

王均金:民营航空先要亏损才有产出

□ 李媚玲

今年3月初,均瑶集团以22亿元出售了间接持有民营航空公司奥凯航空63%的股权,这已经是均瑶集团退出的第二家民营航空公司,去年,均瑶集团对所持的鹰联航空的股份也进行了减持,从21.4%减持到0.33%。对此,均瑶集团董事长王均金近日接受新京报专访时阐述了对国内民营航空市场的发展潜力的看法和定位。

已经退出鹰联和奥凯

记者:均瑶集团旗下曾投资国内三家民营航空公司,目前已经退出鹰联和奥凯两家,仅剩吉祥航空,是否表明你不看好这个市场?
王均金:吉祥航空是集团100%控股的航空公司,所以从一开始,我们就确立了重点发展吉祥的战略,也就是作为一个长期经营的项目,而其他两家只是一个投资,对于投资关键看是否赚钱,所以不同时期

有不同的考虑。对于退出的两家公司,媒体有些说法,但不一定都是对的,我们有自己的考虑,我在投资鹰联的项目上收回了财务成本。

要想做好民营航空我觉得有几个因素:包括要懂行、有核心团队、企业的品牌打造等等,我觉得目前的市场环境还是不错的,尤其是在民航时刻资源审批上,现在除了北京、上海和广州三大机场之外,其他航线资源审批上已经完全放开,只需备案即可申请。

记者:吉祥航空目前运营情况怎么样?

王均金:今年情况会比去年更好,尤其是1、2月份有了个开门红,比预期要乐观一些,客座率达到83%以上,因为我们早确立了吉祥航空是长期经营的一个战略,所以对负债率控制比较好,2009年,吉祥航空的净利润为108亿元,销售规模增长50%以上,净利润率约为7%。吉祥航空将在世博会期间争取开通第一条国际航线,年内争取开通2条国际航线。国内方面新开航线将



王均金

在10条以上,包括西安、重庆等目的地。

吉祥的成功不容易复制

记者:在你看来吉祥航空走的道路相对比较成功?

王均金:最重要的是没走弯路,从路线目标、经营理念、市场定位到航线计划,都在成立的时候就规划好了,所以没有走偏路,我们的市场定位也很清晰,就是中高端商务客人,机队全部是新飞机,采用单一机

队。另外在成本控制上做得也很好,我们在财务的每个节点上都有成本控制,吉祥航空今年将获得均瑶集团2亿元增资,将负债率从目前的近80%降低至70%左右,日后还会进一步降低,目标是控制在50%的负债率。负债率过高会增加企业运营的风险,遇到市场不景气可能会遇到大麻烦。未来三年内,吉祥航空公司将实现上市,不排除引进战略投资者的可能。

记者:为什么吉祥航空成功的经验不能复制到鹰联和奥凯上呢?

王均金:就像一个孩子一样,怀孕时的营养很重要,在他还没诞生的时候就要考虑优生优育,对将来都要提前规划好,如果开始的规划、战略错了,那就是先天欠缺,后边就很难弥补了。吉祥从一开始就是集团控制的,所以发展路线比较正确,这个从源头就要开始抓。

另外,战略制订了,由什么团队来做,能否实施到位同样很重要,路线有没有走偏,对于已经退出的航空公司我不想多谈,但从吉祥航空

发展的例子看,我们对吉祥的财务模型设置比较合理,包括机队的引进,都在提前就规划好了,再加上严格控制成本,所以发展很好。

航空业要深挖洞广积粮

记者:航空市场从对民营资本开放走到现在,目前国内仅剩春秋、奥凯和吉祥几家能存活,你认为民营航空发展的瓶颈在哪里?

王均金:航空业风险很大,是资本密集型的行业,因此不是投入几千万就能做成的,虽然注册资金的门槛是8000万,但要玩转需要的资金不止一两个8000万,先期要亏损后期才有产出。另外,航空公司要深挖洞广积粮。要严格控制航空公司的财务模式,调整负债结构,只有在行业好的时候把功夫做足,才能在更大的危机时抵抗风险,因为航空业的发展是有峰谷,有周期曲线的,好的时候要为不好的时候做准备。

频现“超低价”交易 杭州房地产商“发善心”?

□ 裴立华 吴丹

商品房售价从每平方米两万元降至一万元,谁做这样的“傻事”?是杭州房地产商。那么,普通百姓能够抢到这样的便宜吗?

最近一段时间,杭州市多个楼盘出现“超低价”商品房交易现象,极大地刺激了普通百姓的神经。许多人认为,这些房地产商“发善心”是为了某些人“发大财”,不排除存在腐败利益的输送问题,希望有关部门加强监管。

一周内 70 多套商品房“超低价”成交

记者粗略统计,仅3月8日至14日,杭州就有约74套商品房大幅低于市场均价成交,其中个别楼盘实际成交均价竟只有市场价格的1/3。

杭州透明售房网显示,3月14日一天,杭州就有两处楼盘出现低价成交的现象,其中位于拱墅区的嘉泰馨庭成交11套,均价为每平方米13497元,而与其一街之隔的楼盘名城·燕园,目前在售价格在每平方米22000元左右。

同一天,另一处名为钱塘航空大厦的楼盘,当日成交了9套商品房,均价每平方米15175元,低出在售商品房价格将近1万元。而半个月前,这一楼盘同样出现了7套房源,成交均价仅为每平方米17652元。资料显示,这一楼盘位于杭州钱江新城CBD核心区,周边楼盘的单价每平方米3万元左右,如此“超低价”售房让很多人不能理解。

更有甚者,3月12日,太和广场以53套的成交量,创下了节后杭州单盘日成交量新高。据了解,50套写字楼和3套商铺的成交均价为每平方米7000元,这个价格约为市场价的1/3。

有关数据还显示,3月7日,朗诗·国际街区一套楼房成交价为每平方米6561元,与在售的商品房价格相比,差不多打了对折。

是“内部房价”还是“输送利益”?

为何“超低价”售房?记者逐一致电相关楼盘销售处求证,工作人员的说法各异,但比较一致的说法是“内部房价”。

嘉泰馨庭售楼处工作人员表示,14日所售11套房源均为“内部房价”,此前已圈给本公司内部股东。与之类似,钱塘航空大厦售楼处程

先生告诉记者,网上显示低价成交的都是董事局和一些内部人员关系户的內部价,正常途径不可能拿到。

太和广场销售处陈姓负责人表示,以市场价一半拿到的商品房,是2008年已订下的内部办公用房,因资金及装修等问题,最近刚把合同做掉。这位负责人表示,办公用房的总面积约18000平方米,2008年的售价每平方米8000多元,与实际成交价格相比,并没有太大差距。

朗诗·国际街区售楼处沈先生解释说,近日以每平方米6000多元单价成交的一套房源,其实业主已于去年6月买下。因最近查出是癌症晚期,遂将房屋转到爱人名下,重新变更的合同显示的是当时的成交价格。

记者致电金基·晓庐销售热线。一名裴姓工作人员表示,小区目前已全部交付,销售热线已转为客服电话。

上述楼盘多数销售人员表示,除特殊情况外,低价销售的商品房都是为关系户预留的“内部房”,这是业内公开的秘密。

那么“内部房价”到底有何秘密?一位早年参与过房地产开发的商人向记者道出了“超低价”商品房的猫腻:

开发商自买自卖。这位商人分析,有两种情况,一是自买自卖,以

虚假售房获得银行贷款,这样可以解决融资问题,等到金融环境宽松、房价上涨后,再重新解除合同拿出来销售,这种做法是把贷款融资风险转嫁给银行;另一种情况是开发商自己用的办公楼或者酒店之类,大幅度地降价成交,可以大量逃避税收。

某些机关单位和房地产商联手。这些单位往往有低价土地,委托开发商开发之后,开发商又低价卖给这些单位职工。这种现象在前几年很普遍,现在因为有比较严格的规定,越来越少。

卖给那些对开发商有用的对象。这包括直接帮助过项目开发的,还包括今后会给予帮助的,他们往往是政府官员、银行界人士等。如今党纪政纪越来越严,一些人不敢以自己的名字购房,往往以亲戚朋友名义购房,这样做很隐蔽。“相当于洗钱,越来越难查。”

容易滋生腐败,亟待加强监管

对于“超低价”购房的现象,一些市民认为,这里面藏污纳垢,容易滋生腐败,迄今还没有引起有关部门足够的重视。

市民杨云对记者说,商品房打

折是常有的,比如房地产商的朋友或者亲戚,购房时给几个点的折扣,而“超低价”商品房交易极不正常。许多腐败案件表明,“超低价”购房是钱权交易的一种外在形式。现在房价这么高,什么人才能“超低价”购房?

记者调查发现,对于“超低价”购房,目前还属于监管盲区。杭州市房管局表示,他们只管这些房地产项目有没有预售证,对于价格,他们无权过问。

杭州市物价局举报中心工作人员对记者说,商品房价格是放开的,他们无权干涉。只有房地产商涉嫌价格欺诈,他们才会监管,而这种低价购房的情况不在他们的管辖范围。

浙江省检察院一位检察官说,近几年以低价购房、投资等方式收受贿赂的案件时有发生,一些官员低价购房往往是以家人和亲友、情妇等特定关系人名义进行,有的还以虚假投资方式进行,目的是为了逃避查处。《住在杭州网》首席评论员丁建刚认为,房地产商“低价卖房”是一个长期的现象,里面有很多猫腻,百姓很难找到把柄。但是,不管“超低价”购房有没有钱权交易,最明显的是涉嫌避税,因此税务部门应该管一管。

三网融合试点方案将出 各方积极布局

此次发起成立广电网络友好网的多为已经完成省级广电网络整合的公司,具体包括广西、江西、内蒙古、宁夏、河北、江苏(华数)、河南、云南、中国有线、陕西等10家有线电视网络运营商。

陕西广电网络董事长吕晓明透露,友好网的建立,最值得期待的是10家网络公司之间可能率先实现网络互联互通。

“10家网络公司将首先在物理连接上实现网络互联互通,打造一张国网干网、省际网互联互通、能够全面承载全程全网业务、内容和资源的数字化网络。”届时,网间内容共享,就网络公司而言,可以节约大量的资源,就用户而言,可以享受更加多元化的服务。

企业布局“三网融合”市场

据悉,长虹集团将与知名数字付费电视技术与解决方案提供商

NDS集团展开合作,共同为中国市场定制开发一系列数字电视互动应用,并计划在未来将这些应用推广到海外。

作为布局国内“三网融合”市场的重要举措,长虹集团旗下长虹网络科技有限责任公司将与NDS共同设立专门研发机构为下一代广播电视网(简称NGB)业务定制开发一系列数字电视双向服务,并主要专注于既能提供公共信息、改善收视体验,又能带来诸如互动广告等广告机会的新型应用。

下一代广播电视网(NGB)是以有线电视数字化和移动多媒体广播成果为基础,以自主创新“高性能宽带信息网”核心技术为支撑的广播电视网络。NGB可以为用户提供高清晰度电视、数字音视频节目、高速数据接入和语音等“三网融合”的“一站式”服务,将使电视机成为最基本、最便捷的信息终端,使宽带互动数字信息消费如同水、电、暖、气等基础性消费一样遍及千家万户。

长虹网络科技有限责任公司副总经理贾汇东说,考虑到目前中国已累计发放超过7000万台数字电视接收机,未来双方所开发的应用项目主要目标在于鼓励用户体验和使用各种增值服务。NDS集团有关负责人则表示将全力支持中国“三网融合”项目开展,同时协助中国企业扩大消费电子和机顶盒产品出口,NDS在刚刚过去的2009年将其中国团队扩大73%,同时计划将在中国的投资扩大3倍。

电信运营商对三网融合最积极

“三网融合将带动整条产业链的发展,包括内容提供商、服务提供商、运营商以及光纤通讯设备制造商在内的多家企业均将受益。”中国电子信息产业 development 研究院副院长徐晓兰告诉记者。

这一点从美国、法国、德国等发

达国家的经验中也可以得到验证。首先,最早也是最直接的受益者是软硬件设备提供商。其次,提供消费内容的传媒行业将会成为最长远的受益者。而对于广电、电信和互联网企业来说,则是挑战与机遇并存的。

“虽然试点阶段还是会以广电为主导,但是改革难度和受到挑战最大的也恰恰是广电一方。”赛迪顾问一位分析师告诉记者,“广电系统尚处在传统的垄断理念中,当了很多年的裁判员加运动员,市场化程度还很低,特别是各广电运营商目前还是以区域划分,处于割据状态,这将使得广电运营商在跨区域整合方面遇到较大障碍。”

与几乎未发一言的广电部门相比,电信运营商们在两会期间却十分高调。中国移动通信集团公司总裁王建宙表示,“中国移动目前已经完全具备了三网融合的条件,手机电视就是很好的切入点。根据中国移动的规划,将借助TD-SCDMA技

术尤其是‘无线城市’的发展,加快推动物联网产业应用,并促进相关产业的商业化、规模化。”

中国联通董事长常小兵也对“三网融合”表示出巨大的兴趣和信心。“毫无疑问,中国联通不会对这个新的空间不给予足够的重视,所以我们密切关注政府监管部门对三网融合整体的工作安排和推进,我们也将积极参与到三网融合的试点工作当中去。”

毫无疑问,电信运营商们已经开始探索“三网融合”下新的商业模式。但是,他们要想实现自己的“野心”也并非易事。“中国移动整合其他两网的想法已经不是一天两天了,试图收购凤凰卫视就是个例子,但是最终未能成行也说明了阻力巨大。”一位不愿具名的分析师说。

工信部部长李毅中将此次“三网融合”改革称为“十年磨一剑”,至于这把剑到底够不够锋利、舞得好不好,还有太多的悬念待解。

(本报综合)

► 新闻快递 | Xinwen Kuaidi

全国财经媒体改革与发展研讨会下月举办

由中国经济报刊协会主办的“全国财经媒体改革与发展研讨会”将于2010年4月下旬在北京举办。

据介绍,本次研讨会是在新闻出版体制改革进入关键阶段的大背景下召开的。会议主旨是进一步深入贯彻落实科学发展观,认真落实中央关于文化体制改革的总体部署,应对科技进步给财经媒体带来的新挑战,全面完成各项改革任务,积极推动我国向新闻出版强国迈进。

据悉,全国财经媒体改革与发展研讨会分为主题报告、对话交流和探索研讨等几个板块。新闻出版总署领导同志到会作关于报刊体制改革的主题报告;会议将就报刊体制改革中的难点问题及破解的思路和办法、财经媒体跨地域跨行业合作、文化投资与合作等热点话题进行深入研讨。全国财经报刊的主要负责人,部分电视台(电台)财经频道负责人,财经网站负责人,文化经营、投资、研究机构和企业负责人等将应邀参会。

(中 经)

中铝与力拓洽谈蒙古开矿

日前,中国铝业公司执行董事刘祥民表示,中铝目前正与力拓洽谈合作开发蒙古铜金矿事宜。

刘祥民说,中国企业在海外资源和能源领域寻求合作是矿业全球化的必要组成部分。

力拓持有加拿大艾芬豪能源有限公司(Ivanhoe Mines Ltdl)的股权,后者是蒙古尤陶勒盖(Oyu Tolgoi)铜金矿的所有者。此前,中铝总裁熊维平透露,目前中铝正与包括力拓在内的众多潜在合作方洽谈,希望参与蒙古尤陶勒盖铜金矿项目。据媒体报道,蒙古尤陶勒盖矿是世界上尚未开发的最大的铜金矿,距离中蒙边境仅为200公里。

(张 奕)

年产值逾 1.5 万亿元 中国成全球林业产业大国

进入本世纪以来,伴随以林产业为主导的林业产业迅速发展,中国已经成为世界林产品生产、加工、消费、进出口大国。来自中国林产工业协会的统计显示,2009年中国林业产业总产值达到158亿元人民币,较上年增长981%。

这是记者从近日在上海举行的“2010世界地板大会”上获悉的。脱胎于“中美欧地板峰会”的此次大会,由中国林产工业协会、中国林业科学研究院主办,旨在围绕“低碳经济与全球机遇”主题探究地板行业的发展路径。

中国林产工业协会执行会长王满表示,近年来中国林业产业规模不断扩大,经济实力进一步增强。进入新世纪以来的9年中,中国林业产业产值以年均12%的速度增长,目前全国拥有涉林企业25万家,其中包括约5万家年产值500万元以上的规模企业。

(中 新)

中钢协强烈反对铁矿石大幅提价

工业和信息化部原材料司巡视员贾银松近日在新闻通气会上表示,希望继续坚持铁矿石长协定价机制,使铁矿石价格维持在一个合理的水平,坚决抵制和反对不符合市场经济规律的任何形式的垄断行为。

贾银松说,铁矿石谈判属于企业行为,目前我国钢铁企业由宝钢代表行业开展对外铁矿石谈判工作。我们希望通过行业自律,进一步规范我国进口铁矿石秩序,坚持风险共担、互利共赢的原则,坚持从长远利益出发有利于买卖双方长协定价机制;充分考虑各方利益,使铁矿石价格维持在一个合理的水平,避免大起大落,避免流通过程中的过度炒作行为;坚决抵制和反对不符合市场经济规律的任何形式的垄断行为,共同遵守国际铁矿石贸易的基本规则,本着互惠互利的原则,推动钢铁行业上下游的持续健康发展。

(新 华)