

国土部:三方面推进地质找矿重大突破

证券时报记者 张达

国土资源部部长徐绍史日前在找矿突破战略行动企业行业座谈会上表示,国土资源部深入分析我国经济社会发展以及城镇化、工业化和农业现代化进程对资源的需求,目前找矿突破有要求、有需求,也有可能,实施找矿突破战略行动势在必行、恰逢其时。

针对如何实现找矿突破,徐绍史提出了三点要求:一是找矿突破要坚持改革创新,构筑市场导向的制度平台。要改变政府领导、财政拨款、分投资、做项目、养队伍的旧方式和老路径,构筑以市场为导向的制度平台来吸引跨部门、跨行业多元投入。要通过利益协调,努力做到投入有效率,矿能找出来、能开出来;投入有效益,谁投资谁盈利、有钱赚;找矿有激励,地勘单位找出矿来应该有激励机制;地方有收益,要通过资源税的改革,让资源产地有收益,欢迎方方面面的资本投入到资源勘查开发当中来。

二是找矿突破要攻坚克难。从地质和技术风险看,现在找矿向更深、更远、更复杂的方向走。地质找矿理论、勘查技术方法,都需要不断进步;从组织实施上看,中央、地方和企业如何联动,公益性地质工作、商业性地质工作和勘查基金如何衔接,探采如何结合,地质找矿、地勘单位改革发展和矿业权的配置如何配合,需要在组织实施过程中逐步探索解决。

三是找矿突破要充分调动各方面的积极性。有社会投资人的积极性,也有地勘单位、科研院所的积极性,还有行业协会的积极性。要通过调动行业协会的积极性,加强行业的自律、协调,特别是诚信体系的建设。

安永调查显示: 中国公司并购意愿最强

证券时报记者 孙玉

安永17日公布的“资本信心晴雨表”调查显示,2011年中国公司拥有加速寻求收购的资金、动力和机会,其并购意愿较全球竞争对手更为强烈,预计随着企业信心恢复,经济逐渐复苏,国内和海外并购蓄势待发,2011年下半年并购活动将提速。

调查结果显示,有51%的中国受访者在未来12个月内可能或极可能开展收购活动,这一比例远高于全球及其他金砖四国44%的平均水平。在提及短时间内的收购前景时,半数中国和全球受访高管表示,他们在财务和战略方面都做好了迅速行动的准备。眼下,海外并购日渐成为中国并购不容忽视的大趋势,35%的中国受访公司表示预计在未来6个月内再新兴市场展开收购活动,高于全球其他受访地区。

安永大中华区财务交易咨询服务主管合伙人庞若柏表示:“推进并购活动的条件正在发生积极变化。2010年是全球经济复苏的一年,而中国企业并购交易势必重新成为2011年的热点话题。很明显,中国公司的交易愿望较其全球竞争对手更加强烈。”

安永中国华北区财务交易咨询服务主管合伙人蔡琳指出,2011年并购市场活跃的条件已经成熟。如果企业信心和经济复苏得以持续,我们或许会看到并购活动将达到2008年以来的最高水平。”

数据显示,中国为2009年全球第五大对外投资国,排名较上一年上升了7位。安永认为,显然,中国公司不愿放弃通过战略财务交易实现增长的机会。中国公司计划在未来6个月内尽可能地调整其资本结构,公司的首要战略是自身发展,并将其作为资本配置的首要工作。”庞若柏表示,中国的高管对其债务情况比较满意,44%的受访者表示他们无需对其债务进行再融资。

中国太阳能发电系统中标联合国设备采购

尚德电力控股有限公司和匹克国际贸易(天津)有限公司16日签约协议,根据协议,双方将在未来3年内向联合国提供价值8000多万美元的太阳能发电系统,这也是迄今为止联合国与中国企业签订的最大合同。

匹克国际董事长兼首席执行官余弘力说,作为联合国等国际组织的主要注册供应商,匹克国际于2009年10月受邀就联合国太阳能发电系统项目进行投标,匹克国际与尚德电力合作共同应标,面临众多知名企业的激烈竞争,双方根据联合国对技术、环保、交货和废弃物回收利用等方面的要求,共同制定了详细的应标方案。

2010年9月,联合国专家组专程来中国进行了实地考察和严格的检验,对双方提供的太阳能发电系统十分满意。经过严格的审查,2010年12月联合国正式宣布匹克国际和尚德电力中标,并签订了总额8000多万美元的太阳能发电系统的长期合同,这是迄今为止联合国与中国企业签订的最大合同。(据新华社电)

北京地产调控细则实施 网签将现7天冷寂

今日起公积金贷款购二套房首付6成,利率为首套房的1.1倍

证券时报记者 张达

“京十五条”房地产调控细则出台后,北京市建委随即公布了落实限购政策的通知,要求自17日起,居民家庭再买房,首先需要提交申请材料并进行资格确认,待相关部门对其购房资格核验通过后,才能办理网签手续。由于整个审核过程会在5个工作日内完成,因此7天将只接受申请,房产网签量将非常少。

北京市房地产交易管理网数据显示,在16日“京十五条”出台当天,北京二手房成交量再次突破2000套,期房住宅、现房住宅和

存量房住宅签约量总计达2942套,这也是历史上第10个单日成交量在2000套以上,末班车效应明显。北京中原认为,限购细则已经落地,17日市场可能急剧降温。

另外,北京市公积金管理中心昨日发布通知,18日起,公积金贷款购买二套房的首付提至6成,利率为首套房的1.1倍。对于公积金二套房首付的再次提高,北京中原认为,因为公积金贷款限额最高80万元,对200万元以上的第二套房来说,首付基本都要超过这一要求,所以预计对公积金贷款的购房者影响很小。

对于未来的市场预期,北京中原认为,升级版的限购、政府监管、

金融政策、交易税费、土地交易、房源供应等多方面、一次性出台系列有力政策,再叠加最近执行的信贷收紧、利率上调政策,房地产市场从量变到质变的效应将非常明显。可以预见,未来土地、税收、市场监管、金融、融资渠道等多种角度还将不断有紧缩政策出炉,政策的威慑力还将明显加强,在一系列政策叠加执行后,交易市场将明显的趋向冷淡,尤其是对外地人购房门槛的提高,将使得租赁市场的需求明显增加,部分二手房市场的房源可能进入租赁市场,预计2011年的租赁市场将出现明显的成交量大涨、价格基本平稳的现象。

地产公司海外融资幅度加大

见习记者 王齐

据39亿元,并于1月13日起向亚洲、欧洲及美国机构投资者进行路演。

另外,国际大投行也进军中国房地产市场,以“基金”的形式规避政策,进行曲线投资。这意味着,地产企业对银行的依赖程度在不断减弱。

统计局数据显示,去年1月份~11月份境内房地产开发企业资金来源同比增长31.2%,而其中来自国内贷款的部分增长25%,利用外资的部分增长59%。海外融资正席卷而来。

2010年5月,龙湖地产向国际银团贷款21.5亿元;10月,新加坡淡马锡集团成立中国地产基金,规模5亿元至10亿元;12月,金地集团和瑞银环球成立地产私募基金规模2亿元。

不少房企还选择了离岸人民币债券的融资方式。

1月7日,福建房企中骏置业控股有限公司在国际资本市场上发售20亿元5年期“人民币计价美元结算”的合成债券。1月10日,恒大地产和合生创展同时亮出拟发债计划。合生创展拟发售一次性还款的担保优先票

目前对于开发商而言,资金问题需注重三个层面:一是银行信贷政策的变化,房地产企业有50%至70%的资金来源于此;二是通过信托、债券方式融资;三是销售资金回笼,不过要注重哪一类产品和哪一价格区间是合适的,依据政策和市场情况而定。

东边不亮西边亮 房企融资花样多



证券时报记者 杨丽花

说,今年我们还是打算借用银行的钱来投资开发房地产,向银行“曲线贷款”。

“曲线贷款”如今在房地产行业已不是新鲜事,曲线贷款最常用的手法是物色另一个非地产业企业,然后由房地产企业为非地产业企业提供担保,向银行贷款;而所取得的贷款,再转借给房地产企业,由房地产企业支配使用。同时,他又表示,“曲线贷款”可能会涉及到资金的违规使用,但是对金融系统以及房地产企业来讲,风险不大,因此房企乐于采用这种方式。

向银行曲线贷款,必须处理好与银行的关系,但是民间中介公司,却向所有的房企敞开大门。现在全国各地不仅是在一线城市,二线城市,甚至三四线城市,担保公司、借贷公司,以及经纪公司都很发达。据说,一个中等城市,这类公司多则上千家,少则数百家。

另一家地产公司负责人说,想借钱很方便,几乎每天报纸上这类中介公司都有密密麻麻的一整版广告,随便找几家就行,当然利率肯定是要比银行高多了。”

虽然这类中介公司规模并不大,一般只能提供一至两个亿资金,但是这类公司数量众多,而且开发商多数信誉好,有抵押物,因此开发商可以找到多家担保公司同时贷款。假如一个中介公司提供两亿,十家公司就

有二十亿,解一时之急足够了。”

据了解,中介公司对向房企发放贷款比较放心,相比借款给其他的行业或者公司风险更小。表面上看,这是一个“很不错”的融资渠道,但一旦风险爆发,其连锁反应不可小视。

实际运作中,向房企发放贷款的资金并非自有资金,有相当部分是吸收当地居民的存款。这类中介公司,通过高于银行存款利率的方式向民间吸引存款,又以高于银行贷款利率的方式向企业发放贷款,赚取利差。一旦企业无法偿付贷款,那风险就会爆发。

合作开发也是一种融资方式,某房地产代理公司总经理更青睐这种方式。物业公司有地缺钱的时候,可以找一家企业合作开发。现在土地是稀缺资源,找合作方并不困难。”

合作开发的合作对象不仅有建筑商、其他的地产公司,一般性经营企业,甚至也包括富有的个人。其中,与建筑商的合作最为简单,由地产公司出建筑用地,建筑商垫付建筑成本,然后再联系一家专业的房地产销售公司。”

此外,并购也越来越普遍,有一些小的开发企业面临着资金困难,甚至连在建工程都难以维系时,资金充足的开发商就会选择趁机买入。在某些二线城市,甚至有地产商放缓了自己的项目开发速度,全力“围剿”本地区难以维系的地产项目和地产企业。

房企频现联合体

见习记者 王齐

发商进军二三线城市时,会与当地小开发商合作,直接买下小公司或者注资合作。这两年,很多地

企业在不断扩张版图,这样的合作方式也得到肯定。比如,首开股

份12月的一份公告显示,为增

大沈阳土地储备,首开拟斥资3亿元

与沈阳本土企业共同出资成立新公

司。除此之外,同属于一家大股东的两家地产企业通常也会资金互

补。

上海中原地产研究总监宋会雍

认为,伴随着房地产企业成熟发

展,小企业退出、大企业做大,合

作模式会一直存在。合作是地产企

业之间互惠互利、资源整合、优势

互补的体现。

环保成本增加 稀土行业整合提速

证券时报记者 高璐

程度以及寄予的厚望,会议具体规划的四个发展要点为整个稀土行业的未来勾勒出蓝图。对于整个行业健康、快速的发展无疑具有正面积极的影响。不过,新政策对稀土资源实施更为严格的保护性开采和生态环境保护标准,严把行业和环境准入关,这也使得稀土企业面临环保投入方面的成本增加。

包钢稀土董事会秘书张日辉介绍称,目前国内稀土行业普遍存在环境保护不达标的问题,新政策准入制度的推出将迫使整个行业提升环保标准,这在短期内将带来企业

生产成本的增加。但对于稀土化工企业来说,新政策对于环境保护要求的制定相当于将企业自身规划纳入到整个行业的发展范畴之内,这就为行业中具备发展优势并且具有实力的企业设立了更高更远的发展空间。

环境准入是现有稀土企业面临的主要问题,这将不仅仅影响产销环节,可能还将对企业未来进一步扩展以及再融资等方面产生影响。”张日辉表示,包钢稀土将把环境保护问题作为一个重要的工作去狠抓落实。而据他透露,有关部门对企业改造环保现状并达到环境准入标准的缓冲期为两年。

从去年至今,稀土行业政策的不断出台一直在向市场释放稀土纳入国家掌控资源的信号,而年初就公布的这些稀土行业政策和准入制度落在市场预期之内。日信行业研究员汪华春表示,国家主控稀土资源的意向非常明显,前面不断出台的这些政策规划也都是在为稀土行业的发展管理面向制度层面靠拢而做的前期铺垫。北方稀土生产80%以上由包钢稀土掌控,公司拥有无可比拟的资源、成本、技术优势,北方轻稀土整合格局基本定型。

目前的问题主要集中在南方。如何控制行业整合、提高企业集中

度,是接下来稀土行业所面临的主要问题。”汪华春认为,从国家希望主控稀土资源的倾向来看,地方政府同央企、国企联手整合很可能成为一种主要形式,江西赣州已经按照这种形式在当地引入资金、大型国企推动稀土行业整合。

眼下不少企业的稀土采矿证将进入到到期阶段,这些资源未来很可能将主要集中在当地地方政府手中。而最新出台的政策也鼓励企业进行资源整合及行业的兼并重组,这就使得那些具有央企、国企背景的大型稀土化工企业在整合中占据有利位置。

诺基亚携手微软 手机阵营将现三国鼎立

证券时报记者 刘行健

诺基亚和微软宣布战略携手余波不断,一方面是诺基亚继续任用来自微软背景的高层,另一方面诺基亚的一些员工以及部分股东对此合作表示反对。然而,不管支持还是反对,手机领域两大失落的巨头合作显然对业界影响极大。诺基亚有望在帮助windows phone系统对抗苹果ios以及谷歌android的同时,实现自己的复兴,形成三国鼎立。

事实上,诺基亚和微软合作早

就是创新停滞,用户体验落后,导致微软手机系统在苹果和谷歌崛起下,沦落为小众系统。而在去年底,微软寄予厚望的windows phone 7推出,成绩差强人意。

手机等it产品的市场瞬息万变,难保常青。以摩托罗拉为例,前几年,该公司战略不当,销售一路下滑,从24%的市场份额、全球第二的排名降至2009年7%的份额,退出全球手机市场前五名。2010年,摩托罗拉投身android阵营,专注于android手机,一举翻身,成绩卓著。

相比htc在智能手机上从windows转向侧重android,手机硬件龙头诺基亚与微软结盟排除了投身android阵营的可能,无疑给windows phone阵营带来一剂强心针,使其有望与ios和android鼎足而立,成为三大手机阵营之一。

苹果是独家发展的封闭系统,因此诺基亚只能在android系统、塞班系统以及windows phone系统中抉择。相比谷歌众星捧月,而自家塞班系统跟不上硬件发展,因此市场暂时落后的微软是最需要诺基亚的。诺基亚选择微软无疑可以将自己利益最大化,在共同利益下,可以获得产业巨头微软更大的直接支持,另一方面可以和其他手机商差异化自己的产品。

同时,目前的it核心市场往往只能容纳两到三方寡头的竞争,剩下的都遭到无情淘汰,x86芯片是intel和amd,显卡市场是amd和英伟达,桌面操作系统是微软、苹果和linux,游戏机市场是sony、微软和任天堂。因此,在苹果和谷歌的强势下,诺基亚和微软的携手是双方在手机阵营中保持一席之地不得不做的选择。