

山东与以色列  
深入对接技术合作

导报讯(记者 王伟)山东国惠投资公司与以色列库克曼投资集团定于在5月28日于济南举办第22届“走向以色列”跨境投资论坛活动。为深入对接技术合作需求,吸引以色列高新技术企业落地山东,近日,省国资委代表团到以色列考察技术合作项目。

代表团在以色列期间,拜访了以色列创新署,考察了库克曼投资集团等企业,并与库克曼集团邀请的16家高科技企业进行了座谈。双方就技术合作项目进行了深入对接,就论坛活动筹备、深化交流合作达成了共识。

临沂PPP项目  
如期完成首期投资

导报讯(记者 王伟)近日,山东财金集团通过专项基金投资的临沂市北城新区二期城市综合开发PPP项目首期投资款如期拨付。

该项目地处临沂市核心区域,总投资77.66亿元。项目建设内容涵盖了幼儿园、中小学等教育基础设施建设,北湖湿地公园、公共绿地及市政道路等市政基础设施建设。

万华化学获评  
“ICIS年度企业”

导报讯(记者 王伟)近日,从山东省国资委获悉,“ICIS年度企业”每年只评选一家,万华化学成为首家获得该荣誉的中国化工企业。

据悉,ICIS是世界上最大的全球石化市场信息提供商,ICIS年度分析是基于全球主要化学品生产商的销售额、利润和利率率的同比增长情况,同时考虑运营的绝对回报率水平来评选ICIS年度企业。据美国《化学和工程新闻》杂志公布的2018年度全球化工50强排行榜,万华化学以70亿美元的销售收入首次进入榜单。

地矿六院山东理工  
大实践基地成立

导报讯(记者 王伟 通讯员 王珊珊 刘红筑)山东省第六地质矿产勘查院——山东理工大学教学科研实践基地于近日在威海揭牌。

近年来,双方以“深地项目”为纽带,在人才、技术、科研等方面展开了密切交流与合作,并签署了“教学科研实践基地协议书”,实践基地的建设将进一步健全双方在理论研究和实践教学中的良好沟通交流机制,深化实践探索和理论创新的有机融合。双方一致表示,将依托实践基地开展更加广泛的交流合作,走出一条高校与地勘单位合作发展的新路子。

## 济南世茂新来了“网红店”

世茂和恒隆竞推“租户优化”,高端品牌会越来越多



—— 济南恒隆广场肯德基、麦当劳撤店后,原有店铺位置已被新品牌替代 孙罗南 摄

◆导报记者 孙罗南 济南报道

地处济南核心商圈泉城路的两家购物广场,在过去的一年都交出了不错的成绩单。

济南世茂国际广场表现较为强劲,2018年的租金收入,在其所披露的商业项目中位居首位,达到1.64亿元。

济南恒隆广场也表现不错。经济导报记者注意到,在上海以外的6个恒隆广场项目中,济南恒隆广场的收入是最高的。

这两家购物广场的出色表现显现了济南不错的商业氛围,另一方面,开业5年的济南世茂国际广场和开业8年的济南恒隆广场,近几年也都在寻求转型,不断更新品牌,进行租户优化,新引进了网红店。

济南世茂广场  
收租1.64亿

经济导报记者注意到,世茂房地产2018年全年业绩公告披露,“截至2018年底的商业运营收入约为10.91亿元,增幅为10.0%,主要是由于对济南世茂国际广场及北京世茂大厦等商办类项目进行定位调整和品牌升级。”

这家于2014年5月开业的世茂广场,是世茂在济南的首个商业项目,其2018年收租达1.64亿元。

世茂近些年在对存量商业项目进行调整的过程中,多次提及济南世茂国际广场。世茂房地产2018年半年报披露,截至去年6月底,济南世茂国际广场以打造明星店铺和销售冠军为宗旨,完成了近40家品牌的调整,实现全场销售额同比24%的增幅。

为吸引年轻人,目前,济南世茂还在引入“网红店”。经济导报记者注意到,在济南世茂国际广场东座一楼,一家人气饮品店已经入驻,于今年年初开业,而在西座一楼,世茂紧接着又新引进了另一家网红茶饮店,也将作为济南首店于5

月份开业。

此外,有时尚女装品牌也作为山东首家线下旗舰店即将在济南世茂开业,世茂还对万达影城进行了重装改造。

对于业态的变化,济南世茂方面还曾表示,2017年其对场内品牌进行了大刀阔斧的升级,调整近100家品牌,汰换45家,周生生山东旗舰店等人驻,拉动零售业态占比大幅增长,租金坪效提升42%,销售收入同比提升25%。

宽厚里三期商户  
表达无奈

经济导报记者注意到,在世茂股份2017年半年报中还透露,对于济南世茂广场、济南宽厚里等在内的项目,开展了商户品牌提升的工作,并结合宽厚里三期项目,持续丰富品牌内容,吸引更多消费者。

说到宽厚里,目前在济南泉城路、世茂国际广场商场的内部街区与临近的仿古商业街世茂宽厚里形成了特色街区组合。不过,对于宽厚里三期,有部分入驻商户也表达了他们的无奈。

济南世茂宽厚里三期的商家负责人2日对经济导报记者表示,“在宽厚里,一期、二期更多都是业主的房子,三期主街上也都是业主房子,只有我们在这条内街上是世茂自持的房子,我们交租金。”

“在外面主街能被游客看得到,而我们这些在内街的,客流量和外面差距实在太大了,有时可以说是外街人流如织,内街却空旷无人,所以现在我们也很难。”上述商户负责人告诉经济导报记者。

## 不断进行租户组合调整

再来看一看同处泉城路商圈绝佳地段的济南恒隆广场。在过去一年,济南恒隆广场的总体表现不算特别强劲,但业绩依旧在内地各个

恒隆广场中保持在前列。

恒隆方面发给经济导报记者的新闻稿显示,2018年,济南恒隆广场收入增加8%至2.92亿元,租出率上升两个百分点至96%,零售额提升18%。

目前在内地,恒隆在上海、沈阳、济南、无锡、天津、大连6座城市拥有共计8个项目。恒隆在内地的运营大都经历了磨合阶段。

2011年,恒隆高调开启了在济南的出征之旅。恒隆在济南的项目,建筑面积超过17万平方米。在前些年,济南恒隆广场一度出现租出率下滑,此后其一直尝试重新定位。

“租户组合优化”这个关键词是近年来恒隆广场业务调整的缩影。对于已开业8年的济南恒隆广场来说,目前看,其早期开业的部分高端品牌已经撤柜,被新品牌所代替,包括一些首次进入济南的品牌。

一家于济南恒隆广场开业初期进驻的高端女装品牌店铺的相关人士对经济导报记者说,“我们当时签了五年的合同,后来在2016年合同到期后就撤店了。”

经济导报记者还注意到,在济南恒隆广场一直平日生意不错、客流量不断的肯德基和麦当劳也于去年撤出,这令外界颇为意外。

“以前在恒隆逛累了,带孩子吃个麦当劳、肯德基,也很实惠,现在有些不太方便了。”有济南消费者对经济导报记者说。

此后,新的品牌很快就上述两个店铺位置亮相。经济导报记者近日在济南恒隆广场看到,小罐茶等陆续进驻。此外,经济导报记者还注意到,在济南恒隆广场西塔的一楼目前也在引进网红茶饮店。这些品牌进驻后的发展如何,还有待时间的验证。

## 济南恒隆等待突破

如今,随着消费者需求

济南恒隆广场仍在为引入顶级品牌而努力。当初无锡的恒隆广场取得突破时,多个品牌争相签约,未来济南的恒隆广场也可能会有如此景象

的不断提升,零售市场环境也更为复杂,不过从目前透露的信息看,济南恒隆依然坚守“高端”的定位。

今年,随着恒隆2018年年报的披露,其董事长陈启宗一如既往地亲自撰写了《致股东函》。经济导报记者注意到,在《致股东函》中,陈启宗多次提及济南恒隆广场。

他说,多个恒隆广场等亦获顶级奢侈品牌青睐。不过,济南的恒隆广场等几个次高端物业项目暂未见此类新租户。

“尽管如此,本人预计济南的恒隆广场将来会转型至高端市场;这与上海的港汇恒隆广场的转型经验类似。”陈启宗强调。

可以看出,济南恒隆广场仍在为引入顶级品牌而努力。不过在这方面,恒隆还要多下功夫。

值得一提的是,与济南恒隆广场一街之隔的贵和购物中心,顶级奢侈品品牌的聚集度已经较高。经济导报记者注意到,目前,知名奢侈品在济南的旗舰店,不少已落户在贵和购物中心。

另一方面,奢侈品牌在近几年遭遇瓶颈后,也在收缩阵线。经济导报记者注意到,位于济南银座商城的Burberry旗舰店已于近期关门,目前在济南仅剩贵和购物中心的Burberry门店还在营业。

济南恒隆广场显然希望能有所突破。陈启宗提到,多年来,我们真正称得上是高端购物商场的只有两座——上海的恒隆广场及沈阳的市府恒隆广场。两座本来只属于次高端的物业,现纳入Home to Luxury行列。

“接下来会进行类似优化计划的两座购物商场,应是大连的恒隆广场及济南的恒隆广场。”陈启宗表示,“当初无锡的恒隆广场终于取得突破时,多个品牌争相与我们签约,他们几乎全部都是从邻近两座购物商场迁来的。他日济南的恒隆广场也可能会有如此景象。”

创两年内新高  
铁矿石有高位回调风险

◆导报记者 刘勇 济南报道

巴西淡水河谷矿难事件、飓风对力拓与必和必拓矿产量的影响,助推国内铁矿石期货价格持续上涨。

从3月29日到4月3日收盘,短短4个交易日,铁矿石主力期货1905合约从606元/吨涨至690.5元/吨,涨幅13.86%。而从今年初至今,铁矿石主力合约累计涨幅超过40%,创下近两年来的价格新高。

接受经济导报记者采访的业内人士表示,铁矿石市场供需形势仍是供大于求的情况下,铁矿石价格后期难以维持高位。情绪高涨则预示着价格下跌风险随时会出现。

## “狂飙”的铁矿石

今年以来铁矿石市场波动较大,尤其是进口铁矿石价格出现大幅上涨。中钢协的数据显示,3月末中国铁矿石价格指数比年初上涨20.08%,同比上涨29.47%。其中进口铁矿石价格3月末比年初上涨22.99%,同比上涨33.49%。进入4月份,进口铁矿石价格涨幅进一步扩大。

“今年的行情不错,让我赚了不少。”济南一位期货炒家张腾在接受经济导报记者采访时表示,“尤其是铁矿石,让我多赚了不是‘三五斗’,而是多赚了‘三五十斗’了。”

张腾认为,澳大利亚飓风对铁矿石装卸和发货的影响,巴西淡水河谷矿难事件持续发酵,加上市场又有传闻卡粉短期发货量下降等因素的共同刺激下,铁矿石期货主力1905合约连续4个交易日上涨。

此前经济导报记者从淡水河谷矿产品(中国)有限公司了解到的信息显示,2019年该公司铁矿石预估销量为3.07亿吨至3.32亿吨,这意味着与2018年相比,2019年销量将下降3400万吨至5900万吨。

在济南辉隆钢贸有限公司总经理李传录看来,虽然淡水河谷的产销量下降,但国际上铁矿石的产量还是会增加的。澳大利亚的矿石出口量预计将从2019财政年度的8.47亿吨上升至2021年的8.74亿吨。澳大利亚2018年的矿石出口量为6.99亿吨,其中铁矿石出口量为6.547亿吨。“此外有消息说,英美资源集团在巴西的里奥矿年产量将增加2000万吨,印度的产量也将增加1500万吨以上,再加上国产铁精粉也有望增加200万吨,差不多将淡水河谷的缺量补上去。”

“虽然淡水河谷不断有矿区停产,但少部分矿区停产后再复产,二季度不排除仍会出现这种现象,因此发货量或将出现上涨。”李传录分析道。

## 有下行空间

虽然铁矿石的上涨让张腾赚得盆满钵满,但他却在3日就获利了结。“有些担心,风险在于淡水河谷矿区复产的反复,以及国内不定期的限产政策。同时1905合约即将结束,单边时间不够,不如获利了结。”张腾说。

“这些消息对铁矿石价格有短期支撑,但从产业链供应和需求角度来看,情绪主导行情的成分有所增加,价格高点虽不好确定,但潜在高位急跌风险已在积聚。”李传录说,“虽然外围因素导致铁矿石供应量有所减少,但对整体供需影响有限,只是被市场过度解读。”

经济导报记者注意到,尽管矿企的产量下降,但发往中国的运输量却在增加。

中钢协的分析认为,铁矿石价格已处高位,远超同期钢价涨幅。据钢铁协会监测,3月末,中国钢材价格指数(CSPD)比年初上升2.40%,同比上升0.94%,而同期进口铁矿石价格升幅分别为22.99%和33.49%,远远高于钢价涨幅。钢铁协会财务快报统计,1-2月份,会员钢铁企业销售收入同比增长6.93%,而销售成本同比增长11.90%,成本增幅高于收入增幅4.97个百分点;累计实现利润只有217亿元,同比下降38.99%。

“后期市场不支持铁矿石价格的大幅上涨,甚至可以说有较大下行空间。”李传录分析道。

## 农行数字转型助力新泰不动产登记“一次办好”

◆特约记者 朱沙 通讯员 万惠泉

“不用再跑到政务大厅排队了,只要所需资料齐全,在这里签完贷款合同就能直接办理不动产登记,比以往省事、省心。”在农行山东省新泰市支行个贷中心,办理二套房贷的杨先生说,“数字时代让银行无所不在,改变了老百姓对银行的概念,政府和农行为咱老百姓的服务越来越接地气。”

今年以来,在该行个贷中心的“一站式”窗口,像杨先生这

样分享便捷、高效现代金融服务的市民已达226人。该行与政府联手推动不动产登记工作驶入“准、快、好”轨道,办理不动产登记抵押房贷业务,从此无需在银行与不动产登记部门之间往返,赢得了市民点赞。

从加快数字转型和创新体制机制入手,该行全面贯彻政府“放管服”改革精神,在优化全市营商环境上又抢先一步。2018年1月,该行主动与市不动产登记中心加强合作,搭建“互联网+不动产登记”平台,探索“不

动产登记+银行窗口”服务模式,主动服务,窗口前移,将“一站办好”作为刚性目标,着力解决市民房贷业务抵押登记时“办事慢、来回跑”的问题。2019年2月11日,新泰市不动产登记中心中国农业银行便民服务点在该市最繁华的府前大街如约上线,不动产登记实现“即时办、网上办、一次办”。农行与政府数字化接轨落地,使政府职能部门固有的窗口服务得到延伸和优化,进一步提升了该市不动产登记服务惠民便民水平和金融风险防范能

力,实现不动产抵押登记少跑快办,双方工作平台“提质、提效、提能”。实现了市民与政务窗口“零距离”改革目标,标志着新泰市不动产登记服务迈入新阶段。

在全省“新旧动能转换”、“乡村振兴”和该行“再造一个农业银行”的大背景下,“数字平台”、“数字渠道”很快由银政沟通热词升级为抢占先机的共同意向,“数字新泰”、“数据网贷”、“数字化转型”的帷幕由此拉开。该行在个贷中心设置不动产抵押登记服务窗口,配备

了必要办公设备,安排多名专业水平高、业务熟练的优秀客户经理,负责办理不动产抵押登记,为客户提供咨询、办理等一揽子人性化服务。有关机构对该行传输的申请材料在线审核,即时反馈信息,发送电子《不动产登记受理凭证》和《不动产抵押登记证明》,授权农行登记操作。在出具不动产登记证明后,该行立即提报贷款审核,持续优化流程,压缩办理时限,发起业务进程。战略合作让“信息在线上沟通”,让市民“少跑腿少站

队”,政府与银行的服务能力显著提升。

该行个贷中心经理王敬说,“不动产即时登记抵押,彻底解决了客户在银行与不动产登记中心之间纠结等待的问题。手续多、办证慢、多头跑、来回找、耗时长等现象一去不返,全行业务正向数字化方向发展。作为商业银行挂牌设立的不动产登记便民点,农行抢抓头筹,‘一站式服务’、‘数据网贷’、‘信用客户白名单’已成为我行的主打品牌。”