

广州19日迎来首家民营航空

东星航空称看好广州市场潜力,定位不做廉价航空

时报讯 (记者 陈永华) 昨天下午,华中民营航空公司——东星航空公司终于进入了起飞的实质阶段,从民航总局拿到首航的时刻表。据悉,这家民营航空公司将在首航当天飞到广州,成为进入广州的首家民营航空公司。

看上广州航空市场潜力

在东星航空公司拿到的这份首航时刻表中,所有航线均是往南飞:本月19日上午,东星航空正式起飞,第一站将首飞“武汉~深圳”,下午为“武汉~广州”航线,晚上则飞“武汉~海口”航班。

据悉,这将是第一家飞进广州航空市场的民营航空公司。其他的民营航空公司一般把飞往南方城市的落脚点安排在长沙、海口等城市,即使总部位于上海的春秋航空飞进了珠三角地区,也选择在珠海机场作为落脚点。对此,春秋航空新闻发言人向记者解释:“因为广州机场比较繁忙,费用也相对比较高。”

尽管如此,东星航空宣传部部长潘艳丽还是认为,广州的航空市场有很大潜力,商务和旅游客源非常多,“有收益的地方,我们为什么不进去?”

主打特色服务不拼廉价

与另一家民航航空公



业界认为,东星航空进入广州,短期内不会引发价格战。时报记者 黄亦民 摄

司——春秋航空一样,东星航空有旅行社为强大的支撑,但东星航空要走的路线显然与春秋航空的不一样。

“我们不会做廉价航空,只是以服务吸引旅客。”东星航空公司宣传部长潘艳丽表示,即使是普通舱的旅客,候机时也可以像贵宾一样享受网上冲浪、美味食物等。“我们自己的车队,还可以免费接送旅客往返机场,这

是我们的特色服务。”

不过,与春秋航空相同的是,东星航空也没有进入中国航信的销售系统,靠的是自己的网络。“我们是做旅游出身的,在客源与网络方面具有一定的优势。”据悉,东星航空还计划通过自己的服务热线95151和网络来销售机票。

短期内不会引发价格战

虽然多了一家民营航

空公司进入珠三角市场,但业界并不担心会因此引起新一轮的价格战。一位大型航空公司的市场人员提到:“确实会有影响,但东星现在只有一架飞机,不会形成什么气候。”业内分析,目前东星只有一架飞机,一个航班所卖出的座位并不多,因此暂时不会在市场掀起“巨浪”。

运力的不足,使得东星航空在市场中扮演着

“小朋友”的角色,每天只能飞三个往返的航班。因此,它的进入并未受到业界更多关注的眼光。不过,东星航空去年一口气订购价值120亿元的20架空客A320,这一举动却引起同行的警惕。

潘艳丽告诉记者,在6月1日前,第二架A320将到位,届时将会增加航班、增加运力,而之前订购的20架空客飞机也将按计划在5年内到位。

■简讯

商务部年内将认证200家中华老字号

新华社北京电 商务部商业改革司司长邱建凯8日在京透露,中国今年将全面调查老字号企业发展现状,并计划于年内认定200家“中华老字号”企业。

邱建凯透露,商务部正在组织各地全面调查老字号企业的发展现状,建立健全老字号档案。预计未来3年,将有1000家“中华老字号”企业得到认证,并获得由商务部授予的“中华老字号”牌匾和证书。

此外,商务部今年还将会同有关部门研究制定《促进老字号振兴发展的指导意见》,以促进老字号的发展。

五一全国消费品零售总额2780亿

新华社北京电 记者8日从商务部获悉,今年“五一”黄金周,全国实现社会消费品零售总额2780亿元,同比增长16%,其中,餐饮业增长18%左右。

商务部市场运行司分析认为,“五一”黄金周国内市场呈现几大特点:

一是大型商家人气旺,尤其是大型连锁企业利用其网络和品牌优势,扮演黄金周市场的主角。黄金周期间全国重点监测的千家零售企业实现销售额近500亿元,同比增长18%,客流量同比增长了20%左右。

二是餐饮市场持续火爆,婚庆消费红火。上海各大宾馆、酒店的婚宴几近爆棚,预订量远超过去年同期水平。北京市的婚庆消费则呈现出个性化的特点,越来越多的年轻人选择海底婚礼、蹦极婚礼、热气球婚礼等极具个性化的婚礼形式。

三是农民生产过节两不误。五一期间,南京市100多个“农家乐”旅游项目共实现营业收入6000多万元。据悉,一些“农家乐”项目早在节前就被预订一空。

工行首季度拒贷3亿多元

新华社北京电 因客户存在不良信用记录,中国工商银行一季度先后拒绝1558笔融资申请,金额高达3038亿元。对此,工商银行有关负责人8日说,工商银行主要是依靠“银监会信息披露系统”开展上述相关工作的,银监会通过这套系统每月向各家银行提供不良信用法人、个人贷款客户的相关信息。

截至3月31日,借助“银监会信息披露系统”,工商银行累计拒绝不良信用客户再融资4778起,金额7023亿元;在贷后管理中预警不良信用客户165户,金额242亿元。

据这位负责人介绍,2月份,工商银行上海分行国际机场支行在审核一小企业160万元贷款申请时,发现这家企业的法人代表在“银监会信息披露系统”中存在“房地产贷款违约”信息,国际机场支行经核实后,立刻作出拒贷决定。

黄金周家电价格“黑白分明” 平板价格降三成 冰箱空调涨一成

时报讯 (记者 刘莉) 每年的五一都是家电企业价格“血拼”的最佳时机,不过,时报记者近日走访家电卖场发现,今年五一的家电价格却“黑白分明”——白电(空调、冰箱、洗衣机)涨,黑电(彩电、音响等)降。

32寸液晶跌破5000元

五一期间,各大中外家电厂商集体又再挑起一轮“跳水秀”。据悉,包括创维、康佳、松下在内的众多中外彩电品牌,平均降幅在15%~30%左右。苏宁电器32寸液晶应声跌破5000元,42寸等离子跌破8000元。而在国美电器销售的合资43寸背投首次跌破7000元。对此,家电著名资深观察人士沈闻润认为,伴随着平板电视从贵族走向平民,降价风暴还将持续上演。

价格大跳水让平板电视迎来一轮“井喷”期。据苏宁电器提供的数据显示,五一期间,苏宁平板电视的出货量高达1万台,占苏宁五一总销售的30%。国

美平板电视与去年同期相比销量也呈倍数增长。

白电不分旺季普涨1成

与平板价格大跳水相比,各大家电卖场的空调、冰箱、洗衣机价格相反都在“暗涨”。

其中,以空调的涨价最具艺术性。一些企业尽管推出了部分特价机型,但相比往年的不限量和888元超低机,今年的特价机普遍涨了10%,而且是限量供应。另一方面,新品的价格同比也提升较大,如主销的1.5P空调均价已经从1800元提升至2100元左右,一些二级能效的空调价格也同步上涨了15%。

冰箱、洗衣机领域的涨价与空调相似,涨幅约为10%。某品牌冰箱老总告诉记者,冰洗产品下一阶段还有继续上涨的可能性,关键是看市场反应而定。

据了解,自年初以来,仅铜价就上涨了60%以上,而铝、铁、塑料、石油等原材料的价格也一直波动起伏,原材料的涨价给家电企业造成了不小的压力。

博士伦欧洲再曝质量疑问

因质量风波首季在亚洲收入减少1000万美元

时报讯 (记者 何雪峰) 刚刚在中国市场上回收“润明水凝护理液”的博士伦再次传出质量风波,最近该公司确认在欧洲的润明护理液用户中,发现了少量镰刀霉角膜炎病例。这是博士伦首次承认在欧洲用户中发现了该病例。

昨日,博士伦中国向媒体发布声明,称此次病例与在新加坡、香港及美国报告的感染病例不是同一个感染源,中国的产品质量没有问题。

公司称国产润明“很安全”

博士伦公司在昨日发给时报记者的声明中,承认已经确认在欧洲的润明隐形眼镜护理液用户中,发现少量镰刀霉角膜炎病例。不过,博士伦引用美国疾病预防控制中心的说法,认为把真菌性角膜炎异常增长的原因归结于某种产品或护理液还为时过早。博士伦方面称,在被调查的患者中,患者使用多种护理液,包括竞争对手的产

品和博士伦的产品。

此外,博士伦还引用一位中立专家的一项针对此次病例的研究称,至少有四个菌株来自三个不同的菌属,这表明此次首先在新加坡、香港及美国报告的感染病例不是同一个感染源。因此博士伦中国向消费者重申,现在货架上销售的国产润明新概念除蛋白护理液产品已销售多年,消费者可以继续放心购买和使用。

在华没有病例增长

据博士伦方面称,到目前为止,在中国并没有收到任何与隐形眼镜相关的真菌性角膜炎病例异常增长的报告。

据报道,今年第一季度发生的“博士伦隐形眼镜护理液质量风波”,可能导致博士伦公司在亚洲地区的首季收入减少约1000万美元。据悉,自1997年以来,全世界有超过3000万的消费者使用了这一产品。



之前已曝出质量风波的润明护理液,此次又在欧洲传出感染病例。