

市场纵横

Shi chang zong heng

上海一终止出让地块
4个月后重现涨31亿

导报讯 上海青浦一地块在终止出让4个月后又重新挂牌出让,但与前一次的挂牌价格相比,重出江湖的身价飙升了31亿元。

今年1月4日正式公布终止出让的徐泾镇会展中心3地块,上周五重新出现在上海土地交易市场。相同的出让面积,相同的容积率,但地块挂牌起始价已经从去年的13亿元直接飙升到逾44亿元,引起业内一片哗然。中信信研究总监薛建雄分析认为,或许是市场遇冷的时候地块行情欠佳,如今重返市场竞地的房企多了,出让方就大幅提高提高了心理预期。(徐健)

禽流感重挫百胜业绩
4月销售额预降29%

导报讯 近日,肯德基、必胜客等连锁餐饮品牌的运营商百胜餐饮集团公布报告称,由于禽流感暴发对还在从之前的食品安全丑闻中复苏的销售状况造成打击,公司4月在中国的销售业绩预计会有29%的大幅下降。这一预计与此前市场分析师预计的下滑27%相近。

中国烹饪协会会长助理边疆表示,按照目前禽流感疫情发展以及以往经验,以鸡为主要原料的肯德基、麦当劳等快餐销售额欲恢复到禽流感之前的状况,起码要3-5个月。(钟毅)

散装香油
被指半数为勾兑

导报讯 多年以来,有关“香油掺假”的报道一再见诸报端。最新有报道引用业内人士的话说,现在市场上有一半的散装香油存在问题,农贸市场和饭店是重灾区。这一情况的持续,已经影响到了国内芝麻的种植,整个产业链出现危机。

有数据显示,我国作为世界四大芝麻产地,近年来进口量正以10%逐年递增。由于检测与监管上的难度,问题芝麻油较少被查处,即使查处,也难以达到以儆效尤的效果。(央广)

三星称突破5G技术



导报讯 4G的规模化商用方兴未艾,5G的脚步已经逼近。近日,三星宣布,其已首次成功开发了第5代移动通信(5G)的核心技术,这一技术预计将于2020年开始部署。

和当前的4G LTE网络数据75Mbps的传输速率相比,在测试中,三星5G技术在28GHz的频段下下载速率达到1Gbps,最大传输距离可达2公里,用户只需要不到一秒钟的时间下载一部完整的电影。(一财)

消费电子业衰落
松下巨亏

导报讯 一方面受到消费电子产业迅速衰落的冲击,另一方面重组电子产品业务并不顺利,日本松下遭遇两年内的第二次巨额亏损。根据松下日前发布的年报,截至今年3月31日的2013财年,松下营收下降7%,净亏损为7542.5亿日元(合74.6亿美元),此前一个财年的亏损则为7721.7亿日元。“日本电子产品没有调整出面向未来的产业结构,这是根本问题。”帕勒咨询有限公司资深董事罗清启表示。(李娜)

行业标准缺失 办卡监管薄弱

有机蔬菜:最后一公里的选择

有机蔬菜配送没有统一的行业标准,甚至没有企业标准,肯定会带来行业乱象,如何把风险降到最低,是赢在起跑线上的关键



◆导报记者 孙秀红 张宜俊 济南报道

吃上放心菜是消费者的基本需求和权利。与此相应,从种植到运输到配送到家,全封闭产业链因此成了不少涉足有机蔬菜企业的设想——既安全可追溯,又可赚取全程利润。有机蔬菜配送由此在多个城市悄然兴起。

近日“瀚美农庄”公司的破产让一些北京市民无法退卡的消息,却让许多消费者开始审视其中潜在的风险。

不过,无论从网上搜索出来的还是现实中的有机蔬菜配送公司,都几乎不提特殊情况下的消费卡或消费金的退还问题。“还没遇到过要求退还消费金的情况。”14日接受经济导报记者采访时,济南景然农业技术开发有限公司副总经理李丕君表示,其已在济南做了两年有机蔬菜配送,客户不断增加,至今尚无一户退出。

“无法退卡是美容、美发、干洗、洗车等行业存在的老大难问题,随着办卡消费的延伸,有机食品配送也面临着同样的风险。”在山东省消费者协会副秘书长周海亮看来,办卡消费虽然方便,但监管缺失,将使消费者成为最大,甚至惟一的风险承担者。

全封闭产业链可追溯

对食品安全的担忧和期盼,可以说就是有机蔬菜企业的市场空间。

3年前,在调研了北京、上海等市场的成功案例后,寿光蔬菜产业集团进入有机蔬菜配送市场,并将北京、济南锁定为战略重点区域。

“我们有蔬菜种植基地,如果直接配送到家庭,整个产业链就封闭起来了。”该集团总经理李铁向导报记者解释,超市销售或零售,都有中间环节不在公司的掌控范围之内,其中的任何一环都可能存在污染,而全封闭产业链杜绝了这一难题,出现质量问题,客户

可追责,公司进行安全追溯也比较容易。

由此,寿光蔬菜产业集团成为济南市场上最早进行有机蔬菜配送的企业之一。

同样看好有机蔬菜的李丕君,大学毕业后和两个朋友一起开始了创业——种植并配送有机蔬菜。他说,由于筹集到的资金有限,雇不起工人,一开始他们就亲自种菜、送菜。“现在好多了,能雇得起人了。”言语中,李丕君满怀期望。

李丕君说,他们在济南市遥墙镇有100多亩种植基地,从2011年4月开始配送到现在,已发展了90多家家庭客户,并正在开拓企事业单位客户。

“根据家庭人口的多少,客户可以选6斤、8斤、10斤的包装,价格分别是每季度800元、1000元、1200元。蔬菜为基地种植的当季菜,每周送两次。”他坦言,这个价格在济南的有机蔬菜配送中属于中低价位,目的是让更多的人能吃得有机蔬菜。因为物美价廉,老客户用口碑为其带来了许多新客户。

在钢铁行业的“严冬”里,改制后的济钢商贸也做起了有机蔬菜文章。济钢商贸公司党委副书记黄善兵介绍说,该公司的农场在遥墙镇有1800多亩农田。其中,一部分用来种植有机蔬菜,并直接配送到济钢生活区及附近的小区,颇受青睐。

起跑线上的风险

有机、无农药残留,无疑颇具诱惑力,但在吃了3个月配送的有机蔬菜后,济南市百花小区的居民刘燕开始犹豫了:蔬菜品种不多,而且总是那几样,有时蔬菜还不够新鲜。同时,蔬菜到底是不是有机的,很难确定。下个季度是继续订购有机蔬菜还是放弃,她犹豫不定。

这两天,“瀚美农庄”破产让一些北京市民无法退卡的消息,开始让刘燕后怕,她在一家有机蔬菜配送公司办了3个季度共5000

元的卡。如果退出,卡上的余额能否退还,当时办卡时工作人员并没有告知。

刘燕的疑惑只是一个缩影。随着有机蔬菜配送的兴起,越来越多的消费者开始放下起初的好奇,重新审视这个行业。

“为了保证蔬菜新鲜,我们每周送两次菜,菜品搭配也尽量丰富,都是当季菜。而且,我们自己配送,如果客户想调剂蔬菜,可以告诉配送人员。”在李丕君看来,只有让客户满意,才能通过口碑效应带来更多的客户,因此,他们会尽量满足客户,包括在整个济南市区配送,而不是选择一两个有实力的区域。但冬、夏季蔬菜品种丰富,秋冬、春夏交替时节品种相对少的状况确实存在。

至于收费方式,李丕君说,可以在配送人员第一次上门时交现金,也可以刷银行卡,但最低都是一个季度。他不看好办年卡或季度卡,认为这对企业和消费者而言都太麻烦。

据了解,山东金鲁班有机农业科技有限公司在济南的直营店也开展家庭配送。其工作人员告诉导报记者,三口之家的蔬菜配送一般是每周一次,每箱10斤的有机蔬菜搭配10个品种,月消费金额为350元。客户可以刷卡消费,可以交纳现金,也可办年卡或季度卡,办卡可享八折优惠。对距离其直营店较远的客户,要加收配送费。

至于因消费者对蔬菜质量或者服务不满等问题如何解决,以及如何退卡或者退现金,他们均没有给出明确的方式。而这,不仅仅是一两家企业的软肋。

“有机蔬菜配送没有统一的行业标准,甚至没有企业标准,标准缺失,肯定会带来行业乱象。”对越来越多的企业看好并进入有机蔬菜配送领域,周海亮直言不讳,企业服务水平参差不齐将会使许多“尝鲜”的消费者丧失信心,使这个新兴行业发展遇阻,监管缺失会连带消费者一起受损。因此,如何在起跑线上掌控风险,把风险降到最低,是赢在起跑线上的关键。

北京大学房地产发展研究中心副主任杜猛
地产调控
须加大顶层设计

◆导报记者 吕文 济南报道

“现在来看,‘新国五条’等调控政策对地产调控是治标不治本,要根本解决这一问题,国家需要加大力度进行顶层设计。”11日,北京大学房地产发展研究中心副主任杜猛接受经济导报记者采访时表示。

就在几天前,中国社科院财经战略研究院公布的报告提出,住房供求已经失衡,房价面临全面失控。对此,杜猛认为,虽然说这一说法有些夸张,但可以预计未来15年内我国房价还将持续上涨,其根源在于我国产业结构调整没有到位,地方政府对土地财政的过于依赖;不解决这些问题,地产调控仍然难以走出“屡调屡涨”的怪圈。

调控缘何成“空调”

进入5月,多个城市“新国五条”细则陆续满月。相关统计表明,当前主要城市房价仍呈上涨之势。中国指数研究院发布的4月份房地产市场“百城价格指数”显示,百城住宅平均价格自去年6月以来已连续11个月环比上涨;同比则是连续5个月上涨,涨幅扩大至5.34%。

“这早已是意料之中的事情。”杜猛说,我国长期处于通货膨胀状态引起货币贬值,不动产的保值增值功能必将导致房价上涨。此外,在整体经济的快速发展中,工业化、城镇化仍在快速发展,新增住房需求和改善性需求将会持续增加,再加上刚需压抑已久,房价也必将持续走高。在这一过程中,国家虽然在信贷、交易税等方面出台了一些限购措施,但都没能有效阻止房价的快速上涨势头,确实应该认真反思一番。

在杜猛看来,全世界范围内房价维持在年均3%-7%的涨幅是比较合理的,中国实际房价超过两位数的涨幅明显过高了,这其中除了上述一些客观因素外,根本原因还在于我国产业结构调整没有到位,以及地方政府对土地财政的依赖。我国的经济增速看起来比较高,但是我国的GDP是由钢铁、水泥堆起来的一个低效增长,缺少像美国的微软、谷歌、苹果等高成长性的大公司,导致政府税收捉襟见肘,而产业结构调整又远非一朝一夕所能完成,在GDP硬指标绩效考核面前,许多地方政府领导人只能“向土地要财政”,从而很大程度上推高了房价。一项统计显示,在房价构成中,政府收取的各种税费高达六成之多。

降低地方对土地财政的依赖

杜猛认为,地产调控要走出“屡调屡涨”的怪圈,必须加大顶层设计。国家要想方设法推动技术创新,切实推动制造业升级和产业结构调整,不断提高企业的含金量,争取为经济发展增加更多后劲,减轻地方政府的财政压力。

“当务之急是,必须通过合理的财政制度安排以及转变政府主导的投资拉动型经济发展模式,逐步降低地方政府对土地财政的依赖,尤其要加大对房产税的推广力度。”杜猛坦言,在以往的调控政策中,大多侧重于增加交易环节的成本,而忽视了对房屋持有环节的调控。反观美国、欧洲等发达国家,之所以房价能够保持长期稳定,近来部分地区甚至出现超低价房屋也无人问津的现象,其中一个重要原因就是房产税等持有环节成本很高,直接打消了许多人的投机心理。我国的房产税虽说已经开始试点了,但无论是力度还是广度都须进一步加大。

在这一过程中,国家要适当调整对地方政府干部的考核标准,不能片面以GDP论成败,要减少短期行为。当然,地方政府也要千方百计压缩财政支出,特别是要压缩“三公”经费,从而缓解财政压力。

“地产调控还应该疏堵结合。”杜猛补充说,地产调控不能一味地“堵”,也需要开拓新的疏导渠道。在土地供应方面,可以考虑在科学规划、不影响农业安全的前提下支持农村土地自主入市,鼓励城市居民和企业对老旧房屋进行自主改造,增加供给。面对百姓旺盛的投资需求,还可以考虑放宽民间金融机构的门槛,引导民间资金参与经济建设等。

全球十大畅销艺术家中国占一半

书画艺术品投资
或成“新宠”

导报讯(记者 庄会晓)从胡润研究院获悉,《2013胡润最畅销中国艺术家》榜单近日在上海发布,榜单内容排名前100名中国在世和已故的“国宝”艺术家按照2012年度公开拍卖市场作品成交额总排名,张大千以21.3亿元总成交额成为最畅销中国艺术家;齐白石以20.3亿元总成交额排名第二;徐悲鸿以13.3亿元总成交额排名第三。

胡润百富董事长兼首席调研员胡润表示,前10名最畅销中国艺术家的总成交额占整张榜单的44%,达111亿元。值得一提的是,在全球十大畅销艺术家中,中国占据了一半,除张大千和齐白石以外,还有徐悲鸿、李可染和傅抱石三位也进入前10名。

根据胡润的说法,全球来看,中国艺术家表现不俗,以作品在2012年的公开拍卖来说,美国的安迪·沃霍尔以微弱优势超越位居第二的张大千,成为全球最畅销的艺术家,总成交额24亿人民币;中国艺术家张大千位列全球第二,毕加索排在第三位。

胡润研究院的数据显示,虽然房地产和股票仍居高净值人群投资方向的第一、二位,但另类投资已经居高净值人群投资方向的第三位。在另类投资中,最受欢迎的就是艺术品,其次是珠宝首饰、酒和钟表。

白酒行业已经到了一个关键的整合期。中档白酒预期将成为未来白酒消费的主力品种,代替高端产品成为业绩的新增长点

少钱。”上述刘姓经理说。

在网上,53度飞天茅台酒的价格更是跌破900元。导报记者登录天猫商城搜索53度飞天茅台发现,部分商家53度飞天茅台酒的价格低至898元/瓶。

转向中低端刚性需求

面对高端白酒的消费无力,经销商将目光转向了中低端白酒。

导报记者走访二七南路某大型超市发现,促销专区几乎被白酒所占据,价格在50-300元的中低端白酒中,有近半数推出了优惠活动。“买一赠一”、“直降50元”、“买好酒送好礼”等活动热火朝天,古井贡、泸州老窖、习酒、洋河、金六福等多款产品都推出降价或促销装,茅台、五粮液旗下多款中低端酒也极力抢占市场份额。“中低端的白酒近期的促销力度大,销量有所上升。”该超市酒水区促销员王璐珍说。

“我们针对婚宴发起了团购活动,53度飞天茅台每瓶1000元,另外还赠送低端产品。”李从贵告诉导报记者,尽管该价格仍超过茅台酒819元的出厂价,但由于茅台酒的

流通环节费用很高,主要利润都分摊在各级代理商身上,销售价格1000元已难以赚钱,但为了消化库存只能薄利多销。

导报记者根据李从贵提供的电话采访了已预订5箱53度飞天茅台酒作为婚宴用酒的周先生。周先生说,他准备“十一”结婚,从一开始就想选购高端白酒,在和部分白酒经销商接触后,不少经销商建议买茅台酒,现在茅台酒1000元的团购价确实很实惠,最终确定了茅台酒做婚宴酒。“经济实力负担得起,结婚用最好的也图个吉利。”

除了搞团购,不少此前主要经营高端白酒的经销商也开始经销中低端产品。“从春节之后就增加了中低价位的白酒,价格在200-500元左右的卖得比较好。”英雄山路某名酒专卖店销售员张珊告诉导报记者。

“白酒行业已经到了一个关键的整合期。中档白酒预期将成为未来白酒消费的主力,代替高端产品成为业绩的新增长点。”中投顾问食品行业研究员梁铭直接受导报记者采访时表示,在大环境难以改变的情况下,经销商转向中低端白酒寻求市场的刚性需求是必然选择。