

■ 快讯

中国最大红外技术产业化基地投产

□据新华社电

云南昆明光电产业基地二期项目13日正式建成投产,标志着我国最大的红外技术产业化生产基地已经建成,我国在红外技术方面已经具备自主发展的能力。

昆明北方红外技术股份有限公司党委书记苏维富告诉记者,该产业基地一期项目投资10多亿元,从2005年开始建设,现已全面建成投产。预计年生产能力为3500台热像仪整机,年产值将达到20多亿元。

云南省省长徐荣凯表示,昆明光电产业基地的二期项目也将开工建设,争取到2010年把基地建成结构合理、核心竞争力强、体系功能完善、在国内具有鲜明特色和优势的光电子产业基地。

红外光电子技术是信息技术的核心技术之一,红外技术产业是应用十分广泛的战略性新兴产业。据云南省光学学会调查统计,全省相关科研院所及企业所生产的光电探测器、光学望远镜、红外热成像系统、微光夜视仪、特殊光学材料等光电子产品,占到全国同行业市场份额的80%至90%。

中石化 阳探2井发现油气

□本报记者 李雁争

记者近日从中国石化集团公司(简称中石化)塔河油田生产一线获悉,今年新部署的中石化重点探井——阳探2井三叠系中油组近日喜获良好含油岩芯。

据悉,这是塔河油田自大规模勘探开发古生界、中生界碎屑岩地层以来,获取含油岩芯最好、单层含油显示厚度最大的一口井。为分公司今年实现和扩大古生界地层勘探成果奠定了基础。

塔河油田是中石化的主要油气增产区。光大证券分析师裘孝峰认为,如果该公司能在塔河获得发现,该公司的石化业务对进口原油的依存度将明显降低。

长城哈弗 首次降价 8000元

□本报记者 徐玉海

记者从国内最大的SUV生产商长城汽车(2333.HK)获悉,8月10日起,长城汽车对旗下哈弗CUV两驱、四驱等四个品种在国内市场全线降价8000元,且降价品种全部为今年最新款式。

降价后,哈弗CUV两驱豪华型、超豪华型终端销售价格分别为10.58万元、11.98万元,四驱豪华型、超豪华型分别为11.78万元、13.18万元。分析人士认为,降价8000元,对于价格偏低的自主品牌SUV来说不是小数,近年价格战的洗礼、燃油消费税所增加的成本,已将国产SUV的利润空间挤压得很小,随着哈弗此次降价,国内SUV的价格将可能触底。同时此次降价也将对本田CR-V、北京现代途胜形成冲击。

原料上涨 迫使米其林提价

□本报记者 吴琼

8月11日,全球轮胎制造巨头米其林公司表示,计划10月1日起,提高出售给汽车制造商的轮胎价格6%到8%,未来将推广至全球。

这是全球轮胎生产企业首次向汽车制造商提高售价,过去轮胎企业提价仅针对零售市场。在国际轮胎市场上,制造商市场与零售市场的比例为3:7。

米其林称,提价的原因是轮胎的主要原材料和能源价格不断上涨,生产成本大幅提高。据统计,今年上半年,天然橡胶价格上涨20%,今年上半年,米其林因此增加的额外成本高达3.5亿欧元。

物美欲剥离夏进乳业海外上市

□本报记者 喻春来

北京物美商业集团股份有限公司(8277.HK)将力促银川新华百货旗下乳业子公司——宁夏新华百货夏进乳业集团股份有限公司(下称:夏进乳业),未来3-5年内完成海外上市的计划。

昨日,物美集团总裁张斌对上海证券报透露,物美集团已将夏进乳业的海外上市计划纳入物美集团未来的发展战略中。

夏进乳业现为新华百货的子公司,新华百货控股70.81%。今年4月9日,物美集团收购了新华百货27.7%的股权,成为新华百货的第一大股东,新华百货成为了物美集团在西北地区的战略平台。

张斌称,物美集团在控股夏进后,将实施资本扩张战略,3年内对夏进新增投资3亿元,增强夏进乳业在产品研发、流动资金,以及基础设施建设等方面的能力。在未来3年,力推以枸杞奶为代表的功能型配方奶、酸奶、奶粉、奶酪等产品,使企业年生产各类液态奶30万吨、奶粉2万吨,销售额达到20亿元,最终

在海外上市。

除此之外,物美集团还将在销售渠道给予夏进乳业以大力支持。物美集团已经承诺将开放在全国的600多家店铺销售通路,以相对于其他奶制品生产厂家最优惠的销售政策,促进夏进乳品进入物美的店铺销售。物美将在厂家直销模式的基础上,逐步扩大经销商销售份额,充分利用物美集团与新华百货的销售通道,确保销售规模以年均30%至40%以上的速度递增。

夏进乳业现资产总值为4.8亿元,固定资产达3亿元,市场网络遍布国内25个省市的200多个大中城市。

物美集团还透露,短期内将完成收购美廉美及新华百货,预计今年资本开支为5亿元,主要用作增加店铺。

物美集团去年销售额达到200亿元,在中国零售企业100强排名第8位,目前在全国各地已经有600多家店铺,其中包括13家高级百货商店、46家超市和444家便利店,分布在北京、天津为中心的华北地区以及上海、杭州为中心的华东地区。



张大伟 制图

黄光裕向供应商抛出“双赢”措施

表示近期将研究逐步取消进场费等问题



国美董事长黄光裕 本报记者 史丽 摄

□本报记者 喻春来

为了缓和与供应商之间的紧张关系,8月11日晚,国美电器董事长黄光裕在纽约接受了上海证券报专访时表示,这正说明现在的竞争还是简单盲目的竞争,供应商和零售商的关系是把“双刃剑”,双方共同把握此剑才能舞好。黄光裕表示,在合作向不变的条件下,双方可以坐下来商谈。

黄光裕称,仅仅黄光裕或者国美改变不了市场格局和游戏规则,“需要大家共同营造行业的良性发展,才能给供需双方带来最大的利润。”

黄光裕还称,近期国美和永乐将着重研究,如何使交易更加透明,如何逐步解决困扰大家的各种收费问题、如何逐步取消进场费等问题。

黄光裕透露,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

黄光裕认为,这样,供需双方的合同模式不用改变,只要上下游链条进行整合,成本就能降3个点,而省下来的3个点利润,一个可给供应商,一个可给零售商,一个可给消费者,零售商的销售价格也有理由降得更低,三者都能得利。

但记者现场采访部分供应商代表时,许多代表都称对目前国美永乐联手压逼供应商问题避而不谈。

黄光裕称,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

家电商几乎都到场。

对于国美永乐联手压逼家电商打压苏宁问题,黄光裕在接受上海证券报专访时表示,这正说明现在的竞争还是简单盲目的竞争,供应商和零售商的关系是把“双刃剑”,双方共同把握此剑才能舞好。黄光裕表示,在合作向不变的条件下,双方可以坐下来商谈。

黄光裕称,仅仅黄光裕或者国美改变不了市场格局和游戏规则,“需要大家共同营造行业的良性发展,才能给供需双方带来最大的利润。”

黄光裕还称,近期国美和永乐将着重研究,如何使交易更加透明,如何逐步解决困扰大家的各种收费问题、如何逐步取消进场费等问题。

黄光裕透露,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

黄光裕认为,这样,供需双方的合同模式不用改变,只要上下游链条进行整合,成本就能降3个点,而省下来的3个点利润,一个可给供应商,一个可给零售商,一个可给消费者,零售商的销售价格也有理由降得更低,三者都能得利。

但记者现场采访部分供应商代表时,许多代表都称对目前国美永乐联手压逼供应商问题避而不谈。

黄光裕称,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

黄光裕认为,这样,供需双方的合同模式不用改变,只要上下游链条进行整合,成本就能降3个点,而省下来的3个点利润,一个可给供应商,一个可给零售商,一个可给消费者,零售商的销售价格也有理由降得更低,三者都能得利。

但记者现场采访部分供应商代表时,许多代表都称对目前国美永乐联手压逼供应商问题避而不谈。

才能给供需双方带来最大的利润。”

黄光裕认为,国内家电连锁还处于一个低成本、低利润的竞争时期,这种竞争不利于新型供需关系的建立,更不利于产业未来的发展;要改变目前的局面,不能只靠嘴上说说。

黄光裕还称,近期国美和永乐将着重研究,如何使交易更加透明,如何逐步解决困扰大家的各种收费问题、如何逐步取消进场费等问题。

黄光裕透露,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

黄光裕认为,这样,供需双方的合同模式不用改变,只要上下游链条进行整合,成本就能降3个点,而省下来的3个点利润,一个可给供应商,一个可给零售商,一个可给消费者,零售商的销售价格也有理由降得更低,三者都能得利。

但记者现场采访部分供应商代表时,许多代表都称对目前国美永乐联手压逼供应商问题避而不谈。

黄光裕称,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

“现在家电连锁的纯利润很低,只有2点多,”黄光裕说道,“在供货的过程中,供需双方存在资源重复投入,国美计划实施供需双方库房合并,降低库房租金、管理和运输成本,并通过改善物流等能把成本减少3个点,每降1个点,相当于提高了30%的销售额。”

黄光裕认为,这样,供需双方的合同模式不用改变,只要上下游链条进行整合,成本就能降3个点,而省下来的3个点利润,一个可给供应商,一个可给零售商,一个可给消费者,零售商的销售价格也有理由降得更低,三者都能得利。

但记者现场采访部分供应商代表时,许多代表都称对目前国美永乐联手压逼供应商问题避而不谈。

黄光裕称,国美近期将推出新的采购模式,包括定制包销、现金采购等,并整合物流供应链,压缩成本,为供需双方带来新的利润。

目前,供需双方协定合同时,一般不用现金采购,而是零售商家销售完产品后再向供应商支付货款。黄光裕说,国美现金现在很富裕,对于一些厂商性价比较好的产品,国美可尝试采取先付款后取货,加快厂家资金回笼速度,厂商也不用到银行贷款,推动和支持厂商核心技术的研发,让双方受益。

对于定制包销,黄光裕认为,现在的厂商没有生产出消费者真正需要的产品,这使供需双方的附加值都较低,而零售商是直接和消费者打交道,了解市场需求,可以向厂商定制消费者所需要的产品,并包销。

瑞士嘉能可有望入股青铜峡铝业

□本报记者 杨勤

全球最大的原材料供应商之一Glencore International AG(瑞士嘉能可)计划入股中国第二大铝生产商——青铜峡铝业集团。

嘉能可驻北京的一位管理人士说,公司最近和青铜峡铝业签署了谅解备忘录,将在研究青铜峡铝业的财务状况之后再决定入股规模和价格。至于嘉能可是收购青铜峡铝业现有股份、还是后者以私募方式向嘉能可配售新股等细节问题,目前还在磋商。

截至去年底,青铜峡铝业电解铝的年产能43万吨,以产量来计,是中国铝业之后中国第二大生

产商,公司预计其总产能将在2010年以前达到70万吨。

上述人士称,嘉能可与青铜峡铝业的谈判已经进行了好几年,嘉能可目前正对青铜峡铝业的设备和市场占有率进行考察。在完成尽职调查后,公司将决定入股规模等细节问题。

分析人士认为,今年氧化铝价格下跌,增强国内炼铝厂对海外投资者的吸引力。近日,中铝股份与山东铝业相继宣布下调主导产品冶金级氧化铝出厂价格,由5650元/吨调至4900元/吨(含税)。而青铜峡铝业规模足够大,拥有巨大的电力资源,自然吸引了很多外资的目光。

外资来华生产生物柴油销往欧盟

□本报记者 阮晓琴

欧盟市场对生物柴油越发强劲的需求,正促使境外资本“掘金”成本低廉的中国生物柴油产业,它们计划在中国开设工厂生产柴油,然后再出口到欧盟。

记者近日获悉,奥地利碧路公司控股的南通碧路生物能源蛋白饲料有限公司即将开工,预计将于2007年投产,年产25万吨生物柴油。总投资8200万欧元(折合人民币约8.2亿元)。碧路公司还计划在中国建十家生物柴油工厂,每家规模年产10万吨。

碧路公司已经在与湖北荆州、黄冈政府,以及中粮集团、中石油和中石化等公司进行相关项目的

合作谈判。

同样看好中国生物柴油产业的还有意大利、瑞典、德国等公司,它们都计划到中国开设生物柴油工厂。而中国私人咨询公司北京大富投资公司(与香港注册的Vanguard Technology Co. 共同投资1.5亿美元),已经在内蒙古成立一家合资公司从事生物柴油的生产,项目将于2007年8月份竣工。

碧路公司与北京大富投资公司的项目有个共性,用中国原料生产,产品出口到欧盟。欧盟规定,石化柴油必须加入生物柴油,2006年以后为3.5%,2010年为5.75%。这使得该地区的生物柴油日渐紧缺。预计欧盟2006年生物柴油缺口近100万吨。欧盟出售的柴油比中国价格约高一倍。

机构预测:丰田将超过通用

□本报记者 吴琼

近日,著名汽车咨询机构——J.D. Power 预测了世界几大汽车巨头的未来发展态势:日本丰田和韩国现代将高速增长,通用汽车将走出低谷,福特则可能仍处于困境。

J.D. Power 常务理事 Jeff Schuster 指出,丰田汽车将超过通用汽车,成为今年十年世界汽车企业销售第一名。但此后,丰田的全球增长速度将放慢。

统计数据表明,通用汽车去年销售920万辆,丰田销售了810万辆,但是丰田预计今年将销售910万辆。

据其预测,2005年至2013年,

韩国现代将是全球增长最快的汽车企业之一,这期间年产量增长率为45%;丰田和雷诺尼桑的增长率为29%至30%;通用、福特、戴姆勒克莱斯勒维持低水平增长,即15%至17%。

与此同时,Jeff Schuster 认为,“通用汽车将从最危险的时刻走了出来,但其要解决两大问题。”一是与丰田在北美和欧洲展开竞争。二是与丰田在中国和南美等新兴市场展开竞争,解决了这两个问题,才能保证通用全球销量不至于在短期内为丰田追上。

“过去,通用汽车可能犯过不少错误,”汽车研究中心的主席 Cole 说,“但现在似乎不会了。”

■ 港股一周回顾

恒生指数上周大涨 362点

□本报记者 杨勤

由于美联储宣布维持联邦基金利率于5.25%不变,结束近两年的加息周期,加上蓝筹股的最新业绩表现理想,香港股市上周明显走好。

恒生指数一周大涨362.15点,并一度创下近六年新高,周涨幅达2.14%,收报17249.95点。平均每日成交金额为239.92亿港元,较前一周下跌0.8%。

国企指数突破7000点的大关,上周五收报7002.45点,一周上涨了181.8点,涨幅同样超过2%。

恒指成份股占上周大市总成交金额比例为30.37%,国企指数成份股占大市总成交金额比例20.48%。

在美联储暂停加息后,香港金管局宣布维持基准利率6.75%不变,香港主要银行也均按维持息率不变,而中银香港(2388.HK)甚至宣布将最优息率由8.25%调低至8%。

个股方面,恒指成份股普遍有所上扬,一周只有5只成份股出现下跌。不过,市场的主要上升动力来自于权重股中移动(0941.HK),该股本周四将公布中期业绩,由于市场普遍预期中移动业绩将继续大幅增长,支持该股股价继续攀升,上周曾突破52港元,为近6年来的最高,上周五收报51.5港元,一周上涨5.5%。权重最大的汇丰控股(0005.HK)表现一般,上周五收报141.1港元,周涨幅不足0.5%。

上周进入香港上市公司中期业绩公布期,蓝筹股中,国泰航空(0293.HK)公布上半年纯利16.68亿港元,同比下降0.12%,符合市场预期;利丰(0494.HK)上半年盈利7.64亿港元,同比增长24%;地铁(0066.HK)上半年盈利51.67亿港元,同比增长98%;港灯(0006.HK)上半年纯利24.79亿港元,增长

8.4%;渣打集团(2888.HK)上半年纯利10.88亿美元,增长14%;希慎兴业(0014.HK)上半年盈利15.19亿港元,同比下滑40.7%。

此外,上周五,恒指服务公司进行季度检讨,一如市场预期,恒指服务公司宣布,将建设银行(0939.HK)纳入恒指成份股,这也是第一次有国企股成为蓝筹股,恒指成份股数目由33只增至34只;同时,恒指服务公司宣布,将港交所(0388.HK)及富士康(2038.HK)纳入恒指成份股,并剔出德昌电机(0179.HK)及联想集团(0992.HK)。

H股上周升幅前十名

股票代码	股票简称	上周收盘价	周升幅率(%)
8235	赛迪顾问	0.11	23.53
8045	苏富特	0.15	15.38
1033	仪征化纤	1.75	12.18
8208	常茂生物	2.28	11.22
8058	罗欣药业	0.40	11.11
338	上海石化	4.19	9.97
8285	研祥科技	0.37	8.82
2355	宝业集团	10.46	8.39
42	东北电气	0.79	8.22
323	马钢股份	2.47	6.93

H股上周跌幅前十名

股票代码	股票简称	上周收盘价	周升幅率(%)
8329	英特龙	0.58	-19.44
8231	复旦张江	0.26	-15.00
8259	安德利	0.49	-12.50
8249	屹东电子	0.19	-11.87
8287	三宝科技	11.98	-11.78
2727	上海电气	2.55	-10.84
8247	中生北控	1.84	-10.68
489	东风集团	3.06	-8.38
300	交大科技	3.05	-7.85
8189	泰达生物	0.24	-7.69

以上数据由阿斯特克资讯提供

普洛斯欲在华投资 20 亿美元

港口周边工业仓储用地成投资焦点

□本报记者 于祥明

尽管中国正在调控“地根”和“银根”,但全美最大房地产投资信托基金——普洛斯(Prologis)却并没有因此却步。上周末,该公司投资部的高级经理赵明琪在“产业地产价值峰会”上透露,总公司仍看好中国市场前景,将长期投资中国工业地产,目标是到2010年在华投资达到20亿美元。

赵明琪向上海证券报表示,美国总公司看好中国工业地产市场前景,计划对此长期投资,到2010年的目标为20亿美元。其中,港口周边仓储工业用地将成为普洛斯必争之地。

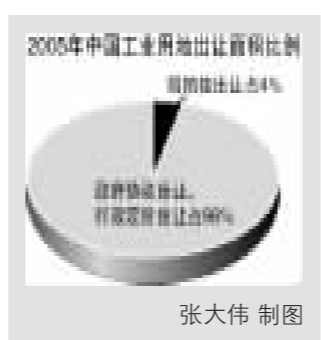
赵明琪透露,在全球25大集装箱港口中中国占了七个,而普洛斯占了六个,目前正在谈第七个。“普洛斯希望正在大港口都有物流园,来配合集装箱转运的需要,这就是普洛斯的港口策略。”赵明琪向上海证券报表示,公司还将加强在港口周边工业仓储用地的投入。

“目前已经在中国开发

了57万平方米的设施,每年约以50万平方米以上的速度增长。”不久前,普洛斯北京区总裁蒋莉透露,今年普洛斯还成为了中国奥运会奥运组的物流设施提供商,在中国物流工业地产发展势头很好。

赵明琪表示,普洛斯主攻港口策略,源于中国作为出口大国,改变了全球的航运线路。“目前,单纯从上海去美国就有七八条航线,能去美国不同的城市和港口。”赵说。

“我很高兴注意到普洛斯老总说到成本提高了。”中国城乡经济研究所所长陈淮直言,类似普洛斯等海外资本遇到土地成本提高预期将更多。这也是中国政府更加注重依附在原有土地上的利益群体的补偿和利益的表现。



张大伟 制图

在“地根”紧缩的宏观调控政策下,进军物流工业地产被认为是资本扩张的一种出路。此前,工业用地往往成为地方政府招商引资的砝码被

工业地产逐渐涨价

在“地根”紧缩的宏观调控政策下,进军物流工业地产被认为是资本扩张的一种出路。此前,工业用地往往成为地方政府招商引资的砝码被