

## 租金全球第二

### 也挡不住铜锣湾有大排档



□张鹏

在这片寸土寸金的土地上，你逛完卖2万元一只包包的奢侈品店之后，一转身，就可以去菜市场里的熟食店，花20港币买上一只烤鸡腿。

最近去香港出差，入住的南洋酒店位于铜锣湾地区，紧靠着购物圣地时代广场。虽然受到出入境政策调整、经济形势等影响，香港的整体商业数据出现了一定下滑，但在笔者眼里，铜锣湾的购物人潮依旧是从早到晚汹涌澎湃。晚上路过苹果旗舰店时，店里都快下班了，但排队买手机的人还不少呢。

这样的购物热潮背后当然是高额房租，能高到什么程度呢？全球第二！根据全球最大的私人商业地产服务公司高纬环球发布的2014年至2015年度相关调查报告显示，香港铜锣湾的店租比上一年度下跌6.8%，每年每平方尺要2735美元，排名降至第二，头把座椅让给了纽约第五大道。除了铜锣湾，中环与尖沙咀也闯进了全球最贵商业街前十名。

1平方尺等于0.11平方米，按照现行汇率折算一下，就是商户每天要为一平方米支付租金422元人民币。这样的租金对于苹果旗舰店来说压力并不大，但对于类似H&M的快时尚品牌，真不知道它在铜锣湾核心区即将开张的新店面，如何靠出售平价服装来支付每月高达77万美元的店面租金。要知道，此前H&M这家旗舰店也在铜锣湾附近，但租金只有新租约的一半。

人们常说，买房要注意三个因素：地段、地段还是地段。看来商家租店铺也是如此。高纬环球在报告中举了纽约的例子：青少年服装品牌Forever 21在第五大道上的时代广场中心开设9万平方英尺的店面，而这个地段2014年商铺租金高达2300美元/平方英尺（1平方英尺等于0.093平方米），对于一条牛仔裤只卖9美元的Forever 21而言，这可不是个小数目。可以作为参照的是，全美国商铺租金均价约为30美元/平方英尺。

所以这就不是钱的事了，对于大牌来说，在全球最热门的购物街有个铺位彰显品牌价值可是至关重要。

对于想在香港立足的西方零售商而言，如果不在香港商业中心铜锣湾开家旗舰店，还真不好意思和亚洲人民打招呼。

虽然铜锣湾的天价租金让人咂舌，但这里的地产并不都是摆满国际品牌的大大厦，与时代广场只隔了一条坚拿道的鹅颈街市熟食中心，里面就有不少露天的蔬菜水果摊位和价格亲民的夜间大排档，租金也没有贵到哪去。

污水横流的便民菜市场与高耸入云的摩登商厦隔街相望，这恐怕是在很多大城市都难以见到的景观，从这也可以看出香港多元化的魅力所在。由于城市自身的高速发展，有些街区开发了高端商业的功能，但那些并未搬离的老住户还是要过日子，看上去嘈杂脏乱的便民市场是绝不会被强制拆迁的。

于是在这片寸土寸金的土地上，你逛完卖2万元一只包包的奢侈品店之后，一转身，就可以去菜市场里的熟食店，花20港币买上一只烤鸡腿。

## 汽车成为移动智能终端，世界将会怎样



□王巍

当汽车成为移动的智能终端时，它不是互联网动了汽车人的奶酪，而是倒逼汽车产业价值链重新分配，让汽车人重新审视什么是汽车，新的商业逻辑也将诞生。

“今后酒后驾车肯定不是问题了，只要说两个字‘回家’，它肯定会把你带回去。”这是长安汽车总裁朱华荣谈及互联网汽车时打的一个比方。在他看来，互联网企业遇到传统汽车绝对不是青春期遇到更年期，两者要融合。

长安汽车是在本周上海国际车展上展示融合互联网技术的车型的车企之一，长安汽车自2014年11月与华为签订合作协议后，于今年4月与汽车之家也达成战略合作。朱华荣表示肯定还会有其他合作伙伴，因为每个企业擅长的领域不太一样。

驾驶区前横置着一块中控大屏，车主可以通过语音和触控操作，屏幕还可以和手机、平板电脑等移动设备互联，方向盘上的操控键也改成了触摸设计……甚至没有任何外壳，亮相上海车展的这款互联网汽车仍被业内视为北汽和乐视自今年3月宣布合作打造互联网智能汽车后的一大进展。英国著名汽车制造商阿斯顿·马丁也于20日宣布，已与乐视网达成合作，技术合作侧重车载娱乐。

近期，汽车制造商和互联网公司“联姻”的喜讯频传。上汽与阿里合作的首款互联网汽车将于2016年上市，腾讯和宝马、富士康与和谐汽车均有合作计划，京东与腾讯均入股易车网子公司易鑫资本，易车网电商业务全面登陆京东、腾讯的PC端、移动端……

谷歌、苹果等国际IT巨头早已涉足汽车行业，将汽车由传统交通工具转变为超级移动终端是互联网公司的终极目标。李书福曾说，汽车就是四个轮子加一张沙发，但互联网汽车绝不只是“一部手机加4个轮子”，用朱华荣的话说，“未来中国传统汽车产业与互联网应该是高度融合的，尤其是在后续的服务领域。”

阿里汽车事业部22日宣布2015年战略，将联手整车、二手车、本地服务汽车等相关企业，打造“互联网+汽车”产业，利用阿里大数据，从传统的4S服务升级16S服务。另外，在移动端，推出“汽车生活”APP，与YunOS智能车载产品对接。

对于腾讯、百度、阿里、乐视等一众国内互联网“选手”的加入，特斯拉全球副总裁李嘉图表示，特斯拉并不会把这些IT公司视为竞争对手，“我们欢迎更多互联网公司加入，大家的对手都是燃油车”。

当汽车成为移动的智能终端时，它不是互联网动了汽车人的奶酪，而是倒逼汽车产业价值链重新分配，让汽车人重新审视什么是汽车。互联网连接将成为未来汽车的一个标配，新的商业逻辑也将诞生，不光是通过造车、卖车来赚钱，未来的新蛋糕还包括新能源汽车充电、精准保险、交叉销售、大数据分析等。

转眼，1885年德国工程师卡尔·本茨制成第一辆三轮汽车距今已130年；现在，曾经牛气冲天的特斯拉终于放下身段，首次参加中国车展，而“互联网+汽车”概念持续升温，相关中概股表现向好。

## 酒厂出门取经，不去茅台去腾讯

以前几十年，白酒企业养成的习惯是，每外出参观学习，都是到白酒行业的厂家学，山东的白酒企业更愿意到茅台、五粮液、泸州老窖、洋河去学习。上周，山东一家大型白酒企业的副总裁带领相关部门二十多人，却是跑到深圳参观学习，并且不去酒厂，而是去了腾讯、华为，更去了前海特区。

回到山东后，这位老总感触颇深。看到了腾讯互联网帝国的未来宏图，学习了华为制造业的世界影响力，也亲身感受了前海特区的朝气蓬勃——甚至在交谈中每一句都包含着“互联网+”的思路和理念，一种迫不及待要带领企业投身“互联网+”的气势俨然呈现。

而另一位鲁酒巨头的一把手，此前曾跟笔者深入沟通过了“互联网思维”以及在白酒行业的应用。这位企业家用了大半年时间琢磨“互联网+”。他说，任何产业特别是像白酒这样的最传统产业，下一步如果没有互联网思维，必将落伍。“什么是互联网？我理解的互联网，就是在现有地球基础上，通过有线的、无线的网络，创造出一个互相交叉、密不可分的空间，并且随着需求的增加，这个空间可以无限放大。这意味着人类的生存空间，被互联网的发展放大了。”

这是企业家个人对互联网的理解，不见得准确，但有一定借鉴意义。在这种思想引领下，这家白酒企业正在筹建白酒行业营销“互联网+”项目，还有白酒生产的物联网升级改造。“互联网的本质是融通和打通，传统与互联网思想上的融通；原来的市场、产业的需求和互联网经营打通。”

“互联网+”是什么？总理提出了理念，企业做行业实践。之前已经被热炒的“+金融”、“+健康”、“+教育”，更多地呈现在服务行业，而作为中国产业基础的制造业，还没有呈现百花齐放的局面。随着国家工业4.0的战略发布，“互联网+制造业”，必将出现一波热潮，而其中，以白酒、食品为代表的传统产业，如果真的能够实现“互联网+传统产业”，那将是中国制造业升级的最好结果。

不久前，在济南召开的山东省白酒协会理事会上，山东省轻工业协会介绍了衡水老白干的无窖池酿酒工艺，通过30个发酵周转库，用现代调温、调湿手段，实现酿酒发酵过程的可控性和高效性。这个自动化酿酒车间其实也就是“物联网”在传统产业中的应用。传统行业主动应用“互联网+”的热情，其实是很高的，被称为中国白酒机械化标杆的景芝，引来了全国白酒企业包括五粮液、茅台来学习，其实也是“物联网”的广泛应用的结果。

传统产业，是中国产业的基础，也是中国制造业的竞争力所在。在“互联网+”的浪潮中，传统产业能够放弃架子，积极拥抱“互联网+”，更该点赞！



□李克新

之前已被热炒的“+金融”、“+健康”、“+教育”，更多地呈现在服务行业。随着国家工业4.0的战略发布，“互联网+制造业”必将出现一波热潮，其中以白酒、食品为代表的传统产业，如果真的能够实现“互联网+传统产业”，那将是中国制造业升级的最好结果。



□马绍彬

一个人被判死刑，公检法都会严格取证，再经过复杂的审判程序。企业是法人，逾期三个月不还款就要被银行轻易判“死刑”。为何对人如此重视，对企业的处理却如此粗糙呢？

根据统计局最新通报，一季度GDP同比增长仅7%，创6年以来新低。由经济增速下滑引发的一系列连锁反应正在深度发酵，尤其是在与金融机构博弈中原本处于极为弱势地位的中小企业，生存状况更是让人纠结。

“河北最大担保公司河北融投已经宣告破产，涉资数百亿，其实全国的担保公司日子都不好过。”有感于当前的经济形势，胶东一家民营担保公司老板向笔者聊起自己做了近10年担保行业的经历。“我们夹在银行和中小企业中间，经营的是风险，经济形势好的时候还好说，一旦出现风吹草动，整个利益链条就变得岌岌可危。”

以当前严峻形势看，资金链原本就紧张的中小企业遭遇银行抽贷、催款，谁都知道这波经济下滑几乎每个行业都难以逃脱，因此逾期还不了款肯定是大概率事件，但按照银行管理规定，超期一天不还就会被“重点关注”，3个月未还就会被列入“黑名单”。“黑名单”就意味着企业被判了死刑，以后别想跟银行再有资金往来，可以说被一剑封喉。”

很显然，作为融资担保方，担保公司此刻必须要代偿，辛辛苦苦干一年，很可能一笔代偿就让全年白干。“按理说，一个人被判死刑，公检法各个部门都会严格取证，再经过复杂的审讯程序，可以说非常严密严肃。企业是法人，却被银行如此轻易判了‘死刑’，为何对人如此重视，对企业的处理却如此粗糙呢？”该老板表示，仅靠3个月不还就宣判死刑，毫不顾及整个经济环境的变化和企业自身真实的经营状况。“哪怕也像对一个犯人考察一样，企业逾期不还，可以给几次机会，比如3个月后根据实地调查，可以再展期3个月，再不还可以出一些限制性措施，实在丧失还款能力再‘枪毙’也不迟。”

“以我们合作过的中小企业来看，大部分还是很讲诚信的，只要能让企业运转下去，老板们宁愿个人砸锅卖铁，也不愿欠银行的钱，就像一个人生了肿瘤，并没有丧失生产能力，只要把病变的地方去掉，照样可以造血重生。”该老板认为，银行本身这种做法也是企业行为，毕竟要追逐利润，但真正帮企业雪中送炭才能有更多企业主认可你，跟你长远合作。“我就看不惯一些企业包括银行到处搞捐款、做慈善，其实有那些钱多挽救几家濒危企业不更是社会责任的展示吗？有时候压垮一些中小企业的，可能就那几十万不到100万的关键资金，过了这道坎儿，它又生机勃勃了。”

其实，虽然经过利率市场化、存款保险制度、民营银行等多轮金融改革，但金融机构在中小企业融资中所处的强势地位并未有实质性改变，解决这一难题长远看还要靠更加市场化的竞争机制，但也并非不能做一些新的探索。比如上述担保公司已经在业务模式上创新：整合打包一些濒危企业项目资源，以担保业务为依托，释放这些濒危企业真正的潜力，通过资本市场谋求更多资金支持。

是啊，连捐助的钱都能救一家企业，波澜壮阔的资本市场总不缺这点钱吧？更何况你救的说不定还是将来叱咤风云的明星企业呢？