

# 迪拜房地产业势头强劲

随着全球疫情防控措施逐步放宽，全球房地产市场变化，迪拜房地产业发展强劲，单月销售额屡创新高。2022年上半年迪拜房地产销售额达1142亿迪拉姆，全年有望突破2300亿迪拉姆，较2021年1500亿迪拉姆的销售额大幅增长。

迪拜房地产业专家、《聪明房地产投资者的秘密》一书作者瓦利德·扎鲁尼介绍，迪拜房地产受到全球投资者热捧主要得益于六个方面的因素。

第一，经济强劲增长。在全球经济不振的大环境下，阿联酋展现出较好的经济表现，无论是石油还是非石油行业都在疫情得到有效控制后强势复苏，这增强了全球资本投资迪拜房地产的信心。

第二，安全和政治稳定。扎鲁尼表示，作为全球最安全的国家之一，阿联酋稳定的政治局势、良好的社会治安都是投资者所看重的，与其他房地产市场相比，迪拜兼具市场活力与投资避险两大特点，特别是在当前国际及地区局势瞬息万变的背景下，稳定与安全是迪拜成为全球房地产热门投资市场的重要因素。

第三，持续的“世博”效应。扎鲁尼指出，虽然“2020迪拜世博会”已经闭幕几个月，但迪拜仍在享受举办世博会带来的丰硕成果，历时6个月的世界博会为迪拜旅游业、房地产业、金融业都注入了强劲的发展动力，成功吸引了大量外国直接投资落地迪拜。迪拜政府通过世博会推出的一系列新的商业及居住理念深得投资者青睐。

第四，良好的投资回报。扎鲁尼表示，实现良好回报是投资者最重要的目标，毫无疑问，投资迪拜房地产业能获得该地区最佳的行业回报，6%—9%的投资回报率在全球名列前茅。当前，迪拜和阿布扎比的房地产市场已经成为全球资本的避风港，而且在可预见的未来，阿联酋的房地产业将会更加富有活力。

第五，市场需求提升。一方面，得益于阿联酋政府签证政策调整以及人才引进力度加大，大批来自世界各地的专业人才及投资者选择来迪拜定居兴业，这在很大程度上提升了市场需求，很多高端房地产项目甚至出现一房难求的火爆情况。此外，新冠肺炎疫情改变了消费者的一些理念，居家办公、远程教育使得居住条件升级成为市场发展的强劲推动力。疫情期间，迪拜别墅的销售额显著提升。

第六，优质的基础设施。迪拜的基础设施及所提供的服务全球领先，便利的生活、舒适的体验是吸引投资者选择在迪拜购买房地产的重要因素之一。此外，迪拜作为国际航空枢纽为全球资本落地迪拜创造了得天独厚的便利条件。

扎鲁尼表示，迪拜的房地产业正迎来市场最佳时期，仅在7月份的前两周就实现了110亿迪拉姆的销售额，相当于2021年整个7月份的销售额，是2020年7月份销售额的2.5倍。毫无疑问，迪拜房地产业将在2022年实现创纪录的增长，良好的市场预期也将拉动整个迪拜经济向好发展。

# 德国能源保供前景不乐观

王志远

## 世经述评

6月23日，德国联邦经济和气候保护部在联邦政府内部协商后宣布启动“天然气应急计划”的第二阶段——警戒级，这意味着当前德国天然气供应面临中断风险或对天然气的需求异常高，导致供气情况显著恶化。按计划，在警戒级别期间，局势仍然主要依靠市场参与者自行缓解，而无需求采取非市场手段。

### 提高能源储备

德国联邦经济和气候保护部3月份开始通过欧洲能源枢纽有限责任公司（THE）采购天然气，截至5月底，德国共购买了约9.5亿立方米的天然气并注入储存设施中。联邦政府还计划通过德国复兴信贷银行（KfW）提供150亿欧元的额外信贷额度，确保天然气采购市场参与者的流动性。为了摆脱对俄罗斯能源的依赖，德国联邦经济和气候保护部部长哈贝克一直在努力向美国、卡塔尔等供应国购买液化天然气，但眼下没有足够液化天然气接收设施成为这一计划的绊脚石。哈贝克还说服挪威向德国提供更多天然气，但可能也要到2024年才能开始。

今年3月份，德国联邦议院通过了《天然气存储法》，首次规定在冬季供暖开始时，燃气储存设施必须完全充满，以便安全过冬。其目标是10月1日之前达到满额储气量的80%，11月1日前达到90%。德国联邦网络局7月份的最新数据显示，德国目前的天然气储备水平接近满额储气量的65%。

该局的报告显示，近一段时间以来，“北溪-1”号的天然气流量仅为最大容量的40%。如果俄罗斯通过“北溪-1”号的天然气输送量继续保持在这一低水平，不采取额外措施的话，到11月份德国将很难实现90%的存储目标。

### 鼓励节约用气

哈贝克在德国联邦议院表示：“我知道由于价格高企，许多人已经在这样做了，然而在能源问题上，当务之急是节约、节约、再节约。”哈贝克说，德国工业界和消费者必须节省相当于年均消费量

6月份以来，俄罗斯大幅削减对欧天然气供应，导致欧洲“气荒”加剧，天然气价格飙升。为应对天然气短缺局面、保障能源供应，德国采取多种措施，包括拓展天然气购买途径、提高天然气采购市场参与者流动性、鼓励工业天然气用户和消费者节约用气、重新开放被封存的燃煤电厂进行发电等，但是前景并不乐观。

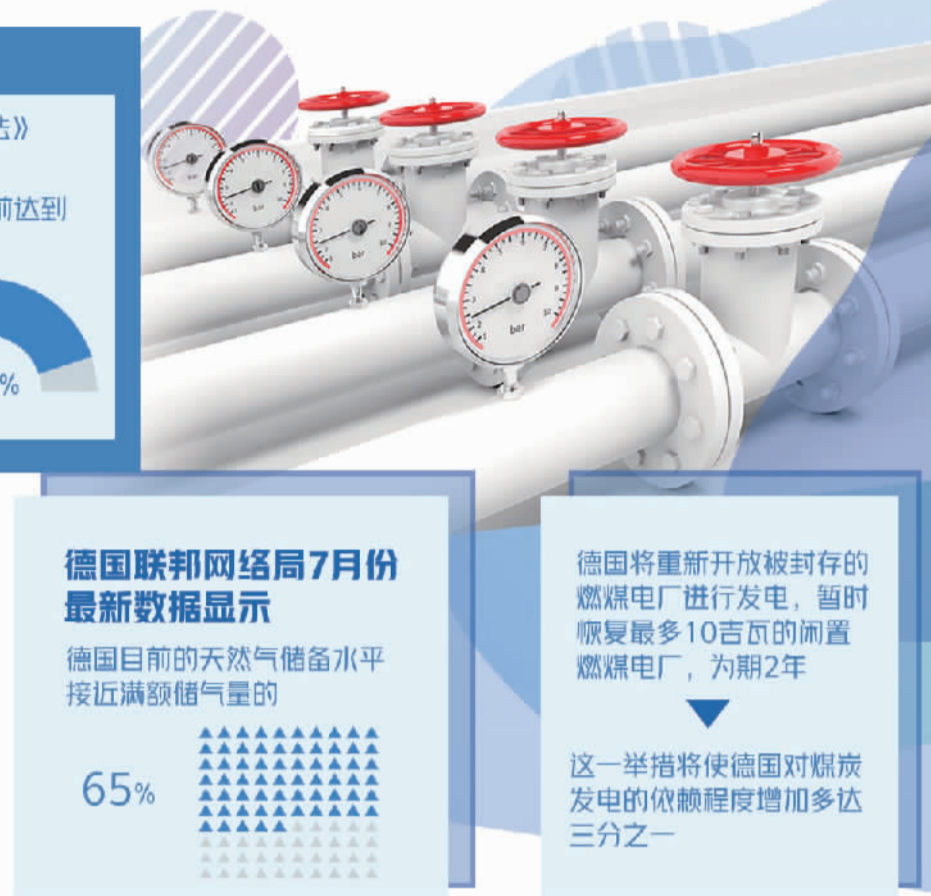


10%的天然气用量。今年夏天德国将推出一项天然气节约模式，以鼓励工业天然气用户节约用气。德国联邦网络局局长穆勒表示，其目标始终是必要时下令减少工业消耗。“如果天然气断供不可避免，将以企业经济损失、国民经济损失、社会影响以及天然气网络运营的技术要求为决策优先次序出台相应措施”。

据统计，在德国约4300万套住宅中，近半数使用天然气供暖。穆勒警告说，如果能源危机期间出现局部天然气短缺，私人天然气消费者将遭受长久影响。一旦某地区的天然气网络压力低于某个最低值，几十万台燃气锅炉就会同时跳闸。恢复供气后，必须由经过培训的专业人员手动合闸，这意味着重新恢复供应将耗时良久。汉堡市负责环境事务的市议员克斯坦已经宣布，如果汉堡市出现天然气供应紧急情况，将实行热水配给制，允许一天中特定时段为私人家庭提供热水。此外，市政府也将考虑“普遍降低区域供热网中的最高室温”等措施。

### 重启燃煤电厂

德国政府此前表示，将通过紧急法律，重新开放被封存的燃煤电厂进行发电，暂时恢复最多10吉瓦的闲置燃煤电厂，为期2年。哈贝克强调，他本人非常清楚煤炭是一种污染更严重的化石燃料，但为了减少天然气消耗量，只能做出这个“苦涩的”选择。德国既定目标是到2030年逐步淘汰煤炭，但这一举措将使德国对煤炭发电的依赖程度增加多达三分之一。这些燃煤电厂原本已转为储备电力系统，要重新恢复运行需要技术准备时间。因此，哈贝克敦促电厂运营商立即采取准备措施，以便燃煤电厂在需要时可以投入使用。



电，暂时恢复最多10吉瓦的闲置燃煤电厂，为期2年。哈贝克强调，他本人非常清楚煤炭是一种污染更严重的化石燃料，但为了减少天然气消耗量，只能做出这个“苦涩的”选择。德国既定目标是到2030年逐步淘汰煤炭，但这一举措将使德国对煤炭发电的依赖程度增加多达三分之一。这些燃煤电厂原本已转为储备电力系统，要重新恢复运行需要技术准备时间。因此，哈贝克敦促电厂运营商立即采取准备措施，以便燃煤电厂在需要时可以投入使用。

开始向欧洲供气。德国天然气运营商7月20日表示，“北溪-1”号管道恢复供气后，估计输气量将与例行维护前水平一致，即达满负荷运力的40%。即使如此，仍难以缓解德国天然气短缺。

哈贝克日前表示，“俄罗斯削减欧洲天然气供应的举措，可能引发能源市场剧烈震荡，类似于当年雷曼兄弟事件引发全球金融危机”。德国最大的能源进口商尤尼珀（Uniper）已宣布陷入财务困境，并要求国家提供财政援助。然而，陷入财务困境的能源供应商的数量与日俱增，政府对具有系统重要性的能源供应商的金融保护伞又能撑多久？

# 以减碳助中国企业可持续发展

——访施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正

本报记者 袁勇

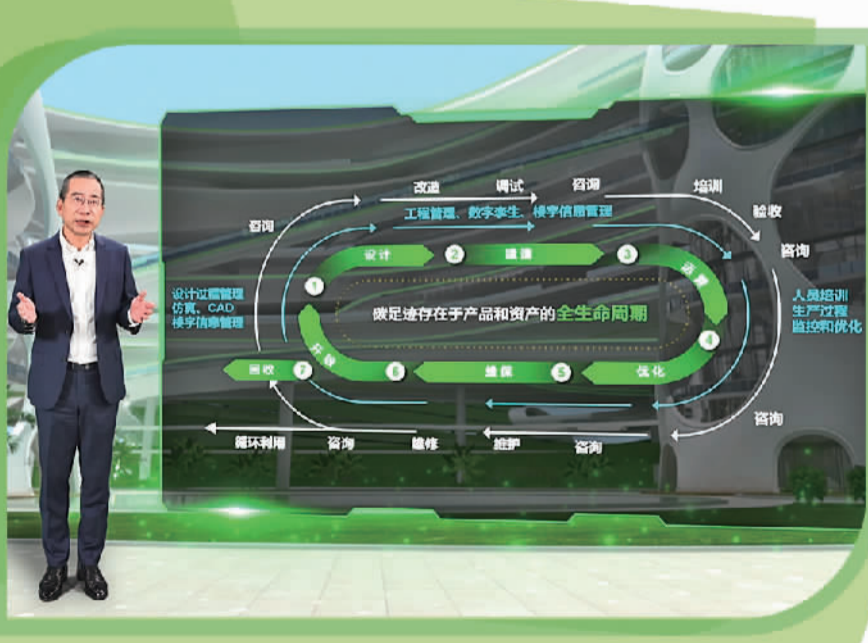
## 施耐德电气推出覆盖全生命周期的软硬件一体化解决方案

2018年至今已帮助用户减少碳排放 3.58亿吨

目标是到2025年帮助用户减排 8亿吨

## 施耐德电气推出供应商“零碳计划”

目标是帮助全球前1000家核心供应商到2025年实现运营减碳50%



在2022年施耐德电气创新峰会上，施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正发表“数字赋能 全程减碳”主题演讲。（企业供图）

近年来，施耐德电气显著加大在华投资力度，在华经营业绩稳步增长。就施耐德电气对中国市场的看法、在华发展战略等问题，记者近日采访了施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正。

尹正表示，中国市场体量越来越大，外资政策不断升级，创新资源和人才资源日益丰富，对外资吸引力显著提升。施耐德电气不断加大在华研发投入力度，在北京、上海、西安、深圳都设立了研发中心，研发成果不仅面向中国市场，也推向全球市场。

尹正认为，中国经济正发生两个重要变化，一是随着“双碳”目标的提出和推进，可持续发展成为中国经济的一大亮点；二是显著的产业升级趋势。这些变化对施耐德电气都是重大利好，公司将紧抓中国绿色发展

广阔机遇。“施耐德电气致力于推动能源管理和工业自动化的数字化转型，可持续发展是产业升级与我们的业务发展方向十分契合。”尹正说，“面对这些变化，企业必须练好基本功，提升创新能力，才能在市场竞争中取胜。施耐德电气一直把可持续发展作为核心战略，将其融入设计、采购、生产和交付全产业链环节，构建端到端的数字化和低碳业务，并通过咨询服务等方式帮助客户推进可持续发展”。

尹正表示，可持续发展在中国不再只是一个“热词”，而是对企业重要的合规要求，但是企业的减碳实践也面临很多挑战。可持续发展是综合性、系统性的转变，企业需要在组织文化、管理架构、人

才技能等方面进行转变和升级，以适应新的发展需求。

“企业要树立战略目标，设计具体方案，将可持续发展融入日常工作和管理机制中。以施耐德电气为例，我们在设定目标后，每个季度都会由第三方评定得分，并对外公布。此外，施耐德电气还推出了涵盖所有员工的激励制度，提升员工参与度，让每个员工都能理解，低碳发展是一项管理变革，而不仅仅是业务变化。”尹正说，“举个例子，我们在工厂以数字化改造推进可持续发展，是从某个生产线开始，让整个班组投入其中。看到成果后，参与员工就变成了宣传员。这些员工被派到其他生产线，就成了行走的教材和老师。我们还会遴选出优秀员工，派到其他工厂进行帮扶。员工可以用他

们的通俗语言推进工作，效率更高”。

尹正认为，企业在推进可持续发展过程中，要把减碳和主营业务真正结合起来，循序渐进、小步快跑、由点到面。其中的关键在于把IT（信息技术）和OT（运营技术）相结合。

“我们帮助企业实现实时产能优化，需要做大量建模工作，在数字化模型中观察整体实时能效和碳排放变化，并根据工艺流程和原材料不同进行工艺仿真，这些技术都已经比较成熟。关键是如何将数字化技术与实际工艺相结合，并把成果标准化然后推广。施耐德电气通过提供软硬件一体化解决方案，结合操作经验和技能积累实现这一点。”尹正说。

尹正表示，在做好自身减碳的同时，企业还需要关注全生命周期减碳，并帮助下游伙伴一起减碳，才能真正推动社会绿色发展。“以建筑减碳为例，建设过程中的碳排放量只占建筑全生命周期的10%至30%，其余的碳排放都产生在运维阶段。如果在建筑新建的时候没有设计好，或者在使用阶段没有维护好，碳排放量就会很大。”

尹正介绍说，施耐德电气推出了覆盖全生命周期的软硬件一体化解决方案，目前已有不少行业用户投入使用，2018年至今已帮助用户减少3.58亿吨碳排放。根据施耐德电气的目标，到2025年将帮助用户减排8亿吨。

谈及帮助供应链减碳，尹正表示，根据全球环境信息研究中心测算，供应链碳排放水平是企业直接排放量的5倍以上。以施耐德电气为例，其工厂碳排放约占供应链总排放量的10%，大量碳排放来自上下游。因此，施耐德电气把帮助供应链减碳视为一项重要工作。公司推出了供应商“零碳计划”，目标是帮助全球前1000家核心供应商到2025年实现运营减碳50%，其中包括中国的200家核心供应商。为此，施耐德电气为供应链伙伴提供多种多样的咨询、建议和解决方案，以提升其减碳能力。

## 外企微观察

7月16日，西藏自治区首家乐高授权专卖店在首府拉萨开业，成为全球海拔最高的乐高品牌零售店。

除了全系列乐高产品和玩乐体验，店内专门展示使用25万余颗乐高积木拼搭的3D模型——《献给少女》。极具民族风情的别致设计，是这家风靡全球的玩具制造商与本地消费者拉近距离的良好媒介。

本土化是众多跨国公司在华经营的一大战略。对乐高来说，根植于传统文化被视为获得中国消费者青睐的重要途径。“后起之秀”的中国市场连续多年实现两位数增长，成为乐高集团全球发展的新引擎。

自2016年和2017年分别在上海开设首家乐高品牌旗舰店和首家乐高授权专卖店以来，乐高集团不断拓展在中国的品牌零售版图。据统计，目前该集团已在国内90多个城市开设了超过300家品牌零售店。

在乐高集团看来，在中国的快速发展离不开对中国消费者需求和文化的充分理解。2020年，乐高在上海面向全球发布首个以中国经典名著为灵感的系列产品——乐高悟空小侠系列。这也是乐高88年品牌历史中，唯一一个源自一种文化，并充分融入文化细节、价值观和特点的产品系列。乐高集团高级副总裁兼中国区总经理黄国强表示，“乐高集团始终对中国文化抱有敬意”。近年来，乐高拼搭积木从长城到成都的火锅，从“悟空小侠”到“献给少女”，乐高对中国文化的表达正在向更多城市拓展。

今年适逢乐高集团成立90周年。在这个具有特殊纪念意义的时刻，进入西藏市场，用黄国强的话来说，是“进一步印证了乐高对中国市场的长期承诺”。

乐高零售店在中国市场越开越多，一方面可以看出乐高无论是在地域广度和城市立体布局上不断触达更多本地消费者，另一方面也印证了，基于对中国文化和中国消费者的尊重和理解的运营，正成为世界品牌深耕中国市场的必选之项和制胜之道。



视频报道请扫二维码