

Companies

大飞机启动技术方案论证工作

一二航 200 位专家参与论证,预计半年完成

◎本报记者 索佩敏

继5月11日大飞机公司——中国商用飞机有限责任公司挂牌后,围绕大飞机的各项研发工作也陆续启动。

昨日,上海证券报获悉,中国商飞已全面启动大型客机的技术方案论证工作和预发展工作,而作为我国航空工业龙头企业的中国一航和二航组织了200位专家参加论证工作。据一位飞机制造专家透露,技术方案论证主要是指大飞机项目的可行性论证,这也是大飞机项目日后实施的基础框架,按照惯例,一般论证大概需要半年左右的时间。

据中国一航透露,近期,中国商飞全面启动大型客机的技术方案论证工作和预发展工作,为了积极配合中国商飞做好此项工作,中国航空工业集团公司筹备组要求中国一航和中航二集团向所属企事业单位进行紧急动员,迅速组织技术力量前往上海,全力支持中国商飞做好大型客机的技术方案论证工作。一航成都所、洪都集团、一航光电所、一航特种所、沈飞公司、一航一飞院、一航西飞、成飞民机、一航沈阳所等单位的党政一把手亲自带队到中国商飞公司争取参加论证工作。据不完全统计,截至目前,中国一航和中航二集

团已有包括上述单位在内的近30家企事业单位约200位专家报名参加论证工作。

中国商飞一位内部人士昨日也对上海证券报证实了上述消息。该人士表示,任何一个飞机制造项目在正式展开前,都会进行技术方案论证,确立包括产品型号、规模在内的多项内容。

而国内一位航空制造业专家介绍,这个技术方案论证,实际上就是大飞机项目的可行性论证。主要包括大飞机的总体技术方案、项目的经济型论证、产品客服配套、公司可用资源规划以及所需国家政策等多方

内容。其中,总体技术方案主要是指飞机的顶层设计,即飞机大小、航程等;经济型论证主要包括项目的投入经费、盈亏平衡点、研发时间、生产交付能力、目标市场、市场前景等;产品客服配套则是围绕大飞机的客户支援、适航取证、配套途径等;公司可用资源规划是对公司人力资源、设备、厂房等资源进行的规划。

“一般来说,可行性论证大概需要半年左右的时间,然后会形成一个研究报告。”该专家介绍,由于大飞机公司此次采用股份制公司的形式,因此预计可行性研究报告形成后会提交主管政府部门和公司董事会审议,

获得批准后就进入预发展阶段。在这一阶段,公司会对可行性报告中的内容进行进一步细化,确立包括机载设备、所用材料、配套产品的招标等细节。上述专家也建议,除了现有的一二航里的航空制造业技术力量,大飞机公司应该向社会敞开心扉,吸纳民间一些具有民航研发设计经验的专家力量参与进来。

去年2月,国务院常务会议原则同意大飞机立项,并批准了2020年前开始制造大飞机的计划。今年5月11日,中国商飞在上海国际会议中心挂牌成立,标志着我国自主研发大型客机的工作已正式起步。

高油价 冲击长途公路运输业

◎本报记者 索佩敏

随着6月19日发改委宣布上调汽油、柴油和航空煤油等成品油价格,国内长途运输企业面临着更高的运输成本。昨日,长途运输业人士对上海证券报表示,一方面油价提高增加了企业的运输成本,而在高油价抑制出行需求、宏观经济放缓减少货运量等因素的影响下,无论是长途运输企业还是高速公路,都面临着较为严峻的经营形势。

目前江苏省已经宣布,将长途客运运价每公里上调1分钱,但上海市方面还没有明确。昨日,上海市长途客运总站高层对上海证券报如此表示。据他介绍,由于6月20日起汽油和柴油全面提价,长途客运企业的运输成本也随之上升。目前根据有关规定,上海长途客运运价可以在物价局核定的基础上分别上浮20%和下调30%,这种权力归属于具体经营线路的长途汽车公司。但如果各大客运公司集体提价,则需要获得交通主管部门的批准,因此目前只有个别企业的价格出现了上调。

据一位交通运输行业分析师介绍,与客运相比,长途汽车货运企业除了面临用油成本上涨的压力,宏观经济带来货运量减少也影响了其利润。“一些小规模的货运公司,消化油价压力的能力比较小,现在经营比较困难,有些就开始减少货运量。”此外,由于我国今年外贸出口量有所下降,从生产地运输到港口的货量也大幅减少,一定程度上降低了长途货运的需求。

中移动二次招标 酷派占据25%高端份额

◎本报记者 张辑

在业界高度关注下,中移动TD-SCDMA终端产品第二次采购招标结果终于浮出水面,20万台TD产品的招标吸引了众多厂商的争夺。

记者从TD产业联盟获悉,20万台TD终端产品“蛋糕”引来二十多个厂家的“争食”,此次中移动招标的产品以中低端为主,只有少数几个厂家在高端市场上争妍斗艳。

记者从酷派了解到,中移动此次高端市场招标的产品数量为1.8万台,价格在3000元-6000元左右,酷派6260和6268 2款TD产品参与了中国移动的招标,凭借过硬的产品质量和高性价比等特点,这两款高端产品在此次招标中获得了4500台的采购数量,其中6260手机3000台,超高端6268手机获得1500台的集采数量,酷派此次占据了高端市场25%的份额。

eBay因网站 出售仿冒名牌遭判赔

法国巴黎一家法庭6月30日裁定,在线拍卖巨头eBay应对用户通过其网站出售仿冒路易威登等名牌产品负责,向这些企业赔偿3800万欧元。

这一诉讼由法国奢侈品巨头LVMH集团等奢侈品企业在大约一年半以前向巴黎商业法庭提起,状告eBay应对其用户在线销售仿冒的名牌手袋、服装和香水等商品负责。

法庭裁定,eBay应向LVMH和其姊妹企业克里斯汀·迪奥服装公司分别支付1928万欧元和1730万欧元。(据新华社)

6月份上海新房依然滞销 降价范围扩大

二手房成交同比下降三成以上,商品住宅平均成交价格环比涨幅达21.9%

◎本报记者 李和裕

在刚过去的6月,虽然上海楼市的供应和成交均与5月相当,但细究之下楼盘滞销的严重情形未得改善。

昨天,佑威房地产研究中心发布最新统计显示,6月共有76批次商品住宅(剔除动迁配套房)房源入市,比5月少13批次;不过供应总面积达129.17万平方米,仅略低于5月的133.51万平方米。6月商品住宅的成交量则为104.26万平方米,也与5月的104.28万平方米几乎持平。

但是,佑威房地产研究中心主任薛建雄指出,由于在传统销售旺季上海楼市未见“红五月”,甚至有超过20%的房源没有售出,即便属于淡季的6月供求规模未减,但之前滞销的新增供应也并未得到消化,新房存量只会越积越多。

而在新房滞销的同时,楼盘降价的范围也有所扩大。薛建雄介绍,6月报价下跌的楼盘与5月一样只有3个,且这些楼盘应该均是受到周边新开楼盘高性价比的挑战,因此做出调价策略,“不过在近郊板块,目前打95折销售的楼盘已不在少数。”

可是滞销与打折并没有让6月的房价回落。统计显示,6月上海商品住宅的平均成交价格为16988元/平方米,环比涨幅达21.9%,同比涨幅达65%,并创出月度房价新高。从短期来看,6月房价主要受到市区高档楼盘集中上市成交所带动,目前外环以内楼盘的价格普遍较高,平均房价很难有大幅度的回落。“薛建雄认为,如果把时间拉长了来看,目前的平均成交价格实际上是去年房价上涨后在交易数据上的体现,表明购房者已经逐步接受那一轮的房价上涨,并且能够承受这样的房价水平。”

与此同时,薛建雄预计7月上海又将会有30批次、90万-110万平方米的商品住宅房源上市,而成交量可能会降到60万-80万平方米。



史丽 资料图

新房的滞销情况可能会在7月达到一个高峰,楼盘打折也可能集中来临。相信接下来3-6个月里所出现的房价盘整将是在国家收缩流动性的宏观调控下,市场对过去一年房价过快上涨后的修正。”

此外,6月份,上海二手房市场也仍是一片低迷,成交继续萎缩。据中原地产上海公司各门店统计数据,6月上海二手房市场成交量比去年同期下降了30%至40%不等,成交价格保持平稳有降的趋势,购房者的心态到目前为止仍是“观望进行到底”。

市场人士指出,从目前市场整体情况来看,过去买方市场无条件追货已不复存在。随着投资市场的淡出,自住型消费成为买方市场的主导力量,从生活出发,以实际品质论高低的理性购房行为已成主流。部分二手房卖家从年前的“捂盘”到如今的快速“套现”,一定程度上是受到大量一手房迅速上市的影响,担心大量新房上市会对二手房带来冲击,因此着急“出货”。尽管如此,客户买房热情相对还是不高。

深圳今后四年建住房4700万平方米

◎本报记者 李和裕

昨天,深圳公布了今后四年的住房规划,规划期内将建设各类住房59.7万套、建筑面积4700万平方米。

根据《深圳市住房建设规划(2008-2012)》,各类住房中,规划建设商品住房45万套、建筑面积3960万平方米;建设保障性住房14.7万套、建筑面积740万平方米,包括公共租赁住房(含廉租房)12.4万套、建筑面积610万平方米,经济适用房2.3万套、建筑面积130万平方米。

上述住房建设规模主要是基于深圳“十一五”住房建设规划前期完成情况以及对2008-2012年住房需求的预测,深圳预计今后四年住房合理需求为4000万-5000万平方米,其中商品住房需求为3500万-4200万平方米,保障性住房需求为500万-800万平方米。

同时,深圳规划今后四年新增

住房用地供应总量为9平方公里(不含旧城旧村改造用地)。其中,商品住房用地为7.3平方公里,保障性住房用地为1.7平方公里。商品住房用地供应总量中,新批用地4平方公里,利用存量土地3.3平方公里,并且5.2平方公里的商品住房用地应当用于建设中低价位、中小套型普通商品住房。

深圳还表示,规划期内将坚持普通商品住房的主体地位,并增加保障性住房供应。包括安排建设的保障性住房套数原则上应达到住房建设套数总量的20%以上,力争2010年基本解决深圳户籍的低收入家庭的住房困难,并不断拓宽保障性住房来源,如政府直接投资建设、鼓励企业投资建设、在部分出让的商品住宅用地上按一定比例配建、在旧城旧区旧村改造中按一定比例配建、各类产业园区建设中相关企业集中配建公寓、宿舍;政府向社会统一购租住房等。

巨人 5100 万美元收购 51.com 25% 股权

◎本报记者 张辑

经过长时间的谈判并击败多个竞争对手,巨人网络(GA.US)终于如愿以偿接手51.com。

昨日,巨人和51.com联合宣布,双方已达成一项最终投资协议,巨人网络将斥资约5100万美元现金收购51.com 25%的股权。华兴资本任此次交易的独家财务顾问。这是巨人网络纽交所上市后的第一项重大战略投资,巨人董事长史玉柱接受采访时表示,作为第一家投资51.com的产业资本,巨人网络不仅重视51.com本身的投资价值,更期待与社区类网站深度合作,探索网络游戏社区化全新的实现模式。

巨人网络创始人史玉柱接受记者采访时透露,本来和51.com的合作,是马云先接触的,因为马云对这个项目非常看好,认为它未来会成为爆炸性的增长。但是,这个项目,对马云而言,更多的价值是体现在三年、五年之后,而对巨人而言,则非常看好,因为它对巨人眼前就有

价值。但是,巨人只是参股51.com,51.com的未来发展仍将保持独立。

据介绍,51.com是中国仅次于腾讯的第二大网络社区。截至2008年6月15日,其注册用户总人数约为1.2亿,月独立访客约为3150万人,每位独立访客每月平均登陆18次,页面浏览量约达到51亿次,月页面浏览量超过了100亿次。

史玉柱认为,强化网络游戏的社区建设和社交功能是巨人网络的重要战略之一,网络游戏社区化将提升用户忠诚度和产品生命周期。51.com是中国最大的独立社交网站,拥有网络游戏渴望的庞大潜在用户群,通过合适的商业模式实现社区用户与网络游戏用户的共享,将给巨人网络和51.com带来新的增长空间,实现双赢。

51.com董事会主席兼首席执行官卢东接受记者采访时说:51.com拥有行业领先的社交网络服务业务,保持着连续10个季度增长记录,注册用户数超过1亿,



十分适合巨人高利润率的网游业务。我们相信这一新的伙伴关系将帮助我们建设更好的社区,将通过巨人创新的游戏产品来促进我们营收模式的多元化发展,并巩固我们在高速发展的行业内的领先地位。”

红杉资本中国创始及执行合伙

人、51.com董事沈南鹏表示,这将是一个对中国互联网产业产生深远影响的事件。巨人网络投资51.com将是一项双赢的交易,透过参股,赢利能力强劲的网络游戏与用户基数更大的社区类网站强强联合,完全有可能找到符合双方长远利益的发展模式。

二季度创投金额环比增15.5% VC投资PE化特征明显

◎本报记者 张良

中国创投和私募股权投资研究机构ChinaVenture投中集团昨日发布的二季度中国创投市场研究报告显示,二季度中国创投市场表现活跃,共披露投资案例82起,环比增加12.3%;投资金额达6.76亿美元,环比增加15.5%。与此同时,自2007年第三季度以来,TMT行业投资规模首次领先非TMT行业。值得注意的是,中国创投市场投资阶段持续后移,VC投资PE化特征明显。

2008年第二季度,中国创投市场行业投资呈多元化趋势,82起投资案例分别分布在15个行业,互联网、IT、传媒娱乐和能源及矿业等行业成为本季度投资热点。

2008年第二季度,中国创投市场TMT行业投资规模超过非TMT行业,这是自2007年第三季度以来,TMT行业投资规模首次领先非TMT行业。

ChinaVenture认为,随着TMT行业估值日趋合理以及商业模式的创新,TMT行业仍是创投机构重点投资领域,2008年TMT行业投资将开始恢复性增长。

值得注意的是,中国创投市场投资阶段持续后移,VC投资PE化特征明显。具体表现在首先2008年第二季度,创投机构投资早期企业案例数量继续减少,仅为3个,占总投资案例数量3.7%。本季度,投资早期企业案例数量与2006年同期相比,减少91.4%,与2007年同期相比,减少81.3%,数量创两年新低。其次,本季度获利期企业投资规模大幅增加。其投资案例数量为10个,环比增加400%;投资金额为6542万美元,环比增加280.8%。

2008企业“未来之星”出炉

2008中国企业“未来之星”年会在日前在山东蓬莱举行,年会评选出21家2008年度最具成长性的新兴企业。位列榜首的是正进入上市辅导期的“低调霸王”江苏太平洋造船集团有限公司,近几年以“准、狠、快、灵”的风格迅速扩张,2007年营业收入达到52.7亿元人民币。

排名第二的是湖南宏梦卡通集团,该公司以“迪斯尼+HELLO KITTY”的模式发展,2005年-2007年三年营收平均增长率516.54%。排名第三的是中航(保定)惠腾风电设备有限公司,该公司是国内拥有自主知识产权的最大风电叶片制造商。列入“未来之星”榜单的还有7天连锁酒店集团控股有限公司、特步(中国)有限公司、多普达通讯有限公司、保利伯纳电影发行有限公司等企业。

据悉,由《中国企业家》杂志推出“未来之星-最具成长性的新兴企业”评选自2001年开始已举办八届,现已成为国内年度最具权威性和投资价值的新兴企业榜单。(王欣)

公司连线

黄可基转战 MG 名爵 坦言三年交出满意答卷

◎本报记者 吴琼

在上南百日融合顺利进展后,自主品牌MG名爵也进入了良性发展轨道。MG名爵总经理黄可基开始从幕后走向台前。黄可基曾创下了中国汽车界的一个奇迹——其担纲的通用汽车东岳公司一年就成功实现盈利。未来,黄可基将MG名爵带向何处?为此记者采访了MG名爵总经理黄可基。

上海证券报:加入MG名爵前,你曾经筹备并担任通用汽车东岳公司的总经理。我们注意到,从通用汽车东岳到MG名爵,你挑的都是重担。你觉得哪一个更重?

黄可基:两个工作有很多不同。一个是从无到有,一个是从有到更好,还有人文、基本情况都不一样。MG名爵对我来说是一个新的挑战。从外在条件看,我进入通用汽车东岳时,工厂还没有成立;而加入MG名爵时,工厂已经造好了。但从内在条件恰恰相反,通用汽车东岳可以照搬上海通用汽车的一系列管理体系、生产体系,别克赛欧也是直接搬去生产;而MG名爵需要重新改造一个完整的内部体系。

大家一直认为上海通用营销非常强势,其实上海通用销售的强势源于整个系统的强势。我以前一直在制造系统中搞管理、搞项目。因此,进入MG名爵后,我也一直在努力建立强大的系统,这个系统不仅仅综合大众、通用、五菱的优势,而且能够适合名爵这个工厂,并和南京地域文化相符合。

上海证券报:按照原来的规划,刚上市MG名爵MG3SW车型应该更早一点上市。是否因为再制造系统等原因推迟了上市?

黄可基:制订了更严格的质量标准是推迟上市的一个原因。因为上南合作后,名爵的质量标准与上汽集团的标准进行了统一,因而更严格。达到这些标准,需要做一些工作,需要一些时间。

另外,我们都知道,上南合作以后,上汽集团规划全面纳入上汽集团,因此上汽集团适时重新调整了5年到8年的规划;而上汽集团有三大自主品牌:荣威、名爵、韩国双龙,每个品牌要清晰定位所有的产品,且理顺与其他产品间的关系,及注意后续产品跟进。

上海证券报:通用汽车东岳公司仅用了一年时间就实现了盈利。你认为:MG名爵需要多久?

黄可基:MG名爵所处的历史时机和当初的通用东岳公司不同。2002年后,中国汽车消费进入井喷期;今年明显不能和那一阶段相比。我的任期是三年,我希望在这三年内打好基础,能够在市场竞争非常激烈的国内、国外市场上一种立足之地。