

商务部下放 房地产备案权限

时报讯 商务部“下放”外商投资房地产业备案权限的消息终于尘埃落定。记者从《商务部关于做好外商投资房地产业备案工作的通知》获悉,自今年7月1日起,商务部将委托省级商务主管部门,对外商投资房地产业备案材料进行核对,并由地方商务主管部门进行审批及核对。

通知称,商务部会定期

对外商投资房地产企业进行抽查,而同一地方商务主管部门出现两次违规的,一旦限期未改,便会遭遇收回授权。业内人士称,备案权限的下放并不代表放松外商投资房地产业的限制,“可能操作难度反而更大。”

一位外资投资基金人士称,投资项目审批时间长是导致外商投资房地产减缓的主因之一,《通知》将备

案权限下放至地方,表面上看似乎是有所松动,但实际上参与核对部门反而增加。因此对于外商来说,审核标准无疑是变相严厉了:“从内容来看,商务部下放备案权限只是一种形式上的变化,主要权限仍然掌控在手中,并不会产生太大影响。”

去年商务部相继颁发了《关于进一步加强、规范外商直接投资房地产企业

审批和监管的通知》,以及《关于外商投资房地产企业备案有关问题的通知》,此后,外商投资房地产的现象明显减少。“许多上报的项目等了很长时间都批不下来。”一位东南亚投资基金的负责人直言不讳。高力国际华东区董事总经理翁琳曾表示,甚至有项目因为等待时间过长而不得不取消。 上证

成本重 佐丹奴退出成衣制造

专家预测服装企业外剥制造业务将更多

时报讯 (记者 林建敏) 继上月初佐丹奴国际(00709, HK)减持迅捷环球制衣39.1%的股权后,昨日又宣布,将出售其主要成衣制造附属公司 Placita Holdings Limited 51% 的权益,余下30%权益以期权方式陆续出售。佐丹奴主席及行政总裁刘国权表示,缩减成衣制造业务,公司将更专注发展内地零售业务。有关专家表示,在成本重压下,今年服装企业外剥成衣制造业务的趋势将会更加明显。

佐丹奴被迫减持

记者从此次公告中了解到,佐丹奴首阶段以2290万港元出售 Placita 21% 权益,预计收益1260万港元,余下30%权益以期权方式陆续出售。佐丹奴负责人表示,在过去两年里,服装原料及经营成本持续上涨,成衣制造业的经营环境日益困难,也影响了 Placita 的盈利能力,导致其边际利润率下降。按佐丹奴2007年年

报显示,该年度成衣制造业务营业额倒退2%,毛利跌幅为11.9%,抵消零售及分销业务的部分贡献。因此,佐丹奴出售生产业务,一来可防止继续亏损,二来可以把交易的金额用于扩大零售业务。

业内人士指出,去年以来,国内服装制造成本中面料等原材料上涨5%以上,工资和燃料动力上升10%以上。依此测算,服装的制造成本至少上升5.7%,企业外剥制造业务不难理解。

企业不负成本重压

“服装面料价格、人力资源成本上涨以及人民币升值,三大压力将使今年中国服装出口企业面临前所未有的经营压力,而服装零售终端的价格却没有长多少。”广州本地制衣企业高尼奥实业有限公司总经理曾富浩向记者表示,3年来服装面料、辅料价格上涨了20%。广东南海新怡内衣有限公司总经理陈伟强也透露,这两年通

胀使他外贸生意中损失了2000多万元的利润。

中国服装协会副会长魏林博士分析,服装面料的原材料是石油加工产品,去年以来国际原油价格动荡爬升,而服装面料跟随原油价格上涨相对有个滞后期,经过层层传递之后,今年上半年正是服装面料高涨的峰期。

摒弃生产是大势所趋

“目前国内服装制造企业生产毛利仅为10%,而中档服装品牌商的流通利润则可以达到35~45%,”广州服装行业协会秘书长蒋文浩表示,品牌服装商规避生产过程中的库存、原材料等资金压力,纷纷剥离生产业务是大势所趋。

他说,许多企业已经从贴牌生产走上了创造品牌道路,从主攻制造到深耕渠道的过渡成了品牌商谋求更多利润的趋势。

据佐丹奴公布的2008年一季报指出,截至2008



佐丹奴出售生产业务可以防止继续亏损,交易的金额也能用来扩大零售业务。

年3月底,集团整体营业额同期增长15.1%,其中零售及分销部增幅更达16.4%,而成衣贸易及制造部门仅增3.5%。记者了解到,除了佐丹奴,七匹狼,利郎、九牧

王、柒牌、虎都和劲霸等近来也大力调整渠道结构,增加直营和联营网络在整体销售渠道中的比例。

另有消息称,为缓解成本重压下的中国纺织业,纺

织品退税率回调政策已获政府通过,并将择机出台。据了解,在此次出口退税回调的政策中,纺织品将从11%回调至13%,服装从11%回调至15%。

肉制品、日化、电器酝酿提价

国内制造业生产成本上升超一成,内消外放缓解压力

时报讯 (记者 周芳) 油价电价齐齐上升,加之原材料成本居高不下,国内制造业开始酝酿今年下半年的新一轮提价。昨日下午,在中国进出口商品网与大型超市卜蜂莲花举行的大型采购供需见面会上,记者从数百家各行各业的供应商处了解到,肉制品、日化、电器等行业的提价可能性最大。

大众快消品酝酿提价

“我们调查了解到,超市供应商目前的原材料成本平均上升了10%。”中国进出口网首席运营官杨华向记者透露,由于成本压力大,目前很多供应商和大型零售商已经选择了改变经营的模式来减轻压力:“原来在国内的大型连锁超市特别是国际巨头,

都会选择国外的代理公司,现在则纷纷倾向于直接与本地供应商洽谈,以期减低采购环节的成本压力。”

尽管内部消化的方式对于缓解压力起到一定的积极作用,但有供应商坦言,工业成本提高后受制于上下游多种因素的影响,一些行业仍得选择提价、变相提价等方式向终端市场释放成本压力:“特别是大型超市等终端市场,提价表现会更直接、明显,提价商品主要集中在肉制品、日化品和电器等方面。”但是,对于不同类别商品的具体涨价幅度,受访供应商均三缄其口,表示“现在还很难预测”。

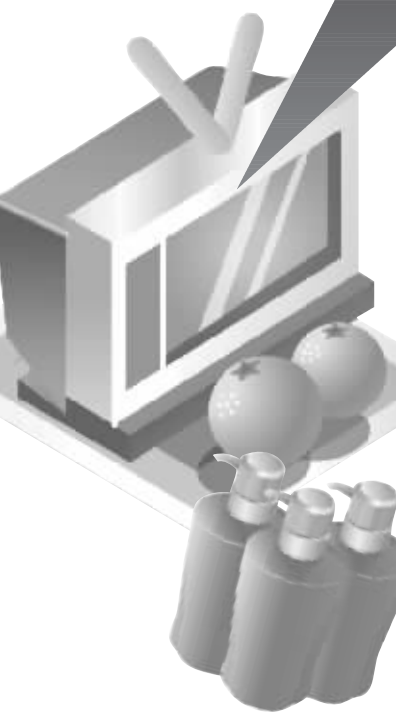
特色货利润大不涨价

制造业整体成本持

续上升,但记者发现,一些制造有特色产品的商家并未对排遣成本压力而发愁。

在昨日的采购供需见面会上,广州金山鲜果行王礼义经理就坦承,该果行主要生产销售太阳果、贝贝果等鲜果,“都是当下抢手的特色果品,既不愁同行的价格战,也不怕同质化竞争”。

据介绍,由于这些鲜果均为自产自销商品,运输成本的提高并未对其造成不可消化的影响。记者看到,在采购大会上展出的小南瓜、小冬瓜等鲜果的批发价格分别为70元/箱、50—55元/箱(每箱8—10个):“由于产品特色鲜明,卖得起价钱,而且采购商都较能接受,所以我们暂时没有提价的打算。”



广东TD用户 将达12万

时报讯 (记者 潘敬文) “现在为止TD试商用和社会化测试用户已达到15000多户,到年底要扩大到12万户。”这是昨天中国移动广东公司(简称“广东移动”)总经理徐龙在广东省通信行业加强奥运通信保障工作会议上透露的。

据徐龙透露,为确保奥运期间TD-SCDMA(国产3G标准)网络运作顺利,目前广东移动正加大对TD网络优化力度。徐龙透露,除了不断强化广州、深圳两市以及东莞市内广深高速公路沿线的TD网络覆盖,目前广东移动已经在100多个地点进行室内覆盖的布点工作,TD网络的可用度正日益提高。另一方面,徐龙表示目前广东移动正在进一步扩大TD试商用和社会化测试的规模:

“到现在为止试商用用户已经达到15000多户,到年底要扩大到12万户。”此外,徐龙还表示,在奥运期间广东移动将确保北京TD用户到广州能进行漫游。

据广东省通信管理局局长古伟中介绍,目前广东省TD建设和商用试验进展顺利,承担了广州、深圳两个城市的TD建设任务的广东移动去年底完成了100%的基站开通,今年3月按计划完成了TD试验网验收工作,4月已正式向社会放号。

此前北京邮电大学教授、博士生导师舒华英认为,在广州TD试验网的建设过程中,移动运营商的优势得到了充分的体现。据舒华英介绍,在广州,广东移动用了不到六个月时间,提前53天完成了上级所下达的任务指标。