

INC. 语录

对于PC行业来说,如果在上网本之外再找到一个新的盈利点那就再好不过了。有一个消息称,9.7英寸的触摸屏苹果平板电脑将于今年9月问世。独立分析师泰川认为,苹果公司进入PC领域很可能产生“鲶鱼效应”激活该市场,改写电脑产业的格局。

出现这一状况的根本原因在于中国国内铁矿石开采品位不断降低,成本不断提高,无法在铁矿石价格下跌或不涨的情况下,继续提高产量。8月7日,联合金属研究中心的统计显示,中国对进口铁矿石依赖度持续上升,上半年除1月份为56%外,其余均在75%以上。对此,联合金属网相关负责人上述表示。

想生存下去,就得适应钢铁业的商业法则,价格的低廉和生产的规模是成正比的,生产规模越大,成本就越低。这是国际钢铁业公认的生​​存法则。北京科技大学冶金系教授许中波指出,目前中小国有钢企只有适应这一法则才能生存下去。

“管”银行要比“收”货币政策来控制流动性膨胀的效果会更好些。复旦大学金融学教授孙立坚指出,虚拟经济部门产生了大家有目共睹的“过热”局面,这跟银行有关的信用乘数放大大有关系。

和消极坐着美元贬值相比,拿外汇储备支援亚非国家建设风险更小。

中国2.13万亿美元的外汇储备中有70%投资在了以美元为主的资产上,其中主要为美国国债。国务院发展研究中心研究员丁一凡表示,中国应把外汇储备拿出一部分用于向发展中国家贷款,而不是购买美国国债。

无论是从融资渠道还是信贷政策来看,央企获得的支持力度相比较都更大些。

“地王”频现的背后,隐现手握雄厚资金的央企身影。保利地产于7月获取北京两地块之后,又于8月5日在苏州以19.9亿元总价刷新今年该市土地成交价格纪录。上海北平地产研究所副所长刘光东对此作上述表示。

如信贷继续保持快速增长,不排除央行发行五年期央票的可能。

8月5日,央行发布《中国货币政策执行报告(2009年第二季度)》,称将把握好适度宽松货币政策的重点、力度和节奏。兴业银行经济学家鲁政委指出,央行如要进一步抑制信贷快速增长,可能的方式之一是频繁运用公开市场操作,另一种则是提高存款准备金率。

大小非的减持数量呈现逐月上升态势,目前市场形势比较敏感,投资者应当适当回避遭遇大小非疯狂减持的公司。7月至今,已有121家上市公司遭到股东243次减持,减持股数合计9.76亿股,合计金额超过100亿元。其中,减持数量超过流通股股份5%以上的公司有9家。对此,有分析人士作上述表示。

复星选准了一个抄底的好时机进入养猪业。

近日,复星集团斥资1.6亿元涉足养猪业。这是继新希望集团、正大集团、河南双汇等大型企业之后,又一支加入养猪行列的生力军。专家称,该行业与生俱来的高风险也是复星日后必须面对的。

产量过剩仍是铝业面临的问题。全球大宗商品价格全线上扬促使中国铝价回升,也促使中国铝生产商重启之前由于经济衰退而停工的生产线。对此,上海中期期货经纪有限公司分析师王舟指出,虽然需求未起,但仍不能完全抵消铝业基本面疲软前景的影响。(本栏均为江南样)

朔黄铁路公司正式启动国家“863计划”项目

本报讯 日前,由中国神华能源公司副总裁、朔黄铁路公司董事长、总经理薛继连主持、朔黄铁路公司承担的“现代交通领域重大交通基础设施核心技术”——重载铁路桥梁和路基检测与强化技术研究课题,获得国家科技部310万元经费支持,标志着列入国家863计划的课题项目获得国家批准并正式启动。这是今年国家高技术研究发展计划(863计划)的第一批课题经费。根据《国家高技术研究发展计划(863计划)管理办法》要求,朔黄铁路公司编制了“重

茅台集团进军保健酒优化产品结构

本报讯 8月9日,贵州茅台集团保健酒业有限公司总经理张斌正式宣布,茅台集团将依托全新子品牌“白金酒”,开始大规模进军保健酒市场。打造“白金酒”进军保健酒市场是茅台集团调整产品结构的重要战略之一。“茅台集团副总经理戴传典表示。

据介绍,这并不是贵州茅台第一次进入保健酒行业,早在1998年,贵州茅台就制订了向保健酒、干红、啤酒领域进军的规划。如今,贵州茅台在保健酒领域的表现依然有限。销售额仅为千万元,不管是在保健酒市场还是在其它营业领域所占比重都很少。

当前,白酒行业呈现产品不断向高端集中,高档白酒竞争更趋激烈的态势,造成白酒的生产和流通秩序依旧较为混乱。戴传典表示,为了保住茅台酒的酒品质,其每年产量很难增长,窖藏时间固定,价格保持较高水平。因此,贵州茅台推出“白金酒”除看中保健酒市场的巨大空间外,还希望借助此产品占据中低端市场。

中国酿酒工业协会副理事长王琦透露,中国保健酒行业正在以年均30%的速度高速增长,2001年中国保健酒行业只有8个亿,2005年已经发展到45个亿,2007年更是达到了70亿元规模,2008年突破100亿元大关。

“中国保健酒已经成为继白酒、葡萄酒、啤酒之后中国酒业市场的第四大势力。”王琦

不同于其它家具产品,红木家具具有消费和投资的双重属性。这一市场的回暖部分印证了宏观经济的复苏

红木家具市场开始蠢蠢欲动

了200%以上,市面上材质较好的红木产品价格更是增长了数倍。据统计,1978年至今,紫檀木家具价值上升了10000倍,黄花梨家具价格上升了约6000倍,此外其他红木家具价格上升了约1000倍。

然而,去年奥运会后,红木家具的价格开始疯狂下跌,一直跌到仅为2007年价格的一半,大量生产企业倒闭,大批投资者血本无归。董月花说,现在原材料价格上涨了,家具成品价格却没涨。“我估计10月1日国庆节期间,随着库存量的消耗,新产品价格也会随着涨起来。”

“现在主要是原材料涨价,成品价比较稳定。”远东红木的销售人员也告诉笔者,由于市场刚刚回暖,消费者信心在逐步恢复,目前店里家具均未涨价。笔者看到,“出口转内销,所有家具一律按出厂价出售”的条幅依然挂在店中央。

红木一条街经理江定生则透露,这里7月的销售额比6月上升了30%。“照这样的趋势,我估计最迟到明年5月份,红木家具成品价格要超过2007年。”

投资者琢磨出手

据江定生介绍,我国的红木只有少部分产自国内,主要从东南亚国家进口。而红木的成材率极低,一棵红木至少需要数百年甚至上千年才能成材,远远不能满足现在的市场需求。“在这几年的过度需求下,红木消耗速度过快,再这样下去,原材料将难以支撑整个市场。”

市场初见回暖

前些年,国内红木家具一直保持每年10%左右的涨幅。从2006年初开始,红木的原材料价格以年均30%~40%的速度增长,其中酸枝木的涨幅更是达到了150%~300%。艺华洲红木家具厂经理杜伟说,“2005年,黄花梨5万元一吨我就卖了,四年之后,每吨100万元的价格也找不到了。”

水涨船高,红木家具价格随之普遍上涨



刘川 摄

物以稀为贵,随着原材料越来越稀少,红木的价值逐年翻番,成为继字画、珠宝后的第三大投资点,越来越多的人加入到红木收藏大军中,使其无论在木材市场还是在家具市场都越来越“红”,甚至有“木材换黄金”的说法。

伴随着原材料价格上涨的必定是成品价格的上升。一位工作人员透露,自原材料涨价以来,多数厂家已开始囤货,希望在日后占有更多市场。

精明的投资者也嗅到了商机,又开始蠢蠢欲动。“一直都想买一个红木的屏风,但价

做“活”的才有收藏价值

“投资红木,最重要的还要看工艺。”江定

格太高一直在考虑。去年价格下跌以后,我总想着跌到最低点时再买,现在都说要涨价了,所以想赶紧买一个。”来红木一条街“淘宝”的一位老先生说。

对此,江定生表示,红木市场虽不是像玉石珠宝那样的高端市场,但投资红木行业并不是说只要有钱就行,还需要了解相关的红木知识。“看是哪种木材,工艺如何,都需要你用眼光和知识去鉴定。”

“黄牛党”所做的和股民一样,低买高卖。他们是职业投资者,对票市的感知一定要比普通投资者对股市的感知更为深刻

“黄牛党”所做的和股民一样,低买高卖。他们是职业投资者,对票市的感知一定要比普通投资者对股市的感知更为深刻

向“黄牛党”学习

策不转向,市场趋势不会逆转。在获利盘充分释放后,这波行情还会继续。

近日,央行表示,坚定不移地实施适度宽松的货币政策,灵活运用货币政策工具,引导货币信贷适度增长,还表示,将用市场手段动态微调货币政策。7月中旬以来,银监会相继发布《固定资产贷款管理暂行办法》、《项目融资业务指引》、《流动资金贷款管理暂行办法》等文件,拟加严强化贷款流向管理,确保银行信贷资金真正进入实体经济,减少贷款挪用的风险。银监会还将出台《个人贷款管理办法》,以规范个人贷款流向。

很多投资者将大跌归于政策的调整。但一些人更愿意相信,央行副行长苏宁的“辟谣”解释,“货币政策大方向没有改变,只是方式、节奏的变化。”这是管理层为了更好的实施适度宽松的货币政策,让每一分钱的乘数效应发挥极致,也一定程度上有利于银行净息差逐步回升,防范风险。

此外,2009年新增贷款控制目标确定为1万亿元左右和9000亿元左右,而工商银行、建设银行上半年的新增贷款规模分别为8255亿元和7090亿元,即使下半年会适度减慢贷款速度,但之前发出去的“流动性”也不是说收回就能收回的,因此,因流动性而起的上漲趋势并没有改变。

眼下市场一不缺钱,二不缺政策,缺的依然是信心,对实体经济复苏的坚定信心。

根据国家下乡信息系统统计,今年上半年全国家电下乡的电器共销售961.01万台,销售金额达162.29亿元,销售额月度增长势头明显,环比平均增长达40%。家电下乡红火,不仅说明家电行业未来增长性强,还一定程度上体现,消费者信心强劲,敢于花钱。加之一段时间以来,车市楼市持续火爆,中国内部市场走强,这将大大增强企业家投资信心。

而国家电力调度通信中心提供的最新数据显示,7月份,全国发电量3484.95亿千瓦时,同比增长4.21%。今年6月份,全国发电量转为正后,7月份的规模以上电力企业发电和全社会用电数字继续提升,表明经济进一步提升企稳,企业复工投产信心有所提升。由于受产能过剩制约,企业重振投资扩张的信心还待做以时日。

观看超级杯比赛时,一位从四川赶来观赛的小伙子拿着花了900元高价买来的球衣感慨,“外国人来中国踢球,获得满堂喝彩,不仅是踢球得好,也是球队国际化运作的结果。如果中国的球队也能有一天国际化,在国内外踢球7万张球衣也销售一空,那该多好呀!”中国的足球需要自强,管理需要国际化。同样的,中国的A股市场长阳需要中国经济

INC. 简讯

海南立下电气化铁路第一杆

本报讯 (记者蒋蕊 通讯员王健)8月6日,中铁电气化局集团二公司海南项目部施工人员拧紧了一颗螺丝,海南第一根电气化铁路接触网杆矗立在东环铁路文昌至琼海区间。至此,被誉为“海南一号工程”的海南东环铁路站后工程施工全面展开,全线施工进入冲刺阶段。

东环铁路是海南省与铁道部联合投资的城际轨道交通工程,线路全长308公里,为国家I级双线电气化铁路,设计速度250公里/小时。中铁电气化局集团作为系统集成商之一承担该线电力、牵引供电及相关房建工程的材料设备供应、施工安装、系统集成、调试、竣工试验、修复缺陷等工作。据悉,东环铁路电气化工程今年4月开工,将于明年6月建成,年底开通运营,届时将填补海南东部地区铁路空白。

首届“中国摩托车十佳发动机”评选揭晓

本报讯 以“中国力量”为主题的首届“中国摩托车十佳发动机”评选活动日前在北京落幕。本次评选活动由摩托车趋势杂志社主办,经过为期一个月的全程网络投票,最终产生了本土品牌与合资品牌两个组别的“十佳”发动机,前者有大长江豪爵152FMH、金城JC156FMI、嘉陵JL158FMI-2等10个型号的发动机入选,后者有济南轻骑铃木QS153FMI、广州五羊—本田OTR技术发动机、上海雅马哈YBR125等10个型号的发动机入选。

作为摩托车的核心部件,发动机技术的发展与进步代表着中国摩托车行业的研究和制造的综合水平。而“中国摩托车十佳发动机”评选是国内摩托车行业历经30年发展,首次以发动机为载体的评选活动。据悉,评选活动,网络平台共收到27.5万张有效投票票,点击率更是高达60万次。(巴人)

奥康员工与总裁共进文化大餐

本报讯 7月29日中午,奥康集团生活小区食堂门前被身穿奥康统一工作服的车间员工围得水泄不通,原来其总裁王振滔正在向员工询问企业文化的相关问题,比如:奥康发展史上著名的“三把火”分别是哪些,奥康人的“四创精神”是什么等。答对者就能与总裁共进午餐,面对面地交流企业文化建设的想法和建议。最终,10位员工首次获得与王振滔共进午餐的机会。“除了一年一度的分岁酒,我们基本上没有机会跟王总同桌吃饭,大家都憋足劲要争取这个机会。”其中一名员工如是说。

据了解,“谁来一起午餐”是奥康集团为了宣传、强化企业文化而开展的一个活动,在今后一段时间,奥康中高层领导都将随机找些员工交流,共进午餐,聆听基层的心声,了解他们的需求,共议企业发展大计。(江南)

无良黑客盯上“家电下乡”

本报讯 8月4日,360安全中心恶意网址监控系统显示:随着政府“家电下乡”活动轰轰烈烈地开展,木马产业链也将视线转移到进入“家电下乡”名单的电脑厂商。目前共有14家电脑厂商中标“家电下乡”,清华同方则是此次受到黑客攻击最为严重的厂商,其官方网站某些网页因被挂马过多而被360安全卫士自动屏蔽。

360安全专家表示,广大农民是此次“家电下乡”的直接受益人,也是未来快速增长的中国互联网市场的新鲜血液,同时还是缺乏互联网安全意识的新一代网民,他们最容易受到日益严重的“挂马”攻击。(阳文)

INC. 财富漫笔

■本报记者 于宛尼

8月8日晚8点,意大利超级杯赛移师北京鸟巢。这是最近一年来这里首次作为赛场举办国际足球赛事,黄牛党们早早地集结在通往赛场的主要路口。有的手里拿着球票,有的则捏着钱。国际米兰对阵拉齐奥,赛事质量高,求票者自然很多,交易很是活跃,今天他们的“牛市”。他们所作的和股民一样,低买高卖。“万一球赛开始了,他们的票还没卖出去,岂不很惨?”后来细想,我的担心是多余的,他们是职业投资者,对票市的感知一定要比普通投资者对股市的感知更为深刻。

尽管天气与一年前北京奥运会开幕当晚一样的闷热,但鸟巢里充斥着球迷们的痴狂,那劲头丝毫不亚于前些日子股民对股市的追捧。A股市场似乎也 and 一年前类似,到本周一连续5根阴线。然而,市场态势和投资者心态均已大相径庭。去年,大家不知道何时是底,今年则很想知道多少点是顶。

在连续的下跌中,尽管也有恐慌性杀跌,但投资者情绪没有大坏,大家对这波预期中的调整还算坦然。1664点以来的行情,是由政策和资金推动的,因此,我依然认为,政

待时机成熟时,他希望能建立深圳首家地摊公司,将摆摊人集中起来,统一培训,实现地摊的公司化管理

一个摆摊小伙儿的“地摊公司”梦

INC. 创业故事

■木子

2005年,马乐平独自一人从湖南老家来到深圳,为了糊口,他在街头摆起了小摊,卖玫瑰花、手机配件、奶茶……后来开餐厅,开五金加工店……在饱尝一个人奋斗的艰辛后,马乐平产生了集体创业的想法。

在深圳沙井,发达的商业区以及大量的流动人口为摆摊提供了丰厚的经济回报,也让马乐平嗅到了商机。

习惯于网上搜集信息的人,索性创办了地摊QQ群,在群里与来自全国各地的网友讨论货源的供应以及销售情况。据马乐平透露,到目前为止,他所创办的群有30多个。不仅汇集了来自全国各地的地摊信息,也让他结识了一些志同道合的朋友。也是在这里,马乐平开始了他的创业的第一步。

“一个人的力量总是有限的,集合大家的力量才能做出一番事业。”为了给摆摊人提供更广阔的交流空间,马乐平决定创办地摊人论坛。

在确定了自己的想法之后,只有初中学历的马乐平开始着手网站的制作。买书、看书、请教朋友、前期策划、制作网站……每天下班后,马乐平就开始研究自己的网站。功夫不负有心人,去年10月,地摊人论坛制作成功。

制作网站仅仅是第一步,而如何让网站生存下去是一个重要问题。每天下班后,背起

包散发名片又成了他的另一份工作。事实证明,他的辛苦没有白费。“没几天就有人在网注册发帖,慢慢地地摊人论坛被人熟知,现在在百度中搜‘地摊’这几个字,在全国所有地摊网上,我的论坛位居第一。”马乐平有些骄傲地说。

“这个论坛为不同地区摆摊的人以及有摆摊想法的人架起了一座桥梁。”他说。在地摊人论坛的新手交流区,除了有摊友之间的互帮互助外,新手还可以在创业营销堂学习怎样实现自己的梦想;而摊主经验交流区则是大家地摊经验、教训的畅谈地,喜欢写日记的摊主还可以以日记的形式记录下自己摆摊时的酸甜苦辣;在货源供求交流区,不仅有常年的货源供应信息,还有为摊主开辟的紧急求购区,极大地方便了摊主。此外,马乐平还特意开辟了一块网络创业区,为开网店的朋友提供服务。

在年初,他给自己预定的目标是今年达到500IP(即每天500个人浏览网站),而在半年时间里,地摊人论坛已达700IP,为此,他不得不把自己的目标提高到1000IP。在他看来,照这样的速度,要实现这个目标问题不大。

所谓饭要一口一口地吃,路要一步一步地走。建QQ交流群,创办地摊人论坛并不能实现集体创业的目的。

看着论坛一天天热闹起来,马乐平又冒出了一个想法,通过组织创业交流交友会,把有兴趣爱好或是条件互补的人组织起来,在实际生活中创办实体经济,以集体代理的形式开店或是创办公司。“网站是为人们搭建的交流平台,而真正的见面交流并实现集体创