

# 中央在疆 试点 资源税改革

从量计征改为从价计征

据新华社报道,中共中央、国务院5月17日至19日在北京召开新疆工作座谈会。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席胡锦涛在会上发表重要讲话,中共中央政治局常委、国务院总理温家宝就新疆工作部署作了讲话。中央决定,在新疆率先进行资源税改革,将原油、天然气资源税由从量计征改为从价计征;对新疆困难地区符合条件的企业给予企业所得税“两免三减半”优惠;中央投资继续向新疆自治区和兵团倾斜。到2015年新疆人均地区生产总值达到全国平均水平,城乡居民收入和人均基本公共服务能力达到西部地区平均水平。

胡锦涛强调,要着力推进经济建设,加快经济发展步伐,加快推动资源优势向经济优势转化,扶持优势特色产业发展,加强农业综合生产能力建设,推进科技创新体系建设,发展高新技术产业,发展旅游业,促进区域协调发展,推进基础设施建设,加大中央基建投资对交通基础设施建设支持力度,优先安排便民基础设施项目。

着力推进体制改革,加快对内对外开放步伐,更大程度发挥市场在资源配置中的基础性作用,支持新疆同内地的经济技术合作,加大实施沿边开放力度,努力把新疆打造成我国对外开放的重要门户和基地。

胡锦涛指出,要着力保障和改善民生,加快提高城乡居民生活水平。中央对新疆的投入和支援省市的援助资金要重点用于改善各族群众生产生活条件,通过资源税等方面改革增加的财力也要重点用于改善民生,资源开发要更直接地惠及新疆各族群众。

温家宝指出,为推动新形势下新疆经济社会加快发展,必须加大政策支持力度。中央决定,在新疆率先进行资源税改革,将原油、天然气资源税由从量计征改为从价计征;对新疆困难地区符合条件的企业给予企业所得税“两免三减半”优惠;中央投资继续向新疆自治区和兵团倾斜,“十二五”期间新疆全社会固定资产投资规模将比“十一五”期间翻一番多;鼓励各类银行机构在偏远地区设立服务网点,鼓励股份制商业银行和外资银行到新疆设立分支机构;适当增加建设用地规模和新增建设用地占用未利用地指标;适当放宽在新疆具备资源优势、在本地区和周边地区有市场需求行业的准入限制;逐步放宽天然气利用政策,增加当地利用天然气规模等。中央制定的这些政策措施,坚持把保障和改善民生作为新疆发展的首要目标,将加快经济发展同发展社会事业、解决关系人民生活的突出问题结合起来;坚持把科学发展作为解决新疆问题的根本举措,将解决短期突出同夯实经济长远发展基础结合起来;坚持以改革开放破解发展难题,把有效发挥政府作用与充分运用市场机制结合起来;坚持立足于增强新疆自我发展能力,把中央和各兄弟省市的支持帮助同充分发挥新疆自身的比较优势、后发优势结合起来。

温家宝对今后一个时期新疆经济社会发展工作作出了具体部署。要求加快推进以改善民生为重点的社会建设,着力扶持贫困地区发展;加强基础设施和生态环境建设;大力发展特色产业;从战略层面扩大新疆对外开放,努力打造我国向西开放的桥头堡;努力提高新疆生产建设兵团综合实力,发挥在稳疆兴疆中的特殊作用;举全国之力,把新疆这块伟大祖国的宝地建设得更加美好。

(邹声文 顾瑞珍)

春季房交会之后,面对房交会期间参展商品房仅成交33套的惨淡业绩,无论开发商还是购房者,大家都形成一个共识:如果这样的行情继续,未来的杭州楼市房价肯定下跌。只是下跌幅度、区域还是未知数——

# 杭州楼市 降价“龙卷风”一触即刮

杭州春季房交会结束后,不少降价消息从坊间传出:复地旗下楼盘将打7折;万科将打8.5折;保利东湾将直降2000元/平方米……焦点几乎都集中在外来的全国性大公司上。这是真的吗?假如房价下跌,今年会呈现和2008年怎样不同的景象?哪些区域、哪些公司会率先出手?

## 全国性大公司率先降价?

万科杭州、浙江保利、浙江复地公司相关营销负责人在接受记者采访时均断然否认近期降价一说。浙江保利相关负责人表示,东湾接下去将推出一批一线江景公寓,目前正在梳理客户,这批房源的上市时间、价格都还没确定,内部也没听说要降价。万科杭州、浙江复地公司相关人士均表示,没有这回事。

也有人认为,谁先降价并不在于是不是大公司,而是开发商的资金链。“今年开发商面临的降价压力和2008年不一样,当时开发商资金链即将断裂,不降价就得死,今年不少公司不差钱。按照常规,资金链紧的开发商,如果回款不理想可能会率先降价。”房交会上,一位开发商如此对记者分析道。



## 涨得最多的区域会率先领跌?

这次调控新政打击的是投资投机客,而杭州投资客集中的区域,往往去年的房价涨幅也是最大的。“涨幅较大的区域一般都是由投资客推动。去年的火爆行情下,各个区块投资客的比例都超过一半,某些区域更甚。涨幅越大的区域自然投资客越多,率先降价的可能性相对大一些。”一位业内人士如此分析道。

但也有人认为,去年房价涨幅基本上每个区域都超过60%以上,既然大家一起涨,要降大家都得降。“最可能降的是今年3、4月提价的楼盘。房价回到去年12月份应该是看得到的。”一位资深人士分析说。

## 最差的房源率先开始降?

“和2008年所有项目集体打折不同,今年的降价很多公司可能会采取差异化降价的策略。比如分项目、分房源,一个公司旗下的所有项目不

会全打折,一个项目的所有房源也不会全打折。”中大房产的唐伟认为。

丁桥冠宇隽园,新政后开盘,开盘价为13500元/平方米左右。这个楼盘东边套的定价特别高,在14000元/平方米以上,而中间套定价则较低,在12000-13000元/平方米左右。这次开盘共4幢楼,两幢沿马路的楼和其他两幢楼的价格也相差1000元/平方米。

“这个楼盘中间套房源基本为90平方米以下的房源。因为这批房源面向首次置业者,资金实力较低,适当便宜点比较有效果。”一位开发商如此评价冠宇隽园的定价策略。从2008年下半年的杭州楼市降价看,率先打折的确实是一些尾盘和位置相对不理想的房源。如当时的魅力之城,先打折的是尾盘;丽江公寓,当时率先促销的也是一批南北不通风的89平方米户型。

对此,也有开发商表示,一旦一个区域出现价格松动,除了品质好的楼盘降幅会少一些,很难保证其他楼盘不会跟风降价。降价的出现只能是大面积的,因为一个楼盘很难让某些房源降,某些房源不降。(张卉卉 孙晨)

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

# 楼市陷入深度博弈 开发商敢豪赌什么?

专家认为,目前房地产开发商与调控政策已陷入深度博弈,部分开发商敢于力挺房价,赌的就是政策调整、房价报复性反弹以及消费者“买涨不买跌”的心理预期。

## 一赌: 政策力度到底能持续多久?

“房地产市场其实更是个政策市。就拿北京的房价来说,2002年、2003年的房价其实比2000年还低,为什么?因为当时北京推出了大量的经济适用房,不仅拉低了均价也拉低了周边的房价。”北京某房地产经纪公司的一位资深经纪人对记者说,新政策对投资性购房的打击很大,这在二手房市场表现明显,现在只能寄希望于政策风暴赶紧结束了。

北京大学房地产研究所所长陈国强在接受记者采访时说:“开发商也在赌地方政府,看地方政府会怎么做,如果地方政府透露出政策要松动的信号,那开发商当然不会降房价。”

不过,从“抑制”到“遏制”,政府的这轮“最严厉”调控表现出了不同以往的决心。最近,有消息称,国家发改委也正在牵头起草更为严厉的楼市调控政策,力度和范围都将大于4月中旬出台的“新国十条”。

## 二赌: 房价能否再次暴涨

开发商敢于力挺房价底气还来自对房价再次上涨的预期,这两年的房地产调控似乎一直难以摆脱“越调越高”的尴尬。不少开发商乐观地预期,这轮“最严厉的调控”也会导致房价出现报复性上涨。中国不动产研究中心对25家知名房企的一项调查显示,有一半以上的开发商认为这次调控在短期内是有效的,但当市场持续低迷并影响经济增速时,政策会掉队,并会出现新一轮报复性增长。有部分地区业内人士认为,房地产新政是在打压需求“未来有可能会出现的报复性上涨,最主要的原因是现在所

有的政策几乎都是在打压需求,而不增加供应。”上海佑威房地产研究中心副主任陆骑麟告诉记者,需求是相对稳定的,如果现在的需求都积累到了将来,那么以后就会出现严重的供不应求,从而再次推高房价。

著名财经评论人叶檀认为,房地产市场价格飙升主要是由投资需求引发的,当投资者看到未来风险远远大于收益,不再出手购房,以投资者支撑的产品定价体系就会瓦解,届时房地产将从消费品定价取代投资品定价。只要调控能够持之以恒,那么房价下行也将是必然。

“今年面临的情况不一样,政府打压房价的决心很坚决,开发商即使不轻易降价,也不会和政策作对。如果一旦出现报复性反弹,政府肯定会出台更严厉的政策,包括物业税等。”恒大地产的一位工作人员告诉记者。

“虽然存在报复性上涨的可能性,但要不出现这种可能性也是很容易的,关键在于政府的决心、力度和

对政策的执行能力。”陆骑麟说。

## 三赌: 购房者“买涨不买跌”的心理

“如果购房人的预期都是房价会降,开发商没必要把房价硬挺在高位。不过,只要这样的预期没有‘拧成一股绳’,开发商就不会太担心稳住高房价会造成‘有价无市’的结果,这一方面因为刚性需求的大量存在,还因为购房者‘买涨不买跌’的消费习惯。”陈国强说。

“如果降低房价,反而有可能加重购房者的观望情绪;如果保持价格稳定,有刚性需求的购房者最终还是会选择买房,开发商也就能在这场博弈中胜出。”一位房产经纪说。

“决定房价上限的是投资需求,投资者的态度已经转向,北京的二手房价格已经出现明显变化。数据显示,传统抗跌区域也出现松动。这一价格变动趋势传导到新房市场只是时间问题。”专家说。(刘振冬 白田田)

# 广饶:锻造中的“轮胎之都”

□ 本报记者 赵健

以提升品牌价值,促进贸易合作为主题的2010中国(广饶)国际橡胶轮胎暨汽车配件展览会日前在山东省广饶县国际会展中心落下帷幕。该展会汇聚了世界橡胶轮胎、汽车配件行业的前沿技术、先进工艺和一流产品,成为全球轮胎行业的一次盛会。

据了解,为期3天的展览会,吸引了来自世界45个国家和地区2000多家参展商和采购商参会,其中有境外参展企业49家和境外采购商500余家参会,参观观众达3万人次,其中专业观众6100人,境外采购企业503家1100人。签订投资合作项目31个,总投资额51.55亿元,签订技术合作项目4个签订,贸易额40多亿元。

专业化与国际化的展览定位,高档次、高水平的服务水准使得广饶国际橡胶轮胎展一亮相,便形成强大的吸引力。同时标志着广饶国际橡胶轮胎展在打造国内一流、国际知名的专业展会的道路上迈出了坚实的第一步。

## 起点,便与世界同步

“没想到参展的企业,特别是参展的外商来得这么多,没想到来参观的人数有这么多,没想到服务的档次、水平有这么高,更没想到招商洽谈的效果有这么好……”一记

者,山东银宝轮胎集团的隋学智经理便连说了这“四个没想到”。

据了解,广饶国际橡胶轮胎展是由中国贸易促进会、山东省人民政府主办,山东省贸促会、东营市人民政府承办,广饶县人民政府、东营市贸促会、山东橡胶轮胎国际商会具体执行,并争取到了中国汽车工业协会、中国五矿化工商会和中国汽车流通协会等单位的支持。

而首次承办这样高规格的展会,广饶县面临地域不利,缺少人才,缺乏经验等等难题。展会组委会坚持创新思路,积极想办法,一方面在中央和省级新闻媒体、各种专业媒体和网络媒体进行广泛宣传,并与百度、谷歌两大搜索引擎进行了链接;并与印度、德国、英国等8个国家和地区的媒体合作,在国际主要市场进行有效的宣传推介,提高了展会的知名度,扩大了展会的影响力。

此外,有36个国家及地区的企业和机构报名参加采购,如米其林、普利司通、大陆轮胎、库伯轮胎、固特异、倍耐力、韩泰轮胎、德国朗盛以及上海大众、长安汽车、中国重汽、北京现代等一大批在国内外有很高知名度的采购商,为展会的效果奠定了基础。2009年世界轮胎企业75强中的19家大陆企业中有11家企业参展,体现了参展企业的数量、档次和国际程度。

一炮打响,人们评价广饶橡胶胎

胎展,起步,就与世界同步!

## 是机遇,更是挑战

中国贸易促进委员会副秘书长于晓东坦言,广饶橡胶胎胎展是中国贸促会在国内县级城市举办的为数不多的国家级展览会。一般来说,这样的展会能成功的举办,一定是和当地的特色产业紧密不可分的。

一个小县城,第一次举办国际橡胶轮胎展览会,就能有如此大的规模和影响,其背后蕴含着一个不争的事实:中国作为全球橡胶轮胎和汽车配件的生产大国、出口大国和消费大国,是世界买家和跨国集团重要的目标市场。

广饶县作为全国最具投资潜力中小城市百强县、县域经济基本竞争力百强县、最具竞争力百强县,橡胶轮胎和汽车配件产业是其两大主导产业。近年来,广饶县采取抓大扶优,集群发展的工作措施,努力推动橡胶轮胎行业提质增效、集群发展。橡胶轮胎业从生产橡胶管、自行车轮胎、摩托车轮胎和农用轮胎,逐步形成了以午线轮胎为主体的发展格局,从家庭作坊转变为规模化、专业化生产,形成从产前、产中到产后较为完整的产业链,在全省和国内占据了重要的份额。

如今,广饶县内有规模以上橡胶轮胎制造企业40余家,相关配套企业10多家,汽配企业20多家,2009年全县轮胎产量6725万条,占全省

的351%,占全国的192%,是国家有关权威部门任命的“国家橡胶轮胎出口基地”、“国家汽车零部件出口基地”。

目前,广饶县境内有山东兴源轮胎、金宇轮胎公司、盛泰轮胎3家企业进入全球轮胎50强之列,此外还有华帘布业公司、金泰模具公司、贝斯特碳黑公司等20余家相关配套企业,从业人数达5万余人。同时,在特种胎方面,广饶县兴源集团的15万套/年全钢工程胎生产项目,是目前国内最大的工程胎生产线。

在推动橡胶轮胎产业加快发展的过程中,广饶县委、县政府坚持认为一个产业要健康持续发展,就必须最大限度地整合行业要素资源,坚持科技创新、大力实施名牌战略,力促产业转型升级。于是,广饶县瞄准行业尖端技术和高端产品,抓投入,上项目,拓展产业链,大力发展产业集群,产业规模,从而提高产品质量和企业竞争实力。

而举办国际性、高层次、大规模的展览会,搭建起国际性对外交流平台,有效整合轮胎汽配资源,帮助企业引进项目、资金和先进技术、经营理念、优秀人才,这样就会极大地促进全县橡胶轮胎产业的健康发展。

现在,从办展的结果看来,广饶县第一次承办这样的国家级展会,起点就与国际接轨,产生如此的影响力,亦出这样的规模,令业界震惊,广饶县也因此在此锻造“轮胎之都”的道路上迈出了坚实的步伐!



今年年初车企“大跃进”式的大规模扩产,其后果正通过日益增加的库存和厂商们看待后市日益谨慎的态度中显示端倪——

# “大跃进” 恶果初现 汽车厂商 信心受挫

□ 张爱丽

日前中汽协公布的最新数据显示,4月底厂家的乘用车库存达到5475万辆,比3月底增加181万辆,这还没有计算经销商库存的数字。这是中汽协今年统计的月度数据中,整车厂商的库存首次出现上升。

## 市场转冷库存增加

记者连日来走访广州各大汽车市场了解到,广州目前经销商的库存普遍都在40天左右,这就意味着一些原本月销150辆广州普遍规模的经销商,现在库存200辆。这与2009年库存最多还不超50辆相比,库存是严重增加了。按1辆车15万元计算,200辆就是3000万元的资金。

车市库存的增加,让去年华南6省销量达17万辆的上汽通用五菱华南6省区销售负责人韦庶人对2010年的车市开始持谨慎态度。“5月份是传统的汽车销售旺季,但和同行交流了一番,情况不太好,如果前5个月都不太好的话,我估计全年能增长5%-10%就不错了。”

除广州、上海两大车市外,素有国内车市“大哥”之称的北京车市,销量也开始退温。

## 厂商信心严重受挫

据国家统计局、新华信咨询公司最新发布的一组数据显示,一季度汽车行业企业家对汽车行业信心指数环比下降了11.4,汽车经销商则更为悲观,经销商经理人指数大幅下降了19.5。

多家汽车经销商表示,目前库存上升势头偏快,经销商已经开始加大对各大车型的促销力度。变化最明显的则是深受“召回门”事件影响的丰田车系,从3月初开始,新皇冠和凯美瑞先后调整终端价格;而去年还要加价的RAV4和汉兰达现在也加入了促销的行列。

## 扩产仍在继续

尽管目前车市库存存在不断增加,却无法阻挡汽车厂家扩产的步伐。5月8日,东风日产第二工厂在广州花都奠基。其设计产能24万辆,预计于2012年正式投入使用。所有新工厂投产,东风日产实际总产能将放大到90万辆。

而大众汽车自发布“南方战略”后,一直筹划在广东新建两个工厂。上月下旬,大众正式宣布计划,称将为此及其他相关项目投资约16亿欧元,据悉,两个工厂年产能均将超过20万辆,计划于2012年正式投产。

2009年,中国汽车市场以接近50%的增幅成为全球最大的汽车市场,车企对中国市场前景的一致看好,直接促成了这一轮的扩产热潮。但据相关统计数据显示,国内14家主要汽车公司2010年产能接近1800万辆,而这14家汽车公司2010年汽车销量预计为1300万辆左右,产能闲置率接近30%。