



新兴铸管 000778(8月11日)

开盘:停牌

收盘:停牌

成交额:停牌

涨跌幅:停牌

政策周报 (2009年第41期)

主办: 新兴铸管集团政策研究室

2009年8月11日(总第87期)

宏观经济:	2
【温家宝: 宏观经济政策导向不能改变】	2
【IMF两年来首次提高全球经济增长预期】	2
【中国矿企再度出海闯关 迎来最佳主客观时机】	3
【鞍钢张晓刚: 让海外资源有更多“中国因素”】	4
【企业为短期利益制造泡沫如同酒后驾车会酿成悲剧】	6
行业动态:	10
【巴西样本: 日本钢铁业如何走出去】	10
【现在是服装经销商并购品牌的机会吗?】	13
【酝酿机械工业发展变局的4大有利因素】	15
【机械投资高速增长长期将持续到后年】	16
【全球房价局部出现34个月来首次明显回升】	17
【谁主铜业大央企? 中铝积极介入重组争取定价权】	17
【全国物流园区专项规划正加紧制订】	20
标题新闻:	21
【澳降低外国投资审批标准 国企投资需澳批准】	21
【中国明年底之前将新批铁路2万公里 投资2万亿以上】	21
【与钢市联动 晋冀焦炭指导价上涨超150元】	21
【河北迁安发现3公里铁矿成矿带 有望增2亿吨储量】	22
【秦港煤库存降至500万吨 一个月跌幅逾25%】	22
【铁矿石现货价飙升至10个月新高】	22
【铁矿石谈判僵持 中钢协转寻中小矿企谈判】	22
【宝钢杭钢再现“牵手”机遇 浙江省产业转型升级规划出炉】	23
【武钢挺进巴西 双方或合作建设钢厂】	23
【宝钢集团位列“世界级钢铁公司”第三】	23
【湖北全面推广革命性突破纺纱技术 加快产业升级】	23
【振华重工签矿石装卸设备订单】	23
【我国将在年内出台新兴能源发展规划】	24
【澳洲力拓从事间谍活动六年 中国蒙受7000亿人民币损失】	24
【上半年中国为俄罗斯第二大贸易伙伴】	24
政策快递:	24
【《进一步加强税收征管若干具体措施》】	24
【2008-2009年度中国纺织服装企业竞争力50强】	28

宏观经济：

【温家宝：宏观经济政策导向不能改变】

中共中央政治局常委、国务院总理温家宝近日在江苏考察时指出，在当前我国经济发展企稳向好的形势下，中央强调要保持宏观经济政策的连续性和稳定性，坚持实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策不动摇，这是因为我们面临的困难和挑战仍然很多，国际经济前景还不明朗，外需下滑的压力仍然很大；经济自主增长的动力还不强，一些行业、企业经营还比较困难，产能过剩的问题十分突出，结构调整的任务十分艰巨；扩大内需在短期内还受到各方面因素的制约，一些刺激经济发展的政策效应会递减，一些关系长远的政策收到成效需要时间。因此宏观经济政策的导向不能改变。要把保持经济平稳较快发展与调整经济结构结合起来，以平稳较快的经济发展为结构调整提供基础，创造条件，通过转变发展方式，调整经济结构使经济发展更具有可持续性和竞争力。

7日至9日，温家宝先后来到无锡、南通就太湖治理、苏南经济转型、江苏沿海经济带发展等进行调研，这是应对国际金融危机以来，温家宝第三次到江苏考察调研。我国是世界造船大国，温家宝十分关心国际金融危机下船舶业的发展。在南通中远川崎船舶工程有限公司船坞里，技术工人们正在建造30万吨矿砂船。温家宝详细询问了造船技术发展以及定单情况。当得知企业生产了世界最先进的首座超深水海洋钻探储油平台时，温家宝表示赞许。他对工人们说，目前，外部经济环境不明朗，企业定单比较少。但是，世界经济前途总会有光明的一天，市场总还会活跃起来。我们要在产品结构上下工夫，根据市场需求调整技术方向，靠实力开拓新兴市场。中国造船业一定能够走在世界前列。（摘自：新华社）

【IMF两年来首次提高全球经济增长预期】

日前，IMF公布了《年中世界经济展望》，2年来第一次提高了全球经济增长预期：2009年预期略有下降，为-1.4%，低于今年4月预期的-1.3%。预计2010年，世界GDP增长2.5%，高于今年4月预计的1.9%，也高于其他金融机构的预计，如《华尔街日报》今年4月预计的2.4%。

IMF认为继续推行经济刺激方案是决定全球经济复苏的关键，虽然经济有望在2010年走出低谷，但2011年后仍难以预计。据4月份估计，全球在此次危机中损失4万亿美元，目前看损失额较之为低，但仍难以估算，使全球金融市场恢复尚待时日。新兴市场在引导全球经济复苏的地位举足轻重，发达国家除欧元区外（如德国是-0.6%）将在2010年第二季度开始经济复苏。

IMF对2009和2010年部分预计数字如下(%)：

世界	-1.4	2.5
发达国家	-3.8	0.6
美国	-2.6	0.8
欧元区	-4.8	-0.3
德国	-6.2	-0.6
法国	-3.0	0.4
日本	-6.0	1.7

英国	-4.2	0.2
加拿大	-2.3	1.6
其他发达国家	-3.9	1.0
亚洲新兴工业国家	-5.2	1.4
新兴发展中经济体	1.5	4.7
非洲	1.8	4.1
中东欧	-5.0	1.0
俄罗斯	-6.5	1.5
中国:	7.5	8.5
印度	5.4	6.5
东盟	-0.3	3.7
中东	2.0	3.7
巴西	-1.3	2.5
墨西哥	-7.3	3.0

(摘自: 商务部网站)

【中国矿企再度出海闯关 迎来最佳主客观时机】

编者按: 祸兮, 福之所倚。时下全球肆虐的金融危机, 为中国企业带来了“痛苦的幸福”——在许多企业忍受经济危机煎熬的同时, 中国的能源企业迎来了海外收购、扩大国际合作的大好机会。8月10日, 三起重大并购消息传出。兖州煤业可能会收购澳大利亚煤炭公司 Felix Resources Ltd; 吉恩镍业已批准要约收购加拿大皇家矿业公司的计划, 收购报价为 1.485 亿加元; 华能集团也在这天宣布与美国杜克公司携手。

在这些大事件中, 中国企业到底把握了几分“主动权”? 怎样争取积极效果?

吉恩第四次出海

8月10日, 中国最大镍盐生产基地——吉林吉恩镍业股份有限公司也宣布, 其拟斥资 1.485 亿加元(人民币 9.425 亿元), 与加拿大 Goldbrook ventures Inc. 联合出资, 要约收购 Canadian Royalties Inc. 100% 股权, 以及后者所有 2015 年 3 月 31 日到期的可转换高级无担保债。

根据吉恩镍业公告, 其将通过旗下全资子公司——加拿大吉恩国际投资有限公司, 与 Goldbrook 成立合资公司——吉恩加拿大矿业公司(吉恩镍业占 75% 股权, Goldbrook 25%)。双方于 8 月 7 日签署了联合竞标和运营协议。根据该协议, 吉恩加拿大以 0.60 加元/股的价格, 购买皇家矿业 100% 股权; 以每 1000 加元面值的债券出价 600 加元, 收购皇家矿业所有 2015 年 3 月 31 日到期的 7% 可转换高级无担保债。要约收购截止日为 9 月 15 日。

今年以来, 吉恩镍业掀起了一次又一次海外收购潮——4 月收购加拿大 Liberty Mines Inc. 51% 股权; 5 月, 斥资 516.35 万澳元(约合 2704.93 万元) 成为澳大利亚 Metallica Minerals Ltd. 第一大股东; 稍早, 以 1844.37 万元购买加拿大 Victory Nickel Inc. 18.98% 股权, 成为其第一大股东。而这次收购是该公司今年的第四次海外收购。

兖州煤业欲收购 Felix

8月10日，中国第四大煤炭生产商兖州煤业发布停牌公告称，有重要事项未公告，其股票交易临时停牌一天。据了解，兖州煤业重要事项与收购澳大利亚煤炭公司 Felix Resources Ltd 有关。在兖州煤业停牌的同时，Felix 公司股票也已暂停交易。在该公司提交给澳大利亚证券交易所的声明中表示，其即将就一项可能涉及控制权改变的交易发布公告。

有消息称，兖州煤业与 Felix 已达成交易协议。据了解，Felix 与兖州煤业的谈判一直在进行之中。去年7月，Felix 就曾表示，正在与潜在收购者进行谈判。但双方的谈判没有太大的进展，今年全球经济形势的恶化，或成了双方最终达成协议的重要因素。市场将密切关注此桩交易，借此试探澳大利亚政府对中国收购当地矿产企业的态度。今年6月，中国铝业公司向力拓投资 195 亿美元的计划出于商业原因而被放弃。因此，有分析人士认为，此次兖州煤业的交易将试探澳政府是否会允许中国国有企业进行全盘收购。

海外并购最佳时机到来

中国企业的海外并购日益活跃。普华永道报告称，海外投资是中国经济的亮点，今年上半年，中国对外投资的数量同比增加 10%。第二季度中国内地的海外投资交易额达 108 亿美元（第一季度为 39 亿美元），交易数量增长 17%。40%的目标公司是澳大利亚公司。

“正是中国逐年扩大的能源、金属需求，推动着像兖州煤业、吉恩镍业等企业走向国际市场。”中国流通产业网分析师赫荣亮如此点评。“这一系列事件充分说明，我国企业海外并购、合作迎来了最佳的主客观时机。”厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强昨日对记者表示，金融危机影响下，国际资源价格处于低位运行，此时中国企业进行海外并购，使谈判更处于有利地位。”

从资源性企业入手并购，势在必行。“多年的经验证明，直接采购海外资源是一种保证国内资源供应的办法，但相比较而言，通过并购控制海外资源，这种做法更主动。”林伯强强调，“此时进行收购，无疑是最好时机。”对于兖州煤业、吉恩镍业的“全盘收购”行为，林伯强认为“难度大”，中国企业要尽可能参与国外资源开发，减少摩擦成本。”（摘自：国际金融报）

【鞍钢张晓刚：让海外资源有更多“中国因素”】

2009年，鞍钢开工60周年。鞍钢集团党委书记、总经理张晓刚说，60年来，鞍钢在不同的历史时期体现了不同的追求。一个月前，鞍钢增持澳大利亚金属公司金达必（GindalbieMetalsLtd，澳大利亚交易所代码：GBG，下称“金达必”），最终实现控股计划。张晓刚表示，金融危机为鞍钢收购金达必铁矿“大幅度降低了收购成本”。之前，鞍钢已决定以每股1.4澳元控股金达必，“董事会都开完了”；而金融危机来临后，收购价格降至每股0.85澳元。但对于重组国内第四大钢铁央企攀钢一事，由于最终重组方案尚未揭晓，张晓刚仅表示，“鞍钢将积极推进与攀钢的重组”。

谈判失败的理由

《21世纪》：力拓案爆发后，市场传言称鞍钢有关人员也涉案，是否属实？

张晓刚：近日关于“鞍山钢铁集团的某些员工因力拓一案接受调查”的传言，与事实不符。截至目前，鞍钢集团所属单位，没有任何在职员工被相关部门调查或协助调查。

《21 世纪》：力拓案暴露了国内铁矿石贸易秩序的混乱，你认为，国内铁矿石贸易市场存在哪些不规范之处？你对此有哪些建议？

张晓刚：目前，中国的钢铁产业集中度低，铁矿石交易秩序的确亟待改善。我建议，政府主管部门加强对市场的监管。例如：进口资质的集中，有利于政府监管铁矿石进口量，同时，有利于在铁矿石谈判中中国钢铁企业集中对外。

《21 世纪》：对于铁矿石谈判，市场上有很多声音，认为中国在谈判中屡败的根本原因，是行业过于散乱，你如何看待？

张晓刚：铁矿石谈判是一个非常复杂的问题，受到国际、国内等多方因素的影响。谈判对手在全世界只有三家，但国内的产业集中度太低，虽然规模做到了世界第一，但却缺失相应的话语权，这也是导致我们每年铁矿石价格谈判步履维艰的一个重要原因。但我们同时也应该看到，行业集中度较低并不是谈判屡败的唯一理由。

我们认为，谈判各方应该在“互利共赢，长远着眼”的原则下展开探讨，经过各方面的共同努力，寻找使各方长期利益都能得到最大保障的解决之道。

《21 世纪》：有人认为，今后，铁矿石定价机制将更加倾向于指数定价，你如何看待？

张晓刚：我们希望在互利、共赢的前提下，早日结束谈判。但指数定价过于波动，我们支持建立在长期合作基础上的更加稳定的“年度定价机制”。

多形式获取资源

《21 世纪》：鞍钢已实现对金达必的控股计划，今后，与金达必将采取何种合作模式？请介绍一下收购过程？

张晓刚：鞍钢与金达必的合作是从资本合作开始的，根据协议，双方各出资 50% 合建卡拉拉矿业公司，对该项目开展风险勘探、选矿试验研究等可行性研究。

在第一步探矿、选矿试验取得成功的基础上，鞍钢大胆决策，收购金达必公司 12.78% 的股份，成为金达必公司的第二大股东。2009 年 3 月鞍钢又出资 1.6 亿澳元认购澳大利亚金达必金属公司近 24% 的股份，从而成为该公司第一大股东。

现在看来，卡拉拉项目之所以成功，还得益于鞍钢雄厚的技术实力，特别是贫矿开采方面的丰富经验。根据此次双方合建矿山的计划，金达必卡拉拉铁矿的规划、设计、设备和管理人员几乎都会来自鞍钢，这让合作有了更多“中国因素”。

总体来讲，这个项目从项目合作、公司合资、股权合作，到扩大股权，每走一步都是稳扎稳打、步步为营。

《21 世纪》：2007 年，鞍钢与武钢、宝钢、首钢联合出资组建北京钢企联矿资源投资公司，计划联合进行海外投资，目前，是否已有具体投资方向和目标？

张晓刚：这个公司成立之初是针对柬埔寨项目，现在这个项目暂时搁置，目前没有可对外公布的具体信息。我们认为，此次联合进行海外投资的方向是正确的，这是一次有意义的尝试，我们愿意在合适的项目上与其他企业开展合作。至于鞍钢是否考

虑进一步收购海外资源的问题，要取决于市场和资源条件。但目前，我们还没有新的考虑。

《21 世纪》：今年，国资委强调加强央企境外产权管理，鞍钢对于境外资产，如何进行有效管理？

张晓刚：从鞍钢来说，资产安全最为重要的。我们对于海外投资实行“资产管理公司与贸易公司分开”，有效授权，建立严格的内部控制制度，确保境外资产的安全。（摘自：21 世纪经济报道）

【企业为短期利益制造泡沫如同酒后驾车会酿成悲剧】

潘石屹 考察纽约、伦敦的收获与启示

邢飞：这段时间与你博客上风光秀美的英国景色相比，国内房地产市场却充满着火药味，你如何看待国内的房地产市场？

潘石屹：这次我和张欣一起去美国和英国考察，张欣比我早去了两个星期。我们主要考察纽约和伦敦的房地产市场。这次考察我们的收获很大，也给了我们许多启发，从中学习了不少知识和经验。

首先，受金融危机的影响，纽约和伦敦这两个城市的房地产市场很低迷，房价很低，尤其是办公楼和商铺的价格。许多房子的价格甚至低于它的建安成本，由此推算，这些房子的地价几乎等于零，市场的成交量也很少。纽约的成交量比伦敦的成交量还要少。我们在纽约和伦敦看到一些办公楼，公司倒闭了，“人去楼空”。尤其在曼哈顿第五大道上，一些银行和金融机构搬走了，保险柜、办公的家具都不要了，文件夹、资料和各种箱子满地都是，非常狼狽。

其次，在金融危机的影响下，越是办公楼高度密集的区域，如纽约的下城 DownTown，也就是华尔街的所在地，情况越不好。伦敦 City，CanaryWharf 金丝雀码头，这些新建的金融区 CBD，也和曼哈顿岛的下城一样。情况相对比较好的区域，是在曼哈顿岛上的 57 至 58 街，第六大道至公园大道，这四个街道围成一个小正方形。在伦敦，则是 westend 比较好。

在这次考察期间，非常感谢魏理仕（CBRE）全球总裁为我们做的周密安排。他让他在纽约以及伦敦的同事为我们提供了大量市场的资料，并带领我们参观了许多大楼。这些楼房的开发商基本上都破产了，因为他们的股本金已经亏光了。大楼的所有权都在贷款银行和基金的手中。我一边看一边想，有几点感想和大家一起分享一下：

第一，金融危机对全球经济，尤其是金融行业造成的影响远远比报纸上和电视上看到的消息要严重得多，因为这些“人去楼空”的现象才是最真实的，最直观的现实。

第二，也是我特别留意的一点：曼哈顿岛的下城，华尔街所在地为什么发展不起来，大家都不看好呢？我曾经问过美国大开发商铁狮门的老板，我问是不是受“9.11”的影响？他对我说也不全是，主要是交通和物业是否融合的问题。在曼哈顿岛的中城，公园大道上有一个大型的火车站，大家上下班，交通非常方便；其次是所有物业要融合，这个区域既要有住的，还要有办公，有饭店，有商店等等。而下城只是单纯的办公楼，这就很难发展起来。“911”被炸毁的世贸大厦的重建至今还没有建到地面，就是没有市场。这是非常重要的一点经验教训，我们在中国开发房地产，一定要借鉴这

些教训，引以为诫。在选择地段，选择物业产品的配套设施上是非常重要的。伦敦新 CBD——CanaryWharf 和纽约的下城基本是一样的，这都是前车之鉴。

第三，这些国家无论如何总是比我们有钱，“瘦死的骆驼比马大”。公司虽破产了，这么好的家具，电脑，保险柜都不要了，这种情况在中国是不可能发生的。总有人去善后，去把这些东西卖掉，处理掉。

只有把中国的房地产市场、北京的房地产市场放在全球的背景下，我们才能看得更清楚一些，也只有跳出去才能看得更清楚一些，少犯“井底之蛙”的错误。中国有句古话：“不怕不识货就怕货比货”，我们在国外才能更清楚地感受到中国作为 GDP 增长 8% 的经济体带来的活力，以及北京和纽约、伦敦相比的优势和劣势。

在这次考察期间，我每天都收到公司同事发来的公司销售和出租的数据。平时我在国内也只是看一看，但在美国和英国期间，我多次给他们回复，给他们鼓励。这些数据证明了 SOHO 中国公司全体同事的努力，也证明了北京和纽约、伦敦相比市场的活力。

SOHO 土地储备的价值不能单纯用数量衡量

鲁欢：香港《文汇报》称，今年上半年全国各月成交总价排行前 10 名的地块中，有 60% 的高价地块由国资背景的企业获得。你曾在 07 年将国内前十位上市公司的囤地情况称为土地泡沫。面对今天资金更多，来势更猛的国企房地产市场，请问你有什么看法？

潘石屹：广渠路“地王”拍卖不久后，我便出国考察去了。我是在网上看到大家的一些讨论的。其中国土资源部的观点是：出现“地王”是个别现象，主要集中在北京、上海这些特大型城市，其他城市，土地出让价格的总额不是上升，而是在下降的。

出现地王的主要原因是这些大型国有企业在目前的背景下，取得资金很容易，成本也很低。而他们长期从事的行业因产能过剩，已经无法再投资进行扩大再生产，他们的目标投向了土地市场和房地产市场，这也是他们不得已的选择。但是，把土地转化为销售额和利润，这需要专业的知识，需要经验，需要对市场的把握和了解。新组建进入房地产领域的公司，常常容易犯错误。这些从别的行业突然转入房地产行业的大型国有房地产企业要特别小心这一点，以免造成社会财富的巨大浪费。

今天看到《三联生活周刊》杂志，集中了最近发生的许多起车祸造成的悲剧，有相当一部分是喝酒造成的。有人为了一时的高兴，没有为自己的健康和别人的生命着想。市场也是同样的道理，有些企业为了短期的利益，在制造泡沫，从长期来看泡沫一定会破的。

目前 SOHO 中国未来有超过 300 亿人民币的物业可供销售，现金超过 100 亿人民币。而这些物业都处在北京最繁华、交通最便捷的区域，无论是未来销售或者是出租，都是很好的物业。因为处在最繁华的区域，所以这些物业能经得住市场波动的考验。作为商业地产，不能同住宅地产一样单纯按建筑面积去衡量它的土地储备，最主要是看这些土地物业的价值。

邢飞：你怎么看人们对 SOHO 中国商业模式的质疑和解读？

潘石屹：SOHO 中国的商业模式的确与大多数的房地产开发商的模式是不同的。有一些人看不懂，对我们商业模式提出质疑，这是很正常的。最重要的一点是，SOHO 中国以开发商业地产为主，而其他绝大多数的房地产开发商是以开发住宅为主。因为这个基本点的不同，就造成了以下一系列的不同：

第一，对地段选择标准的不同。SOHO 中国一定要选择最繁华、交通最便捷的地段。作为居住类型的土地，可以远离城市中心，远离繁华地区。但是商业地产万万不能在地段上犯错误。古话说“一步差三市”就是这个道理。

第二，对土地储备的衡量标准不同。居住类型的土地可以用建筑面积来衡量，常常我们看到有数字报道，哪家房地产公司拥有了 5000 万平方米、6000 万平方米的土地储备，而 SOHO 中国仅有几百万平方米土地储备。要知道，作为商业地产，更应该用土地的价值去衡量。因为内蒙古草原上的一平方米的土地，与前门大街一平方米的土地从价值来说是完全不同的。

第三，政府对住宅房地产的政策是不会影响到我们的。如第二套住房贷款的政策，限制面积，限制价格的政策等等，都不会对我们造成影响。

房地产市场瞬息万变，市场的变化就是最有智慧的人也无法去把握。例如股神巴菲特甚至无法知道明天股票市场是涨还是跌。SOHO 中国在战略上要把自己永远处在进退自如的状态。市场好时我们就加快销售的速度，如 2009 年 SOHO 中国的销售将创下新的历史记录；当市场低迷时，SOHO 中国就大量进货。如 2008 年，SOHO 中国购进大量的项目，包括成交额高达 55 亿元的朝阳门 SOHO。无论何时，SOHO 中国都密切地留意市场的“洼地”，寻找最有投资价值的地段和项目，购买土地是发现价值，建造房子是创造价值，销售房子则是在市场上实现价值。作为房地产开发商，掌握高峰和低谷对应进货和出货的平衡关系是至关重要的，SOHO 中国目前在掌握这种平衡中有充分的余地和可持续发展的空间。

SOHO 中国的可持续增长的空间有多大呢？如果房地产市场持续看好，公司将把已有的现金用于现有项目的建设，从金额上会有超过 300 亿元的销售额，可以保证公司保持 3 年以上的增长时间。反之，如果房地产市场不好，公司充分利用公司的自有资金和银行贷款，趁低吸纳超过 300 亿元的土地和项目。这就是 SOHO 中国在 2008 年 8 月份可以进退的空间，也是 SOHO 中国可持续发展的战略。

当然 SOHO 中国还是一家年轻的公司，要成为一家百年老店的道路还很长。在市场已经给我们提供很好机会和平台的背景下，需要及时地根据市场在地域、开发物业的品种、品牌的建设、销售和持有物业的比重四个方面做出调整，使公司能经受不同市场环境的考验，把 SOHO 中国真正做成一家不断为社会创造财富的百年老店。

我们看到多少企业甚至行业的消失都是没有真正地找到让自己长期生存下去的平衡关系，因产业升级、技术进步或市场的波动，把企业放在了“进退维谷”的危险境地。

SOHO 中国将积极参与竞标中服地块

林喆：最近有关北京百亿超级地王中服地块的传言多起来，据说中服地块即将入市。也有媒体报道说，SOHO 中国已经无缘中服地块。您对此又有何看法？

潘石屹：对符合 SOHO 中国发展的每一块土地，我们都会积极参与，当然包括中服地块。因为我们在北京 CBD 开发最有经验，我们在 CBD 的销售额也超过了整个 CBD 销售总额的 40%。同时，SOHO 在 CBD 开发的物业中，一共有 3000 多家公司以及 11 万人群在其中办公、经营，在全球金融危机的冲击下 SOHO 中国开发的写字楼的出租率一直在 95% 以上，SOHO 中国开发的物业品种和市场定位经受住了全球金融危机的考验。SOHO 中国对北京 CBD 的贡献是有目共睹的。

今年年初，我曾与 20 多位人大代表一起联名，呼吁政府有关部门让土地的市场更公开、透明，也得到了政府土地部门及时的答复和保证土地出让市场公开、公正的具体措施。但有个别公司在土地市场上总是千方百计地想排除掉竞争对手，造成不公平竞争，在土地出让市场上进行黑箱交易。我相信，政府会建立和完善土地的出让政策，让土地出让政策更公开、公正、透明。时间到了 2009 年，这种“黑箱”操作会越来越困难，这种阴谋得逞的可能性也会越来越小。如果让我们留意一下事实就会发现，北京最近出让的土地，再也没有选择性的、设置条件性招标了，而采用更公开、更透明的挂牌和拍卖的方式。这种方式不光是房地产公司可以参与，媒体也都可以积极地进行报道，只有在阳光下，才会驱除黑暗和腐败。在土地出让市场中，挂牌和拍卖的方式比那些设置条件、选择性招标的方式更阳光。这种更阳光的土地出让方式同时也避免了国家的财富流入一小部分人和房地产公司的手中。

在土地出让的过程中最重要的是政府如何做，而不是房地产商、市场上的竞争对手如何去想，如何去说的。

观点地产新媒体陈小丽：七月份数据显示，一线城市的房地产出现价升量跌，最多成交量下跌达七成，这意味着由于价格上涨过猛，已经抑制了需求进一步的放大吗？

潘石屹：中国的房地产市场是新兴的市场，新兴的市场就有它不成熟的特点。我们不要因短期的上涨而欣喜若狂，也不要因短期的下跌而沮丧，从而对中国经济和中国房地产市场的发展前景丧失信心。从长期和基本面来看，我们非常看好中国的经济，看好中国的房地产市场。但在具体的操作上，在选择土地、选择好的地段上，我们一定要选择那些能够抵御市场风险和波动的项目。

李斐：有记者称你是房地产界典型的保守主义者，你同意这一评价吗？

潘石屹：我也听到过这样的评价。我想保守是相对而言的，对一些媒体记者来说，他们总是不断需要新闻事件，对他们来说，我和我们的公司可能是保守了一些。但相对于我们的经验和业绩，就看不出我们的保守——公司的盈利，上交的税收、我们的产品都是交给市场和社会一份满意的答卷。相对于一个公司来说，在它成长的几年中，完成北京 CBD 40% 的销售额，解决超过 11 万人和 3000 家公司的就业问题，这也算不上保守了。

再来看 SOHO 中国设计的产品，都是在不断创新，更有创意，也不能说保守。

反思我们的行为，唯有在财务的安排上趋于保守，SOHO 中国在上市前四年，基本没有任何负债，这对任何一家房地产公司来说都是很难做到的。上市后的 SOHO 中国，

财务状况可透过每季公开的财务报表看到，大家也可以仔细去分析，可以看到 SOHO 中国的财务状况是非常稳健的。当然，记者也可以用保守来形容。

林喆：有机构统计数据显示，09 年上半年北京、上海等地高档写字楼租金还在下滑，面对这种局面，SOHO 中国还会坚持商业地产的战略吗？

潘石屹：的确，租金水平就如同衡量工业企业的用电量一样，是最基本的，也是最及时的指标，它反映出一个城市经济的发展状况。同样，租金水平也是衡量房地产投资的重要指标，但它不应该是唯一的指标，还有物业的升值，对未来通货膨胀的预期等等都要考虑进去。SOHO 中国目前依然专注于北京、上海繁华地区商业房地产，这个大的方向没有变化。（摘自：地产金融网）

行业动态：

【巴西样本：日本钢铁业如何走出去】

只是出去买铁矿吗？中国钢铁业应该如何走出去？

和中国钢铁业类似，日本钢铁业也没有足够的本国铁矿石资源支撑。很多中方观察人士认为，与中国钢企一样，日本也属于铁矿石进口方，在利益上具有共同性，但为什么近几年的铁矿石谈判日本频频“放黑枪”，主动挑起比中国同行预期更高的价格呢？

巴西和澳大利亚是全球最重要的两个铁矿石资源地。梳理日本钢铁业在巴西市场的布局，我们可以得出以上问题的答案。日本钢铁业走出去的“巴西样本”，也值得中国同业系统性思考。这是一个全产业链的故事。

分享巴西铁矿资源

2006 年 12 月 18 日，作为三井财团的重要关联企业，新日铁和巴西矿业巨头淡水河谷公司联合表示，双方已签署战略协议，将进一步推进铁矿石和煤炭项目的合作，并且双方还有意加强在巴西联合矿业公司 (MBR 公司) 和 Nibrasco 公司的合作。

此时，新日铁在隶属于淡水河谷的 Nibrasco 公司中占有 25.4% 的股份。Nibrasco 公司 2005 年球团矿产量 860 万吨。事实上，Nibrasco 公司本身即是由淡水河谷和六家日本公司成立，日方的持股比例为 49%，这六家日本钢铁公司是新日铁、JFE 制钢、住友金属、神户钢铁、Nisshin 钢铁和双日 (商社)。

其实早在 1971 年，三井财团的综合商社三井物产就开始了对于巴西联合矿业公司 (MBR 公司) 的投资。时至 1997 年，三井物产拥有巴西资源公司 CMM 公司 40% 的股权，而 CMM 公司拥有 MBR 公司 84.8% 的股份。2001 年 12 月，三井物产与淡水河谷合作完成了针对 CMM 的股权交易。此后，三井物产继续扩大和深化与淡水河谷的合作，扩展到铁矿石业务之外如金融援助、技术提供等领域，双方还不定期培训对方雇员，并建立了情报互换机制。

2003 年 9 月，三井物产出资 8.30 亿美元收购了 Valepar 公司 1960.7 万股的普通股，Valepar 公司是淡水河谷的控股公司。此次收购的股份相当于淡水河谷总股份的 5.05% 或普通股的 7.84%。由此，三井物产成为了 Valepar 公司第三大股东，并直接参与淡水河谷的经营和投资。

巴西共有 22 处铁矿矿藏，仅 CMM 公司和淡水河谷公司就拥有其中 18 家的开采权，

也就是说，三井通过参股巴西两个最大的铁矿企业——CMM 公司和淡水河谷公司，接近垄断了巴西的铁矿石资源。

2008 年 6 月 13 日，由于淡水河谷准备进行最多 150 亿美元(约 1.6 万亿日元)规模的公募增资，三井物产宣布向其追加出资约 750 亿日元，以保证三井的持股比例不变。

入主巴西钢铁生产企业

在占领铁矿石这个钢铁产业链上游的制高点之后，三井财团通过其重要的关联企业新日铁的技术和经营管理优势，开始进入并占领巴西当地钢铁生产和市场。其实早在 50 年前，日本财团就对巴西钢铁产业链开始了从上游采矿业、中游钢铁生产以及下游铁矿物流全方位的布局。

新日铁旗下的巴西米纳斯吉拉斯钢铁公司(巴西 Usiminas)是巴西国内最大的钢铁联合企业。巴西 Usiminas 由包括新日铁、淡水河谷、工业巨头 Votorantim Participacoes 和建筑公司 CamargoCorrea 组成的股东集团控股，年产能 950 万吨，目前占巴西钢铁产量的 28%。

1956 年 4 月，巴西政府曾向日本政府提出希望协助建设一家钢铁厂的申请。1957 年 6 月，双方签订了有关建设日巴合资钢铁公司的协定。同年 12 月，新日铁出资额占 30.1%，成立了日本 Usiminas 公司，并于 1958 年 1 月成立了巴西 Usiminas 公司(日本 Usiminas 出资 40%)。

除投资巴西 Usiminas 公司外，新日铁还积极地与巴西 Usiminas 公司进行各种合作。1999 年 6 月，新日铁和巴西 Usiminas 公司成立了汽车用镀锌钢板的合资公司“UNIGAL”。之后，随着以巴西、阿根廷为中心的南美汽车生产的急速扩大，南美的汽车用镀锌钢板的需求也在快速扩大。

2006 年 12 月，新日铁公司收购了日本 Usiminas 公司拥有的额外股份，将其在日本 Usiminas 公司的股权提升到 50.9%，并进行子公司化。加上对巴西 Usiminas 公司直接入股 1.7%，使新日铁成为对巴西 Usiminas 公司持股 21.6%的头号股东。而这一系列的运作，提升了新日铁在巴西 Usiminas 公司中的直接和间接控制权，使投票权提升至 12.7%。

2009 年 1 月 29 日，新日铁宣布从淡水河谷公司购买巴西 Usiminas 公司约 5.9% 的股权，加上直接入股，新日铁由此持股比例升至 29.2%。

建设新日铁的钢铁厂

随着新兴市场国家对钢材的需求不断高涨，新日铁还在巴西这一具有地缘优势的地方建设了钢铁厂。

2008 年 3 月，新日铁集团在巴西新建大型钢厂的计划基本敲定，新日铁与巴西 Usiminas 公司合资，其中新日铁出资比例过半，掌握主导权。新钢厂初期投资近 3000 亿日元，建设一座大型高炉，年产 300 万吨，预计 2011 年建成投产。到 2015 年前后，该公司计划增加一座高炉，产能扩大至 600 万吨/年，总投资估计在 5000 亿至 6000 亿日元之间。届时，该钢厂将具有与日本国内钢厂相当的生产规模，产量将达到日本粗钢产量的 5%，或者巴西粗钢产量的二成左右。

对于新日铁来说，这项投资计划也是其自 1971 年日本本土钢厂投产、近 40 年来新建的第一家拥有高炉的大型钢厂。一直以来，为了防止核心技术流失，规避大规模海外投资的风险，日本钢铁企业在海外的业务多以后期工程为主，没有在海外投资建设拥有高炉的大型钢厂。

尽管 2009 年的钢铁市场低迷导致收益形势严峻，但新日铁公司认为“未来巴西的市场将会扩大”。未来新日铁从品质管理以及提高生产效率方面着手协助巴西 Usiminas 公司建造高炉以及增产，使其成为新日铁集团的海外核心生产基地。

有报道称，世界最大钢铁企业安赛乐一米塔尔正在加强对具有成长潜力的市场的攻势，为了与之抗衡，新日铁也正在谋求建立一个全球生产体制。

掌握巴西钢铁产业链

通过成为巴西 Usiminas 公司的头号股东以及新建钢铁厂，新日铁逐步实现了对巴西钢铁产业链的整合。

2008 年 2 月，新日铁持股的巴西 Usiminas 公司出资 9.25 亿美元，收购了巴西 MinasGerais 州的 JMendes 矿以及两座未开发的矿山。这三座矿山位于米纳斯吉拉斯州著名的“钢铁四角洲”(GlobalMineracao)，该地区是全球最高质量铁矿石产区之一。其中，JMendes 矿每年生产 600 万吨铁矿石，到 2010 年提高到 1000 万吨，最终目标使产量扩大至 2900 万吨。

2009 年 4 月，巴西 Usiminas 公司在巴西东北部伯南布哥州 Suape 城的扁平材服务中心投入运营，这将有助于其开拓巴西东北部地区市场，该地区目前的市场状况是进口钢材占主导地位。

另外，巴西还有两家大型扁平材生产商 CSN 公司和 ArcelorMittalTubar 公司。其中，CSN 公司于 2008 年 12 月向东亚钢铁联盟出售了其旗下的巴西国民矿业公司(Namisa)的 40%股份，交易总额达 30.8 亿美元。东亚钢铁联盟包括日本伊藤忠商事、新日铁、JFE 钢铁、住友金属工业、神户制钢、日新制钢及韩国浦项制铁。巴西国民矿业公司位于巴西东南部的米纳斯吉拉斯州，预计 2010 年铁矿石产量将达 1800 万吨，2013 年将达到 3800 万吨。

物流领域也是钢铁产业链的重要组成部分。2009 年 6 月，新日铁持股的巴西 Usiminas 公司宣布 2010 年在里约热内卢 Itaguaí 港口进行扩建，按计划新设施将用于集团的矿石运输，初期的年发货能力为 2500 万吨，预计 2013~2014 年正式启用。与此同时，新日铁决定增持巴西 Usiminas 公司的 1%普通股，相当于公司全部股份的 0.5%。

日本百年耕耘

对巴西钢铁产业链的全方位整合，日本企业是如何做到的呢？其实，我们能看到钢铁业之外的日本很多大手笔。

2008 年 5 月 14 日，日本政府下属金融机构日本国际合作银行与巴西淡水河谷公司签署协议，为淡水河谷提供最高 30 亿美元贷款，为淡水河谷旗下矿产开发项目融资。另一个政府下属机构日本出口投资保险公司当天也与淡水河谷签署协议，提供最高 20 亿美元保险金，为与淡水河谷矿产项目相关的日本银行贷款以及日本企业投资

担保。有日本政府背景的日本国家石油天然气和金属公司当天也与淡水河谷签署协议，建立非洲天然资源勘探战略合作伙伴关系。

如此大手笔更彰显了日本对矿产资源的用心。日本政府和财团企业与淡水河谷加强合作关系，显然将有助于日本对矿产资源的控制，也有助于在全球价格大幅上涨的时候获得铁矿石和其他矿物原料。

至今，日本财团对巴西钢铁业的影响力已经很大，而日本在巴西的影响力可追溯到 100 年前。

作为南美大国，巴西有着数百万平方公里的国土，但是人口却十分稀少。劳动力明显不足使得许多地方都无人开发，巴西政府只能望着沃土兴叹。在这种情况下，巴西政府开始全球寻求劳动力，并将眼光投向东亚，投向了日本。日本明治维新后，工业化的结果使得一大批农民失去土地，成为无业游民。当时日本政府正为此大伤脑筋，对于巴西政府提议移民，自然一拍即合。从 1908 年日本向巴西进行有组织的移民开始，现生活在巴西的日裔已有 100 多万人。

时至今日，日本仍是巴西在亚太地区国家关系的重点，是巴西在亚洲的最大贸易对象。日本在巴西直接投资占全部外国投资的 9.7%，仅次于美国和德国。在 1979~1985 年间，巴西日裔的上木诚昭还曾出任巴西采矿和能源部长，并兼巴西石油公司总裁。

（作者系全国日本经济学会(中国社科院主办)理事，曾在三井物产工作 12 年，著有《三井帝国在行动》）

【现在是服装经销商并购品牌的机会吗？】

眼下中国企业海外并购风风火火。从腾中收购悍马到以中石油、五矿集团为首的大型央企在石油能源方面的大举并购、武钢对加拿大联合汤普逊铁矿有限公司（CLM 公司）的并购，甚至有万通铝业收购意大利的豪华游艇品牌 DP 这样偏门，更有甚者，连电视台都有人并购。还有更离谱的，一个叫西京集团的收购英国卫星电视台 PROPELLER。这是继温州人近年来收购“阿拉伯亚洲商务电视台”和“欧洲华语广播电台”后，又一涉足海外媒体的惊人之举。我们知道，这样对媒体的并购行为，在中国是不可想像的，更不要说在商业上的意义了。当然，更多的并购还来自于制造业的并购。比如服装业的并购，毕竟这个行业与中国百姓的联系较为紧密，关注点要高得多。

一直被热议的是温州商人并购皮尔·卡丹的新闻。还有影响不是很大的山东威海迪尚集团，今年年初出资 630 万美元，收购了巴黎“HAVERY”品牌。同时，该公司还计划斥资 4000 万美元，收购巴黎十大高档女装品牌之一的法国菲罗。而山东的另一家叫舒朗的企业，也一举收购了意大利男装品牌公司 GuidoBertagnolio、ADRIANORODINA 及一家粗纺纱工厂和一家毛纺厂四家企业。

能源企业与电视台的事咱就不说了，动机与目的就是对行业资源的控制。我主要想讨论一下服装商经销商们能不能通过并购转型为品牌商。大家知道，只有耐消品、快消品与品牌的关系最为密切，因为它们激争激烈且与个人消费息息相关。

从上述几家企业的并购来看：万通铝业收购意大利豪华游艇品牌 DP，是因为该企业旗下有相关游艇公司，对先富起来的中国目标人群极有吸引力。中国市场上极需这

样一个品牌产品来占领，他们看重的是品牌效益。西京集团收购英国电视台、欧洲华语广播电台，意在搭建海外媒体平台，为走出去的中国企业提供传播通道。（美其名曰传播中国文化就不说了）这与实体的企业的并购稍有不同。

对于皮尔·卡丹的并购者来说，以前该企业是皮尔·卡丹在中国的经销商，如今渠道商购买其销售的主要品牌，当属顺其自然。从行业本身来看，他们购买的当然是品牌，而且是以大中华区为中心的区域市场品牌。

山东威海迪尚、山东舒朗以前都是其品牌原料的供应商和品牌设计合作者，在欧美经济低迷，四家企业也出现难以为继的情况下，以一千万欧元的低价格，就此四家与之产品关联度极高的企业收购，更像是捡了个便宜。因为，这些企业在金融危机之前，单 FDS. R. L. FOGLIOEDOSIO 一家粗纺纱工厂的收购价格，就需人民币近 3 亿元。

从以上山东企业的情况来看，因为收购中有工厂与设备，还有一些渠道的价值，价格上较为便宜，品牌虽并不广为人知，完全是可以看做是生产加工商趁机扩张的一种行为，对企业自身价值的增加有益。反过来看，生产商的渠道力量较弱，如果收购价格偏高，企业又没有市场操作经验，买的又是一个小品牌，风险肯定较大。但以现在的情况来看，山东企业的行为，似乎非常值得。至少是对现在这两家企业从加工商向品牌商转型，提供了较大帮助，亦能为全国市场带来创新价值和成本利益，品牌溢价。

但皮尔·卡丹并购者的身份则完全不同。它们不是完全的生产商，它们是一家较为综合的贴牌商与渠道商，对中国本土市场的认知与了解是非常深刻的。应该说没有人比他们更清楚这个品牌在中国市场有多大威力。就在国人纷纷议论他们用钱买垃圾品牌的时候，他们以迅雷不及掩耳的速度完成了这笔交易。因为他们清楚，这个品牌于他们而言，正是中国市场唯一要缺的东西，光做渠道商和贴牌商是不行的。

中国市场层级较多，皮尔·卡丹在二三级市场还有较大的空间可以发展。就是在北京燕沙友谊商城这样的准一级卖场，今年三月份皮尔·卡丹的销量还是男装品牌中，排名第一的品牌。更何况全国其它城市的二三级市场了，这还不包括假货与渠道混乱的影响。

因此，我们从服装贴牌商或渠道商的角度来看，这类企业此时选择企业转型，是一个非常好的时机，不应胆怯和犹豫。正如大批的服装贴牌商寻求自有品牌一样，经销商们和渠道商们也应立即行动起来，将你销售了近 20 多年的品牌，伺机揽入怀抱。

为何？因为渠道商与经销商们与本土自主品牌商们不同的是，贴牌商与经销商（渠道商），完全没有自己的品牌，可较少考虑文化融合的问题，而是市场的有机结合问题。也没有与原来品牌打架的因素。可谓平地起风雷，转身间即成为一个国际化品牌的拥有者。

表面上看，消费者也不知道有任何变化。对贴牌商与经销商来说，以前你是为别人卖，现在是自己卖而已。

另一方面，众所周知，中国服装业的贴牌企业，渠道企业超过品牌企业何止千万个，他们大部分走过生存期之后，正谋求变身品牌企业，以图长久的经营与发展之梦。但品牌市场的竞争激烈，让其无所适从。贴牌商与经销商们，一没有经验，二没有人

才，三没有管理，四不懂方法，最重要的是还没有资金，有的甚至还没有渠道。在这种情况下，想要打造自己的品牌，别说是国际品牌，那怕是本土品牌、区域品牌，似乎是都机会较小。

现在好了，金融危机带来的低迷环境，使经销商们或贴牌商们有了拥有国际品牌的机会。在时下这种情况，与其去找订单，或等订单，不如通过并购拥有自己的品牌，在零售市场上创造自己永远的“订单”，即而将自己的企业，从制造工厂提升到董事会的级别。从这个意义上来讲，现在是本土服装渠道企业并购海外品牌的重要机会。

当然，要形成好的并购结果，并在市场上发挥出原有品牌的更大威力，还要解决以下方面的管理难题，方成大业。

一、并购的品牌如何保持原有品牌的价值，并不因为东家变成中国人，其价值就发生变化。这有两个方面的追问。一是继续国际市场的行销，要让其受众觉得品牌价值丝毫未变；二是如果完全在国内行销，也要让国内的消费者觉得，这个品牌也没有大的变化，只是更加亲民而已，特别是要把这个品牌向下滑的势头遏止住，将它的价值尽量延长，将渠道适当再下沉，精心管理，或许再卖下一个 30 年是可期待的。

二、目前中国的国家细分品牌并没有建立，在某个品类上，说中国的品牌是最好的，还没有多少。可能可以说，中国的打火机是最好的，但那都是廉价货，还都算不上什么品牌。中国的瓷器有品牌，但并没有产业品牌，也不是主导产业。在中国产品不光在世界，就是在国人自己心中，根本生产不出或打造不出奢侈品品牌的认知中，中国只能是一些低端的产品而已，这种认知一时难以改变。

为什么中国现在没有高端品牌，这是和国家的文化品牌地位息息相关的，中国要出一个世界性的奢侈品牌，还要假以时日。要让世界人民或中国人民都认为，中国生产的汽车是世界一流品牌，服装是一流品牌，电子数码产品是一流品牌，还需要中国国家品牌的进一步强大。不然，中国只能是一个强大的产品之国，而不是品牌之国。

因此，在并购品牌以后，要精心管理品牌原有的文化品性，保持它的纯正血统，让它还是以世界品牌所具有的，更高性价比地冲破国家地区和文化干扰的力量前行，这样你才能真正控制管理好世界性品牌，完成企业的漂亮转身。

最后需要说明的是，服装渠道企业的海外并购，一是走向世界的路径，一是要在国内市场拥有强大品牌竞争力。现在看来，后者的情况居多。（摘自：中国服装网）

【酝酿机械工业发展变局的 4 大有利因素】

2009 年上半年，我国机械工业生产在栉风沐雨中逐渐走出低谷。下半年，机械工业又将面临怎样的变局？中国机械工业联合会执行副会长蔡惟慈认为，下半年机械工业的经济运行虽仍面临各种困难，但总体运行环境比上半年好。下半年机械工业发展存在 4 大有利因素。

1. 国家已明确将继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，宏观经济形势有望进一步回暖。在这一大背景下，各行各业对机械产品的需求有望继续增长。从上半年的数据看，机械工业生产呈稳步回升态势。6 月份，当月机械工业总产值已超过 1 万亿元，创历史最高纪录，表明生产形势在加速好转。在基础设施投资的拉动下，工程机械等迎来了较好的市场机遇。

2. 石油、钢材等能源、原材料供应比较宽松，有利于机械工业的成本控制和效益提高。以钢材为例，6月末，中国钢铁工业协会编制的国内钢材综合价格指数为101.98点，同比下降59.49点，降幅达36.84%。

3. 国家关于调整和振兴装备制造业和汽车工业的各项政策（如鼓励自主创新、鼓励汽车加快更新、提高部分机械产品出口退税率、增值税转型等）正在继续落实，必将加快机械工业发展的步伐。

从国家扩大内需政策中，受惠最多、效果最明显的是农机和汽车行业。上半年农业生产急需的大型、中型拖拉机和联合收割机产量，同比分别增长32.02%、27.82%和43.14%。汽车上半年产销分别为599万辆和610万辆，分别增长15.22%和17.69%；中国汽车工业协会预计，在利好政策的促进下，今年汽车销量可达1100万辆。

4. 由于去年下半年尤其是第四季度机械工业发展速度陡降，降低了今年下半年的比较基数，因此也就更有利于实现今年下半年增长速度的提升。

专家预测，机械工业下半年有望延续第二季度的回升势头并逐步加快回升速度，第四季度有望重新达到两位数的较快增长；2009年全年机械工业总产值将比上年增长12%左右，实现利润将比上年增长8%左右，出口创汇预计将比上年下降10%左右。不过，在保持适当信心的同时，我们也绝不能对困难掉以轻心。

就机械工业而言，当前主要的问题是外需不足。统计显示，上半年机械工业外贸出口额为891.46亿美元，同比下降24.11%；此前1~3月、1~4月、1~5月分别下降21.04%、22.22%和23.9%，可见降幅还在扩大。出口交货值在机械工业销售产值的比重，往年正常情况下为16%左右，今年1~6月已降至10.58%。

当前外需仍未看到明显好转的前景。据世界银行等研究分析，全球经济恢复的前景还难以预期，机械工业外贸出口市场短期内难以明显好转。在国际市场萎缩的情况下，要扩大出口份额，更需要企业提高自身技术水平。

值得欣慰的是，在机械工业领域，我国已有部分行业跨入国际先进行列，这些行业的出口也较少受到影响；比如，电力设备制造是我国机械工业的强项，今年上半年发电设备出口达900万千瓦，同比依然实现了正增长。（摘自：新华网）

【机械投资高速增长长期将持续到后年】

基建以及房地产投资复苏带来了混凝土机械销售的好时光。“虽然国际市场还没有看到希望，但国内市场已经见底，下半年工程机械制造业将迎来高速增长期，这一高速增长期或将持续到明年乃至后年上半年。”日前在西宁举办的三一重工首台泵车收藏仪式上，三一重工股份有限公司执行总裁易小刚接受本报专访时说。“受益房地产回暖，4月份销量突然大增；7月是往年的低谷，今年同期销售额却又创了新高。”他表示，国际金融危机时期暂冻结的机械投资马上要重新启动，产能和服务网点建设是下半年的重点工作。

易小刚表示，融资租赁将是未来工程机械主要的销售方式，三一重工正在布局全国市场。“现在国内工程机械主要有现金、按揭、融资租赁三种销售方式，按揭现在占据近四成比例，融资租赁还只占两成，未来很可能占据五成以上。”三一重装赴港

上市的前期工作正在进行，市场传闻，预计最早于今年 10 月份在香港上市。一旦三一重装上市成功，则意味着，三一集团的海外业务融资平台打造完成。

湖南汽车预计实现 2 亿元利润

对于目前的风电项目、核电、太阳能等热点新能源领域，易小刚表示，三一重工定位一直很明确，那就是机械制造业，而非狭窄的工程机械业，这意味着，与机械制造有关的行业未来都有可能进入。“风电行业目前竞争太激烈，利润很薄，对于相关技术，我自己也研究了一年多，至于未来如何规划发展，还没有提到董事会决策。”

此外“对于汽车制造业，我们将以工程车辆、特种车等为中心，在主业——机械制造业产业链上下游拓展，做精属于自己的那一块市场。”易小刚说。他表示，湖南汽车制造有限责任公司今年的销售额有望达到 15 亿到 20 亿元，实现 2 亿元的利润，明年的目标是销售额达到近 30 亿元，实现 3 亿到 4 亿元利润。（摘自：南方都市报）

【全球房价局部出现 34 个月来首次明显回升】

随着经济逐渐回稳，全球房价也出现局部回升的情况，包括美国、英国和中国的房价都告反弹。然而分析师表示，不能据此即认为全球房市已开始全面回稳，如爱尔兰、西班牙和杜拜等地区房价仍呈跌势。据台湾《工商时报》报道，美国次级房贷危机是全球金融风暴的引爆点，许多经济学家表示，房价是经济复苏的关键。

美国房市经历了 3 年的跌势后，终于回升，标准普尔/Case-Shiller 的全美房价指数显示，5 月美国 20 个主要城市房屋价月增 0.5%，为 2006 年来首次月成长。标准普尔分析师普利泽表示，“这是 34 个月以来首次看到房价有明显的回升，显示房价下跌的情形已经趋稳。”

美国全国房仲协会(NAR)的资料亦显示，美国 6 月房屋销售的中间价格为 18.16 万美元，虽较 1 年前低了 15%，但高于 5 月份的 17.47 万美元。

信评机构穆迪分析师 Celia Chen 表示，美国房价下跌至少已经缓和。但他也警告，2020 年前房价都不会回到 2006 年的高点。不过 Naroff 经济顾问公司总裁纳罗夫则不认同上述观点，他认为房价上升速度可望较预期快得多。

据英国最大的抵押贷款公司 Halifax 的数据，英国 7 月房价上扬 1.1%，然较 1 年前低了 12.1%。

然而，仍有部分地区房价欲振乏力，如爱尔兰房价目前由 2006 年的高点重跌 40%，并持续下滑，迫使爱尔兰政府必须提拨 900 亿欧元援助房市。西班牙第二大银行 BBVA 预估，成长 10 年的房价在 2008 年至 2011 年间，将下跌将近 30%，另杜拜过去 1 年房价几近腰斩。（摘自：中国新闻网）

【谁主铜业大央企？中铝积极介入重组争取定价权】

当中铝可以提出 192 亿美元的海外收购计划时，其所投下的长长背影，让分散的中国铜业版图深深受到刺激。大铝小铜，这就是中国有色金属版图的现状。组建一家类似中铝的大型铜业集团正在酝酿之中，铜业重组由工业和信息化部原材料工业司主持。

“国家相关部委曾向我们表示，希望大型省级铜企等能加强合作，进而实现合并。”国内第二大铜企铜陵有色(000630.SZ)董事长韦江宏告诉本报记者。中国有色

金属工业协会秘书长贾明星向本报记者表示，参与重组的企业主要是国内大型国有铜企，但也有较小的铜企，但“肯定以大型国有铜企为主进行操作”。

铜是一项战略资源。据国家统计局的数据，至 2008 年，我国铜精矿自给率由 1995 年的 80% 下降至 30% 左右。但因为铜企分散，原料进口没有定价权。中国铜业大重组，这是十大振兴规划《有色金属产业调整和振兴规划》的内容之一。一位参与此次《规划》讨论的专家透露，国家希望借助《规划》来组建一家专业的大型铜业集团，增强我国铜业的国际竞争力。

三份重组方案：谁主铜业大央企

此次铜业重组已有三个方案浮出水面：国内铜业资源直接划归中央组建新铜业集团、以某一央企牵头重组国内铜业和地方铜企间合并重组。由于实力、地方利益等问题，中国有色金属工业协会副会长尚福山向本报记者表示，上述三个方案都面临极大的困难，由地方铜业公司注资设立新公司，进行渐进性重组将不失为一个可行方案。

有色金属的主要品种是铜、铝。但相对于铝，我国铜业缺少一家像中国铝业一样的领军企业。央企希望介入此次铜业重组，最积极的莫过于中铝。中铝对铜似乎志在必得。近来已经兼并了云南铜业、洛阳铜业以及上海铜业，并获取了湖北大冶不少资产。

在《规划》颁布期间，中铝注册成立了中国铜业公司，中铝也一直称铜是中铝三大业务板块之一。中铝将主持国内铜业的重组也在业界流传。中铝如何复制其在铝业的崛起模式，成为这次铜业大重组的一个悬念。与当初铝业一样，中央曾将大部分铝业实体下放地方。这与目前铜业的分散存在类似。

同样是下放地方，但却有极大差别。中国有色金属工业协会副会长尚福山告诉记者，虽然大部铝业实体下放到地方，但划拨给中国铝业的资源，如垄断了国内氧化铝生产，这成就了铝业成为国内铝业不可动摇的领军企业。

但相似的条件并没有在铜业中产生。中央已经把铜业资源全部下放到地方，无力再去成立一家排到国内第一的铜业企业来整合国内铜业，“无论是央企，还是地方企业，谁都没有重组整个国内或其它国有铜企的实力”。尚福山表示，铜业的重组与中铝对国内铝业的重组不可同比，“实力仍不够强，在铜业内没有决定性的发言权”。铜业人士分析说。

即使如此，用行政命令把地方铜企收归，成立一个新央企，目前仍被认为是一个可行的方案，“之前类似的重组进行过很多次，而且这次《有色金属产业调整和振兴规划》也有这个意思，要开展这方面的研究”。一位中国有色金属工业系统的知情人士告诉记者，

即使通过行政命令组建成立了央铜，是否进行有效管理也是一个疑问。

从历史来看，1998 年-2000 年，国务院先后解散中国有色金属工业总公司、以及后来的中国铜铅锌集团公司，把铜、铅、锌企业完全下放到地方政府。铜业系统人士透露，当时之所以拆分国内铜业，很重要的一个原因就是原来的模式不利于企业的管理，株冶事件就是一个典型。1997 年，株洲冶炼厂，即如今的株洲冶炼集团有限责任公司，在国际期货市场上越权进行透支交易，在 LME 大量卖空锌期货合约，最后造成

近 2 亿美元的损失。

韦江宏也认为有色金属企业划归地方后，比过去的发展要好，不过，“现在央企有国资委进行管理，当年没做好的，不见得现在就做不好”。中国有色金属工业协会秘书长贾明星坦承，此次铜业重组必须有强大的政府力量介入方可成功。

地方博弈：舍了未必得

无论哪种方案，铜业重组必须照顾地方利益，首先要有一套能解决地方利益诉求的办法。国内铜业整合归根结底还是地方利益的博弈，正如韦江宏所言，“如果哪家企业要来合并我们，那关键肯定不是和企业谈，而是和安徽省政府、安徽省国资委谈”。

这与国内铜企的分散现状直接相关。从国内铜企规模排名来看，国内主要铜企依规模分别为江西铜业、铜陵有色、云南铜业、金川集团、湖北大冶等，2008 年电解铜产量分别为 70 万吨、65 万、38 万、28 万、26 万吨。规模最大的江铜和陵铜规模相差也不过 5 万吨。但无论由某一央企牵头重组国内铜业，还是通过国内铜业资源直接划归中央组建新铜业集团，目前看操作难度不小。

国有有色金属咨询机构安泰科一位不愿透露姓名的高管透露，一旦地方铜企变身为央企，央企如何保持原来铜企所在当地政府的利益是一个疑问。就以电解铜生产为例，韦江宏表示，由于我国电解铜的原料四分之三左右需要进口，而且铜产品市场主要在沿海一带，因此铜业生产基地适宜建立在“邻江近海”的地方，以取得运输上的优势。这种资本外溢就触犯了原地方的利益。

“从企业层面来看，国内还没哪家企业具备整合国内铜企的实力”，在韦江宏看来，国内大型国有铜企并不具备并购其它企业的实力，“规模差不多，难说谁合并谁”。

于是由地方铜业公司注资设立新公司，进而谋求铜业大整合的方案成为一个现实考量。“中央鼓励我们与兄弟省份的铜企合并重组，希望能先进行广泛的合作，再在其基础上合并。”韦江宏向记者透露。由地方铜企牵头合作，谁坐头把交椅，这是一个问题。“江西铜业与铜陵有色一直在争国内的老大，两家公司的规模差不多，而且分属两个不同的省，谁都不服气谁。”铜业系统人士表示。

“既然大家实力差不多，而且都有自己的发展空间，凭什么我要卖给你？联合也不行，联合后到底听谁的呢？如果这边听你的，那边听他的，还不如不联合。”上述安泰科高管总结说。

争夺定价权：重组新方向

铜业大重组的急迫性与世界铜业版图的变化相关。

目前我国电解铜原料超过 70%来自于国外，铜业重组最大的诉求就是争夺全球铜业资源。为了保证我国的用铜安全，国家储备局建立了铜储备，并且国家颁布相关法令禁止铜出口。一方面中国铜业急速发展，进口铜精矿需求大增，另外国外铜业比较分散，而国外铜精矿供应则相对集中在 BHP、Freeport 等少数几家手中，这两个因素导致我国铜产业，增产却不增效。

“国内铜企如果各自为阵去购买原料、获取资源，相对于外国矿业巨头，完全落于劣势。”韦江宏表示。此次铜业重组是为了建立一家旗舰性企业，“要能跟国外顶级矿业公司对得上话”。尚福山说。为解决地方利益诉求的问题，尚福山提出了重组新

方向，即整合国内铜业，可以先由地方铜企出资组建成立一个新的铜业大企业，然后逐步整合国内铜业资源。

以现在国内铜业的发展情况来看，尚福山分析道，“要形成这样的世界级铜企，只能是把国有铜业资源合并到一家企业中去，多了不合适”。这将解决另一个地方铜企自身的难题。国内铜企由于大都属于地方企业，它们在国外并购时会遇到国内审批流程长、融资难度大、并购规模有限等问题，而一旦成立央企级的实体，我国铜企在国外的并购难度将大幅缓解。

另外，重组还指向我国铜业增量不增效的局面。我国在进口铜精矿进行生产时，只能赚取少些的铜精矿加工费(TC/RC)，而铜冶炼厂购买铜精矿的最终价格是在未来某一个月伦敦金属交易所(LME)铜均价的基础上扣减加工费后。

2003年以后，由江铜、陵铜、云铜、金川集团、中条山有色金属集团、白银有色金属公司、大冶有色金属公司等6家企业组成了CSPT(中国铜原料联合谈判小组)，与国外铜精矿供应商举行谈判。但这一松散的联盟，仍无法改变我国铜业在进口原料的弱势定价地位。2005年之后，铜精矿加工费一路下落，2008年铜精加工费低到为47.2(美元/吨)/(4.72美分/磅)。至2009年1月23日，虽然确定的2009年铜精矿加工费上涨至75(美元/吨)/7.5(美分/磅)，但没有价格分享条款(一份在铜价大幅波动可以保障铜生产商利益的协议)。“我们73%要依靠进口，在这方面西方国家控制着我们，这几年我们成立了亚洲地区的这些铜企业联合在一起，虽然有所改变，但是要从根本上改变，还是比较难的。”中国有色金属工业协会会长康义表示。

尚福山说，上述铜业新实体若成立后，就可以解决松散联盟带来的症结。他说，在初期，统一负责原材料的购销，以及国外矿产资源的收购，然后将按各家国内铜企的出资比例来分配资源。韦江宏、尚福山均向记者表示，相对分散的国内铜业，使我们在与国外铜精矿供应商进行谈判时处于劣势，重组无疑将增强我国铜业对外的谈判能力。(摘自：二十一世纪经济报道)

【全国物流园区专项规划正加紧制订】

按照《物流业调整和振兴规划》的要求，全国物流园区专项规划正在加快研究和起草过程中，中国物流与采购联合会已经就此广泛征求了多方意见。中国物流与采购联合会会长陆江认为，制订统一、科学、权威的物流园区专项规划，需要在政府有关部门的指导下，多方参与，形成合力。

首先，园区规划应该立足于物流业发展的实际需求，服务于经济发展全局，各相关部门要加强协调，各种运输方式要衔接配套，各类运输场站、枢纽和仓储设施要整合利用。其次，各地规划要服从于全国规划，充分体现九大物流区域、十大物流通道和三级节点城市的基本布局，避免区域内的同质化竞争。其中，九大物流区域包括以北京、天津为中心的华北物流区域，以沈阳、大连为中心的东北物流区域，以及以青岛为中心的山东半岛物流区域等；十大物流通道包括东北地区与关内地区物流通道，东部地区南北物流通道等；而三级物流节点城市是指全国性、区域性和地区性物流节点城市。再次，物流园区建设要统筹协调存量资源和增量资源，充分利用现有物流资源，提升改造物流功能，避免盲目投资和重复建设。最后，要严格相应的约束机制，

建立健全物流园区规划、运营、管理和服务体系，并制定针对物流园区发展所需的配套政策，以保证物流园区的稳健运行。

据介绍，物流园区是我国现代物流业发展中出现的新型业态，经过十几年的发展已经初具规模。截至 2008 年，我国共有物流园区（基地）475 个，其中 122 个已经建成运营，北京空港、浙江传化、济南盖家沟、上海西北、上海外高桥和苏州物流中心等业界崭露头角，其在提高集约化程度、转变运作模式、调整优化经济结构和促进区域经济发展等方面将发挥重要的作用。值得一提的是，《物流业调整和振兴规划》发布以后，我国物流基础设施建设不断升温。今年上半年，物流行业固定资产投资完成额同比增长 61.8%。（摘自：大物流网）

标题新闻：

【澳降低外国投资审批标准 国企投资需澳批准】

近日，澳大利亚财政部长韦恩·斯万宣布放松对外资进入澳大利亚的审批标准：从今年 9 月开始低于 2.19 亿澳元、持股比例在 15% 以下的私人投资者投资澳大利亚不必通过澳大利亚外国投资审核委员会（FIRB）的审批。但该标准并不包括私人对澳房地产的投资。而对澳房地产的投资占有所有外国投资申请的 92%。如果投资方是外国国有企业，那么无论其持股比例，都必须通过 FIRB 的批准。这也就意味着中国国有企业对澳投资仍必须经历“审批门”。（摘自：南方网）

【中国明年底之前将新批铁路 2 万公里 投资 2 万亿以上】

中国铁道部副部长王志国透露，今年后几个月和明年铁道部还将争取批准新建铁路 2 万公里左右，投资 2 万亿元人民币以上。今年全年将完成基本建设投资 6000 亿元，5600 公里新线投产运营，其中 2500 公里属于客运专线，总运营里程将达到 8.6 万公里，位居全球第二。今年前七个月中国完成基本建设投资 2474.9 亿元，同比增长 136%。根据规划，2010 年完成基本建设投资 7000 亿元，6000 公里新线将投产运营；2011 年完成基本建设投资 7500 亿元，8000 公里新线投产运营，总运营里程达到 10 万公里；2012 年完成基本建设投资 7000 亿元，1 万公里新线投产运营，总运营里程达到 11 万公里。（摘自：路透社）

【与钢市联动 晋冀焦炭指导价上涨超 150 元】

近日山西焦化行业协会提出 8 月份焦炭指导价格为 1880 元/吨，较 7 月上调 170 元/吨，质量以硫份 ≤ 0.7 、灰份 ≤ 12.5 的焦炭为基准，价格以车板含税价为基准。河北省焦化行业协会也将焦炭 8 月指导价上调了 150-200 元。山西焦协负责人表示，7 月份以来，钢材价格不断上涨，炼焦煤供应不仅紧张，而且煤价普遍上涨 100~200 元/吨，导致焦化企业尤其是山西焦化企业的生产经营将面临更为严重亏损的状况。据悉，山西焦协建议企业按 30% 的限产幅度安排生产，稳定市场供应量，降低库存。而此前的限产比例是 50%。根据河北省焦化行业协会的决定，8 月份调价后二级焦出厂价执行 1850 元/吨；一级焦出厂价执行 1900 元/吨；煤焦油指导价暂定 2300 元/吨，粗苯指导价执行 3900 元/吨。

焦化企业人士表示，山西焦煤集团和龙煤集团焦煤大涨是推动本月焦炭上涨的主因；同时，进入8月份钢市价格疯涨对焦炭调价起了促进作用；再加上局部地区运输、资源等不畅是外部辅涨因素。（摘自：上海证券报）

【河北迁安发现3公里铁矿成矿带 有望增2亿吨储量】

近日河北省地矿局第五地质大队近日在迁安市开展的铁矿普查取得了突破性进展，新发现一条断续长度近3公里的铁矿成矿带。据了解，在实施迁安市郝树店—柳河峪铁矿地质普查工作中，该队利用磁异常解释布设钻孔均见矿良好，新发现一条断续长度近3公里的铁矿成矿带，平均厚度20米左右，平均全铁含量在30%以上，矿体埋藏-10米~-50米，易于开采，易于选矿。专家推测，该普查区具有较好的找矿前景。地质五队将随后展开详细工作，有望在迁安市新增加铁矿资源储量2亿吨以上。（摘自：燕赵都市报）

【秦港煤库存降至500万吨 一个月跌幅逾25%】

经济回暖以及电力需求的增长，使得秦皇岛港煤炭库存量持续下降至500万吨水平线以下。记者昨独家获悉，一个月时间里秦皇岛港煤炭库存量骤降175万吨，降幅达25.9%。截至8月8日，秦皇岛港煤炭库存量为502.88万吨，其中内贸煤炭491.70万吨，已经下降至500万吨水平线以下，外贸11.18万吨。值得注意的是，在7月初时，秦皇岛港煤炭库存量曾一度逼近700万吨关口。其中，7月8日时其煤炭库存量达到新高678.64万吨。其中，内贸煤炭653.19万吨，外贸煤炭25.45万吨。“秦皇岛港煤炭库存的骤降，除去海外市场影响外，更为重要的是，整个经济的逐渐向好与季节性因素叠加，拉动了煤炭市场的需求量。”煤炭运销协会一位权威专家说。（摘自：中国证券报）

【铁矿石现货价飙升至10个月新高】

铁矿石现货价已上涨至110美元/吨，远远超出日韩钢企与矿商达成的长协价格。沉默以对的中国钢铁工业协会已经进退两难。日前，中国进口铁矿石现货价格已经升至10个月的新高，63.5%品位印度粉矿的外盘报价达到110-112美元/吨，较4月中旬时的价格低点高出近80%。按照5月26日新日铁与力拓达成的首发价计算，澳矿离岸的基准价格为61美元，加上即期的海运费12美元（8月7日数据）也只有73美元，远远低于当前的现货价。分析人士指出，现货矿价格的涨势还看不到有衰减的势头。此前有消息传出，印度钢铁部长表示要考虑对铁矿石出口设限，这可能会进一步推涨铁矿石现货价格。国内钢企纷纷私下与矿企达成了协议，接受33%的降幅，在现货市场以相当于首发价的6.7折进行矿石采购。同时，钢企对于中钢协的不满声音也从不同渠道传出，认为对中方谈判的最好时机已过，这样耗下去不利于企业安排生产。（摘自：北京商报）

【铁矿石谈判僵持 中钢协转寻中小矿企谈判】

在铁矿石谈判僵持不下的背景下，中钢协正在加紧与印度、南非、越南等国矿石供应商洽谈长协合同，而以往，这些国家的铁矿石大多数只在现货市场销售。阿联酋一家矿产资源公司的负责人称：“中国市场的重要性不言而喻，我们很愿意与中国钢企签订长协合同，以前这样的机会很少，目前我们正在与中国钢企谈判。”此外，澳

大利亚和巴西的中小矿商也获得了与中国钢企签订长协合同的机会。（摘自：财华社）

【宝钢杭钢再现“牵手”机遇 浙江省产业转型升级规划出炉】

继宝钢集团今年3月斥资20亿元收购杭钢集团手中56.15%的宁钢股份后，两家钢铁企业可能再度携手合作。浙江省日前举行的11届人大常委会第12次会议上透露，浙江省政府提交了时间跨度为2009年—2012年的《关于浙江省十一大产业转型升级规划编制情况的报告》，其中的钢铁产业转型升级规划称，将“以宝钢重组宁波钢铁公司为契机，规划建设‘千万吨级’宁波大型临港钢铁基地；积极探索并推动杭钢与国内大型钢铁企业集团的合作”。（摘自：中国证券报）

【武钢挺进巴西 双方或合作建设钢厂】

本月或下月，武钢将派出包括集团副总经理兼总会计师彭辰在内的代表团前往巴西，与巴西矿业公司MMX就具体合作事宜展开实质性谈判。“除了洽购股份、合作开采矿山、购买铁矿石等项目外，还将涉及到合作建设钢厂等内容。”6月MMX宣布，武钢将耗资2.8亿美元，通过购买新发普通股收购MMX9.09%的股份，并收购其子公司MMXSudeste23%的股份。公开资料显示，MMX目前年产1080万吨铁矿石，未来预计可以扩展至4000万吨。（摘自：楚天都市报）

【宝钢集团位列“世界级钢铁公司”第三】

日前，世界钢铁动态公司（WSD）公布了2009年“世界级钢铁公司”名单，共有32家公司入选，宝钢集团公司位列第三。加权平均得分排名前5名的企业依次为：谢韦尔钢铁公司、浦项、宝钢、安赛乐米塔尔、俄罗斯新利佩茨克钢铁公司。此次是谢韦尔钢铁公司连续第三年蝉联第一。宝钢此次共获得3个10分。此外，鞍本集团列第19位、马钢列第26位、武钢列第29位、沙钢列第31位，入选的中国钢铁企业占中国钢铁企业总发货量的25%左右。（摘自：经济观察报）

【湖北全面推广革命性突破纺纱技术 加快产业升级】

湖北省政府近日在武汉召开专场成果推广会，向全省纺织企业推广具有革命性突破的“高效短流程嵌入式复合纺纱技术”，加快产业升级，打造湖北纺织“千亿工程”，实现由纺织大省向纺织强省的转变，推动湖北科教优势向现实生产力转化。据介绍，“高效短流程嵌入式复合纺纱技术”由武汉科技学院徐卫林教授研发。这种纺纱技术是对传统纺纱技术一次革命性地突破，可通过对现有普通毛纺和棉纺设备改造，纺出500支的高支纱（此前纺织上分别最高只能纺出180支和300支），大幅降低生产成本和改善成纱质量，具有显著经济和社会效益。整体技术达到了国际领先水平，技术成果填补了国内空白，该技术的推广应用对纺织行业的技术进步与产品升级换代起到了巨大的推动作用。（摘自：上海证券报）

【振华重工签矿石装卸设备订单】

振华重工（600320）近日在上海签订了该公司最新一张港口设备大单：向唐山曹妃甸实业港务有限公司提供矿石二期装卸系统设备，签约价值人民币8.18亿元。振华重工总裁管彤贤表示，这标志着公司成功地由港口机械单台设备供应商进入码头系统供应商的行列。此次签约的矿石装卸设备将在2011年7月之前分批交付。振华重工负责人表示，本次签约提供的矿石二期装卸系统设备是当前国内最大的矿石装卸设

备。目前，年装卸量 7000 万吨的曹妃甸矿石工程是当前国内最大的矿石装卸码头，此前的一期工程设备也全部由振华重工供货（摘自：中国证券报）

【我国将在年内出台新兴能源发展规划】

《能源科技发展指南》也将在年内推出

国家能源局副局长孙勤近日表示，作为亚洲和世界重要的能源生产和消费大国，中国始终依靠自身保证能源供应，并高度重视新能源和可再生能源的发展，预计将在年内制定完成新兴能源的发展规划。孙勤说：“中国政府将一手抓清洁能源的运用，一手抓传统能源的改造升级。科技创新是中国解决能源稳定供应和安全保障的核心手段。”（摘自：上海证券报）

【澳洲力拓从事间谍活动六年 中国蒙受 7000 亿人民币损失】

中国国家保密局发表文章，指澳洲矿业公司力拓在华从事间谍活动达六年，令中国蒙受 7000 亿元的巨大损失。这篇在保密局网站发表、署名“蒋汝勤”、题为“力拓案件折射出什么？”的文章说：“涉案的经济间谍六年来拉拢收买、刺探情报、各个击破、巧取豪夺，逼使中国钢企在近乎讹诈的进口铁矿石价格上多付出 7000 多亿元人民币的沉重代价，相当于全国钢铁行业同期利润总和的一倍多！”对于力拓间谍案，蒋汝勤提出了自己的看法和观点。他建议，由于经济保密已成“短板”，亟需加快构建完整高效的保密安全法规体系，建立以《宪法》为龙头，以专门法为主干，以各行业与领域规章为细节等多方面的全方位法律体系。他表示，我国亟需严格对大型国企高层的保密监管，并要加强沟通协调形成保障经济安全的国家意志和强制力量。（摘自：联合早报）

【上半年中国为俄罗斯第二大贸易伙伴】

上半年，俄罗斯十大贸易伙伴排序为：德国 - 贸易额 167 亿美元，同比下降 5.8%；中国 - 贸易额 162 亿美元，同比下降 37.1%；荷兰 - 贸易额 156 亿美元，同比下降 49.3%；意大利 - 贸易额 140 亿美元，同比下降 44.6%；土耳其 - 贸易额 85 亿美元，同比下降 49.2%；美国 - 贸易额 73 亿美元，同比下降 37.4%；法国 - 贸易额 71 亿美元，同比下降 35%；波兰 - 贸易额 68 亿美元，同比下降 53%；日本 - 贸易额 67 亿美元，同比下降 49.4%；芬兰 - 贸易额 61 亿美元，同比下降 46.9%。（摘自：商务部）

政策速递：

【《进一步加强税收征管若干具体措施》】

国家税务总局关于印发《进一步加强税收征管若干具体措施》的通知

（国税发[2009]114号）

各省、自治区、直辖市和计划单列市国家税务局、地方税务局：

为进一步做好加强征管、堵漏增收工作，确保完成今年税收收入增长预期目标，税务总局制定了《进一步加强税收征管若干具体措施》，现印发给你们，请结合实际认真贯彻执行。

各级税务机关要进一步统一思想，坚定信心。既要看到完成全年税收收入增长预期目标的严峻形势，也要看到国民经济运行持续企稳向好，完成今年收入任务具备的有利条件。要始终坚持依法治税和优化服务，越是收入形势严峻，越要坚决贯彻组织

收入原则，越要优化纳税服务，越要公平、公正、文明、规范执法。要在认真落实结构性减税政策的同时，积极采取措施堵塞收入流失的漏洞，努力做到应收尽收。要切实加强领导，对税务总局加强征管、堵漏增收相关文件落实情况抓紧进行自查，税务总局将适时组织督查。

国家税务总局

二〇〇九年七月二十七日

进一步加强税收征管若干具体措施

一、开展管户清查。利用工商、质检等部门提供的企业信息、组织机构代码信息和国税局、地税局交换的税务登记信息，认真开展管户清查，重点对街道、车站、商场内租赁柜台、市场内租赁业户、写字楼和住宅楼内经营业户、房屋出租等薄弱环节进行清理；对假注销、假停业、假失踪纳税人进行清查，防止漏征漏管。

二、加强专业市场和个体工商户的税收管理。结合实际，重点对大型专业市场中“前店后厂”型纳税人加强行业税负分析，掌握行业经营特点，加大纳税评估和稽查力度；加强对装饰、建材、钢材、家具、服装、餐饮、娱乐、美容等行业个体工商户定额核定，对定额偏低的，依法核定和调整定额；对经营规模较大、达到建账标准的，实行查账征收。

三、加强欠税清理。实行欠税目标责任管理，严格控制新欠，陈欠较年初压缩 20% 以上，对于往年陈欠，可暂先将欠税清理入库。

四、加强消费税税基管理。认真执行提高成品油和卷烟消费税税率相关政策。对白酒生产企业通过单独设立销售公司，压低出厂价格，侵蚀消费税税基行为加强监管，通过核定最低计税价格，防止利用关联交易偷逃消费税。

五、加强对跨地区经营汇总纳税企业总分机构管理。加强总分机构主管税务机关的信息沟通，核实月度或季度预缴税款准确性。对有主体生产经营职能的二级分支机构未按期取得企业所得税汇总纳税企业分配表的，分支机构所在地税务机关提请总机构所在地主管税务机关督促企业按照要求提供分配表，对拒不提供的，按《税收征管法》的有关规定给予处罚。分支机构所在地税务机关要配合总机构所在地税务机关加强对分支机构的检查，查实的分支机构隐匿收入，就地补缴税款入库。

六、加强企业所得税税前扣除项目管理。重点对与同行业投入产出水平偏离较大又无正当理由的成本项目，以及个人和家庭费用混同生产经营费用扣除进行核查。利用个人所得税和社会保险费征管、劳动用工合同等信息，分析工资支出扣除数额，确保扣除项目的准确性。未按规定取得的合法有效凭据不得在税前扣除。按规定由企业自行计算扣除的财产损失，在企业自行计算扣除后，主管税务机关要加强实地核查，进行追踪管理，不符合规定条件的，及时补缴税款。凡应审批而未审批的不得税前扣除。汇总纳税企业财产损失的税前扣除，除企业捆绑资产发生的损失外，未经分支机构主管税务机关核准的，总机构不得扣除。

七、加强企业计税收入管理。加强对纳税人以非货币形式取得收入的核实力度。着重对同一申报属期的增值税销售收入和所得税营业收入存在明显差异的纳税人进行分析排查，有重大问题的追溯到以往年度。

八、**加强中介机构税收管理。**对税务师事务所、会计师事务所、资产评估和房地产估价等鉴证类中介机构税收，不得实行核定征收。

九、**加快非营利性组织认定工作。**对享受税收优惠的非营利性组织，其营利性收入和非营利性收入必须分开核算，并对其营利性收入按规定征收企业所得税。营利性收入和非营利性收入及其成本费用无法分开核算的，不得享受符合条件的非营利性组织的收入免税政策。

十、**加强股权交易税收监管。**对居民企业股权转让交易，要主动取得股东在工商部门股权登记变更信息 and 股权交易所股权转让信息，充分利用现行政策，加大企业所得税征收力度。对非居民企业转让境内股权交易，及时收集交易信息，掌握交易的经济实质，识别和防范非居民企业实施的滥用组织形式、滥用避税地、滥用税收协定的避税行为，防止税收收入流失。

十一、**加强境外上市企业认定为中国居民企业的管理。**积极推进《国家税务总局关于境外注册中资控股企业依据实际管理机构标准认定为居民企业有关问题的通知》（国税发〔2009〕82号）实施工作，对符合规定条件的境外注册中资控股企业，加快推进居民企业认定管理和登记工作，防止利用海外注册企业进行避税。

十二、**加强反避税管理。**强化全国联查、区域联查和行业联查，重点调查长期亏损、微利却不断扩大经营规模的企业，切实解决利用关联交易、资本弱化、假“来料加工”等方式避税问题；在高速公路建设融资领域，严查外方利用其境内子公司以高速公路收益权为抵押在我国贷款，再以贷款作为投入，获得高速公路收益权而没有体现独立交易原则的关联交易，确保中国境内子公司所获取的利润与其所承担的功能风险相匹配；对制药行业，重点关注无形资产价值的确定等内容；对饭店连锁行业，重点审查四星级以上连锁集团向国外母公司支付服务费、管理费等关联交易是否符合独立交易原则；强化对跨境关联交易监控，重点监控在中国境内承担单一生产、分销或合约研发等有限功能和风险的企业，防止跨国企业在金融危机背景下将境外企业的经营亏损转移至境内关联企业。

十三、**加强资源税税基管理。**各级国税局要将销售矿产资源纳税人的申报、购票信息提供给地税局；地税局要主动到国土、公安等管理部门获取资源开发许可、相关费用征收和火工耗品等信息，开展比对分析，核清计税依据，堵塞管理漏洞。

十四、**加强建筑安装业和房地产业税收管理。**根据项目开发经营链条，将土地储备、土地一级开发、土地供应、取得土地使用权（包括二手地交易）、勘探、设计、开工（包括土建、设备安装、装修、绿化）、监理、售房、保有、物业管理、二手房交易、租赁等所有环节涉税行为，都纳入控管范围，采集各环节涉税信息，开展分析比对，加强纳税评估或稽查。严格按照《土地增值税清算管理规程》的要求，加强土地增值税清算工作，结合所得税申报有关信息，重点对房地产开发成本费用进行审核。对国税局、地税局共管的房地产企业，主管税务机关要定期将所得税和营业税申报信息互相通报，加强比对分析，对有疑点的共同开展评估或稽查。继续落实房地产交易环节税收“一窗式”征收模式，开展应用房地产评税技术核定二手房交易计税价格的试点工作，对纳税人申报的成交价格明显偏低且无正当理由的，按核定的计税价格征

税。

十五、加强重点工程税源监控。主动争取当地政府支持，掌握本地区重点工程项目立项、中标、建设进度和资金使用情况，依法确认相关税种纳税义务发生的相关情况，并采取相应管理措施。国税局、地税局要互通信息、协调配合，根据工程项目采购的大宗材料物资，着重核查供货企业的发票开具和申报纳税情况，保证税款及时足额入库。

十六、开展医药零售行业税收专项整治。全面采集医保中心支付给各定点药店的医保费信息，与医药零售企业申报纳税信息进行核实比对，发现有逃税嫌疑的，及时查处，重大问题追溯到以往年度。

十七、加强非居民提供劳务税收管理。重点对非居民企业派遣员工到境内提供管理、设计、认证、咨询服务进行调查，依据国内税法和税收协定正确判定非居民的纳税义务。

十八、开展非居民企业税收专项检查。对非居民企业承包重点工程项目、境内企业向非居民企业派发股息、分配利润、支付利息以及非居民企业股权转让等进行调查，发现问题要依法及时追缴税款。

十九、加强大企业和重点项目的检查。在抓好企业自查的基础上，做好督导和抽查工作；综合评估自查和抽查情况，将存在一般性税收问题且自查不彻底的企业列为继续自查对象；将存在重大税收问题且自查不彻底的企业列为重点检查对象，制定重点检查工作方案；对部分大型企业集团开展税收专项检查。各地应结合实际，选取当地重点税源企业进行检查。重点加强固定资产评估增值、股权转让所得、财产转让所得、土地及房产转让所得、境外投资收益、土地增值税提取后挂账不交税款、超标准提取年金等关键项目的专项检查。对自查和检查出来已核实的税款，抓紧组织入库。

二十、加强查补税款的调账处理。督促纳税人对已查补税款进行正确调账处理；实施纳税检查时，要对纳税人前期检查涉及的账务调整情况进行复查，防止纳税人以查补税款抵顶应征税款。

（摘自：国家税务总局网站）

【2008-2009 年度中国纺织服装企业竞争力 50 强】

序号	竞争力 50 强企业名称
1	山东魏桥创业集团有限公司
2	雅戈尔集团股份有限公司
3	南山集团有限公司
4	内蒙古鄂尔多斯羊绒集团有限公司
5	江苏阳光集团有限公司
6	红豆集团有限公司
7	宁波申洲针织有限公司
8	新郎希努尔集团股份有限公司
9	鲁泰集团
10	波司登股份有限公司
11	烟台氨纶股份有限公司
12	报喜鸟集团有限公司
13	江苏虎豹集团有限公司
14	森马集团有限公司
15	际华轻工集团有限公司
16	维科控股集团股份有限公司
17	青岛即发集团控股有限公司
18	浙江袜业有限公司
19	山东如意科技集团有限公司
20	湖南梦洁家纺股份有限公司
21	上海罗莱家用纺织品有限公司
22	愉悦家纺有限公司
23	杉杉投资控股有限公司
24	百隆东方有限公司
25	北京铜牛集团有限公司

序号	竞争力 50 强企业名称
26	青岛红领集团有限公司
27	庄吉集团
28	青岛喜盈门集团有限公司
29	浙江洁丽雅纺织集团有限公司
30	华孚控股有限公司
31	深圳歌力思服装实业有限公司
32	浙江雅莹服装有限公司
33	北京依文服装服饰有限公司
34	上海斯尔丽服饰有限公司
35	东莞市搜于特服装股份有限公司
36	浙江宏达经编股份有限公司
37	泉州海天材料科技股份有限公司
38	广东省丝绸纺织集团有限公司
39	江苏东渡纺织集团有限公司
40	淄博兰雁集团有限责任公司
41	德海绒业股份有限公司
42	浙江美欣达印染集团股份有限公司
43	安莉芳（中国）服装有限公司
44	山东滨州亚光毛巾有限公司
45	山东千榕家纺有限公司
46	孚日集团股份有限公司
47	江苏梦兰集团有限公司
48	盛宇集团有限公司
49	雅芳婷布艺实业(深圳)有限公司
50	浙江恒逸集团有限公司

（摘自：中国纺织报）

主 办：集团公司政策研究室
电 话：010-59290129

E-mail: pku_wangzhifeng@163.com
联系人：王智锋