

# Companies

## 新舟 600 首飞成功 中航集团或在 11 月初挂牌

◎本报记者 于祥明

国内支线客机细分市场又添新成员,与此同时,挂牌一再推迟的中航集团也将正式登台。10月10日,在国产新一代涡桨支线客机——新舟600首飞成功新闻发布会上,中国航空工业集团公司筹备组相关负责人透露,业内所关注的中航集团挂牌时间可能在11月初。

由中航工业西安飞机工业有限责任公司自主设计和研制的国产新一代涡桨支线客机——新舟600飞机9日在西安阎良机场首飞成功,标志着此款飞机正式转入适航验证试飞阶段。”西飞集团总裁孟祥凯告诉记者,未来10年该机型预计有600架左右的订单。

据介绍,新舟600飞机是根据市场及用户的需求,对新舟60进行改进后的新一代涡桨支线客机。改进后的新舟600在维护性、操控性、使用经济性、乘坐舒适性等方面都达到了世界同类飞机先进水平。

但是,新舟600与新舟60并不是简单的升级替代关系,而是市场细分互补的关系。”孟祥凯进一步表示,两种机型各有特点,其与喷气支线飞机ARJ21一样是市场细分互补关系。

中国航空工业集团公司筹备组主要成员耿汝光介绍说,新舟600飞机是从2005年开始研制的,今年6月29日实现总装下线,10月9日又成功实现首飞。按照目前进展,预计2009年下半年将取得适航证并交付首家用户。

需要指出的是,目前随着国际燃油价格的上涨,经济性、舒适性并重的涡桨支线飞机市场需求出现了较大增长。

据预测,未来20年全球共需要涡桨支线飞机1900架。作为唯一在国内走完适航验证的民用涡桨支线客机,新舟60飞机已累计与国内外用户签订了136架的正式销售合同及意向合同,逐步树立了中国民用飞机的品牌形象。

据了解,在继续扩大新舟60飞机的机队规模的同时,中航工业西飞公司今后将积极促进新舟600飞机快速进入市场。另外,新舟700飞机目前已经立项并进入研制阶段,新舟”系列飞机正在成为我国民用飞机产业发展的重要力量。

另外值得注意的是,此前一再推迟挂牌的中航集团也预计在11月初正式亮相。

资料显示,中国航空工业第一集团公司及中国航空工业第二集团公



司合并后的中航集团公司,集中了中国航空制造业的核心力量,拥有2200亿元总资产、近200家下属单位和数十万员工。两大航空集团共拥有21家A股及H股上市公司;同

时,一航和二航还分别持有中国航空技术进出口总公司、中国航空工业供销总公司50%股份,因此受到业内极大关注。

答并对下属企业在业务层面

不会产生太大影响,集团公司的十大业务板块布局已基本形成。”耿汝光表示。对此,业内人士也表示,短期内集团公司大规模的资产整合很难看到。

### 我国机床消费额今年可望达180亿美元

◎据新华社报道

由于加速进行的工业化过程,我国机床消费额2008年有望达到180亿美元,并保持世界机床消费量和进口量第一大国地位。

正在举行的第九届中国国际机床工具展览会上传出的信息显示,今年我国机床市场需求依然比较旺盛。中国机床总公司北京国际展览中心总经理周国都说,过去5年,作为世界最大的机床进口国和机床消费国,全球机床厂商十分看重中国市场。在国家振兴装备制造业政策支持下,在我国机床主要用户汽车、铁路、航天、航空、造船等产业旺盛需求下,今年我国机床消费额和产值将继续上升,国内机床消费额可达180亿美元。据中国机床工具工业协会年初预计,2008年我国机床工具行业增速会在20%左右的水平,机床行业工业总产值将超过3000亿元人民币。

周国都说,本次展会的一个可喜现象是,参展国内机床企业产品数控化率达到70%以上,在应对高端市场需求方面有了长足的进步。这表明我国机床工业数控化率明显上升,一批具有自主知识产权的高品质加工中心、数控机床面世,在全球经济下滑的大环境下,国内机床由于性价比高于欧美产品,因此颇受东南亚国家的青睐,成为中国机床出口的新兴市场。

### 全国铁路客货运量前三季度大幅增长

◎本报记者 于祥明

今年前三季度,全国铁路客货运量实现大幅增长,多项运输指标创历史最高纪录。据统计,1至9月,全国铁路旅客发送量完成11.2亿人次,比去年同期增加1.2亿人次,增长11.8%。全国铁路货物发送量完成25.2亿吨,比去年同期增加1.7亿吨,增长7.4%。

铁道部相关负责人表示,今年前三季度,全国铁路客运增长速度超过历年同期。铁路进一步促进内涵扩大再生产取得显著成效,一些新修线路的通车运营也带动了客流增长。”

统计数据显示,今年前三季度,全国铁路日均装车数完成147615车,比去年同期增加8012车,增长5.7%。与此同时,铁路克服运力紧张等困难,加强对关系国计民生重点物资的运输保障,全国铁路煤炭、粮食等运量增幅均超过10%。其中,煤炭运量完成132400万吨,比去年同期增加13507万吨,增长11.4%;粮食运量完成8858万吨,比去年同期增加932万吨,增长11.8%。此外,该负责人表示,在各项施工任务繁重的情况下,铁路部门加强运输组织和指挥调度,前三季度运输效率全面提升。

## 9月份中国车市回升 日德美系分列前三

◎本报记者 官璐

在全球汽车市场遭受华尔街金融风暴拖累的今天,中国是少数取得增长的市场之一,不过增速已大幅减缓。

10月10日,中国汽车工业协会发布9月汽车市场销量数据。据该协会的统计,今年9月,中国乘用车市场结束了连续两个月的低迷走势,呈现明显回升,其中交叉型乘用车增长最为明显。不过,1至9月,乘用车销量虽同比增长11.36%,增幅却比上半年的17.07%和上年同期的23.84%分别回落5.71和12.48个百分点。

在刚刚过去的9月,自主品牌销量继续回升。据汽车工业协会统计,自主品牌轿车共销售10.05万辆,占轿车销售总量的26.55%。自主品牌比亚迪表现抢眼。其小型车F0自上市以来首次进入前十名,凭借F0的市场表现,比亚迪也首次跻身销售前十名。而日系、德系、美系轿车则分列前三,分别销售13.25万辆、8.19万辆、4.78万辆。

9月份,销量表现最为突出的十大品牌是:雅阁、凯越、捷达、桑塔纳、F3、卡罗拉、凯美瑞、F0、夏利和QQ。与上月相比,雅阁和凯越表现较为出色,分别由上月第二和第四位提升到前两名。

全国乘用车市场信息联席会秘书长饶达表示,9月份高于去年的增量并不说明市场有所回暖,而是短期积压的能量集中释放,如奥运期间推迟购车的人、油价上涨不愿放弃买车而犹豫的人都想赶在“十一黄金周”前购车。

9月份销售数据披露后,今年前三季度的企业销量排名也同时出炉。据中国汽车工业协会公布,1至

9月,销量排名前十位的轿车生产企业依次为:一汽大众、上海大众、上海通用、一汽丰田、东风日产、奇瑞、广州本田、北京现代、吉利和长安福特。与上年同期相比,除奇瑞略有下降外,其他企业均呈现稳定增长,其中一汽丰田和北京现代增幅位居前列。1至9月,上述十家企业共销售250.33万辆,占轿车销售总量的66.07%。

日系车继续保持老大的位置。广州本田凭借32289辆的销量跃升行业第五名,而第八代雅阁、新一代飞度和奥德赛三款车型分别夺得各自所在细分市场的销量冠军。第八代雅阁当月销量达到16621辆,第6次夺得中高级轿车月度销量第一名。大众汽车则是德系车的最大赢家。据大众集团公关部人士向本报记者介绍,大众汽车集团(中国)与旗下两家整车合资公司上海大众和一汽大众在国内市场(包括港澳)累计销售汽车772783辆,同比增长13.1%。2007年同期销量为683012辆。另外,深陷泥潭的美国汽车公司,也在中国市场取得了增长。前三季度,福特汽车公司在该市场的销量达到240879台,高于去年同期的224849台,同比增长7%。

### 登陆中国三年 福特福克斯创造30万保有量

◎本报记者 官璐

在2009款福特福克斯上市之际,长安福特马自达汽车有限公司总裁沈英铨告诉本报记者,福特福克斯三厢于2005年9月登陆中国,迄今为止,在短短三年内,福特福克斯



已经获得了30万中国用户的认可,成为中级车市场的标杆车型。

随着2009款福特福克斯的上市,中级车市场已进入更加激烈的竞争阶段。长安福特马自达销售公司总经理何骏杰则表示,从现在趋势看,市场需求有所下降,从国内中

级车的供应看,库存不断增加,而过大的产品供应量,对汽车价格产生很大压力。而随着2009款福特福克斯的推出,目前长安福特的所有产品都实现了真正意义上的全球同步,进一步证明了长安福特先进的生产和技术实力。

## 自称“测试需求” 龙湖地产部分房价降50%

◎本报记者 于兵兵

此前大举推进全国扩张战略的房地产公司无一幸免地遇到了资金缺口,降价回款潮愈演愈烈。近日,有消息称,继万科、恒大之后,房地产市场另一明星企业龙湖地产在北京、成都等地的楼盘在黄金周前后出现大举降价促销,最低价格相比房价降幅高达50%以上。

龙湖降价之说最初源于网络。9月底至10月初,在龙湖花盛香醍业主论坛,陆续有关于“降价”和“召集老业主向开发商讨回损失”的帖子出现。根据论坛说法,花盛香醍某号楼在今年6月份的开盘均价为13500元,彼时开发商以毛坯房形式销售,但赠送每平方米3000元的精装标准。三个月后,这一栋楼改为直接销售毛坯房,但价格打了五折。

随后,记者通过某权威房地产

统计机构获得花盛香醍销售数据。数据显示,2008年5月至9月,该楼盘的公寓住宅月成交平均单价分别为13400元、13919元、15064元、15881元和7880元,最高落差幅度超过50%。别墅项目中,花盛香醍同样在7月达到最高销售月均价18465元/平方米,到9月即降至均价10172元/平方米。

对于上述降价情况,部分业主认为是开发商有意将装修毛坯还的策略降价,而龙湖地产媒体关系总监顾伟表示,这次的特价推广行为是龙湖一次对刚性需求的测试。我们拿出少量花园多层公寓做了一次测试,想了解在目前市场低迷的情况下,购房者可以接受的价格底线在哪里。”顾伟介绍,根据测试结果,龙湖发现购房者除了价格之外,对楼盘业态品质、园林规划等仍然十分看重。于是10月后,该楼盘房价

已经基本回归8000至9000元/平方米。

但从相关交易数字看,价格仍然是促进销售的最主要手段。在均价最高峰的7月和8月,花盛香醍公寓销售套数分别为11套和5套。到9月,均价直降50%后,销售套数达到37套,创开盘以来最高销售量。

同样,龙湖在成都的部分楼盘也出现降价情况,其中翠微清波项目在9月同样达到年内最低均价,为5706元/平方米,距年内最高月均价6752元/平方米降15%左右。9月销售量创115套,为年内最高月成交量。

而对于前期购房业主可能提出的退房或补偿要求,顾伟表示,无论是相关法律法规还是以往其他企业的降价案例,均没有退房或补偿的说法。

另有消息人士透露,龙湖在上

海青浦的项目已经进入内部预定阶段。目前的预售价格相比周边市场并没有提高,但已经介于成本价水平。可预定结果仍不理想。照此情况,龙湖希望在年内全部销售400余套房源的计划可能落空。”上述人士称。

去年以来,重庆第一地产品牌龙湖地产即将赴香港上市的说法在业内广泛流传,而传言中的上市时间却一再后延。分析人士指出,龙湖此前的全国扩张战略,同样在为如期上市做项目成绩单的“装点”工作,但目前国际资本市场的一路走低令待上市企业无从规划。目前各大投资银行都已自顾不暇,怎么能有精力顾及我们的上市工作。”一家待上市企业内部人士称。此前,恒大等企业人士称,数家房企其实已经做好上市的全部准备工作,只等市场形势的好转。

### 铁矿石价格争端未了 国内钢厂不与淡水河谷妥协

◎本报记者 徐康利

10日,有报道称,对于巴西淡水河谷公司要求提高输往亚洲铁矿石价格,江苏沙钢集团、武钢和天钢在内的国内5家钢企已经在小部分矿种上作出妥协。当天,沙钢、武钢、天钢等有关负责人均公开表示,没有与巴西淡水河谷达成任何协议。此前,中国钢铁工业协会已严正拒绝淡水河谷这一无理要求,称其违反规则和贸易法。

据悉,该报道所指的部分矿种主要是球团和高品位粗粉。沙钢国贸高层人士明确表示,沙钢并没有在任何品种上做出妥协。武钢国贸原料部进口矿石的负责人也表示,武钢一直支持钢协的决定,在这次抵制巴西矿的斗争中,武钢顶住了部分巴西资源紧缺的压力,一直坚守原则,绝不存在妥协的情况。天钢有关负责人也表示,天钢没有接受不合理涨价,天钢是与钢铁工业协会及有关各方保持一致的,不会接受这一明显的违约行为。

中国钢铁工业协会有关负责人10日透露,商务部上周组织中国钢铁工业协会与巴西驻华公使衔参赞在巴西驻华使馆进行了一次会晤。中方重申了对淡水河谷提出的年中涨价要求的反对意见。

据了解,淡水河谷的一位副总裁虽然近期可能会造访中国,但中钢协并没有得到任何关于进一步谈判的通知。

商务部商务预报显示,国内钢材价格和铁矿石价格大幅回落,预计短时期内仍将继续下跌。商务部数据显示,9月末国内铁矿石平均价格为1200元/吨,每吨较8月末下跌12.4%。各主产区价格均有下跌,9月末河北唐山、辽宁朝阳地区价格分别较8月末下跌11.3%和15.2%。

目前部分钢厂减产、停产,铁矿石需求减少,国内铁矿石供应宽松;另外主要工业产品产量回落,用钢需求减少以及铁矿石、焦炭等炼钢原料价格下跌,都有可能导导致短期内国内铁矿石价格继续下跌。

### 第十届高交会在深圳开幕

◎本报记者 刘雨峰

第十届中国国际高新技术成果交易会(简称高交会)将于今晚在深圳会展中心正式开幕。

与往年有所不同,今年是高交会走过的第十个年头,又恰逢中国改革开放三十周年。办好第十届高交会更具有重大的标志性意义,在一定程度上将决定高交会未来的兴衰。”深圳市常务副市长许勤表示。

本次高交会以“科技改善民生、创新改变世界”为主题,设“高新技术交易”“高新技术专业产品展”“人才与智力交流会”“不落幕的交易会”等几大板块。展会还将举办一系列论坛,包括“部长论坛”“中外CEO论坛”等,其中“资本市场高峰论坛”将有伦敦、纳斯达克、东京、新加坡、香港等海内外证交所高层出席。

### 全球PE相聚北京

◎本报记者 卢晓平 李丹丹

11月9日至10日,PE北京论坛”将在北京拉开帷幕。这次论坛将围绕“PE对中国经济发展的作用”以及“国际金融形势对PE发展的影响”等主题展开沟通与交流。

这次论坛由北京市金融办、中国股权投资基金协会、北京股权投资基金协会等共同组织。

近年来,中国市场的高成长性吸引了大批外国股权投资基金来中国投资,中国已成为全球股权投资基金增速最快的国家。同时,随着中国民间资本的成长和政策法规环境的不断完善,人民币股权投资基金也蓬勃发展起来。在此情况下,为了建立股权投资基金行业自律监管机制,加强业内人士与监管机构的沟通,北京成立了股权投资基金协会。

### 整合市场资源 实达外设升级分销渠道

◎本报记者 张韬

在IT领域,市场需求和应用模式瞬息万变。作为企业最重要的资源之一,销售渠道的变化和发展不可或缺。记者日前从实达集团核心子公司实达外设处获悉,实达正全面布局打印机分销渠道,一场优化通路,升级渠道的战役拉开了帷幕。

据悉,此次渠道升级,实达外设将依托遍及全国的23个分公司平台,建立快速适应渠道市场需求与变化的运作机制,在统一规划全国渠道架构与策略的基础上,以区域为单位进行渠道建设与管理,构建以核心代理商为主导的延伸至二、三级市场的渠道分销网络。实达外设渠道部负责人告诉记者,当前实达拥有打印机与终端两大产品线,依托其自身强大的研发能力与二十多年市场积淀,业务涵盖海外定制、国内包括金融、保险、部委及大中型企业等各类商用打印、OEM合作、制造业外包打印和专业配套销售等诸多领域。而此次渠道升级,实达也将投入大量的人力、物力和财力,深入开展与渠道代理商的广泛合作,全面为各类用户提供更优质的产品和完善的外设解决方案。