

本周焦点

“面粉价”超过“面包价”的警示



本月主笔 杨兆敏

本周最吸引眼球的事件无疑是中国新地王的横空出世。

6月30日下午,中化方兴投资管理有限公司以40.6亿元的天价拍得了北京广渠门15号地,此举刷新了全国地王的记录,中化方兴智居全国新地王“宝座”。

按照参与竞拍SOHO中国的潘石屹计算,扣除地块内所含廉租房、托儿所、幼儿园和小学的面积后,每平方米面积所含的地价成本,也就是楼面地价即高达1.6万元/平方米,超出了周边房子的平均价格。这种现象被称为“面粉价”超出“面包价”。

潘石屹在博客里透露,对于房价,中化方兴测算时的售价是每平方米3万元。有人惊呼北京将进入3万元/平方米的高地价新时代。

黄金地段的房价水平并不代表整个北京的地价水平,但它依然是个喜忧参半的标志性事件。

北京市有关部门自然是“喜”。这块地的起拍价为26.12亿元,溢价近15亿元。而在不到两个月的时间里,北京就你追我赶地诞生了4个地王,仅6月26日一天,竞拍的四块土地,就多拍出13亿元。

地价高涨,直接意味着地方财政收入增加。为应对全球金融危机、拉动内需,北京采取多项减税、增加民生支出等“花钱”的措施,巨额土地收益入囊,大大有助于改善财政状况。

地王频出不是北京独有,仅在6月,上海、广州、无锡、宁波、福州等地方都重新出现了一块又一块的天价地,“地王们”不

断刷新区域的成交价格,而且几乎都是“面粉价”直逼或超过“面包价”。

尽管土地市场的回暖并不能简单等同于房地产的回暖,但“面粉的价格比面包的价格贵”后,“面包”一定会涨价。在地价的推动下,房价再一次上涨似乎不可避免。灰头土脸地过了一段时间的开发商们松了口气,终于可以扬眉吐气地放言“活过寒冬,等到的是春暖花开”。

一段时间以来,中国政府的政策取向确定为“扩大内需,保证经济的持续增长”,其中之一就是希望用房地产市场的复兴来拉动水泥、钢铁等上游产业。国家为此出台了多项政策,比如减免商品房消费的税费,降低第一套房首付贷款比例,贷款利率实行打折优惠等等。当这些政策依然有效时,房价上涨对购房者就不全是坏消息,把购房作为投资的有钱人又有机会利用房市“钱生钱”的游戏;担心通货膨胀,人民币贬值的人,则可以利用购房来保证财富不缩水。至于没有能力购买商品房的,随着政府提供了完整的福利住房体系,住房问题可以通过申购“两房”,租住“廉租房”等渠道解决。

由此看来,房价上涨似乎是个多方受益的事情,但当房地产领先于实体经济先行复苏,而且开发商开始“不计成本拿地”时,发出的就是一个需要警惕的信号。

就拿新地王中化方兴来说,这是家中化集团子公司旗下的全资子公司,2007年8月在香港上市。2009年4月,获中行北京分行200亿元授信,一次性拿出40.6亿元巨资并非难事。但潘石屹在博客里的分析也不无道理。他说,在金融危机背景的冲击下,国家发了大量的钱,银行也放了大量的款,但产能过剩仍是全球经济的主流,这些钱不可能再去投资建工厂了。

研究者认为,以房地产业拉动经济是柄双刃剑。房地产可以拉动上下几十个行业,创造大量的就业机会,并为GDP增长做出巨大贡献,但在通胀预期强烈时,房地产往往会变成吸金器,以夺走其他行业的资金来保证自身高速发展,从而导致整体经济的畸形发展。

新华社上海7月3日电(记者杨金志刘丹 陆文军)上海市府3日召开新闻发布会宣布,上海“莲花河畔景苑”在建楼房倒覆事故的主要原因是,楼房北侧在短期内堆土高达10米,南侧正在开挖4.6米深的地下室基坑,两侧压力差导致过大的水平力,超过了桩基的抗侧能力。

6月27日5时30分左右,上海闵行区莲花南路西侧、淀浦河南岸在建的“莲花河畔景苑”商品房小区工地内,发生一幢13层楼房向南整体倾覆事故,一名工人逃生不及被压致死。事故发生后,上海市立即组成了由中国工程院院士、上海现代建筑设计集团总工程师江欢成为组长的14人专家组。

在3日的新闻发布会上,专家组组长江欢成说,事发楼房附近有两次堆土施工;第一次堆土施工发生在半年前,堆土距离楼房约20米,高防沉墙10米,高3到4米。第二次堆土施工发生在6月下旬。6月20日,施工方在事发楼盘前方开挖基坑,土方紧贴建筑物堆积在楼房北侧,堆土在6天内即高达

上海在建楼房倒覆事故原因查明

堆土过高,两侧压力差导致过大水平力所致,原设计结构和所用管桩均符合规范

10米。

专家组成员、上海岩土工程勘察设计研究院技术总监顾国荣说,第二次堆土是造成楼房倒覆的主要原因。土方在短时间内快速堆积,产生了3000吨左右的侧向力,加之楼房前方由于开挖基坑出现真空,导致楼房产生10厘米左右的位移,对PHC桩(预应力高强混凝土)产生很大的偏心弯矩,最终破坏桩基,引起楼房整体倒覆。

专家组经过勘察、检验、复核认为,倒覆大楼的原勘察报告、原设计结构和大楼所用的PHC管桩都符合规范要求。针对部分桩

基是空心水泥管的疑问,江欢成表示,空心桩是很好的桩型,节省材料,垂直承载力很强。同时,从设计角度来说,建筑物通常不依靠桩基来抵抗水平推力。

对于楼房是否因开挖基坑导致倒覆的疑问,专家组成员、上海建工集团高级工程师范庆国说,在上海的地质条件下可以进行基坑开挖,但是土方一定要外运。开挖基坑的案列在上海有几百例,上海淮海路、南京路的保护性建筑施工都用过这种方法。倒覆楼房的施工问题不在于开挖基坑,而在于土方没有外运,造成楼房前后高低差,产生非常大的压

力。他说,倒覆楼房前方的基坑设计为4.6米,符合规范要求。

“在建楼房的倒覆事故,简单地说就是无知导致无畏,是认识上缺乏科学态度、蛮干。”江欢成院士在新闻发布会上说,“我从业46年来,这种事情还从未听说过,从未见过,这是第一次,我也希望是最后一次。”

上海市城乡建设和交通委员会主任黄敏在新闻发布会上说,14位专家的专业涉及勘察、设计、地质、水利、结构等各个方面;不仅有上海专家,还有一些来自北京和部属机关的专家。

家电下乡的故事④

下乡家电从“搭售”走向畅销

■本报记者 陈华

下乡产品开始时不被看好

在安徽省肥西县上派镇,江兵与他经营的“庐西家电”已经在这个县政府所在地共存了15年。与周围大多沿街门店只写着一个“某某窗帘”、“某某酒家”等单调招牌相比,有着三间门面的“庐西家电”显得有些色彩斑斓,富有朝气。

除了“创维电器肥西总代理”、“热烈祝贺三洋洗衣机入驻本店”等招牌和标语之外,“庐西家电”每间玻璃门上都张贴着“中国家电下乡指定商场,政府补贴13%”的字样,而且店面前的每级台阶上也张贴着“家电下乡指定销售网点”等标识。

主要经营创维电器的“庐西家电”去年12月作为肥西县首批家电下乡销售网点,获得了家电下乡产品经营权。从今年3月份开始,三洋洗衣机开始入驻“庐西家电”。

“包括合肥三洋在内的家电下乡产品一开始卖得并不好,我甚至很担心这个市场能有什么变化。”曾经是肥西县商务局工作人员的王国华这样告诉记者。

“家电下乡的政策无疑是好的,但我们在一开始的实施过程中遇到了一些困难,这说明家电下乡在具体实施过程中仍然存在一些无需回避的问题。”合肥荣事达三洋电器股份有限公司营销部销售部部长王国华这样说。

从商务部与财政部共同签发的文件来看,家电下乡活动的初衷是“改善民生、拉动消费、带动生产”。然而,自活动实施以来,民间一直存在着“家电下乡产品能否受到农民欢迎”、“补贴能否及时到位”、“生产企业及销售商态度犹豫”等方面的质疑。

据安徽省商务厅有关部门统计,作为第二批实施家电下乡活动的省份之一,截至6月23日,安徽省7000多个家电下乡指定销售网点销售家电下乡产品43.9万台,销售额7.9亿元,均居全国第五位。安徽省商务厅有关人士表示,该省今年争取下乡产品销售超过20亿元,补贴农民2.6亿元以上。

与商务部门充满乐观的数据统计对应的是,具体参与家电下乡过程的江兵与王国华他们却经历着另一番感受。



在合肥三洋厂区仓库,一名工人正在搬运洗衣机,准备运往乡镇销售点。本报记者 陈华 摄

找熟人“说情”,靠关系“搭售”

位于合肥市高新区科学大道上的合肥荣事达三洋公司对经常出入高新区的人们来说并不陌生。厂区内一块高大的广告牌正对着高新区主干道的一个拐弯处,开车的人经过这里拐弯时必然看到。

“从这里运出去的洗衣机有四分之一是家电下乡产品。”王国华指着一辆辆运送产品的卡车说。合肥三洋销售部的统计数字显示,1-5月份,合肥三洋共销售46.5万台洗衣机。其中,家电下乡产品为13万台。

“就全国市场而言,家电下乡产品销量占四分之一以上;如果说三、四级市场而言,目前的家电下乡产品占到市场份额的56%。”王国华进一步解释。

对于这样一个统计数字,王国华现在的感受是“颇为欣慰”。其实,这种欣慰不仅来源于当前相当可观的市场前景,更来源于家电下乡刚推广时的困难与当前市场产销两旺的对照。

作为稍晚一些进入家电下乡产品行列的洗衣机生产厂商,合肥三洋在先后两轮产品招标中有9款波轮和6款双桶共15款洗衣机中标。回想家电下乡产品在一开始遇到的销售受阻的经历,王国华不无感慨唏嘘。

“企业为了能求得中标,都会将产品定价

降低;中标的产品,实行的是全国统一公开的价格。这样一来,流通环节的利润必定会降低,从而大大影响销售商的积极性。”

最初的时候,王国华往往会向很多有着多年联系的销售商“说情”,让他们在进货的时候多购进一些家电下乡中标产品。

“说情说多了,我自己也感觉不好意思。”王国华说。

好在这样的情况并没有延续很长时间。经过一段时间的销售后,家电下乡产品的销量越来越大。在家电下乡首批试点的三个省份中,合肥三洋的家电下乡产品已经占到三、四级市场份额的80%左右。

“从目前的情况看,家电下乡产品销售具有明显的渐进性,先推广,先中标的产品占有的市场份额越大。”王国华说。

“总体利润并没有减少”

三洋洗衣机正式入驻江兵的“庐西家电”是在今年的3月份。其时,肥西县大多数乡镇销售点仍处于对家电下乡产品的“半抵触”状态。

在决定申请成为首批家电下乡指定销售点之前,江兵随同县里商务部门组织的考察团专门去首批试点的山东省进行了一番考察。考察结束后,江兵对销售家电下乡产品有

了一定的信心。

“像我这样的销售点,全共有75家之多。相比较而言,我家的店算是比较大的一个。”江兵说。

或许是江兵了解到的信息有点陈旧,记者6月28日在合肥“家电下乡信息管理系统”网站上查询到的具体数字是:肥西县现在共有128家家电下乡销售网点。

不过,信心百倍的江兵在销售之初仍然遇到了自己没有想到的困难:农民在购买商品时总是希望他直接从价格中扣除13%的补贴款;一些不良商贩借机出售假家电下乡产品,扰乱了市场秩序;利润空间的缩小直接影响到经销商的收入。

“一开始,农民们对家电下乡的政策了解得并不全面。他们要么是证件不够齐全,要么是指责销售商故意刁难。”江兵说。

每当有农民过来购买家电下乡产品时,江兵都要给他们重复讲解相关政策,并通过常规与家电下乡产品在价格方面的比较来说服他们。

刚开始时,最让江兵头痛的还是利润。

“一般说来,我们卖常规机的利润会在20个百分点左右,而家电下乡产品只有11个百分点左右,这还不包括3个点的税。”江兵说。

因为乡镇销售点一般采取的是包税制,而要拿到家电下乡产品的补贴款,必须持有购买产品时的增值税发票。这再次影响了乡镇销售点销售家电下乡产品的积极性。

好在每一个问题都在逐步得到解决。5月份,政策再一次作出微调,所有补贴款都可以在产品销售地统一申领,农民购买家电下乡产品只需带齐相关材料交给销售商就可以了。剩下的事全部由销售商统一办理,农民们则直接在自己的银行账户里领补贴款。

这一切给家电下乡产品的销售带来的变化是非常明显的。现在,“庐西家电”每天售出的商品中,95%以上都是家电下乡产品。

“家电下乡产品的利润空间是小了,但是销售量上去了,总体利润并没有减少。”江兵说。

与此同时,肥西县商务局提供的消息称,该县两家家电下乡销售点由于长期不出售家电下乡产品,已经被取消指定销售点的资格。“市场是无情的,你今天跟不上市场变动的步伐,明天就会被市场淘汰。”江兵说。



上海楼市两成业主二手房惜售

7月3日,市民在上海市曹杨路上的一家房屋中介所查看房源信息。由于上海楼市新盘大幅涨价拉动楼市强劲反弹,21世纪不动产上海区域市场中心7月3日发布的最新数据显示,上海约有两成二手房业主将待售房源转租或暂缓出售,以期在后市获得更高报价。

节能惠民大比拼 海尔省电空调市场销量遥遥领先

据最新统计:海尔空调1、2级高效产品零售量是第二、三名的总和

本报讯 随着消费者越来越看重节能省产品,同时国家也不断出台家电下乡补贴、高效空调补贴等政策,高效节能省电空调销售实现大幅提升。作为国内涉足节能省电领域最早的空调生产企业,海尔凭借标准化、模块化开发体系带来的速度优势迅速提升产品竞争力,不仅实现了高效产品翻番增长,更带动了整体市场的高增长,牢牢夯实其高效省电空调领导者地位。据中怡康最新统计,目前,海尔空调1、2级高效产品的零售量遥遥领先,是第二、三名的总和,同时也实现了6月份同比增幅达50%的高增长。

“高效节能之争,各品牌实力参差不齐”,市场人士分析认为,海尔空调之所以能在高效节能空调30%以上的高份额,稳居行业第一,管理模式等综合实力方面均具备强有力的竞争力,能够准确把握并以最快速度满足消费者的节能需求。

与目前一些品牌型号数量多、多而单型号实际销量几乎为零的传统做法不同,海尔空调采用“聚焦单型号竞争力”的创新做法,率先实现了高效节能市场效率与效益的双增长。

据悉,目前海尔空调的所有型号已全面实现了高效节能,而且在国美前五位畅销空

调型号中,独占四席,并包揽冠军亚军。同时,海尔还率先实现了在国美、苏宁两大渠道高效节能空调30%以上的高份额,稳居行业第一。

确保市场份额领先的另一个关键在于模式的创新。通过积极推行“零库存”下的即需即供“创新商业模式,海尔空调目前在行业内率先取消了库存,直接面对客户,做到了每周订单进、销、存的均衡、合理,实现了企业、客户、用户三方的共赢;企业自身得以领先、高速发展,也带动客户资产质量和运营效率的大幅提高,更使用户能够在第一时间买到高效节能省电空调。

(欣然)

住房和城乡建设部发出紧急通知: 要求全国立即清查在建住宅质量

7月至9月将组织督察

本报北京7月3日电(记者李秀玲)住房和城乡建设部今天下发紧急通知,要求全国各省、自治区、直辖市房屋建设主管部门,对在建住宅工程质量进行检查。涉及结构安全重大隐患的,要立即停工整改,隐患消除前不得复工。

据了解,此次检查范围包括保障性住房和商品住房等各类在建住宅工程。主要是检查工程实体质量情况,特别是工程地基基础和主体结构的质量,设计施工质量,对建设、勘察、设计、施工、监理等责任主体和施工因审查、质量检测等有关单位及项目经理、总监理

工程师等执业人员执行国家法律、法规和工程建设强制性标准的情况都要进行检查。今年6月27日上午,上海市闵行区“莲花河畔景苑”房地产开发项目一幢在建的13层住宅楼发生整体倒塌事故,引发社会各界对在建住宅工程质量的关注。

住房和城乡建设部要求,各地在检查工作中,要认真记录,如实填写检查记录和受检工程相关质量信息数据,及时整改,消除质量隐患。

住房和城乡建设部强调,各地要高度重视这次检查工作,加强组织领导;要结合本地实际,周密部署,制定检查方案。同时,要严格履行法定职责,全面监督有关各方工程质量主体责任的落实,确保住宅工程质量。据悉,该部将于7月至9月组织督察。

陕西首例甲型H1N1流感患者3日出院

新华社西安7月3日电(记者段博)经过陕西省、西安市专家组会诊,确定甲型H1N1流感患者徐某已达到出院标准,3日办理出院手续。据了解,徐某是陕西省首例确诊甲型H1N1流感输入性病例。

据介绍,患者为男性,21岁,在美国底特律留学,6月20日从底特律经上海,6月

23日抵达西安。6月24日因发热到西安市中心医院就诊。6月26日被确诊为甲型H1N1流感病例。据西安市疾控中心介绍,经过医治,患者体温已恢复正常,无并发症,达到出院标准。

卫生部门要求,出院后还要对徐某做好随访工作。另据了解,8名与徐某密切接触者也已解除医学观察。

浙江:首批甲型H1N1流感疫苗原液“破壳而出”

新华社杭州7月3日电(记者王鑫方)记者从浙江省天元生物药业股份有限公司获悉,经过数天接种、培养,浙江首批甲型H1N1流感疫苗原液从鸡胚中“破壳而出”。第一批500万人份疫苗原液将于9月底送交国家。

据悉,生产出的疫苗原液需通过14天检验,经超滤、层析、裂解等程序才能成为直接注入人体的疫苗。从菌株制配到疫苗

出厂,前后需要1个月。公司负责人介绍,6月18日该公司收到由世界卫生组织提供的毒株样本,6月28日将首批培养出来的6万份毒株接种到鸡胚中,经过3天左右培养复制,最终提取出疫苗原液。

国家食品药品监督管理局日前公布11家甲型H1N1流感疫苗生产企业,浙江天元生物药业公司是其中唯一一家浙江企业。

财政部续发行2009年第四期记账式附息国债291.2亿元

据新华社北京7月3日电(记者罗沙何雨欣)财政部3日发布公告,决定续发行2009年记账式附息(四期)国债,实际续发行面值金额为291.2亿元。

根据财政部公告,本期国债续发行部分起息时间、票面利率等要素均与2009年记账式附息(四期)国债相同,即起息日为2009年4月2日,票面年利率为2.29%,按年付息,2014年4月2日偿还本金并支付最后一期利息。

国家重型汽车研究中心在中国重庆建立

本报讯(记者孙霞 通讯员郭化南 葛红普)日前,国家重型汽车工程技术研究中心在中国重庆集团揭牌成立。

该中心总计划投资12.1亿元,以中国重汽集团为依托单位筹建,是中国汽车行业第一家,也是唯一一家国家级重型汽车工程技术研究中心。其组建后,将着力打造重型汽车行业的“四个中心”,即技术创新中心、成果转化中心、信息和技术交流中心及人才培训中心。

枣庄举办第二届 中国二手车博览会

本报讯(记者丛民 通讯员高焕成 许芳)日前,由中国汽车流通协会、山东省枣庄市人民政府主办的第二届(枣庄)二手车博览会在枣庄市开幕。

据介绍,枣庄二手车交易市场在国内享有较高的知名度,自2000年7月运营以来,已累计交易二手车17.35万辆,实现销售收入35亿元,上缴税费8670余万元。交易范围已辐射扩展到北京、上海、天津、江苏、安徽、浙江等28个省、自治区和直辖市,被业内人士誉为“中国三汽”。