

地产资金绷断

■ 本报记者 何芳 特约记者 林华/文

中国宏观经济分析与预测报告显示,今年一季度 136 家上市房企存货达 9865.14 亿元,同比大增 40%。与此同时,目前房地产开发商资金面在持续恶化,房价适度下调换取楼市回暖是开发商的理性选择。

如果说上半年,有相当比例的开发商选择捂盘等待市场回暖,那么现在,预期的调控松动信号并没有出现,越来越多开发商的策略正在悄悄发生转变。这背后关键的一个指标,即是市场存量房源快速上升的巨大市场和心理压力。

下半年楼市的供应量将大幅超越上半年,众多开发商将重点楼盘的上市时间定在了下半年。这就意味着,下半年可售存量房源的增速很可能将进一步提升,而市场的月度消化能力目前并没有大幅增加的迹象。其结果就是可售存量房源的所需理论消化周期将进一步拉长,市场将面临更为严重的存量压力。

自 7 月 7 日起,中国人民银行宣布上调金融机构人民币存贷款基准利率。金融机构一年期存贷款基准利率分别上调 0.25 个百分点,其他各档次存贷款基准利率及个人住房公积金贷款利率也作出相应调整。分析人士表示,此次上调存贷款利率,将使房价更快进入下降通道,房价或在三季度出现拐点。

库存增大

7 月 2 日,中国人民大学经济研究所发布了中国宏观经济分析与预测报告认为,房地产行业已开始进入去库存时期。今年一季度 136 家上市房企存货达 9865.14 亿元,同比大增 40%。其中招商、万科、金地、保利四家企业一季度的存货分别为 407.79 亿元、1508.52 亿元、522.45 亿元和 1270.61 亿元。如按 2010 年的销售数据计算,要消化这些存量,这四家公司分别需要 35.51 个月、35.69 个月、32 个月和 42.48 个月。

由于楼市成交维持低位,但供货量却大幅上升。使得全国多个城市住宅库存量正在上升,包括北京、南京、杭州等多数城市将维持供过于求局面,开发商销售压力大增。据了解,全国主要城市住宅库存量持续上升,成为市场关注的热点,这对开发商销售策略或产生直接影响。

2011 年上半年,北京楼市成交惨淡。中原三级市场研究总监张大伟表示,北京 2011 年上半年项目签约率仅 43.1%。这一数据说明,在目前市场销售的楼盘项目中,超过 50% 的房子尚未销售,处于积压状态。

亚豪机构的统计数据 displays,5 月北京楼市 29 个开盘项目的平均销售率为 31.1%。进入 6 月楼市再创年内新低。根据中原地产研究统计,6 月当月北京取得预售许可证的商品房期房住宅项目合计为 29 个,提供住宅套数为 9508 套,而当月签约的数量为 1295 套,签约率仅为 13.6%。

值得一提的是,开发商有加快推盘的迹象。数据显示,6 月份北京已经取得预售许可证的项目合计为 19 个,提供的商品房期房住宅为 6536



目前房地产开发商资金面在持续恶化,房价适度下调换取楼市回暖是开发商的理性选择。
CNS 供图

下半年楼市的供应量将大幅超越上半年,众多开发商将重点楼盘的上市时间定在了下半年。这就意味着,下半年可售存量房源的增速很可能将进一步提升,而市场的月度消化能力目前并没有大幅增加的迹象。其结果就是可售存量房源的所需理论消化周期将进一步拉长,市场将面临更为严重的存量压力。

套,相比 5 月份的 10 个项目 3029 套商品房期房住宅,供应量已经上涨了 115.8%。公开数据统计显示,北京目前在 7 月上市的项目已有 36 个,其中 11 个为纯新盘。36 个项目中,郊区盘比例高达近七成,房山、大兴新城将成为市场供应的主力。

不仅仅是北京,包括南京、杭州

等多个城市均是如此。据统计,截至 6 月 20 日,南京可售商品房已达到了 35125 套,较今年 2 月同期增加了 17.3%。业内人士指出,今年下半年南京即将上市的纯新盘会达到 52 个。房源蜂拥上市,开发商面临的竞争压力不言而喻。

资金恶化

在步步紧逼的楼市调控背景下,开发商面对限购、限贷、加息、预售款监管、暂停上市公司资本市场融资等一系列政策,资金链空前紧张。从去年下半年以来,整个商业银行对于开发商的信贷控制已经是到了前所未有的高度。另外,一些融资平台比如信托方面的融资从房地产的流向已经有所控制;与此同时,开发商销售资金回流渠道也受到明显影响,开发商受到的资金冲击较大。

作为典型的资金密集型行业,开发商对于资金有着极大的渴求。然而,随着楼市被列为重点调控的对象,开发商的再融资方便如同石沉大海,难以得到证监会的回应,使得嗷嗷待哺等待资金的开发商一筹莫展。

不仅如此,多数开发商在资本市场进行公开募资的难度也越来越大。自去年 4 月中旬以来,21 家地产上市公司公布了增发预案,预计募资 432 亿元,其中仅有 ST 东源、道博股份、万泽股份通过了证监会批准。据称,招商地产、中天城投、滨江集团已宣布停止融资,万科超过百亿元的再融资也自动终结。在调控政策放宽之前,开发商恐怕很难再从有关部门获批再融资。

各家商业银行都收缩了房地产开发贷款的规模,开发商差钱的紧张程度也将与日俱增。值得一提的是,监管部门为地产融资关上了一扇门,却并未就此打开一扇窗。银行信贷收紧后,开发商信托融资的水龙头又被拧紧。

在上半年银行放贷额度吃紧的态势下,银行对于住房贷款的发放会难上加难。在政策调控银根收紧的大背景下,房地产行业资金链紧张的局面将延续。

降价趋势

目前,开发商的定价“心理防线”正在出现松动,特别是最近以来,越来越多的项目加入到打折或直接降价的行列中来,像北京新天际、专家国际花园、京贸国际城等数十个在售项目均出现了单价从千元到数千元不等的下降。

分析人士表示,北京、上海、广州等地的降价现象或者只是开始。随着现金流受挤压,且成交量短期内难大幅回升,开发商在三季度特别是 10 月黄金周期间进行更大幅度促销降价的可能性有望增加。预计北京、广州、重庆和成都等地市场将会表现突出。

值得一提的是,目前还有相当一部分开发商只是“策略性降价”,开发商或捂盘、或观望、或惜售,并以少量房源试探市场,一部分项目的实际成交价与此前持平或降幅有限。分析人士表示,政策调控确实遏制了一手供应方涨价的势头,但在政策调控之初,虽不排除某些开发商对后市未雨绸缪或因自身业绩要求而采取适当让利促销的营销策略,但以某些个例来推断一手房市场已开始进入整体价格下行周期为时尚早。

戴德梁行发布的报告显示,2 月份全国楼市受房产税试点、限购范围扩大以及信贷收紧等政策叠加效应影响,火速进入冰冻期。其中,一线城市和二线城市成交分别环比下跌 64.6%和 18%,先前持续高企的房价也出现松动迹象。有资深人士预测,如果楼市调控政策力度不变,8 月将迎来房价“拐点”,预计多数城市房价跌幅将超过 20%以上。

真相背后的高铁“寄生”链

(上接第一版)

与此同时,登陆创业板还不到一年的世纪瑞尔在之前的上市招股说明中称,“虽然公司现有主要产品拥有较高的市场份额,但目前信息化应用软件行业正处于快速发展阶段,产品更新换代快,用户对产品的技术要求不断提高。若公司对技术、产品和市场的发展趋势不能正确判断,对行业关键技术的发展动态不能及时掌控,在新产品的研发方向、重要产品的方案制定等方面不能正确把握,将导致公司的市场竞争能力下降,本公司因而存在一定的技术风险。”

资料显示,2008 年鼎汉科技公司研发费用 732.59 万元,占主营业务收入的比例为 6.81%,2010 年 1—9 月佳讯飞鸿研发费用 1731.79 万元,占营业收入的比例为 8.85%。

高管通道

辉煌科技、世纪瑞尔、鼎汉科技、特锐德、佳讯飞鸿、远望谷 6 家上市公司高度垄断高铁产业市场的背后,舆论认为这得益于公司高管与铁道部或其下属企业有着说不清道不明的关系。

公开资料显示,辉煌科技董事长李海鹰,曾参加铁道部 TJWX-2000 型信号微机监测系统联合攻关组并担任攻关组组长,该产品通过了铁道部科技司组织的鉴定。

辉煌科技董事、总经理郑予君就有在铁路部门工作的经历。郑予君最早于 1980 年 12 月至 1982 年 2 月先后在郑州铁路局郑州南机务段和工程机械运输队担任机车乘务员和电机钳工;2001 年 12 月至 2005 年 9 月后担任郑州铁路局办公室主任、副局长,2005 年 9 月至今担任中国铁通集团公司党委委员、董事、副总经理并兼任中国铁通工程建设有限责任公司董事长等职。

此外,公司独立董事唐涛还身任国家级重点学科“交通信息工程及控制”学科带头人,铁道部重点实验室“铁路运输自动化与控制实验室”主任等职。公司独立董事魏春洪,曾任铁道部科学研究院通号所助理研究员、铁道部科技司运电处高级工程师、铁道部科教司信息技术处处长、铁道部科技司助理巡视员。

主营铁路综合监控系统的世纪瑞尔也有铁路系高管的身影。公司两名副总经理均有铁路系工作经历。

公司董事、技术总监、副总经理尉剑刚,曾任铁道部沈阳信号厂工程师、铁道部通信信号总公司软件中心工程师;副总经理张诺恩也曾任中国铁道建筑工程总公司铁路运输处工程师职务。

值得一提的是,在鼎汉技术和远望谷两家公司的独立董事名单当中,各有一名独立董事有铁路部门的工作背景。

鼎汉技术独立董事傅延宗,1970 年 8 月至 1994 年 3 月工作于郑州铁路局新乡电务段,先后任技术员、助理工程师、工程师、技术科长、段总工程师等职务;1994 年 4 月至 2001 年 1 月工作于郑州铁路局郑州分局电务分处,先后任电务分处副分处长、分处长职务,高级工程师;2001 年 2 月调郑州铁路局电务处工作,任处长。

远望谷独立董事鞠家星,1999 年时任铁道部科技教育司司长。2004 年 2 月鞠家星退休后至今,成为铁道部高速铁路办公室和京沪高速铁路公司专家组工作成员。

佳讯飞鸿公司董事、副总经理、人力资源总监刘文红,曾主持研发的“FH9000 智能人工话务系统”,荣获铁道部科技进步四等奖,已广泛应用于铁路、国防、公安等领域。

虽然特锐德高管中未发现与铁路系统有直接的瓜葛关系,但其中仍不乏一些红顶商人。最为典型的是其独立董事李振生,曾任河北省保定市供电局局长、河北省电力工业局总经济师、副局长,山西省电力工业局局长、国家电网公司农电工作部主任,国家电网公司总经济师、顾问。

光学薄膜与材料领域的领军人

记中国科学院上海技术物理研究所刘定权研究员

■ 万军/文

刘定权,工学博士,现任中国科学院上海技术物理研究所研究员、学术委员会委员、光学薄膜与材料研究室主任,博士生导师。中国光学学会薄膜专业委员会委员、上海市红外与遥感学会理事和器件专业委员会副主任、上海市激光学会理事。刘定权先后获得多项荣誉和奖励:上海市科技进步一等奖;国防科技进步奖二等奖;航天部级科学技术进步奖二等奖;航天部级科学技术进步三等奖。

1986 年从西安交通大学电子工程系毕业后,刘定权一直从事薄膜技术与光学薄膜方面的研究工作,先后主持完成了二十多项国家空间工程任务中的光学薄膜设计和研制任务。在红外光学薄膜研究及其空间应用方面取得多项开拓性研究成果:(1)采用高级次原位光学监控和温度补偿技术,成功研制出了可应用于空间环境的红外低温超窄带系列滤光片,成功应用于我国风云三号气象卫星红外分光计中,实现了气象卫星对地表和大气层的立体探测;(2)通过规整与非规整膜系的交替使用和优化设计,实现了红外带通滤光片光谱的近似矩形化,研制了相应的滤光片产品。为新一代气象卫星获取更加精确的光谱能量数据、提供数值化气象服务奠定了相关技术基础;(3)将相位控制与光谱调控结合起来,实现了大角度入射条件下滤光片光谱定位与能量的基本稳定,将红外探测部件可视范围的角度扩大了一倍以上,使宽角度范围的红外光谱探测成为可能;(4)通过对真空中蒸发气流的导向控制,在大尺寸光学窗口的边缘和侧面实现了金属封焊膜层的沉积,同时保证了光学增透膜的洁净与牢固,为大尺寸光学窗口的封焊创造了条件;(5)利用周期和非周期的微纳光学薄膜结构,实现了可见光和近红外区域的光子态控制与路径分配,配合量子通信领域的科学家实现了 20 公里量子通信试验;(6)发明和研制了微孔滤光片,利用该滤光片能够实现对太阳的自动跟踪,可以广泛应用于太阳能电池板的自动导向。



张百芹总经理(右)在工地颁布劳动竞赛奖励

张百芹,男,38 岁,1994 年参加工作,1999 年入党,现任中铁二十四局安徽公司执行董事、总经理。他心系企业,处处与职工群众同甘共苦,时刻把公司生产经营记在心上,正确处理与业主、设计和建设单位的关系,营造出良好的氛围。经过奋勇拼搏,使一个有五十多年历史、区域经济相对落后的老企业,焕发青春,呈现出强劲的发展势头。2010 年,安徽公司产值超 30 亿元,取得历史性突破,公司跨入安徽省建筑企业五十强前十位,并先后荣获国资委“中央企业先进集体”、安徽省“文明单位”、安徽省环境保护优秀施工单位、中国铁建股份公司先进工程单位等荣誉称号。荣获了“2010 年度全国优秀项目经理”称号。

构筑建筑企业经营大格局

记中铁二十四局安徽公司执行董事、总经理张百芹

■ 王宝林 袁明云/文

作为公司总经理的张百芹,从最基层一步步走上领导岗位,他善于学习,勤于思考,每做一项工作都有着自己的独创思维。怎样构筑企业的经营大格局,实现公司经营效益最大化,是他一直思考的大课题。根据多年的市场经营实践,率先提出了“三次经营”的新理念:即“一次经营”经营承揽;“二次经营”变更索赔;“三次经营”责任成本管理,它不仅贯穿于企业经营管理的全过程,也是新形势下探索企业发展的新思路,更是公司生产经营成功的秘诀之所在。

在站稳核心市场的同时,公司实现了“西进”、“入地”、“出海”的“三大突破”,“西进”即在陕西、山西、高速公路市场中标 3 项,在西北市场竖起了二十四局的大旗。合肥地铁一

号线试验段、合肥南环地铁换乘站的中标,公司实现了“入地”目标。“出海”,即经局集团公司与中土公司合作,安徽公司参与了尼日利亚铁路既有线更新改造项目,为公司走向海外市场积累了经验。新桥机场项目克服了造价低、环境差的不利因素,开创了安徽公司在机场建设领域施工的先河,为公司在新挑战下转变公司发展方向提供了宝贵经验。他抢抓“皖江开发带”的机遇,捷足先登,先后在铜陵市、淮南市、芜湖市、蚌埠市、天长市等地中标了一些大中型项目,摆脱了经营开发项目不平衡、区域限制大的约束。由于“五项基本思路”对头,公司生产经营成绩斐然,全年新签合同额 14.06 亿元,全年完成施工产值 30.15 亿元。

张百芹在公司有过一个特殊的头衔,即党委书记兼副总

经理,人家两手抓,他却要既抓党群工作、又管经营、后勤,“三手抓”,“三手都要过得硬”。他变压力为动力,不管工作再忙,始终注重加强对各类知识的学习,在组织开展各项活动中,利用网络媒体等学习平台,学习中国铁建和集团公司领导在一定特殊时期的讲话,深刻领悟精神,付诸行动。结合局集团公司党委提出的“如何解决有活干不动,干活不挣钱”的课题,深入一线调研,带头与党委成员撰写交流调研材料及经验和体会。对一些急、难、新的工作,主动和其他高管沟通交流,共同解难把关。在公司的日常管理中,他始终坚持“三重一大”集体研究制度,在具体事务的处理上做到了公开、公平、公正。他踏踏实实工作,堂堂正正地做人,一切按规定办事,在职工群众中树立了良好的形象,得到了全体职工的拥戴。