数据关注

7%

目前全球有170余家低成本航空公司，市场份额提升至26%，但是在我国民航市场份额中该占比还不到7%

今年冬春航季，春秋航空公司开通的河北省内低成本航线——石家庄-唐山航线，有的机票价格最低仅为9元钱，这让航空旅行有了打“飞的”意味。低成本航空，在国内正受到越来越多的关注。

现阶段，我国大力发展低成本航空，不仅具备很多有利条件，而且符合行业发展战略导向。国内多家航空公司均有意涉足其间。目前，低成本航空运输所占全球市场份额比重为26%，在我国民航市场份额占比还不到7%，如此大的差距也意味着广阔的发展空间

低成本航空蓄势待飞

本报记者 冯其予

名词解释：低成本航空

又被称为廉价航空或低价航空，指的是将营运成本控制得比一般航空公司较低的航空公司形态。和大型航空公司相比，低成本航空最大的竞争优势在于低廉的票价。尽管随之而来的服务内容如机餐、座距、改签、免费行李额和延误住宿等，低成本航空都无法与大型优质航空公司比拟，但实惠的价格还是让它受到消费者的青睐。

主打廉价 行情看好

2005年，中国大陆唯一一家低成本航空公司春秋航空成立，开始了国内企业的低成本航空发展之路。截至2013年10月，春秋航空已拥有38架A320型飞机，经营76条国内航线、5条港澳台航线和7条国际航线。国内航线每周提供46个国内航班，约17万个座位，平均客座率在95%，通达国内36个城市。

春秋航空的迅速发展，在很大程度上得益于其推出的99元、199元、299元等“99系列特价机票”，让很多原来乘坐火车、汽车等地面交通工具以及从未坐过飞机的人，开始尝试并熟悉航空旅行。

春秋航空的成功也让许多企业注意到这个巨大的市场机会。民航局在“十二五”规划中明确提出，到2015年，全国运输机场要覆盖全国94%的经济总量、83%的人口和81%的县级行政单元。这其中，在地域广阔、经济发展水平还不发达，但经济发展前景看好、航空市场潜力巨大的中西部地区，亟待发展以低票价为特征的低成本航空运输。飞行时间在2至3个小时的航线，将是我国低成本航空迅速发展的一个空间。

不过，低成本航空的发展在我国并非一帆风顺。2004年4月，民航局、发改委联合下发《民航国内航空运输价格改革方案》，规定“航空公司所执行的国内航线票价水平，上浮不得超过基准价（全价）的25%，下浮不得超过45%。只有旅游航线、独家运营航线、部分支线航线这3类航线可以由航空公司自主定价”。随着航空事业的快速发展以及市场的逐步规范，“禁折令”也在今年被打破。今年10月，民航局、发改委联合下发《关于完善民航国内航空运输价格政策有关问题的通知》，取消国内航线机票价格下降幅度限制，允许航空公司以基准价为基础，按市场导向自主定价，并新增31条国内不设打折下限的航线。

随着各项条件的逐渐成熟，国内企业对低成本航空的发展热情被激发出来。11月初，有消息称上海吉祥航空已向民航局递交筹建低成本航空公司的申请，这家低成本航空拟将基地设在广州，公司暂定名为“九元航空”。据悉，该公司初期拟执行短程支线航空及独飞航线，将会在航线上投放一些价格低至9元的机票。另外，东航和海航集团也传出试水低成本航空的消息。

注重低成本高效率

国际民航组织秘书长办公室主任丹尼尔·阿泽马表示，过去25年，低成本航空在国际航空运输业发展过程中发挥了重要作用。航空运输市场具有明显的周期性，燃油成本起伏等诸多因素都会影响行业发展，对于航空公司而言，如何降低成本是永远重要的话题。

纵观国际上比较成功的低成本航空，其运行模式并非千篇一律一成不变，无论是机上服务、机场选择、舱位设计，还是分销平台等都各有特点。不过，说一千道一万，在成功案例中，高效率低成本仍是所有公司考虑的核心问题。

从国内低成本航空公司春秋航空的经验来看，发展的关键就是坚持低成本运营模式，有效降低一切可以降低的成本。“钱永远一半是赚的，一半是靠省的”。据报道，春秋航空最有成效的是低销售费用。春秋航空自建直销渠道，80%以上的机票通过公司网站和手机客户端直销，仅2012年就节省营销费用约1.9亿元；吨公里销售水平0.08元，远低于行业平均水平。另一种方法便是低维修成本。利用机龄短的特点，通过降低航材库存、提高维修效率等措施大幅降低成本。吨公里维修费用水平为0.13元，低于行业平均0.25元的水平。

国外低成本航空也有类似经验。泰国亚洲航空首席执行官塔萨彭·比莱韦尔德在今年的东亚机场联盟会议上透露，亚航十分注重成本控制，通过增加自选座位、行李费、保险费及膳食费等周边服务创收；在控制投资成本上，会优先考虑二手替代品，从而使公司平均票价比传统航空公司低15%。为提高营运效益及飞机使用率，每班机在过站经停只需25分钟，每架飞机每天使用13～14小时。塔萨彭·比莱韦尔德强调，低成本航空的成功取决于低成本机场。设计简单的机场候机楼，意味低价的营运成本，可减少机场费用。

大发展还需破瓶颈

与欧美等国家相比，我国低成本航空发展历程较短，市场规模较小，发展模式也显得更为单一。当前，制约我国低成本航空发展的一些瓶颈问题还需破解。

首先，低成本航空公司成本可控余地较少，有效降低成本难度较大。由于我国航空公司在一些方面仍受政策限制，成本可控空间不大。这里面，如飞机采购仍需要进一步放开，减少审核程序和环节。再如飞机及配件引进环节税费较高。目前世界上大部分国家对飞机及关键部件进口不征关税，但我国航空公司进口主要机型飞机关税税率5%，增值税率5%，对进口飞机模拟机、教练机、航空器材等关税税率为1%-34%不等，增值税率为17%。航空公司购买、租赁进口小飞机进口环节税负更高，累计税率达24%以上。此外，机场收费可调节余地小。低成本公司选择二三线城市不仅不能降低机场费用，还要承担客源不足的风险，因此导致开通二三线城市的动力不足。

其次，繁忙机场的时刻资源受限。我国民航可用的空域资源严重不足，尤其是繁忙机场的资源不足，已经成为制约航空运输发展的主要因素。以今年夏秋季为例，仅在首都机场，每周就约有60余家中外航空公司超过1000多个航班的起降时刻需求无法得到满足。

第三，专业技术人员紧缺。随着我国民航机队规模的不断扩大，与此相对应的飞行、机务、空管、签派等民航相关专业技术人员严重不足。仅飞行员需求一项，2015年缺口将达到1.8万名。

最后，配套设施发展不足，无法充分发挥低成本优势。比如，缺少低成本航站楼。现有机场的设计主要依据传统航空公司的运营模式及流程，低成本公司与传统公司在同一航站楼运营，采用同样的流程、使用相同的设施，这既不能体现低成本运输“不提供不必要服务”的特点，也不能简化流程、提高效率，更不能降低成本。

记者了解到，低成本航空已引起民航部门的重视。民航局近期将出台《促进低成本航空健康发展的指导意见》，从更高的层面对低成本航空的发展予以推动。低成本航空对于企业而言是一种新运营模式，对整个行业是重要的战略选择。我国的低成本航空尚处于起步阶段，要真正实现大发展还需各方协力推动。

景气观察

增强铁矿石资源保障能力

刘 瑾

“9月份，我国铁矿石进口量环比增长8.1%至7458万吨。在铁矿石进口量居高不下的同时，铁矿石价格也处于高位，10月末，进口铁矿石（粉矿）到岸价格为139.81美元/吨，环比上升8.96美元/吨，升幅为6.85%

近年来，铁矿石问题一直困扰着我国钢铁行业发展。数据显示，我国铁矿石对外依存度高达68.5%，国际话语权的缺失使我国钢铁业在铁矿石供应上长期受制于人，再加上产能过剩矛盾突出，企业生产经营压力巨大，处境十分艰难。今年前三季度，中钢协会员钢铁企业销售利润率仅为0.41%。

当前，铁矿石市场有两个问题较为突出。一方面，供大于求的状况难有改观。据国家统计局数据，今年前三季度，全国生铁累计产量为53963万吨，同比增加3493万吨，增长6.9%。而同期国产铁矿石（原矿）产量增加了6528万吨，同比增长6.7%；进口铁矿石量增加了4975万吨，同比增长9.0%。这说明，国内炼钢生铁增产对铁矿石的需求完全能够满足。10月末，进口铁矿石港口库存为8036万吨，环比增加813万吨，增幅达11.3%，是今年以来的最高水平。

另一方面，从全球来看，铁矿石的垄断格局短期内无法改变。数据显示，目前，四大铁矿石巨头必和必拓、力拓、淡水河谷和FMG公司的铁矿石产量占全球铁矿石总产量40%，其海运能力占全球70%。2013年至2019年全球计划新增铁矿石产量7.5亿吨，其中四大铁矿石巨头占4.8亿吨，占64%。因此，在未来相当长的一段时间里，我国铁矿石行业仍将面临着铁矿石供应结构高度集中、价格高度垄断的局面。

有鉴于此，建立一个强有力的铁矿石保障体系，提高铁矿石资源保障能力，对于促进我国钢铁业的健康发展显得尤为重要。国内钢铁企业应及时调整战略，充分利用市场倒逼机制，积极采取多种措施，并加快“走出去”步伐，着力增强市场竞争力和抗风险能力。

首先，钢铁企业要建设国外资源基地，积极参与国际铁矿石资源的合作勘探开发，通过并购、参股等多种方式在国外建设铁矿、焦煤等资源基地，提高海外权益资源供应量比重。中国五矿集团副总裁李福利预计，中国钢铁企业海外铁矿石权益矿产量在2015年将达到1.5亿吨，从而有望扭转铁矿石价格由国外矿业巨头主导的局面。

其次，运用好铁矿石期货等金融工具，减少价格波动带来的风险。目前，国际铁矿石贸易定价逐步市场化、短期化，价格波动频繁剧烈，企业面临的风险极大。而我国作为世界铁矿石最大消费国和进口国，迫切需要一个更为客观、真实、透明的定价机制。前不久我国推出的铁矿石期货意义重大，这将有助于国内钢铁企业更好地管控价格风险，促进产业转型升级。

第三，提高尾矿利用率。提高矿产资源的利用效率，是解决我国铁矿石供需问题的一个重要途径。实现无废料排放，不仅能够使矿产资源得到充分利用，而且可以保护生态环境。而尾矿资源具有3种属性：一是资源属性，可以回收再利用；二是经济属性，具有一定的经济价值；三是环境属性，会对生态环境造成一定的影响。目前，我国的铁矿石供应量逐年增加。我国铁矿石尾矿排放总量约为80亿吨，铁的平均品位为10.5%以上，分布在铁矿石的原料基地。其中，有25%的铁矿石尾矿可回收再利用，而我国没有开展尾矿综合利用的矿山占大多数，尾矿的综合利用潜力巨大。

数据点评

明年空调市场零售额预计达1350亿元

空调网购商机大

点评：在近日举行的“2014年度中国空调行业发展趋势高峰论坛”上，发布的两个数据耐人寻味。一个是5.5%。中怡康总经理贾东升预测，明年国内空调市场零售额将达1350亿元，同比增长5.5%，高于其他传统大家电。一个是1000万台。苏宁携“双线”模式与美的、海尔、惠而浦等国内外厂家签订1000万台空调大单，创下家电零售渠道最大采购规模。可见，尽管空调业进入了高位盘整期，但是包括网购在内的高增长机遇依然可期。

近年来，国内空调销售总体处于上行通道。从2008年到2012年，国内空调市场规模从低于3500万台，扩张到5500多万台，增幅超过40%。2012年，受扶持政策退出等因素影响，包括空调在内的家电业进入低谷期。今年形势好转，全年空调市场零售额预计达1280亿元。

目前，空调业正经历从数量增长到质量提升的过程。一方面，市场潜力依然较大。相对于彩电、冰箱等大家电产品而言，空调的家庭保有量依然偏低。数据显示，我国城镇每百户空调保有量为120台，农村市场每百户空调保有量为20台左右，与发达国家仍有很大距离。另一方面，产品升级提速。苏宁此次签下的1000万台空调大单中，高能效定频空调约300万套，占比30%；新国标变频空调约500万套，占比50%。这表明，节能惠民政策和变频空调新国标等导向作用明显，空调市场继续朝着节能环保方向发展，行业加快技术进步、提升产品竞争力已是大势所趋。

值得注意的是，空调业在加速产品结构调整的同时，渠道格局也在发生重大变化。中怡康测算数据显示，在空调市场中，电商零售额占比由2012年1至9月的2.2%升至2013年同期的5.2%，占比翻番，增速远高于传统渠道。而在苏宁体系下，2012年大家电线上销售增长约为180%，2013年上半年线上增速提升到200%，其中空调增长略高于大家电整体的增长水平。

由于电商正在对传统的家电销售渠道构成冲击，空调业必须与时俱进、变革图新。此次众多空调厂家牵手苏宁，一个重要原因在于O2O模式融合了线上线下的渠道体系和价格体系，这将使空调企业更快地进入线上市场，在新兴渠道赢得高增长，同时又可有序地推进线下渠道调整，稳住实体网络销售，尽可能减少线上线下的冲突。 文/周 雷

数据速览

10月份十种有色金属产量增长12.9%

本报讯 记者林火灿报道：国家发改委公布的信息显示，10月份，全国十种有色金属产量同比增长12.9%，增速同比减缓1.1个百分点。其中，电解铝产量增长11.8%，减缓8.5个百分点；铜、铅、锌产量分别增长22.7%、2.2%和22.5%。

电解铝价格有所回升，铜、铅、锌价格有所回落。10月份，上海期货交易所电解铝当月期货平均价格为14441元/吨，比上月上涨0.6%，同比下降6.8%；铜、铅、锌价格分别为52250元/吨、13974元/吨和14753元/吨，分别比上月回落0.9%、3.7%和1.5%，同比下降12.1%、12.5%和3.9%。

10月份全国粗钢产量增长9.2%

本报讯 记者林火灿从国家发改委获悉：10月份，全国粗钢产量同比增长9.2%，同比加快3.2个百分点；钢材产量同比增长12.3%，增速同比加快0.6个百分点。钢材出口507万吨，比上月增加15万吨；进口114万吨，比上月减少10万吨。

钢材价格小幅下降。10月份，国内市场钢材价格综合指数平均为99.76，同比回落5.55点。6.5mm高线平均价格为3507元/吨，同比下降8.2%；20mm中板价格为3540元/吨，同比下降3.9%；1.0mm冷轧板卷价格为4502元/吨，同比下降1.4%。

7家纺织产业集群产值突破4000亿元

本报讯 记者暴媛媛从中国纺织工业联合会获悉：来自7家纺织产业集群联合发布的首份社会责任报告显示，包括海宁经编产业园区在内的7个产业集群实现了4000亿元以上的产值，这7个集群涵盖了超过18000家纺织服装企业以及约70万员工。

中国纺织工业联合会相关负责人表示，以骨干企业为纽带、中小企业专业化分工为依托的产业集群正成为行业发展的主要方向，这种方式有利于中小纺织企业抵挡原材料及劳动力成本上涨的多重压力。

本版编辑 周 雷