

汽车振兴规划细则将含二手车利好政策

◎本报记者 吴琼

昨日,上海证券报获悉,除了近日出台的汽车业振兴规划,未来还有一系列针对汽车业的具体振兴细则将出台。中国汽车流通业协会和天津市汽车行业流通协会表示,未来各部委将相继出台涉及二手车市场的利好政策,比如,规范二手车经营环境、降低二手车交易税负、放松二手车贷款等。

近日,国务院常务会议审议并原则上通过汽车产业调整振兴规划。但有关二手车发展的方案并未体现在该规划中。

中国汽车流通协会秘书长沈进军表示,目前公布的汽车业调整振兴规划只是国家计划体系的一个组成部分。实际上,汽车业整体振兴规划绝不限于这些内容。近期,国家各部委将陆续出台关于振兴汽车规划的具体内容,涉及汽车业的主要方面。其中,针对二手车出台一些利好政策。

二手车利好的核心在于规范二手车经营秩序。目前,业内普遍反映,不少中低档车通常由经纪公司销售,由于经纪公司鱼龙混杂,从而导致了二手车市场的混乱,消费者不敢去买二手车。

天津市汽车行业流通协会秘书长尹金平告诉记者,在重新梳理后,国家将出台针对二手车市场的新政策或者统一性、原则性的政策。各地在不

违反国家法律的基础上,再视实际情况修改和调整。统一性的原则将包括两方面:一是规范二手车准入门槛,二是出台推动二手车的金融财税规定。前者规范经营者的门槛,对经营场地、资金、领导层及员工的素质作具体的规定;后者如减低二手车税收、在金融上扶持二手车市场发展。”

据了解,关于推进二手车市场发展的方案已经几易其稿。2008年,商务部和中国汽车流通协会就两次开会讨论,以确定新的二手车管理办法、二手车品牌管理办法。

尹金平认为,二手车市场未来发展潜力不亚于新车市场,提供二手车贷款将有利于二手车市场的发展。目前,天津市新车和二手车交易之比为1:0.7;中国一些发达地区新车和二手车交易之比为1:1.2,远低于国外3:7的比例。

中国汽车流通协会建议,将二手车增值税率从实际销售价格的2%降至1%,将有利于降低二手车交易成本;且能打击变相避税的现象。按2007年交易量计算,能为国家增加税收超过10亿元。

不过,市场更期待的是,放松二手车贷款环节。尹金平指出,随着市场的进一步规范,二手车金融业务也将得到政策上的扶持。届时,在交易成本、融资成本下降的两大利好下,中国二手车市场将快速发展。



关税提高 中国车企望“俄”兴叹

◎本报记者 吴琼

在恶劣的经济环境面前,俄罗斯正进一步提高汽车贸易壁垒。2009年,俄罗斯开始提高外国汽车的进口关税,这将成成为绑住中国车企的第三道枷锁。

来自俄罗斯的消息显示,自1月12日起的9个月内,俄罗斯提高进口汽车的关税,范围包括拖拉机、载重汽车和轿车。其中,排量在1.5升至1.8升的轿车征收30%的进口关税,且总关税不低于每升1.5欧元。此前关税为25%,且不低于每升1.25欧元。排量1.8升至2.3升轿车被征收30%的关税,且总关税不低于每升2.15欧元。此前关税为

25%,且不低于每升1.8欧元。该政策仅针对在俄罗斯以外生产、并进口至俄罗斯的汽车,因此对已经在俄罗斯设立了组装厂的企业并无影响。受打击最深的为中国汽车企业。此前,尽管中国车企多方努力,以求获批在俄罗斯设立组装厂,但均未获批。

业内人士称,这是绑住中国车企企业的第三道贸易枷锁。第一道枷锁为2007年的停止签订新的“工业化组装”项目,此举令中国车企无奈在俄罗斯设立组装工厂、享受优惠的税收待遇。第二道枷锁为提高了认证门槛,2008年11月执行的俄罗斯第745号令。该令对KD汽车散件征收新关税,按进口汽车车身征

收15%的关税,堵住了中国汽车通过散件组装的出口之路。前两条枷锁已经奏效。2008年,奇瑞汽车在俄罗斯共计销售15728辆,同比下滑58%,位居俄罗斯进口汽车销量下滑第二位;一汽商用车在俄罗斯共计销售1643辆,同比下滑45%,位居俄罗斯进口汽车销量下滑第四位。安信汽车分析师说,受第三道枷锁打击最大的仍将是中国汽车企业,本来中国汽车的销售价就比韩国等便宜不到30%。这样一来,在俄罗斯市场上,基本上无法与韩系车竞争。”目前,多家中国汽车企业正在积极寻求对策。部分企业表示,万不得已,将转战其他海外市场。

吉利1月上旬日均销车千辆

◎本报记者 吴琼

汽车市场有回暖趋势。近日,来自吉利汽车销售公司的最新统计数据显:1月上旬,吉利汽车终端销量已达1.5万辆。

吉利汽车称:今年1月以来,吉利汽车日均销量超过千辆,预计将超额完成1月销售目标。这一态势在2008

年12月已有体现,当月吉利汽车销售整车20974辆,创历史最高水平,同比增幅也创下历年岁末的新高。

来自吉利汽车经销商的消息显示:汽车购置税下调消息传出后,小排量汽车销量较好。其中吉利自由舰终端销量达7000余辆,创历史最好水平,也成为国内排量1.3升经济型车中的畅销车型。

春运第八天 客流小幅度回落

◎本报记者 于祥明

19日,记者从铁道部获悉,与前日客流高峰相比,春运第8天(18日)客流有小幅度回落,但运量同比仍大幅增长。据统计,当日全国铁路发送旅客492.7万人,同比增加104.2万人,增长26.8%。其中跨局直通旅客209.9万人,同比增长33.5%,各铁路局管内旅客274.7万人,同比增长20.6%。

据介绍,18日全国铁路共开行临客642列,其中直通临客351列,管内临客291列,同比增加214列。与前段时间学生流、探亲流、民工流高度叠加的特征不同,18日学生客流有较大幅度回落。”铁道部相关负责人表示。

该负责人表示,春运以来,全国铁路每日发送学生旅客都在64万人以上,18日学生客流为38万人。铁路部门预计,未来几天学生客流将继续回落,探亲客流将继续上升。

另据气象部门预计,未来几天我国大部分地区冷暖变化较大,由北向南将出现一次大范围的大风降温天气过程,部分地区还将出现雨雪天气。铁路部门做好了充足的预案准备,一旦发生天气变化、设备故障、客流暴涨等情况,将迅速启动应急预案,严格执行非正常情况下行车办法,确保广大旅客安全出行。”该负责人表示。

小肥羊 首登《福布斯》榜

◎本报记者 贺建业

日前《福布斯》对外发布了2009年首份榜单——中国潜力企业榜,内蒙古小肥羊餐饮连锁有限公司首次上榜,在200家企业中排名第54位。据悉,《福布斯》中国潜力企业榜的入选门槛为2007年销售收入在500万元至10亿元之间,根据企业快速健康成长的5项指标(销售增长率、利润增长率、总资产回报率、净资产回报率和销售利润率)评选而出。根据榜单统计,小肥羊在2005至2007年(3年加权平均)的销售增长率达36%,利润增长率22%,销售利润率14%。

中航工业八成资产拟明年实现上市

旗下通用飞机和直升机分别计划在3年内整体上市

◎本报记者 索佩敏

新中航工业集团公司旗下资产的资本化运作路径逐渐明晰。在近日召开的中航工业2009年度峰会上,集团计划到2010年实现集团公司80%的业务和资产上市,并计划5年内实现集团公司整体上市。而中航工业旗下各部门和企业分别公布了资本运作计划,其中通用飞机和直升机分别计划在3年内整体上市。

中航工业集团资本运营部李平表示,据初步测算,要实现集团公司“万亿”目标,每年销售收入增长要超过22%,总资产每年递增的速度要超过16%,如此增幅仅依靠国家的投资显然是不可能实现的。而中航集团现在重组形成几个平台,就是要通过资本运作,实现专业化发展。

在几大业务板块中,通用飞机和直升机率先公布了上市时间表。中航工业通用飞机公司总裁谭



卫东介绍,公司将从内部做好重组整合,利用力源液压、贵航股份、中航三鑫3个上市公司的资本运作平台,搭建好航空、重机、机电3个业务板块,用3年时间实现中航通用整体上市。外部做好并购扩张,积极寻求海外合作机会,包括并购、技术合作,甚至股权投资,将目标瞄准国外通用航空的优势企业、高端企业,加快掌握先进技术的步

伐,为通用航空的全面发展作好全方位的储备。

直升机方面,中航工业直升机公司总裁王斌透露,2009年将统一直升机研发、营销和资源配置入手,建立股权多元化的中直公司和具备资本运作能力的中直股份。2010年公司将进行深层次的专项重组,以资本为纽带实现直升机公司整体上市,并形成直升机和风

电产业的新布局;2011年将形成以直十五、直八F、直九和轻型系列直升机为代表的新一代具有市场竞争力的航空产品和风电产品,建立起完整的直升机产业链。

此外,集团旗下中国航空技术进出口总公司则有意引入战略投资者并赴港上市。据中航技总裁舒拉介绍,中航技要尽快在香港整体上市,早日进入世界500强,而引进战略投资者是一个非常必要的措施。这样做不仅以降低资产负债率,获得发展资源,还可以先行投资相关项目,为整体上市提供相关运营能力的证明,并可以提升公司的市场形象和市值。

中航工业集团由中国一航和中航二集团重组合并而成。据透露,2008年,集团公司全年完成营业收入1660亿元,同比增长13%,实现利润72亿元,比上年增长11.6%。2009年中航工业的经营目标是:实现营业收入2000亿元,利润收益90亿元。

上海房管局建议:新盘低开 合理促销

◎本报记者 李和裕

房地产开发企业需要积极应对市场变化,以合理的价格促进销售,新盘要低开。”昨天,上海市住房保障和房屋管理局副局长庞元对开发商提出如是建议。他还认为,2009年上海楼市交易量有回升趋势,房价则有适度下调的空间,但应当不会大起大落。

庞元是在昨日由上海润岛传播主办的“携手2009上海地产年度高峰论坛”上作上述表态的。庞元表示,受国际金融危机不断加深和国内经济增速减缓的影响,房地产业面临的宏观经济环境不好,但政策环境趋好,上海楼市交易量自去年9月落入当年谷底后已经逐月回升,不过政策效应尚未完全释放,主要原因来自市场预期影响,一是认为政府还会继续出台救市政策,二是认为房价尚未跌到位。

对此,庞元认为,当前及今后一段时间要保持上海楼市稳定,一是

需要开发商“放下身段”,二是需要政府在出台政策的同时抓紧落实,三是需要居民理性消费,同时需要舆论给予公正客观的引导。

同时,庞元预期上海楼市中长期的供应相对紧张,有适度加大投资开发规模的需要,土地供应决定3年后的供应量,在建设工程面积决定2年后的供应量,批准预售面积决定当年的供应量,如此上海楼市供应仍将趋紧。”庞元因此建议开发商把眼光放得远一些,有条件的企业还可以实施“反周期”运作。

在业内看来,无论是上海“两会”期间,市府领导班子作出的房价不能再涨、不拯救房地产的表态,还是房管局提出的合理定价、新盘低开的建议,都显示出上海未来将通过促消费而非促价格以保增长的目标。

庞元也表示,上海楼市和全国其他城市一样进入了调整期,但价格并没有出现大的波动,主要是交易面积有所下降。他介绍,2008年前

11个月,上海新建商品房成交面积1950万平方米,其中住宅1718万平方米;存量房成交面积1277万平方米,其中住宅1010万平方米;预计去年全年新建商品房交

易下降约40%,二手房交易下降约35%。今年以来,上海楼市新房预售量日均在2.5万平方米,二手房交易量日均为3.5万平方米,下行压力加大。

今年是上海经济适用房“起步年”

◎本报记者 李和裕

记者从昨日召开的上海市住宅建设实事立功竞赛总结表彰大会上获悉,去年上海经济适用房、旧房改造等楼市“民生工程”达标。

据介绍,2008年前11月,上海全市完成房地产开发投资1262亿元,同比增长4.7%;其中住宅建设投资805亿元,同比增长2.5%。全市经济适用房完成新开工403万平方米;配套设施房完成新开工538万平方米,可预售602万平方米,竣工819万平方米;全年建筑节能省地型“四高”优秀小区54个;全年完

成高层旧住房整治40万平方米,多层旧住房综合改造1180万平方米,受益居民约24.4万户;同时,完成建筑立面整治980万平方米。

上海市住房保障和房屋管理局副局长庞元还表示,今年将是上海经济适用房的“起步年”。目前上海已在抓紧修改完善经济适用房管理试行办法,并计划在2到3个区试运行;经济适用房的年度开工建设目标也依然维持在去年的400万平方米、约6万套。同时,今年还将进一步扩大廉租房的受益面,修订廉租房相关制度,建立廉租对象准入标准动态调整机制。

3G 频谱分配完毕 三大运营商无需巨资购买

◎本报记者 张轶

三张3G牌照发放后,3G频谱资源也于近日确定。昨日记者获悉,国家有关部门已向三大运营商发放了3G频段。中国电信获得1920-1935MHz和2110-2125MHz频段,中国联通1940-1955MHz和2130-2145MHz频段,而中国移动获得的频段是1880-1900MHz和2010-2025MHz,其3G标准是基于TDD模式的。

根据相关统计,全世界3G频谱的拍卖超过1000亿美元。中国三大通信运营商的3G频谱的占有费用成为业内关注的焦点。

知情人士向记者透露,3G的频率占有费在中国的收取办法将由工信部、国家发改委等几家联合制定。中国三大运营商不需要缴纳3G牌照费用,只需交付少量的频谱使用费,不过具体金额尚未知晓。

据了解,按照国际电联规定1880-1920MHz频段以及2010-2025MHz频段共计55M带宽用于TDD。其中1880-1920MHz是国产3G标准TD-SCDMA的核心频率,但早在2002年该频段已经用于小灵通。根据此次频谱规划的结果,中国电信已经交出1880-1900MHz的小灵通频段。而余下的1900MHz-1920MHz频段,要待“小灵通用户安置方案”出台后才能交付。

该人士表示,由于我国3G刚刚起步,未来市场还有很大发展,如果哪家运营商由于用户发展迅速,造成频谱资源紧缺,还可以申请更多的频段。

江苏3家省属国企启动重组

江苏省3家省属大型国企——中国江苏国际经济合作公司、江苏省建设集团、江苏省设备成套公司日前启动重组工作。

据江苏省国资委介绍,重组将采用国有股权划转方式,将江苏省建设集团和江苏省设备成套公司整建制划入中江公司,成为中江公司的全资子公司。重组后的中江公司总资产达到51亿元人民币,净资产6.7亿元人民币。

资料显示,中江公司已连续15年被美国《工程新闻纪录》评为全球最大225家承包商之一,国际工程劳务承包一直居全国地方国际公司首位。江苏省建设集团长期参与国内外工程承包项目竞争,是我国首批从事国际工程承包和劳务合作企业,在国内外市场尤其是大型外资项目、政府重点工程等领域有较高知名度。江苏省设备成套公司已承接大中型设备成套项目2000多个,为国家和省重点项目提供了数百亿元成套设备。(新华社)

马莎中国区董事总经理离职

◎本报记者 张良

知情人士昨日向记者透露,英国百货公司马莎中国区董事总经理史睿德已于上周悄然离职。史睿德离职后,马莎大中华区将统一由香港的董事总经理Simeon Piasecki全权负责。据悉,马莎此举旨在整合大中华区的资源,使领导团队体系更加高效。

据了解,马莎中国区总部位于上海,总部员工大约30人左右,此外还有100多名门店员工。业内人士指出,上述变动对马莎中国来说或许并非坏事,毕竟马莎在香港运作得比较成功,若香港与内地可同时共享各种资源,对马莎上海门店的运营也会大有帮助。

受全球经济不景气影响,英国百货公司马莎日前宣布,将裁减1230个职位,并结束27家分店。该公司表示,即将结业27家分店中,有25家为只卖食物的店铺,将令780人失去工作。马莎还表示,会削减450个行政职位以及减少退休金。上述措施将可为马莎的下一财年年度节省1.75亿至2亿英镑。

分众被购带来户外变革 华视传媒逆势扩张

◎本报记者 叶勇

以分众为代表的户外液晶屏广告媒体一度在纳斯达克受到热烈追捧,股价也一度高企,而随着分众盈利能力大大减弱,走到被新浪吞并的地步,靠高歌猛进、迅速并购做大后的分众时代宣告终结,由此带来外界对整个户外新媒体未来发展的价值拷问,户外新媒体的发展神话是否已经走到尽头?”

多数业内人士认为,“分众结局”主要原因在于其资金链危机和盈利增长乏力。在多数新媒体企业纷纷缩减开支以图过冬之时,一向较为低调的户外数字电视广告运营商老大华视传媒却继续大踏步扩张。日前,华视传媒与北京地铁正式签署独家代理协议,获得北京地铁5号、8号和10号三条地铁线车内及站台电视的广告独家代理权。其中包括3792块列车内液晶屏及位于47个站台上的793块液晶屏。

至此,该公司在京已拥有5条地铁线广告独家代理权。这是继该公司去年连连在深圳、广州、上海签约地铁之后的又一扩张,使其成为目前唯一一家在京沪穗深都拥有地铁线路资源的移动电视广告运营商,加上其此前已拥有的26个国内一、二线城市公交车媒体资源,扩张势头逼人。

值得注意的是,与一些户外经营公司连续并购的做法相比,华视传媒目前的业务扩张模式明显有所不同,其扩张更注重稳扎稳打的广告业务扩张,一步步扩大终端资源规模。此外,其坚持实时节目传输的“内容+广告”模式,与分众纯粹滚动播出广告的模式也有本质区别。