

理性看待中国汽车月销量超美国  
——访通用汽车公司总部首席经济师 ■ 浩全  
本报记者 韩万宁 芝加哥报道

2月10日,中国汽车工业协会公布的数据显示,中国1月份销售汽车73.55万辆,月销售量首次超过美国,成为1月份全球最大汽车销售市场。

长久以来,业内比较一致的看法是中国要想赶超美国,至少要到2015年。如何看待提前6年实现的赶超呢?为此记者专访了通用汽车公司全球总部首席经济师、全球市场分析部总监 ■ 浩全。

#### 通用高层大吃一惊

尽管已经过去了一周,但回忆起率先预测到中国月销量历史性地超越全球第一大汽车销售市场美国,已经在通用工作了12年的 ■ 浩全依然有些激动。

2月2日, ■ 浩全如往常一样在办公室中查收邮箱里各地汇总来的1月份的销售数据。当打开一封来自上海通用的邮件时, ■ 浩全心跳加快:上海通用预测中国1月份的汽车销售数据将为79万辆。这是一个足以超过美国的销售数据的数字,意味着中国至少在1月份超越美国成为全球最大的汽车销售市场。

想到这里, ■ 浩全立刻赶到与其办公室位于同一楼层的美国市场销售预测团队的办公室,当得知美国的销售数据仅为65万辆后, ■ 浩全极力抑制住内心的激动,决定待进一步核实之后再上报这一结论。

2月3日, ■ 浩全就中国市场的销售数据征求了通用亚太区有关经济学家的意见。他们认为,尽管可以肯定这个数字与中国官方公布的数字会有出入,但误差绝对不会超出10万辆。回想起公司一位销售高管在上周的电话会议中提到中国新实施的汽车振兴计划刺激了1月份的销售,进一步令 ■ 浩全坚信中国销售数据一定已经超过了美国。在当天10点钟最后一次查阅了美国市场的销售数据为66.5万辆后, ■ 浩全将这一经过仔细排查的结论汇报给了公司高层。

“公司高管们听到这一消息后确实大吃一惊。” ■ 浩全回忆说,“但这个具有历史性里程碑式的消息实在太重大了,容不得拖延,因此在当天下午两点的美国市场月度销售电话会议上,通用全球市场分析执行董事迈克·迪乔瓦尼宣布了这一结论并通知了华尔街的分析师和媒体。”

#### 全球最大还需理性看待

长久以来,业内比较一致的看法是中国要想赶超美国,登上全球最大汽车销售市场的宝座至少要到2015年。然而,如何看待提前6年实现的赶超呢?

“如果2000年你问我,中国在9年内成为全球最大的汽车销售市场的可能性有多大,我会说几乎为零。即便是2005年中国超过日本而成为全球第二大汽车销售市场,大多数人也还是认为中国距离第一仍有十年的路要走。” ■ 浩全答道。

“如果仅从月销量的数据上看,中国汽车市场的确提前数年完成了对美国的超越。但这一超越应该放在历史性和周期性的基础上理性地来看。” ■ 浩全说。

他认为,美国的汽车销售市场距2000年的销售峰值已经下滑了44%,而中国的汽车市场近年来大幅增长,已经成为拉动中国内需的引擎。尽管中国的汽车销量也因经济动荡而有所下降。

“美国1月份的销售数据极度低迷,不仅仅是为美国有60万人失业和低迷的消费信心,还因为汽车三巨头关闭了许多国内工厂和削减了销售业务,而中国则受益于当月实施的减税等优惠政策。长远来看,这些都是暂时性的。” ■ 浩全解释道,“通用预测中国市场将在2015年左右超过美国,我认为这个预测仍然是合理的。当然,这里面仍有很多不确定性因素。”

#### 中国汽车市场潜力仍然巨大

2008年,通用公司在中国总共销售了创纪录的109万辆汽车。对于中国这一不断扩大的汽车市场, ■ 浩全寄予厚望。

“无论中国是否是全球最大,谁都不能否认这样一个事实,那就是中国汽车市场近年来发展迅速,已经成为拉动内需的重要动力。” ■ 浩全说,尽管目前全球经济处于衰退之中,但中国的基本面仍保持相对强势,并且凭借着巨大的外汇储备和贸易顺差及良好的金融监管体系,经济已有回暖迹象。这些均有利于中国汽车市场触底反弹。

对于美国市场, ■ 浩全将其前景与美国经济的复苏联系起来:“没有谁能准确知道美国汽车市场何时回暖,但可以肯定的一点是,被抑制的需求正在发酵,这也意味着一旦经济复苏,销量必将反弹,而反弹速度或将十分惊人。”

#### 五星电器力推“家电下乡”

本报记者 杨志刚

为积极推进江苏省“家电下乡”项目,近日五星电器专门成立了“家电下乡”工作组,将家电下乡推进工作列入公司2009年重点工作内容之中。

五星总部财务中心已经拨出5亿元专项资金用于家电下乡产品专项采购,设立专项独立账户,安排专门财务人员进行独立核算。五星采购中心安排专人就下乡产品的进货及销售促销方案与供应商进行对接,对中标产品的销售提前预测,销售中监控,密切与上游供应商联系,确保畅销商品货源,使商品库存不断档。

五星已要求相关中心拟定家电下乡针对性的绩效考核机制,公司内部OA系统支持每周通报所有卖场的家电下乡业绩,同时设立专项奖励基金鼓励员工做好家电下乡工作。五星电器还将将在一些镇和村定期开展家用电器知识讲座,提高农村消费者的电器常识和用电安全。五星电器营运中心总监助理陈玖海介绍,五星将利用当地“集市”等场所,对家电选购、使用常识进行普及型讲解与咨询,方便农民对家电商品的选择。



本报记者 陆洲

刚刚出台的船舶工业振兴规划指出,要“开发高技术高附加值船舶,发展海洋工程装备,培育新的经济增长点”。业内人士认为,受全球经济危机的影响,国际造船市场已进入寒冬,不景气很可能将持续一年或更长的时间;借助海洋工程装备走出当前的困境,已经成为国内大型船舶工业企业的共识。

#### 海油开发拉动海工装备

振兴规划提出,将支持造船企业研究开发新型自升式钻井平台等海洋工程装备,鼓励开发海洋工程动力及传动系统等关键系统和配套设备。

记者了解到,目前,在巴西、北冰洋、西非和中国南海,石油公司

的竞争趋于白热化,海洋油气开发的热潮刺激了海工装备市场的繁荣:一方面,以钻井平台为代表的全球海工装备利用率高达90.5%;另一方面,包括油气钻采平台、存储设施、工程船舶在内的海工装备2007年全球市场规模已超过3000亿美元。

在数千亿美元的海工装备市场中,中国元素占据了相当重要的地位。中国近海石油约有240亿吨资源量,14万亿立方米天然气资源量。近年来,勘探人员又在南沙海域发现总资源量达320到430亿吨的油气资源,这里被誉为“第二波斯湾”。

中海油近期宣布,将在20年内投资2000亿元,到2020年在南海深水区建成年产5000万吨油当量的生产能力。“十一五”期间,中海油

建成投产的油气田将达50个。在装备需求方面,中海油的海工装备需求将达1000亿元。

#### 高技术、高投入、高风险

专家介绍,海工装备制造具有高技术、高投入和高风险的特点。一般来说,海工装备造价都比较高,有些甚至超过几亿美元,即使是一些海洋工程辅助船,其造价也都远高于同型传统船舶,建造企业必须具备强大的调配资金和融资能力。同时,还要克服系统集成度高、工序复杂和建造进度不易控制等难题。这三“高”使得海工装备对于相当多的制造企业来说是“烫手的山芋”而非“美味的蛋糕”。

在国内,中船集团、中船重工两家央企占据了海工装备大部分市场份额。两大集团旗下的上海外

高桥、青岛海西湾和大连重工等制造基地,承建了以10万吨级FPSO和3000米水深半潜式钻井平台等为代表的高档产品。此外,振华港机也早就将海洋工程确定为将来战略支柱产业,力求2-3年内使之占据公司300多亿元总产值的半壁江山。

同时,以江苏熔盛重工为代表的民营制造企业“作战灵活”,产品多样,占据了工程机械辅助船舶等领域的大部分市场份额。

据了解,配套设备在整个海工装备中的地位比船体要高得多,比如一艘造价数亿美元的FPSO船体造价只占总造价的不到20%,其他大部分被配套设备占据。如果我国海工配套业不能实现与海工装备制造业同步发展,影响整个船舶及海洋工程行业的健康发展。

#### 中船协预计:

## 今年船舶订单继续萎缩

本报记者 王进

后,我国自主创新能力不强的问题也在显现,当前,我国船舶工业自主研发设计的主流船型的性能与日、韩等先进水平相比还有差距,部分高技术、高附加值船舶仍未摆脱依赖国外设计的局面。

#### 船企重点“保交船”

在船东信心不稳、船市萎靡的状态下,目前无论是民营船企还是国有大型船舶修造集团,都将“保交船”作为今年的经营重点。

民船企“扎堆”的浙江台州的一家船企的总经理10日接受中国证券报记者电话采访时表示,自2008年四季度以来,新船无下单、在造船遭遇弃船等现象日益增多,目前船企应对风险、确保生存的头等工作,是将在造和已造的船舶销售出去,“造一条船前期投资大,生产周期又长,如果后续接不到新订单,预付款减少,前期的船又卖不出去,船厂的现金流将出现断裂”。据悉,当地很多民船企资金来自多个小股东的集资,如果船舶销售不出去,资金无法回笼,引发的资金风险将更大。

国金证券一位行业分析师也表示,与2008年的1.54亿吨相比,全球新接订单量今年乐观预计约为6000万载重吨,而悲观分析则很可能降至4000万载重吨左右。

#### 船舶工业面临四大困境

中国船舶工业协会在最新发布的《全国船舶工业经济运行报告》中表示,预计2009年全球新船

需求萎缩,而造船能力则快速提升,因此,市场竞争将更加激烈,并导致新船价格下滑。该协会认为,自2008年以来,我国船舶工业经济运行中开始出现四大主要问题。

首先是供求关系出现逆转,新船成交量明显下滑,持续近6年的兴旺行情落下帷幕。特别是2008年四季度以来,新船订单单行情几乎处于停滞状态,我国船舶工业全年新船成交5818万载重吨,其中四季度成交仅为261万载重吨,且大部分为内河船。其次,由于国际贸易量减少,海运严重过剩,导致撤单、延期交船现象开始显现。

加之我国手持新船订单中散货船比例过大、船市兴旺中积累了大量泡沫等因素,船东要求撤单和延期交船的现象开始显现。第三,我国船舶产能过剩日趋严重。受前几年航运市场爆发式需求增长的影响,我国造船基础设施能力成倍增长,如何加强整合日趋严重的过剩能力,成为必须面对的重大问题。最

广州中船黄埔造船公司总经理陈忠前表示,公司在争取新订单的同时,首要任务是力保交船。

沪东中华造船(集团)公司总经理王勇也表示,为防范在建船舶和手持订单遭遇压价、延期交船甚至弃船的风险,目前公司经营重点逐渐从接单向交船转移。沪东中华正以“大船东”、“老船东”等为最主要客户对象,力争承接成熟船、批量船、后续船。

与抗风险能力较弱的民营船企相比,大型国有船企对“交船”也丝毫不敢有失。中船集团总经理谭伟均日前表示,今明两年集团公司第一项工作重点就是保交船。目前,集团公司的手持订单状况相对稳定,在建船舶都在抢进度,保节点。对资金回收能力强、实力雄厚的船东,集团公司是有信心的。

中国船舶工业协会在最新发布的《全国船舶工业经济运行报告》中表示,预计2009年全球新船需求萎缩,而造船能力则快速提升,因此,市场竞争将更加激烈,并导致新船价格下滑。该协会认为,自2008年以来,我国船舶工业经济运行中开始出现四大主要问题。

首先是供求关系出现逆转,新船成交量明显下滑,持续近6年的兴旺行情落下帷幕。特别是2008年四季度以来,新船订单单行情几乎处于停滞状态,我国船舶工业全年新船成交5818万载重吨,其中四季度成交仅为261万载重吨,且大部分为内河船。其次,由于国际贸易量减少,海运严重过剩,导致撤单、延期交船现象开始显现。

加之我国手持新船订单中散货船比例过大、船市兴旺中积累了大量泡沫等因素,船东要求撤单和延期交船的现象开始显现。第三,我国船舶产能过剩日趋严重。受前几年航运市场爆发式需求增长的影响,我国造船基础设施能力成倍增长,如何加强整合日趋严重的过剩能力,成为必须面对的重大问题。最

广州中船黄埔造船公司总经理陈忠前表示,公司在争取新订

单的同时,首要任务是力保交船。

沪东中华造船(集团)公司总经理王勇也表示,为防范在建船舶和手持订单遭遇压价、延期交船甚

至弃船的风险,目前公司经营重点逐渐从接单向交船转移。沪东中华正以“大船东”、“老船东”等

为主要客户对象,力争承接成熟船、批量船、后续船。

#### 仿制药申请门槛提高

## 国内药品注册申请量剧降

本报记者 王婷

口抗肿瘤药的上市,其中12个为首次批准进口的抗肿瘤药。此外,还批准了56个抗肿瘤新药进入临床试验。

批准了两种抗艾滋病药物的国产仿制申请,两个新抗艾滋

病新药的进口申请以及6个抗艾滋

病新药进入临床试验,包括1个

创新性抗艾滋病疫苗等。

下一步,药监局还将研究制定

《天然药物注册管理补充规定》、

《药品标准管理办法》和《药品注

册质量规范(GMP);全面推进

“药品标准提高行动计划”的实施,

完善药品优胜劣汰机制。

张伟还指出,即将推行的DMMF管理制度,其实是制药的发达国家针对原料药、包材和化

学中间体实施的管理制度。这一制度更多强化制剂厂对原料药、辅料、包材管理制度,要延伸监督管理的触角,通过对制剂厂的检查,

延伸到化学原材料、辅料等检查,而且要求制剂厂对原料、辅料这些

进行审计。在推行的初期,可能优先做一些中药注射剂,再结合国家基本药物目录出台等。



本报记者 杨志刚

在昨日召开的第九届中国房

地产发展年会上,中国指数研究

院常务副院长黄瑜认为,经

过2008年的市场变化之后,由

于我国房地产供应类指标在上

升,同时销售类指标在下降,全国房

地产整体的销售竣工比呈下降

趋势,2009年房地产市场面临

更严峻的考验。

黄瑜指出,自2007年以来,全

国主要城市的房地产累计可售面

积已经达到最高值,北京的房地产

累计可售面积达到2000万平方米。

而且自2008年1月以来,全国房

地产的交易量回升,出现“暖冬”迹象,

但回升并没有改变房地产市场的

整体态势。

黄瑜分析,根据交易量来衡

量,2008年的全国房地产市场实际

需求平均同比下降37%,部分城市

的降幅更大,有的甚至超过50%。虽

然部分区域房地产市场11月、12月

的交易量回升,出现“暖冬”迹象,

但回升并没有改变房地产市场的

整体态势。

黄瑜分析,根据交易量来衡

量,2008年的全国房地产市场实际

需求平均同比下降37%,部分城市

的降幅更大,有的甚至超过50%。虽

然部分区域房地产市场11月、12月

的交易量回升,出现“暖冬”迹象,

但回升并没有改变房地产市场的

整体态势。