

车市：“金九”尚在 “银十”失色

消费引擎全面启动 药价开放艰难破冰

核心提示

9月、10月向来是车辆消费能力整体释放的黄金时期，日前，记者走访了解到，相对于往年同期的火爆，今年我市的车市显得波澜不惊，供求双方更趋于理性。

1 “金九”凸显，库存明显改善

中国汽车流通协会的数据显示，9月乘用车销量166.27万辆，同比增长8.7%，其中，自主品牌狭义乘用车的同比增速达14%，逆转了近一年的下滑局面。9月销量较好，使得经销商库存状况得到一定改善，库存水平达警戒线水平以下。

9月以来，我市陆续举办了一些车展。其中，2014中国洛阳第十一届金秋汽车博览会4天售出汽车3067辆，成交金额近4亿元。上海大众销售人员介绍，8月进店咨询的顾客络绎不绝，但基本持观望态度；9月车展时的大幅度优惠措施，使不少消费者选择出手。

9月起节能补贴政策继续实施再度刺激了9月车市走高，雪佛兰科鲁兹、丰田雷凌等享受节能补贴的新款车型在9月后两周销量明显增加。

“合资紧凑型轿车由于能够满足多数家庭用户对于汽车品牌、性能、品质、配置等多方面需求，一直是中国家用车的中流砥柱。”市汽车行业商会会长汪全营介绍，“1.6L及以下车型市场占有率高，3000元的补贴对价格相对较低的小排量车来说，具有一定的诱惑力。”

走访中，多数经销商表示，9月车市总体销量有所增长，欧美系品牌汽车销售份额看涨，日系品牌销售份额下滑，整体销量实现预期的目标。

2 “银十”失色，消费趋于理性

“9月的销量比8月增长了大约20%，10月销量出现了环比下降。”洛阳伯乐汽车有限公司相关负责人苗培介绍，国庆假期高速公路7座以下(含7座)小客车免费通行的政策，一方面让很多有买车计划的消费者赶在9月底提车，导致消费能力提前释放；另一方面促使消费者在黄金周期间纷纷出游，让不少4S店遭遇了“最冷”黄金周。

汪全营认为，车市的平稳运行显示了消费者的消费趋于理性。汪全营说：“现在消费者选购车辆会考虑男士开还是女士开，是用来上下班代步还是节假日出游，消费需求的细分让消费者更为理性，大家不仅关注价格，更关注汽车的性价比和售后等配套服务。”

此外，业内人士认为，车市“金九银十”的概念已经逐渐淡化。不少汽车厂商在平时就根据不同节日推出不同主题的促销活动，优惠活动分布在一整年中，因此“金九银十”这个传统的促销旺季地位就不那么重要了。

3 价格触底，让利空间不大

“金九银十”过后，车市在年底还会出现促销潮、降价潮吗？

虽然消费者总是期待以更低的价格买车，但经销商均表示，目前部分车型仍在延续之前的优惠措施，价格几乎触底，而且快到底，在经销商任务、指标都已完成，库存压力不大的情况下，汽车不仅不会降价，个别车型还有涨价的可能。

“根据经验，年底前车价会有回升趋势，因为这段时间买车的都是刚需客户。”长城汽车4S店总经理李岩介绍，在11月至春节这段时期，市场需求量更大，价格不可能再那么优惠，一些热销车型甚至会出现提车周期加长的情况。

近期，多个汽车厂家扎堆推出新上市车型和年度改款车型抢占市场，增强自身产品竞争力，为年底车市冲关做好准备。业内人士分析，在第四季度，国家节能补贴、新能源汽车免征车辆购置税等利好政策将起到一定刺激作用，年末车市将有较好走势。

本报见习记者 李冰



财经视点

渐变的“金九银十”



受全球经济疲软影响，在传统的“三驾马车”中，消费的地位越发重要。

上周召开的国务院常务会议，提出让群众“能”消费、“敢”消费、“愿”消费三大措施以打造消费升级版，同时要求，重点推进信息消费、绿色消费、住房消费、旅游休闲消费、教育文体消费、养老健康家政消费等六大领域的消费。

全球石油价格跌势不止，上周，国内成品油价格“七连跌”成为现实。油价“七连跌”之后，包括北上广等已经执行国五汽油的地区，全国汽油零售价格都将回到“6元时代”，降至4年来最低。受此影响，航空燃油附加费也将下调。

高盛报告预测，明年第二季度布伦特原油价格将跌至每桶80美元，较5个月前的高位价格低30%。也就是说，到明年第二季度油价还会在当前基础上再跌10%。

中国价格管制体系中的坚冰——药品价格，正在酝酿史上最大规模的改革。

国家发展改革委上周已向各省物价部门下发征求意见稿，讨论全面放开药品价格。在这份征求意见稿中，“部分放开医疗服务价格”“年内首先放开基本药物价格”等以往的“敏感”说法，首次被明确提出。

中国盐业协会近日披露，盐业体制改革方案已经正式通过。

该方案核心为废止盐业专营，具体内容为从2016年起，废止盐业专营有关规定，允许现有食盐生产定点经营企业退出市场，允许食盐流通企业跨区域经营，放开所有盐产品价格，放开食盐批发、流通经营。

(志伟)



盘活企业滞压产品 互通有无实现共赢 我市有了以物易物电商平台

能不能不花钱购买商品？能不能迅速清理库存？这些长期让企业头痛的问题，如今通过“以物易物”平台即可得到解决。

近日，由洛阳凤翔农业科技有限公司与洛阳日报报业集团合作成立的洛阳好易电子商务有限公司启动运营，成为我市首家以企业为主“以物易物”的平台。

“以物易物”是近年国内出现的一种全新商业模式，是为企业搭建一个低成本经营的资源平台，帮助企业达到产品变现、清理库存、拓展销售渠道的目的。“以物易物”可以有效盘活企业的存量资产，降低企业交易成本，让企业互通有无，抱团取暖，同时也将极大地促进区域性消费量增长，拓展跨行业之间的经济交流。

据好易电子商务有限公司董事长韩凤鸣介绍，公司将致力打造洛阳企业最值得信赖的易物平台，将我市企业内部滞压的产品盘活，特别是在目前资金紧张的情况下，用自己多余的产品换取需要的产品。公司刚刚成立，便已帮助洛阳不少企业解决了滞压产品的难题。今后公司将通过企业见面会、联谊会、线上线下交易等途径，帮助企业盘活资源，合作共赢。公司规划在1年内发展交易企业2000家，实现易物交易额10亿元。(唐景录)

洛阳·栾川

攻坚克难 砥砺前行

——栾川持续推进工矿强县略记

本报特约记者 李艳

2 有为的步伐

2014年10月21日，栾川县金鼎矿业公司董事长杨清江说：“县里针对我们几家运行困难企业出台的资金补贴政策解了我的燃眉之急。”

杨清江所说的政策是该县为促进企业复工复产采取的举措之一。今年5月，栾川县专题研究解决企业原矿供应机制问题，在深入调查测算协调的基础上，出台了由县财政以矿产资源税县级所得部分每吨矿石补贴6元、龙宇公司每吨矿石让利4元给下游7家选矿企业的政策。该举措既使龙宇公司受益，也为下游企业每吨矿石降低了10元的生产成本，为其恢复生产创造了条件。

以金鼎公司为例：该公司选矿规模为5000吨/日，按照该政策每月可以获得补贴资金90万元左右，5月至今可获得补贴资金540万元左右。

拿出真金白银补贴企业，充分反映了栾川县帮助企业复工复产，进而保障全县经济持续、平稳运行的诚意和决心。

栾川县加强对工矿企业的监测分析和宏观引导，做好生产要素保障工作，协调解决企业运行和项目建设中的问题，确保了钨钼骨干企业的正常生产经营；同时深入停产企业开展恢复生产活动，重点解决企业融资难、科技创

新能力不足、原矿供应机制不顺等问题，使部分重点企业于上半年恢复生产。各企业也纷纷通过企业改制、技术革新、人事改革和绩效管理深入挖潜，取得了良好的效益成果。

洛钼集团通过建立全面预算管理、绩效考核管理、干部第一责任人制度使广大职工的思想观念得到了彻底转变，达到了增效目的。去年以来，洛钼集团干部职数大幅精简，真正建立了能上能下的干部人事制度，其下属的一些公司也因生产任务未完成而遭遇班子成员免职或班子调整。

为应对严峻的经济形势，栾川县通过开放招商、政策支持推动多金属综合回收利用，深入挖潜提高资源回收利用率。目前大部分规模以上企业已实现白钨等多金属的综合回收利用，实现了效益的最大化。

豫鹰公司总经理陈志辉介绍，通过采取流程管理、操作标准化、浮选机革新等措施，豫鹰公司白钨的回收利用率实现了逐年提高，2009年回收率是50%，今年回收率将超过73%；去年实现利润4.28亿元，今年利润也会非常可观。

同样是提高回收利用率，长青钨钼有限责任公司和捷胜通公司是向尾矿库要效益。

10月20日，长青钨钼有限责任公司主抓生产的负责人付殿衡介绍，该公司今年9月正式投产的3000吨/日尾矿采选项目目前效益很好，每月盈利不少于200万元。

“危机中更显产业链条的意义。”洛阳钨都科技有限公司副总经理杨明亮说。

在钨都科技公司APT(仲钨酸铵)生产车间200多米的生產线上，工人正在加紧生产。“上月产量289余吨，每吨价格在15万元以上。”杨明亮说。

在板材车间内，钨精矿经过氢气还原、提纯、掺杂、压制等20余道工序，最终被压制成0.3毫米的板材。杨明亮介绍：“今年板材的销路特别好。去年生产70多吨，今年到目前已经生产了100多吨，订单多，供不应求。除了冷轧技术，我们今年还上了国内最先进的热轧设备，可以生产宽度超过800毫米的钨钼板材，填补了国内空白。”

除了APT和各种形态的钨、钼板材，钨都科技的产品还有偏钨酸铵、蓝钨、黄钨、紫钨、氧化钨、纯钨粉、掺杂钨粉等，且基本实现订单生产、零库存，预计能实现年利润4000万元。

通过政策导向，栾川县引导钨都科技公司等企业拉长产业链条、提高产品科技含量和附

加值，取得了十分可观的效益，发挥了重要的带动作用。

经济形势严峻之年，更是服务企业之年。今年年初，栾川县委、县政府联合下发《关于开展企业服务年活动的意见》，明确了服务企业的要求和措施，尤其对服务效能提升、惠企政策落实、生产要素保障、发展环境优化等问题做出了重要安排。一大批在企业发展中遇到的问题得到解决。

龙宇公司扩帮项目涉及企业的拆迁问题，县主要领导多次现场办公予以解决；为帮助企业降低生产成本，组织相关选矿企业到洛钨、龙宇、豫鹰、启源等先进企业交流学习；带领企业参加产品发布会、对外招商会等开拓市场……

上半年，已有18家规模以上企业恢复生产，正常生产的规模以上企业达30家，占51家规模以上企业的59%；26家非规模以上企业恢复生产，正常生产的非规模以上企业达91家，占198家非规模以上企业的46%。工业企业产值、利税和去年同期相比均有明显增加。

下一步，栾川县将积极推进工矿产业的布局优化工程，即通过企业矿山和生产工艺的统筹摆布，使运输距离、生产能力、生产工艺得到进一步优化，从而达到再降成本的目的。

3 钨都的未来

如果寒冷的冬天已经到来，春天还会远吗？英国作家雪莱在其诗作《西风颂》中的这一著名诗句，用来形容栾川县工矿产业目前的形势十分准确。

经济寒冬尚未过去，但从目前情况来看，骨干企业运行平稳且预计能超额完成年度任务，部分停产企业已经复工投产，新项目进展顺利即将形成新的产能；而且通过深入挖潜和结构调整举措，栾川县工矿产业正在朝着结构更优、效益更好的方向发展。

多金属回收已成普遍现象。

“以前白钨回收项目需要政府通过开放招商、项目建设、优惠政策等手段引导推广，现在已非常普遍。”栾川县工业和信息化局工业科科长张卫国介绍。随着近年工矿产业结构调整推进，资源的综合利用率得到很大提高，目前栾川县所有的钨采选企业都实现了白钨的回收利用。

尾矿库综合利用将成新的增长点。除了白钨回收，向尾矿库要效益是目前栾川县工矿行业的一个新趋势。除长青、捷胜通等公司已经在着手尾矿库综合回收利用外，洛

钨集团、鑫川公司等明年也有尾矿库综合回收利用的计划。随着回收利用技术水平的进一步提高，预计尾矿库综合利用将成为该县工矿产业新的增长点。

危机推动发展，转型升级步伐将加快。经济下行使栾川工矿产业发展遭遇困境，但同时也为资源整合和产业升级提供了新的契机，从一定程度上将会促进工矿产业的进一步转型升级。

一方面部分企业的优秀表现将带动广大企业进一步挖潜和转型。比如钨都科技园等企业

的成功经验充分证明了科技含量高、产业链条长的企业更具竞争力，代表了未来工业结构调整的方向和趋势，将会带动一大批企业转型发展。另一方面，规模小、工艺落后、管理粗放工矿企业纷纷退出市场，势必会加快栾川工矿产业的资源整合和转型升级，打造升级版的中国钨都。

栾川县的具体发展目标是：到“十二五”末，使钨采矿能力增强到11万吨/日，白钨综合回收能力增强到5.5万吨/日，使钨钼行业国内市场占有率提高到70%，钨钼产品年销售收入突破100亿元。

核心提示

近年，面临持续复杂严峻的经济形势，栾川县工矿产业曾一度遭遇困境。该县保运行、上项目、调结构，持续推进工矿强县，各企业深挖潜、促转型、找出路，全力应对，复工复产积极有效，新上项目前景看好，结构调整已见成效。今年，该县工矿产业总体形势企稳向好。

1 艰难的历程

近年，不断蔓延和深化的经济下行形势使栾川县的支柱产业——工矿产业面临前所未有的困难和挑战。

据了解，工矿产业的主产品钨钼矿价格已由2008年年初的6000元/吨度直跌至如今的1200元/吨度左右。栾川县无矿山的钨钼企业盈亏点在2000元/吨度左右，有矿山的钨钼采选企业盈亏点在1500元/吨度左右。若没有白钨等其他伴生资源回收，价格长期在1300元/吨度以下，大量企业势必亏损停产。据统计，到2013年年底，栾川县51家规模以上工业企业仅12家生产，非规模以上工业企业停产面超过55%，大量工人下岗或待岗。

面对不利局面，栾川县下大力气保运行、促复工、深挖潜、长链条、调结构，使工矿产业在艰难环境中前行。