

Companies

业内人士热议国务院新政

加大保障性住房建设意在“保增抑胀”

◎本报记者 于兵兵

近日召开的国务院常务会议,在安排部署四季度经济工作时,温家宝总理对房地产市场的两个明确表态引发市场猜想。会议提出,要加大保障性住房建设规模,降低住房交易税费,支持居民购房。第二天,住房与城乡建设部副部长仇保兴回应地方政府救市措施时称,各地政府在房地产

市场的调控方面“有能力也有责任做出一些政策上的选择”,并表示当前住房与城乡建设部正在密切观察各城市的政策动向及政策效应,适当的时候会拿出规范的意见。

一时间,业内人士几乎都认为,一个来自中央级部委的房地产松绑政策已呼之欲出。房地产交易税费调整和二手房贷限制“松口”成为最有可能突破的政策领域。而较少专家则

敏感地预测到,新一轮的保障性住房推动计划正在酝酿,后者将是中央对冲楼市通胀风险的最关键一张底牌。

中投证券分析师李少明认为,降低住房交易税费的政策十分明确地指向减轻居民购房负担,适度刺激住房消费,缓解房地产开发投资压力。值得注意的是,温家宝总理把“加大保障性住房建设规模”放在关于楼市政策的首位,专家认为,这是中央既

保增长又抑通胀”的战略性安排在房地产市场清晰体现。

10月19日,上海徐汇区一批廉租房实物配租申请家庭开始摇号,这也是今年以来上海启动的首个廉租住房实物配租试点。而根据今年2月公布的2008年上海住房建设计划,今年上海共新建、配建经济适用房和廉租房400万平方米。另外,未来上海将优先保证经适房和廉租房的土地供应。

加大对低收入群体的住房保障力度标志着政府将楼市调控的方向由“主调市场”转向“主调保障”,在此基础上进行这一轮暖市动作可以确保此前的房地产调控成果不受威胁,另外,地方政府一旦看到商品房市场回暖迹象,其加大保障性住房建设的动力和资金实力也会有所增强。”上海市房地产专家从诚表示。

苏宁第四季度要在北京开12店

◎本报记者 张良

昨日,苏宁电器华北地区管理总部执行总裁范志军透露,北京苏宁第四季度将连开12店,加速冲击2010年苏宁在北京拥有百店的目标。

据悉,此次开店计划包括5家新开门店、7家升级门店,平均每周一店。算上现有廊坊地区的5家门店,到今年年底,苏宁北京大区门店总数将接近60家。

金融“海啸”使全球经济进入了新一轮调整周期,全球化的中国市场不可避免地受到一定程度的冲击,国内部分企业纷纷发出“谨慎过冬”论调。然而,国内零售业阳光依旧,其中家电连锁业更是保持了50%以上的增长。目前国内家电连锁业尚处于快速扩张期,争夺核心商圈与市场份额是苏宁的首要任务。在全国,苏宁未来每年仍将保持200家店面左右的扩张速度。在北京市场,苏宁三年百店计划坚定不移,2010年将占有北京市场超过50%的份额。”范志军表示。

小肥羊赢得首个国际特许经营奖

◎本报记者 贺建业

日前,国际特许经营与授权组织(新加坡)公布2008国际特许经营奖名单并在新加坡举行颁奖仪式。中餐品牌小肥羊(内蒙古小肥羊餐饮连锁有限公司)代表中国赢得首个国际特许经营大奖。据悉,这是中国品牌首次获得该奖项。小肥羊首席运营官杨耀强表示,目前小肥羊正在加速拓展国际市场的步伐,全力打造世界级餐饮品牌。他还介绍,小肥羊是中国领先的全套服务连锁餐厅运营公司,拥有广泛的餐厅网络。小肥羊已连续四年入选由中国500最具价值品牌,2008年品牌价值达到60.22亿元。

面粉食品业洽谈会本月河南举行

◎本报记者 周帆

日前,中国面粉食品行业经贸洽谈会组委会在郑州举行新闻发布会,宣布第四届中国面粉食品行业经贸洽谈会将于10月27日至30日在河南省永城市举办。

据组委会负责人介绍,本届洽谈会的内容主要有:全国面粉食品展示展销,国家公众营养示范项目启动仪式,全国面食艺术制作大赛,面粉食品大县(市、区)经验交流暨高端研讨会,发布2008年全国面粉食品生产、销售、技术创新及新产品研发推广信息,发布中国面粉质量监督中心工作信息等。

永城市是一个农业大市,是国家命名的商品粮基地和小麦良种繁育基地。近年来,该市以面粉加工为主的“白色经济”与以煤炭开发为主的“黑色经济”齐头并进,发展迅猛。目前,该市共有规模以上面粉企业144家,年加工总量26亿公斤,产品畅销浙江、上海、安徽、江西等全国20多个省市并出口到韩国、朝鲜以及东南亚各国,已成为全国最大的面粉加工基地。2005年以来,该市已成功举办了三届中国面粉食品行业经贸洽谈会。

杯水车薪 纺服出口退税上调1个百分点

◎本报记者 叶勇

昨日,财政部、国家税务总局发出《关于提高部分商品出口退税率的通知》,明确从2008年11月1日起,适当调高部分劳动密集型和高技术含量、高附加值商品的出口退税率,其中,将部分纺织品、服装、玩具出口退税率提高到14%。

这是政府今年以来第二次上调纺织品、服装的出口退税率。今年8月1日,部分纺织品、服装出口退税率由11%提高到13%。值得注意的是,这次玩具出口退税也得到上调。

再次上调出口退税率在业界预期之内,但是上调幅度如此之小却令人意外,此前业界预期能调高到15%乃至17%。”第一纺织网总编汪前进说。

银河证券分析师马莉表示,1个百分点的上调幅度对行业而言利好甚微。纺织行业现在面临的重大问题来自美国的需求在下降,今年尽管对欧洲出口情况不错,但是明年情况不容乐观,可能明年纺织行业出口就是负增长了。”

据第一纺织网粗略估计,出口退税率调高一个百分点,纺织行业退税额可达50亿元左右,同时纺织



行业也可增利40亿元左右。不过,汪前进说,与其说是增利,不如说是减亏,这对纺织行业的利好只是象征性的。因为当前纺织行业面临的情况与上半年已经大不相同,尽管上半年不赚钱但是毕竟有订单可接,但是目前已经面临难以接到订单的境地。”

这可能只是杯水车薪,纺织行业很多企业濒临破产,需要的是大

步快调,如果这样小步慢走的话可能等不到多久就又会死掉一大批。”汪前进指出。

今年1月至8月,全国规模以上纺织企业实现利润739.6亿元,同比增长3.19%,较前5月下降了5.17个百分点,较去年1至11月更是明显下降了33.79个百分点,为2001年以来的最低增速。其中,30%的纺织企业利润总额占到全行

业的98.23%,而另70%的企业仅占1.77%,基本处于零利润甚至亏损状态。

导致企业利润大幅下滑的主要因素有两个:一是次贷危机影响下全球经济增速显著放缓,纺织行业景气度大不如前,产出速度放慢;二是高成本时代来临,在成本压力难以向下游转移的情况下,企业利润不断受到挤压。

中移动携42家TD企业参展“热身”

◎本报记者 张轶 潘乐天

在昨日召开的2008年中国国际信息通信展览会上,中国移动通信集团联手TD-SCDMA联盟强势推介TD业务。

据介绍,中国移动和TD-SCDMA联盟一共搭建了占地1196平方米的展台,位于东1馆的1101展位和1102展位,是本次展览会最大的展台,其面积相当于其他两个运营网站台面积之和。中国移动除了展出其新业务和新技术外,还展现TD-SCDMA产业化最新进展并展出最新产品和特色业务。

本次展会除中国移动外共有42家TD行业著名企业集体亮相,在演示丰富的TD业务的同时,主要围绕TD产业和产品最新进展、产业链的成熟度、多厂商供货环境完善、工程解决方案、智能天线的绿色环保特性和优势等内容进行芯片、终端、天线、仪器仪表、配套设备、网络系统设备等方面的展示。多款TD-SCDMA成熟终端,也会在本次展会中首次与大众见面,并提供支持以上业务,供参观者体验。

罗忠生在通信展期间预测称,TD将在2009年大规模爆发,TD手机大卖则可能在明年第二季度以后。据悉,目前中兴在TD、

WCDMA、CDMA2000、WiMax、GSM、LTE均有相应产品,其中TD投入较大。

宇龙酷派总裁助理刘东凯接受采访时表示,从TD的商用到现在,取得了很长足的发展,这一点是跟TD联盟,包括政府的大力推动是分不开的。

大唐电信集团昨日在2008年中国国际信息通信展览会上充分展示了其在TD-SCDMA产业化推进领域的最新成果。

在TD-SCDMA数据高速公路”业务展示区,大唐电信集团率先演示TD-SCDMA增强型HS-DPA业务,速率2.8Mbps的业务演示展现了TD-SCDMA对高速数据业务的支持能力。

构建TD-SCDMA绿色网络是大唐电信的又一亮点。依靠成熟的方案、先进的工程技术及不断完善的天线美化方案,大唐电信与中国移动在二期试验网中充分满足运营商节能减排的需求,助力运营商快速有效地建设TD-SCDMA绿色网络。

大唐电信特地展示了JoveTele解决方案及应用,演示了数字城管、市政实施在线监测、无线视频监控、农村信息化终端方案、多媒体集群业务等。



国资委党委委员李寿生:电信企业应借重组推进全业务

◎本报记者 叶勇

在昨日举办的中国国际信息通信展览会之ICT中国2008高层论坛上,国务院国资委党委委员李寿生表示,电信企业要紧紧抓住重组改革带来的新机遇,充分发挥重组后的自身优势和经验教训,全面提升综合实力和核心竞争力,全面整合无线和固网业务。

他指出,电信企业要整合现有资

源,大力推进全业务,加快加大固网和宽带建设的力度,加快建设现有移动通信网络以及未来3G网络建设的步伐,推进固定和移动网络的宽带化,为广大用户提供全方位的宽带视频服务。

李寿生表示,要继续深化国有信息通信企业改革,促进信息通信产业的可持续发展。其次,信息通信企业要努力降低运营成本,全面提升更加优质的服务。再次,要加强行业标准,促进信息产业链的和谐、发展与供应。

产业观察

明年市场或负增长 车企利润分化严重

◎本报记者 宦璐

跨入第四季度,大多数车企发现年初制定的销售目标已难完成,更难受的是,今年的利润指标岌岌可危。上海通用的人士甚至自称今年的利润可能是负增长。

中银万国昨日发布研究报告称,汽车行业盈利仍面临较大压力。从排名前三名的车企今年1月至8月的销售业绩看,确实不容乐观。一汽大众今年的销售目标为60万辆,比去年增加了20万辆,但截至8月底,只完成了34.35万辆,完成率只有57.2%;上海大众前8月完成33.21万辆的销售业绩,与年初制定

的全年59万辆(比去年增加了17万辆)的目标相比,完成率也只有56.3%;上海通用的情况更为“危急”,前8月销量29.66万辆,完成率达到49.4%,低于行业平均速度。

国泰君安汽车行业研究员张欣认为,事实上,从行业的层面来看,利润率仍有增长,但分化情况严重。他表示,第三季度汽车市场受奥运会、残奥会的影响,盈利同比增长30%,但全年来看车企利润可能略有下降,大概的盈利增幅在20%至25%。但是乘用车企业的分化将进一步加大,商用车的情况要好些。张欣对未来的预测是,“如果2008年中国汽车整体销量不到1000万辆,那么2009年就

不会太差;如果达到1000万辆,2009年则可能会呈现负增长的局面。”

“今年盈利状况可以说是50:50,两极分化严重。”安信证券汽车分析师孙木子表示,从上市公司来看,金龙、宇通、一汽轿车、重汽、潍柴、北汽福田等企业利润上升;而上汽、长安、海马、江淮、长丰、东风都在下降。上汽的原因非常明显,它的盈利主要来自上海通用,而一旦上海通用的表现失利,对上汽影响较大。而从车系看,德系、日系的情况较好,美系、韩系和自主品牌车企则表现堪忧。

中银万国的报告指出,汽车行业预测是,“如果2008年中国汽车整体销量不到1000万辆,那么2009年就

同比增长11.94%,9月传统销售旺季也未扭转需求向下的颓势。在需求向下、钢铁等原材料价格一度高企的背景下,行业盈利下滑是必然趋势。前8月行业毛利率降到15.33%,利润率降到6.49%,呈现逐季下降的趋势。

同时,在利润高地——海外市场也传来不利的消息。奇瑞汽车总经理助理金戈近日表示,完成全年目标比较困难。造成出口增长放缓的原因之一是俄罗斯市场的表现与预期相差甚远。另外,人民币升值对出口利润也有一定影响。

“从明年的情况来看,两极分化的情况还会继续。”安信证券孙木子这样预测。

杨惠妍再增持碧桂园1亿股

◎本报记者 于兵兵

碧桂园控股有限公司(02007.HK)昨日宣布,大股东杨惠妍增持公司1亿股股份,这是自4月以来,杨惠妍第三次增持碧桂园股份,且创下增持最大幅度。

据港交所权益披露资料显示,4月以来,杨惠妍已累计增持三次共计1.52亿股,目前持有公司股份增至59.12%。仅10月,杨惠妍就已经在15日增持了碧桂园200万股股份,碧桂园公司表示,目前内地房地产宏观利好频出,连续大幅度增持体现了大股东对公司发展前景和整体市场环境的信心。

碧桂园相关负责人介绍,仅在2008年,碧桂园在全国范围有约20个全新项目开盘,其中,辽宁、安徽、湖北等地多个项目同期开盘,标志碧桂园突破区域局限,开始扎根全国市场。6月至10月,碧桂园在沈阳的四个项目回款近17亿元。7月碧桂园在广州区域的四大项目市场占有率高达21%,广州凤凰城在7、8、9三个月居广州市商品房销量榜首。“十一”黄金周期间,碧桂园实现销售额共计13亿元。

各地政府如沈阳、重庆及长三角各城市,日前纷纷出台稳定楼市的利好政策信息,这对于在二、三线城市处于领导地位的碧桂园来说,无疑将迎来更乐观、积极的未来。”碧桂园方面表示。

市场预期国家收储大豆托市

◎本报记者 刘文元

目前东北大豆已经进入集中上市季节,但是由于大豆收购价格大大低于农民的心理预期,农民惜售严重,大豆收购进展缓慢。日前相关市场盛传,国家可能于近日入市收储东北大豆,收储量预计在150万吨左右,收储价格在1.8-2.0元/市斤之间,远高于目前市场价格。

另据本报从市场人士了解,为加强对国内玉米市场的调控力度,保护农民利益,国家有望今年再次进入东北玉米市场托市收购东北玉米,收购价格有望比去年提高0.1元/市斤,不过收购数量尚无市场消息。

今年是中国连续第5个丰收年,国际市场主要粮油产量也大幅增长,国内粮食供应压力比较大。另外,受美国金融危机影响,国际投机资金大幅从商品市场撤退,对商品价格下跌也起到了推波助澜的作用,10月份国际国内市场粮油价格暴跌。市场普遍预期国家可能会加大政策干预力度,“救市”农产品。除大豆和玉米外,上周五国家发布公告,将入市收储22万吨新疆棉,此外白糖市场近日也一直盛传国家将收储部分白糖。

同花顺全国布局经销网络

在中国股市转熊一年之际,中国股票软件知名品牌同花顺却开始在全国大规模招募经销商。根据同花顺的规划,从10月起将在全国众多二级以上城市招募地区经销商,负责销售旗下的TopView(赢富)和Level-2两款股票软件,以配合现有的营销网络,完成立体布局。

分析人士认为,这是同花顺的未雨绸缪之举,一旦中国股市由熊转牛,同花顺便可第一时间得享此次布局带来的成果;而同花顺这家以网络销售为主的股票软件高调进入也预示着,股票软件市场或可迎来“春天”。

据了解,同花顺标准版(免费版)证券投资用户已超过4000万,超过90%的券商使用同花顺的行情系统。同花顺金融研究中心在基础数据上进行再研发,推出了TopView(赢富)、Level-2、导航者、决策家以及小财神等一系列不同的功能及价位的产品,满足不同用户的需求。其中,TopView(赢富)、Level-2产品是由上证所授权运营,是当前市场最权威的资金流分析产品,投资者需求旺盛,市场容量巨大。

根据招募计划,同花顺此次布局着重在二级及以上城市,除北京、上海、广州、深圳外,其他地区均为独家经销。经销商将主要销售由同花顺开发的上证所TopView(赢富)和Level-2系列产品;其他同花顺自有产品暂时不做授权,由总部自己负责销售。

业内人士认为,此次同花顺在全国大规模招商,显然是想在弱势地区与公司形成互补,并且凭借其产品的专业性尽早成为中国股票软件第一品牌。

阿里巴巴再砸3000万美元全球推广

◎本报记者 张轶

阿里巴巴昨日宣布,投入3000万美元进行全球推广,在美洲、欧洲、亚洲、非洲、大洋洲等20多个国家大量增加广告投放和媒体曝光,通过与各个商会组织接洽、展开深入合作等形式,助力中小企业全力拓展海外市场。此举被视为阿里巴巴应对“冬天”的举措之一。

阿里巴巴此前成立了名为中小企业发展计划执行小组,该举措是首个计划。阿里巴巴集团董事局主席马云称,已经筹备了150亿元启动该计划,阿里巴巴公司CEO卫哲担任组长。

卫哲表示,此次启动的全球推广计划将采用更多创新的推广方式,吸引更多的全球买家关注阿里巴巴,以切实为中国的中小企业带来更多的海外商机。

此次推广计划已于21日凌晨在美国CNBC电视台首先开始投放,在11月末之前,阿里巴巴将持续在美国的CNBC、CNN、Fox三大著名电视台大规模投放广告。另外,在亚洲地区也大幅推广。