紧箍咒”。
 中国石油确立了“一切事故都是可以控制和避免的”“预防观”。中国海油、国家核电等企业按照风险管控要求,建立了健康安全环保管理体系(HSE)。中船集团禁止新进厂劳工工独立进行危险性较大的作业。
 国资委数据统计,2010 年,中央企业百亿元销售收入较大以上生产安全事故死亡率为 0.15,比 2005 年下降了 53%。
 然而,“中央企业安全生产情况很复杂,水平也参差不齐。”国家安全生产监督管理总局政策法规司巡视员石少华说。
 国务院国资委副主任黄淑和近日在中央企业安全生产工作会议上透露,“十一五”时期,中央企业共发生较大及以上生产安全责任事故 157 起,死亡 965 人。

三把达摩克利斯剑

当前,中央企业头上好像倒悬着三把安全“达摩克利斯剑”:一把是全球竞争,一把是企业扩张,一把是用工变化。
 第一把,国际上许多大公司都建立并执行了全球相对统一的安全标准,并据此作为排斥竞争对手的重要手段。黄淑和提醒央企主管安全的负责人,你们的安全问题已经被盯上了。
 同时,“走出去”步伐加快给安全生产工作带来了更大挑战。
 “十二五”时期,越来越多的央企将涉足海外业务。然而,全球安全局势仍在恶化,央企境外项目大多集中在非洲、中东、中亚、东南亚、南美等地区,矛盾突出,其面临的境外法律风险、政治风险和安全风险将会更多。
 中央企业境外资产总额超过 4 万余亿元,这笔资产的安全性隐患在利比亚动荡中暴露无遗。有统计显示,中国企业在利比亚承包的工程项目涉及合同金额 188 亿美元,但后来获得的保险赔付不足 4 亿元人民币。
 第二把,企业规模扩张和生产经营业务快速发展增加了安全管理风险。
 “目前,一些中央企业产业链不断延伸,进入了自身不熟悉的领域,特别是主业非煤企业进入煤炭行业,在煤矿专业技术和安全管理等方面经验明显不足,发生事故的可能性增大。”黄淑和说。
 公开资料显示,5 月初两起央企矿难被通报,导致 16 人死亡,这暴露了相关的安全短板。
 第三把,用工方式的深刻变化增加了安全管理难度。
 日前,中央企业直接使用的农民工和通过劳务派遣、分包等形式使用的农民工已达到 680 多万人,农民工已经成为中央企业改革发展不可或缺的重要力量。但是,这部分从业人员总体流动性较大,缺乏系统培训,岗位技能、安全知识、自我防护能力都亟待加强。
 黄淑和表示,“央企要加强对承包商和分包队伍的管理。”如何管理承包商并加快提高农民工安全意识,已经成为中央企业必须尽快破解的一个重要课题。

与国际标准接轨

如何防范这三把利剑坠下?与国际标准接轨成为坚强的盾牌。
 到“十二五”末期,中央企业要普遍建立健全与国际标准接轨、具有中国特色、适合本企业特点的安全生产管理体系。“这一安全生产管理体系,对外要经得起境外竞争对手挑剔,对内各企业和全体员工能得到有效执行。”黄淑和说。
 从执行层面,国资委要求“走出去”的中央企业认真研究驻在国经营管理、劳资、安全生产等方面的法律规定,抓紧建立和完善与国际安全标准相衔接的安全生产标准体系和安全规章制度,强化境外人员安全培训,确保境外人员人身安全和财产安全。
 同时,“严控投资方向,谨慎进入不熟悉的行业和领域。”黄淑和强调,“对拟兼并重组的企业,要严格按照安全生产评估,当具备安全生产条件时才可并购;已兼并重组的企业,安全管理要及时跟上,加快形成统一的安全文化。”
 “下一步,要加大安全技术投入,加大信息化建设。靠人是盯不住的。有的建筑企业一年承建 1000 多个工程,监控就得延伸。”黄淑和说。
 因此,国资委锁定“十二五”期间央企安全生产的四大主攻方向:实施企业安全发展五年规划;推动安全技术攻关;提升境外安全生产管理水平;培养具有国际水平的安全监管专业队伍。

商业地产步入细分时代

写字楼热潮的大背景是房地产调控日趋严厉,资金逐渐从住宅流向商业地产。而其背后隐藏的是商业地产进一步细分的发展方向。

房企需要在相应的细分市场中,稳扎稳打,避免不必要的风险,同时,还要注意政策的变化对商业地产的影响。

■ 特约记者 晓风 张金梁 / 文

一股写字楼投资热的大潮席卷全国。
 在商铺热销之后,写字楼又在房地产领域掀起了新一轮投资高潮。据中原地产监测,北京、上海、深圳、广州等一线城市写字楼市场已供不应求。
 数据显示,第一季度,一线城市写字楼的年租金增长率超过 10%,售价环比上涨超 5%。这正是投资者看好写字楼的原因。SOHO 中国董事长潘石屹表示,“仅从租金回报率这个指标来看,如果公寓和住宅是 3% 的话,商业地产至少是 6%,基本上是翻一番。”而作为商业地产主力的写字楼,其投资回报率更是高达 6%—8%。
 写字楼热潮的大背景是房地产调控日趋严厉,资金逐渐从住宅流向商业地产。而其背后隐藏的是商业地产进一步细分的发展方向。
 广东商学院流通经济研究所所长王先庆在接受记者采访时表示,“商业地产发展到一定阶段,必然跨入细分时代,谁更早地抢占先机,谁就在竞争中占据有利地位。”

投资者热炒写字楼

今年以来,写字楼受到投资者的追捧,呈现出“量价”齐升的局面。
 据易城中国发布的一季度写字楼报告显示,一季度,北京、上海、广州三地的甲级写字楼的租金环比涨幅均在 5% 左右,与去年第一季度比较,年租金增长率均超过 10%。租金分别达到每月每平方米 273.5 元、297.7 元和 128.5 元。
 北京甲级写字楼的租金涨幅表现更为突出,一季度北京甲级写字楼的整体平均租金已超过 2008 年金融危机前的最高值。整体空置率环比下降 1.5 个百分点至 10.9%。
 不仅是租金,写字楼的销售价格也在大幅攀升。北京、广州甲级写字楼的平均售价环比涨幅均超过 5%,均价分别达 25321 元/平方米和 17384 元/平方米,上海甲级写字楼的平均售价环比涨幅也达到了 3.9%。
 除易城中国外,仲量联行、戴德梁行等公司也都发布了一线城市的写字楼监测报告。
 4 月下旬,戴德梁行发布了一季度写字楼市场监测报告,深圳甲级写字楼市场延续了去年的上升态势,甲级写字楼售价和租金较上季度分别上涨了 4.89% 和 6.91%。
 一线城市写字楼的火爆,也带动了二三线城市写字楼的热销。

据相关数据统计,今年 1—4 月份,贵阳中心区共销售写字楼 341 套,同比增加 147%。
 成都的春熙路片区、桐梓林片区、金沙片区等商业配套发达的片区商铺至少翻了一倍以上,租金大概上涨了 50% 左右,写字楼租金也大幅上涨。
 租金和售价的上涨,使越来越多的投资者开始关注写字楼这一投资领域。
 在广州等地出现了炒写字楼的现象,由于住宅“限购”,出于对货币贬值及物价上涨的焦虑,手中有一笔闲钱但已无购房名额的投资者,将目光转向受限制较少的商业市场,资金实力雄厚的买家选择单枪匹马买商铺,手握 200 万—500 万元资金的投资客开始合伙买写字楼。
 不只是广州,在成都也出现了炒房客转投商铺写字楼的现象。成都市房地产经纪协会会员、成都安琪居交易中心分行销售经理方勇表示,成都“限购令”出台后,对住房投机需求起到一定的抑制作用,不过,以前炒住宅的一部分人改炒商铺、炒写字楼等商业地产。
 业内人士分析,房企和投资者看好写字楼投资一是回报率高;二是连番的房地产调控,多个城市出台了“限购令”,使住宅市场受到严重影响;三是经济高速发展,市场对商用物业特别是写字楼的需求大幅攀升。
 更有分析人士指出,写字楼未来的价格仍将上涨。于是,更多的人将目光锁定在写字楼投资上。

房企加码商业地产

写字楼的热销,也带动了写字楼市场收购项目的增多。
 5 月 6 日,SOHO 中国宣布与上海三联物业发展有限公司签订协议,以 32 亿元人民币的代价收购上海新世界长宁商业中心 A、B 幢办公楼及地下室。该项目总建筑面积 14.22 万平方米,仅办公面积就达 10.02 万平方米。
 有分析人士指出,潘石屹此番收购,一是完善和巩固 SOHO 中国在上海的商业地产布局,另一个重要原因就是看中了该写字楼项目的前景。
 至此,潘石屹先后完成了在南京西路、外滩、虹桥交通枢纽、淮海中路、长寿路、四川北路、徐家汇等七个黄金商业区的布局,累计收购金额突破 147 亿元。
 因为看重商业地产而进行的并购不止这一起。2011 年初,阳光新业以 1.1480 亿元收购了上海坚峰投资发展有限公司 72.2% 的股权,从而间接取得成都锦尚置业有限公司 50.54% 的股权,看重的同样是锦尚置业持有的成都市一环路东五段的商业项目。
 除了并购,一些国内的房地产公司也纷纷加码商业地产。
 中海地产在 2011 年年初宣布,中海各分公司已成立相应的商业地产部门,定位为在核心城市的核心地段发展高端物业。
 实际上,2010 年,在万科、保利、中粮等纷纷举旗表示进入商业地产的时候,中海地产就已悄无声息地开始了加大商业地产投资力度的准备。中海有意进入综合体项目的开发,并暂时为旗下综合统一体命名为“寰宇城”。中海方面称,从 2015 年起,全部投资物业每年将能提供不少于 12 亿港元的稳定租金收入。
 不仅是国内的房企,很多国际投资机构也对写字楼和商业地产情有独钟。
 2011 年年初,新加坡 ARA 基金以 11.6 亿元人民币接收资本策略持有 4 年多的上海盛邦国际大厦。盛邦国际大厦为 ARA 基金在上海收购的第一个项目,原为写字楼和商场,地下 1 层至地上 5 层部分为商场,6 至 29 层为办公用房。
 据了解,新加坡 ARA 是由领汇房地产投资信托基金管理公司和私人房地产基金联合成立的一家亚洲房地产基金管理公司。此前,该基金相继在大连、南京等地完成交易,其中南京国际金融中心项目是以 17.5 亿元从招商地产手中购得。
 全球房地产代理机构仲量联行提供的数据显示,在去年和今年一季度,办公楼和商铺物业皆引起市场高度关注。仲量联行投资部董事贾梁表示,2011 年第一季度预计将有数宗交易达成,大多数成交项目为写字楼项目,且多数买家为海外基金。“今年能够引起投资机构们强烈兴趣的,可能仍将是写字楼及商铺项目。”



CFP 供图

实际上,写字楼受到追捧的迹象,去年就已开始显现。2010 年以来,保险资金获得政策许可,可以将总资产 10% 的资金用于购买非住宅类不动产。由此,险资成为商业地产的大客户。同年,民间资本大量介入商业地产投资。
 2010 年 5 月初,高和投资就携大量山西能源资本收购了北京琨莎中心二期项目,成为北京实行住宅限购政策以来“民间投资商业地产第一单”。
 表现抢眼的不仅是写字楼,旅游地产、城市综合体、养老地产等细分地产都备受企业关注,有预见性的房地产企业,已经开始在商业地产实践中摸索,逐步寻找到自己的细分定位。这标志着商业地产已经进入了一个细分的时代。

商业地产进入细分时代

在商业地产的探索中,万达集团、万科、保利等大型房企的发展路径逐渐清晰,他们已经开始在细分的领域精耕细作。
 早在 2006 年,执着于住宅地产的万科在广东东莞建设了住宅产业基地,并对养老地产开始进行投入研究工作。目前,万科首个养老地产项目——位于北京房山区窦店的“万科幸福汇”预计将于 2012 年竣工。规划设想中,除常规必需设施外,养老地产还需配备医疗服务站、心理咨询室、老年学校、专用浴池等及 24 小时呼叫护理、送餐、果蔬送货上门、收费代缴等服务。
 万科同时表示,未来将在中粮万科·长阳半岛、五矿万科·北京欢庆城项目中配套相关养老地产产品。
 在万科大张旗鼓地宣传养老地产时,保利也不甘落后。
 去年 11 月 26 日,保利·西塘安平老年健康生活社区项目举行了隆重的奠基仪式。该项目总占地面积达到了 150 亩,而建筑面积则为 10000 平方米,总共投入为 4 亿元人民币。该项目将于 2011 年底完成。
 业内人士分析,虽然养老地产短期内不能成为地产的主流,但万科、保利大规模投入养老地产,意在未来房地产竞争中拔得头筹。
 如果说万科、保利的养老地产目前来看未带来明显收益,那么万科独创的“城市综合体”则发展得风生水起。
 在万达的规划中,“城市综合体”应包括大型商业中心、城市步行街、五星级酒店、商务酒店、写字楼、高级公寓等,集购物、餐饮、文化、娱乐等多种功能于一体,形成独立的大型商圈。目前,万达的规划早已变成了现实,其“城市综合体”的商业地产模式被其他房企不断地复制,其万达旗下的“万达广场”也已开遍全国的多个

主要城市。
 在商业地产细分领域不断探索的还有首创集团,其董事长刘晓光创造性地提出了城市新中心的国际化运营模式——“芭雷雨”。在大城市周边或城际之间打造“以奥特莱斯名牌折扣为龙头”的多种商业业态集群的新型现代产业模式。
 除了万科、保利、万达、首创在商业地产细分上独有建树之外,很多其他房企也在商业地产细分中找到了自己的明确定位。如金地集团一贯秉持的“金融+地产”发展模式、深圳华侨城的旅游地产、中国华润集团的零售地产、广东香江集团的批发地产等都在商业地产细分上领先一步。
 实际上,这些房企在发展商业地产的过程中已经证明,商业地产细分将是未来商业地产发展的重要方向,也比传统的商业地产模式更具优势。但是发展各自细分的商业地产,同样存在着很多风险。

风险不容忽视

“与传统的商业地产相比,商业地产细分能够更好地锁定目标客户。”王先庆表示,“同时也有利于树立自己的品牌,打响企业的知名度。”
 但这些都各自条件并不能掩盖商业地产细分中存在的风险,不同的细分行业,其风险也不一样。
 以发展大型商业地产为例,一些房企发展商业地产主要在于规避政策风险。当一线城市商业地产趋于饱和的情况下,他们开始在二三线城市“攻城略地”。但一些有利于提升城市面貌的商业地产投资——“城市综合体”颇受青睐。
 但综合性商业地产的规模远大于普通房地产项目,与住宅相比,其对资本规模、运营水平、价值培育等方面的要求更高。其风险更大,投资期限长,回笼资金比较慢,这些对于开发者的资金和资本运作能力是一大考验。
 再比如养老地产,短时间来看,发展养老地产很难在短期内盈利。保利地产董事长宋广菊就曾公开表示,养老地产大规模开发估计最快也要到 5 年以后。那么,如此长的市场培育时间,庞大的前期研发投入,对于房企的资金和运营提出了很高的要求,小型房企根本不具备开发的能力。此外,养老地产受政策的影响也比较大,如用于养老地产的土地是属于经营性的还是非经营性的,是应该通过协议转让还是招拍挂?这些政策并没有得到细化落实。
 所以,房企需要在各自细分的领域精耕细作,避免不必要的风险。在相应的细分市场中,需要稳扎稳打,同时,还要注意政策的变化对商业地产的影响。