

## 四季度集运价格全线下挫

□本报记者 欧阳波

中海集运(601866)前三季度每股收益0.2847元,超预期的业绩表现并没有带动公司股价的上涨。市场方面认为,主要的原因在于四季度开始集运价格全线下滑,市场对第四季度的运价预期并不乐观。

上海航交所发布的新版上海出口集装箱运价指数(SCFI)显示,进入10月份以来,SCFI综合指数分别为1301.31点和1277.04点。而在三季度前期时候,SCFI指数均在1500点以上,目前点位较三季度高点时期下滑近20%。从各条航线来看,欧地航线目前运价在1540美元/吨,而三季度前期运价则维持在1900美元/吨上;美西航线10月22日的最新运价为2303美元/吨,而三季度时的运价在2800美元/吨左右徘徊;相比之下,美东航线尽管有所下调,但下调的幅度并不大,10月22日的美东航线运价为3705美元/吨,而三季度的高点在4154美元/吨,美东航线运价保持了一定的坚挺。

针对第四季度的运价,市场方面普遍预期不甚乐观。东海证券张辉表示,集运市场从9月下旬开始就往下走,下行趋势比往年要提前。目前市场对集运市场的预期并不好,即便是目前的趋势也比较难以维持。同时,第四季度也是传统的淡季,肯定无法跟年内的高点第三季度相比,市场最乐观的估计就是第四季度能够与第二季度持平。这种不甚乐观的预期也延续到了明年,由于对运力投放的担心,市场预期集运价格在明年的走势也不会非常好看。因此,尽管集运上市公司业绩扭亏为盈,但市场投资者似乎并不买账。

## ■ 记者观察 鼓励网游企业海外会师

□本报记者 周婷

《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十二个五年规划的建议》提出“推动文化产业成为国民经济支柱性产业”,这是对文化产业的最新定位。《建议》还明确提出,要创新文化“走出去”模式,增强中华文化国际竞争力和影响力。

分析认为,这一政策表述将有利于推动国产网络游戏向海外出口的速度,并且有利于更多的游戏企业通过“本地化运营”,提高中国文化的海外影响力。而为了实现这一目的,应该鼓励更多的中国网游企业在海外市场会师。

网络游戏产业产值占到整个文化产业产值的近一半。历史数据显示,在2008年以前,网游海外出口在业内是一个曲高和寡的话题,其时中国的网游市场被《魔兽世界》等大量海外游戏垄断。更为严重的是,网络游戏往往是创意文化产业中的核心,一部优秀的网游创意可以创意电影、图书、卡通等一系列衍生产品,而中国网游市场缺乏海外出口,也导致中国电影、卡通等文化创意衍生产品的海外市场被堵塞。

而最近三年以来,一批文化企业开始注重产品出口,甚至在尝试全球化运营取得成功的激励下,一批中国网游企业相继走上了海外拓展的道路,并且各自尝到了甜头:网络游戏企业完美时空(PWRD.O)持续扩大出口规模,蝉联三年网络出口冠军;出版传媒(601999)开创版权海外落地……一批新兴的文化企业以积极姿态开拓海外市场,海外出口与全球拓展掀起了一股“中国风”。

在这股中国风中,完美时空格外瞩目。该公司总裁竺琦日前接受中国证券报采访时表示,今年该公司将取得1亿美元的海外营收额,有望连续第四年蝉联中国网游海外出口冠军。

完美时空为何能够蝉联网游出口冠军?竺琦认为,完美时空将全球市场按照规模和潜力划分为三类,每一类采取不同的营销战略。一类市场特点是规模足够大,增长足够快,如中国和北美,在这类市场,完美时空采取了建立子公司独立运营游戏的方式来应对;二类市场特点是规模足够大,市场相对成熟,竞争相对激烈,像中国台湾地区和韩国,经过了近20年的发展,代理商各方面能力都很强,玩家要求相对较高,对于这类市场,在未来完美时空有可能会采取合资或者自主运营的经营方式;三类市场则是传统认识上的小规模市场,例如东南亚市场,特点是很分散,属于新兴市场,无法预测未来发展情况但是增长很快,风险也很大,因此完美时空采取授权的方式进行市场开拓,同时不排除合资的可能性。

对不同的市场采取差异化竞争,这是文化出口企业要面临的最重要问题。传媒大鳄默多克曾经说过:“全球化思考,本地化行动”,强调的就是这个意思。

纵观这几年的中国网游企业,虽然已经有开拓海外市场,但速度还不够快,步伐还不够大,“本地化”策略还不够彻底。实际上,当国内市场成为红海之后,“血拼到底”并不是明智的选择,如果能够选择精品战略,显然可以进军“海阔天空”的海外市场。

完美时空在海外市场的成功,可以看作是与国内企业进行差异化竞争的个案。可以预见,为了寻求海外更加广阔的市场,将有越来越多的中国网游企业走出国门。竺琦说,他并不担心中国网游出口企业增加后造成的海外厮杀格局。相反,完美时空衷心希望能够与其他中国网游企业一同携手开拓全球市场,共同进步。

# 年内基本药物质量标准将提升

## 成本提高加速医药行业洗牌

□本报记者 邢佰英

中国证券报记者从国家药典委员会获悉,国家药典委员会将在今年年底之前完成对我国307种基本药物的质量标准修订工作,目的在于提升基本药物的现行质量标准,修订后的质量标准将在2011年药典增补本中得到体现,此外,对于一些高风险药物的质量标准,药典委员会也将陆续着手提升。

分析人士表示,如果基本药物的质量标准大幅提升,则意味着我国众多基本药物生产商的成本将随之抬升。由于基本药物的价格通过各省的药品招标确定,屡现压价现象,因此,药品质量标准的提升很可能

能加速全行业洗牌,普药龙头企业有望扮演行业整合者的角色。

### 质量标准将提升

据国家药典委员会权威人士透露,基本药物的质量标准将得到显著提升,目前药典委员会正在着手修订标准文件,具体将在2011版的药典中得到体现。

分析人士表示,基本药物的质量标准提升将整体提升基本药物生产商的成本,提高对生产商的技术工艺水平要求,但同时也将利好行业的龙头企业,原因是提高标准之后将清理那些质量不过关的产品产能,帮龙头企业淘汰中小竞争者。

据了解,我国医药工业长期存在同质化生产泛滥、低价恶性竞争等问题,由于生产同一类药品的厂家过多,导致药品招投标中恶性竞争屡见不鲜。这也是我国部分省份的药品招标中出现“超低价”的原因所在,不少企业为了获得中标不惜报出低于成本的价格。

此外,国家药典委员会人士表示,在提升基本药物的质量标准之后,还将陆续对一些中药、针剂等高风险药品的质量标准进行提升,一方面保证百姓用药安全,避免药品安全事故发生,另一方面提升国内整体药品质量水平,增强国内医药企业在国际范围的竞争力。

### 加速全行业洗牌

事实上,在今年10月1日起开始实行2010版药典之后,不少医药企业因标准提升而陷入了成本大幅攀升的尴尬,甚至有企业的部分药品出现了“不合格”现象。

专家也表示,由于药品质量提升将增加药企成本,因此新版药典的执行面临挑战。目前看来,药品原料来源、生产工艺方面标准的执行相对容易,而药品储藏运输环节的标准执行还存在一定难度,未来将加强标准的执行力度。

业内人士表示,新版药典大幅提高药品质量标准,必然会导致国内医药行业再次洗牌,优势企业市

场地位将更加凸显,长期有利于医药产业健康发展。

例如,2010版药典提高了中药饮片的标准,收录了中药饮片439种,明确规定采用高效液相色谱、PCR方法等技术进行鉴定。招商证券研人士表示,我国饮片行业具有小、散、乱的特点,由于标准的执行需要投入大量资金购置检测仪器,大部分作坊式饮片生产企业将被淘汰,而康美药业这类行业龙头将享受行业集中的利好。

对于普药生产企业而言,同样是行业龙头将受益。同仁堂有关人士表示,公司产品生产执行的标准基本都是高于国家标准的,因此,国家标准提升时,公司相对具有更多优势。

## 能源大省规划 煤从空中走 “十二五”能源输送格局将生变

□本报记者 李阳丹

内蒙古自治区副主席赵双连在2010中国国际煤炭发展高层论坛”上表示,“十二五”期间,内蒙古将坚持煤“从空中走”的发展战略。无独有偶,山西省作为我国煤炭生产大省,也在规划扩大晋电外送”的规模。业内人士认为,“十二五”期间,我国能源输送主要依靠铁路的格局将发生变化,而电网的建设要求将更高。

### 谋划“空中通道”

内蒙古自治区是我国煤炭、风能、太阳能以及天然气的生产大省(区),2009年内蒙古煤炭产量6亿吨,超过山西省成为第一产煤大省(区)。据赵双连透露,预计内蒙古今年的煤炭产量将达到7亿吨。内蒙古的煤炭要运到消费地,他认为,铁路运输优于公路,而更加有效的运输方式则是“煤从空中走”,进行煤电就地转化。

山西省省长王君在今年的能源博览会期间也透露,山西将大力实施晋电外送战略,加快建设一批大容量高参数热电联产和煤矸石发电项目,变输煤为输电。

据了解,受山西省政府、山西省发改委委托,中国电力工程顾问集团公司正在负责制订山西电力外送规划。山西大学商学院副院长容和平透露,山西省计划在“十二五”期间,通过特高压电网向外输送3000万千瓦的电力负荷,每年可实现就地转化原煤5000万吨。

我国的煤炭主要在西部,而市场主要在中东部,跨地区、长距离运输能源是不可避免的。而长期以来,我国电力工业发展以分省平衡、区域平衡为主,在东部地区大量发展火电,输煤、输电比例严重

失衡。据专家介绍,山西省2007年、2008年、2009年输煤、输电比例分别为26:1、23:1和16:1,输电比重虽有所提高,但在整个能源运输体系中的比重依然很低。

### 改变能源输送格局

单一输煤方式的经济性也受到质疑。赵双连表示,近期京藏高速内蒙古至河北段大堵车,其中重要原因是煤炭运输,煤炭价格也因为运输成本而增加200元/吨。国家电网公司副总经理舒印彪也指出,由于输煤环节多、成本高等原因,秦皇岛到达浙江、江西等地的煤炭最高价格已超过1000元/吨,东西部地区平均上网电价差已达到0.15~0.2元/度。

为了保证晋电顺利实现规模化外送,国家电网也将加大配套电网的建设。舒印彪建议,将“晋电外送”和晋北、晋中、晋东三大煤电基地纳入国家能源战略和“十二五”电力规划,将一批特高压外送工程纳入国家“十二五”重点建设项目。而据赵双连介绍,内蒙古也呼吁国家“十二五”期间在内蒙古建设最少三条特高压线路,这将能够外送3000万千瓦装机容量电力,折合1亿吨煤,同时还能减少东部地区近80亿元的成本,最重要的是还能带动西部地区1000万千瓦的风电送出。

除此之外,“十二五”期间内蒙古还将促进煤炭产业规模和可持续发展。按照大基地、大集团、大产业的发展思路,继续鼓励企业之间资源整合。“十二五”我们将紧紧围绕五千万吨级以上的大型煤田、百万吨以上的矿井来重组企业、重组资源,使我们现有的煤炭企业减少一半以上。”赵双连表示。

## 前七月关停小火电1100万千瓦

□本报记者 邢佰英

10月28日,国家能源局网站挂出的今年1-7月份全国关停小火电机组表显示,截至2010年7月底,今年全国已累计关停小火电机组1100万千瓦,提前完成“十一五”节能减排目标全年计划。能源局有关人士预计,今年全年将累计关停小火电机组约1200万千瓦。

据介绍,今年四季度我国电力投资仍将保持一定规模,预计全年

基建新增装机9000万千瓦。考虑基建新增和“关停小机组”因素之后,年底全国发电装机容量将超过9.5亿千瓦,其中水电2.1亿千瓦,火电7亿千瓦。

除了关停小火电之外,我国可再生能源发展也将取得显著进展。预计到2010年底,我国风电装机将达3500万千瓦,年发电量约500亿千瓦时,太阳能发电总装机可达到60万千瓦,比上年增长1倍,太阳能热水器总面积1.8亿平方米,增长24%。

## 前三季全球矿业并购额同比增87% 中国买家具债务融资优势

□本报记者 李若馨

安永报告称,截至9月30日,全球采矿和金属业的并购交易额为789亿美元,比2009年同期增长87%,交易数量增长10%,达827笔。

其中,中国采矿和金属业的并购交易额增长53%,达89亿美元,交易数量增长108%,达49笔。在中国达成的102项交易中,13项为外来并购,49项为境外并购,40项为国内并购。安永中国区采矿和金属业主管合伙人马明德认为,在债务融资的能力、新技术的发展和较低的成本结构方面的优势,让中国采矿和金属业部分投

资者在全球并购市场上对卖方更具吸引力。

马明德表示,在采矿企业缺乏银行融资的情况下,买方如不仅提供资本还能提供直接或间接的债务融资,则能够吸引卖方。中国企业在帮助卖方获得债务融资方面的能力,让其在海外并购中具有优势。此外,在谈判中,中国企业展示的创新技术,以及能够提供的有利于降低运营成本的设备和供应物资,也成为促成收购的筹码。

安永全球采矿和金属业主管合伙人Mike Elliott也认为,2010年的资产竞争将更加激烈,并购不再是简单的现金交易,而在于投资者能为交易带来什么其他的好处。



10月28日,天津电能计量中心的工作人员为更换的智能电表测验数据。目前,天津智能电表更换工作已全面展开,约有9000余户居民用上了智能电表,电力部门力争今年为71.2万户更换智能电表。据介绍,智能电表的用电信息采集系统可以分时段查询用电量,同时也可以帮助居民改变不科学的用电习惯,更合理地用电。

新华社图片

## 国内汽车金融风生水起

□本报记者 牛洪军

上汽通用汽车金融公司日前宣布将发行国内首单汽车金融公司金融债券15亿元,从而开启汽车金融公司融资渠道多元化的大门。

近年,汽车金融已日渐升温,上汽通用金融公司信贷资产规模已从2004年成立时的10亿元上升到255亿元;运行不到3年的东风日产汽车金融服务已覆盖94%的经销商,今年9月份全国平均有超过9%的客户通过东风日产“N易贷”汽车金融服务购买了东风日产汽车,而部分融资需求旺盛地区甚至有超过50%的客户选择了“N易贷”分期。

分析人士指出,目前国内汽车金融服务在新车购买中占比仅为10%,与国外这一数字高达70%的水平相比,有相当大的差距。伴随家庭用车市场的增长,贷款购车的方式为越来越多的年轻汽车消费者所认可,汽车金融服务公司的金融服务也将逐渐火爆。

### 汽车金融服务市场日渐升温

我国的汽车金融服务始于2004年,当年8月上汽通用汽车金融公司正式开业,此后大众汽车金融公司、丰田汽车金融公司、福特(中国)汽车信贷公司、东风标致雪铁龙金融公司等陆续运营。目前,自主品牌如一汽、奇瑞、华晨等也纷纷筹划成立或已经成立了汽车金融公司,以求用较高品质的服务链帮助消费者享受汽车生活。

相对于国外汽车金融服务在新车购买中占70%的份额来说,我国这一数字目前仅为10%左右,尚远低于国际平均水平。上汽通用汽车金融公司总经理李文国表示,据业内预

测,至2016年,汽车信贷规模将达到约5000亿元市场规模。分析人士指出,目前,我国汽车信贷的规模还不足千亿元,提升空间巨大。更为重要的是,汽车金融蛋糕诱人,按照国际惯例,整车企业生产利润降低到3%~5%时,汽车金融业务的利润率仍可保持在30%左右。

值得关注的是,近年来,随着中国汽车消费市场逐渐完善和相关政策逐渐放开,更多的“一站式”汽车金融服务,真正意义上完善了从销售网络到售后服务支持这“一整套”的服务,从而改变了大多数汽车金融服务公司开办之初只经营汽车购买贷款的单一模式,这也是汽车金融服务日趋升温的主要原因。而调查数据显示,潜在汽车用户中有81.1%的消费者愿意接受贷款购车方式,其中38.8%的人选择“汽车企业金融公司车贷产品”。

专业人士指出,与商业银行车贷相比,在规模、利率、资历及服务网络覆盖方面,银行车贷业务固然有其优势,但银行的门槛较高,手续复杂,批贷周期长。汽车金融公司的贷款优势在于不需要担保或抵押,也没有户口限制,只要有固定职业和居所,稳定的收入及还款能力、良好的个人信用即可申请办理;同时,首付比例低,贷款时间长,给了消费者更多的选择空间;更为重要的是,汽车金融服务在批贷方面更加灵活,效率亦非常高。这些优势让汽车金融公司的服务相对于众多商业银行的车贷服务显得更专业、周到,无怪乎越来越多的消费者选择汽车金融公司的服务。

据东风日产相关人士介绍,东风日产金融业务最大的特点就是提供“一站式”服务,购车者在专营店即可

一次性完成购车、按揭、保险的所有手续,结合了汽车贷款和东风日产保险管家服务于一身,真正做到了从购车到用车各个环节的完整服务,为用户提供不少便利。而且,东风日产汽车贷款业务的手续相对也比较简单快捷,全程由专业人员专为客户提供从贷款方案咨询到上牌、上保险的全套服务支持与代理,信贷产品方案也比银行更为灵活多样。

### 政策助力融资渠道多元化

分析人士指出,此前几年汽车金融一直不温不火的原因,除了大多数购车者利用储蓄购买第一辆家庭用车而不利用贷款外,更重要的制约因素是汽车金融公司的融资渠道狭窄,难以匹配不断增长的汽车贷款需求。不过,近年国家政策逐步放宽,为汽车金融公司创造了良好的条件。

2007年,上汽通用汽车金融公司作为第一家非银行业金融机构,在银行间债券市场可以发行总额20亿元的资产支持证券。2008年,其又被批准进入银行间同业拆借市场。

2009年,国家对汽车金融的政策支持力度开始升温。当年3月末出台的汽车产业振兴规划中明确提出,支持符合条件的国内骨干汽车生产企业建立汽车金融公司,促进汽车消费信贷模式的多元化,推动信贷资产证券化规范发展,支持汽车金融公司发行金融债券等。对此,去年8月银监会颁布新规,允许金融租赁公司和汽车金融公司发行金融债券。

今年10月15日,上汽通用金融公司宣布将发行总量15亿元金融债券,主承销商为中信证券、中国银行,债券期限为三年,从而使汽车产业振兴规划的有关政策开始落到实处。

### 体解决方案转型。

在商用显示细分市场行业中,能源资源、教育、交通、政府及公共服务、公共场馆五大行业市场具有较高成长性,特别是政府需求持续增长。但在行业竞争中,LG、松下、三星、飞利浦等外资品牌得益于多年的耕耘与品牌影响力,在国内商用显示行业占据主导地位,国内TCL、康佳等公司正在加快赶超步伐。

## 商用显示市场规模将超350亿元

□本报记者 陈静

由中国电子视像行业协会牵头的中国商用显示产业联盟28日在北京成立。业界人士预计,由于酒店、户外广告等行业需求增加,商用显示行业全年市场规模将超过350亿元,未来五年复合增长率有望达到25%。

由于商用显示系统及应用端不断延伸,商用显示已经成为电子信

息产业中增长迅猛的细分领域,目前已经涵盖酒店电视、大屏幕专业显示、大屏幕拼接、数字标牌、电子白板、户外广告机、数字投影机放映等众多领域。

相较于零售市场,商用显示市场由于应用环境差异大,客户细分化导致需求差异化明显,这对企业提出了更高的要求。目前,主流厂商已经由以往的单独卖产品向为客户提供整