

成本上升 大切诺基拟在华停产

进口税和消费税的调整提高了豪华车在中国生产的成本

□特约记者 金欢

按照中国相关的汽车政策规定,自2006年7月1日起,那些大部分零部件靠从国外进口的CKD(全散件组装)汽车将按整车税率征收进口税。这相当于至少提高这类汽车十五个百分点的进口税率。于是有市场传言:“大切诺基(Grand Cherokee)将停产,今后北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒公司不再生产大切诺基,未来北美亮相的2006款大切诺基将以全进口车的形式亮相中国。”大切诺基是典型的CKD(全散件组装)产品。

北京奔驰市场新闻办公室主任阮伟建并未承认这一说法:“由于搬迁原因,大切诺基暂时

停产。至于未来会不会再投产,暂不知情。”

来自经销商的消息称,短期内大切诺基不会停产,其理由是目前北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒公司已经进口了配套1万辆大切诺基的散件,在这部分散件组装成整车前,大切诺基仍将国产化。

政策抑制豪华车国产

不久前,上海通用中止了凯迪拉克的国产。大切诺基一旦完全停产,北京奔驰将是第二家停止豪华车国产的企业。

是什么原因导致这些兴冲冲国产的豪华车返回海外生产、再外销回中国呢?

《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》(以下简称

《办法》)是第一把利刃。大切诺基是典型的CKD(全散件组装)产品,其80%的零部件从国外进口。

按照《办法》第二十一条规定,“进口零部件的价格总和达到该车型整车总价格的60%及以上的”构成整车特征,其零部件将自“2006年7月1日起”按整车税率征收进口税。显然,大切诺基的进口零部件要按整车关税征收。

零部件进口关税为10%,整车进口关税最低为25%。以国产大切诺基38万元至44万元的售价计算,《办法》执行后,税收成本增加0.969万元至1.122万元;征收17%的增值税,实际成本增加6.7万至7.7万元,相当于每辆车的成本提高

15%以上。

大切诺基的销量并不尽如人意,无法靠产量来降低因关税政策变动而增加的成本。

屋漏偏逢连夜雨,4月1日调整生效的消费税又狠狠地刺了大切诺基一刀。按规定,排量4升以上的高油耗车的消费税由原来的5%增至20%。即原来掏40万元至46万元可以购得的大切诺基,如今要花45万元至53万元。

接二连三的政策利空之下,大切诺基的销量受挫。既然在华CKD组装逃避关税之路,被中国政府叫停;小容量的高档车市场又不支持高价豪华车的国产化,奔驰集团倾向于取消在华生产大切诺基的做法也顺理成章。

顺势调整结构

完全停产大切诺基后,生产线将腾出,为即将国产的克莱斯勒轿车让路。据悉,未来JEEP2500将转移到北汽生产。

北汽内部人士透露,尽管北京奔驰有4个品牌投产,但真正量产的唯有吉普2500和欧兰德。未来北京奔驰将集中优势兵力在市场容量大的产品上。

市场人士预期,北京奔驰必须避免重蹈大切诺基的覆辙——过分依赖CKD,不注重提高国产化率。自2000年引进至今,大切诺基6年来满足于CKD组装制造的利润,结果政策风向一变,不得不黯然离席中国量产的舞台。



成立于2002年的上海地产集团是上海市政府土地储备的运作载体

上海地产集团“收编”上房集团

□本报记者 唐文祺

与当初将国家股“划转”至上海地产集团名下所引发的关注度不同,上海房地(集团)公司(下称:上房集团)此次的资产调整却在悄无声息中逐渐水落石出。昨天,记者获悉,业内众说纷纭的上房集团发展走向开始明晰,最终结果是,上房集团将作为上海地产集团的全资子公司,进行房地产业务的市场化操作。

2004年7月,原属于上房集团旗下两大上市企业,中华企业(600675.SH)和金丰投资(600606.SH)同时发布公告,称上房集团与上海地产集团签署了《国家股划转协议》,根据协议,上房集团将其持有的金丰投资国家股份和中华企业国家股份,全部无偿划转给上海地产集团所有,股权划转完成之后,上海地产集团成为两家公司的第一大股东。

成立于2002年的上海地产集团是上海市政府土地储备的运作载体,注册资本人民币42亿元,与上海市土地储备中心属于两块牌子、两个独立法人、一套班子管理运作。

在实际工作中,上海市土地储备中心专门从事土地收购储备和滩涂资源投资管理,而土地的市场运作和承担投融资功能则通过上海地产集团进行,在储备地块进行必要的基础性建设之后,按照土地供应计划交付公开出让。

上房集团在划转股份前的组织架构中,主要着重于“行政”职能方面,2004年7月实行的国有股划转协议使得上房集团开始转手“管理”职能。一时间,关于该企业的实际走向引发诸多猜测。

但最终该公司的走向却出乎众人意料,据知情权威人士透露,经过近两年时间的调整,上房集团将以上海地产集团全资子公司的身份再度谋求更大发展。“目前上房集团已有项目在进行实质性操作。”该人士表示。记者去电向上海地产集团进行核实,相关负责人对上房集团作为地产集团全资子公司进行的消息予以确定,但具体的操作项目则表示“尚未到公布时机”。

国产手机市场份额跌破40%

国产品牌手机销量占市场份额连续9个季度下滑,首次跌破40%关口,创3年来新低,至36.9%。

赛迪顾问昨天公布的《2006年第一季度中国手机市场综述》披露了这样一组数字。在赛迪的这份市场调查中,今年一季度,诺基亚仍然盘踞在中国手机市场第一的宝座上,高占整个市场份额的26.9%;摩托罗拉以13.4%的销量位居市场份额第二;三星位列第三,但总销量始终没有取得突破。

国产品牌中,联想、CECT、天时达销量增长较快,市场份额不同程度地得到了提升,尤其是联想,已经成为仅次于波导的第二大国产手机品牌。赛迪顾问认为在经过资本布局等方面的调整后,其后劲非常可观。而传统的国产大品牌除了

波导和夏新表现尚可外,康佳和TCL的排名均出现了下滑。

赛迪顾问消费电子咨询事业部副总经理蒋利峰表示,从品牌竞争格局来看,市场集中度将会延续2005年的趋势逐年提高,一线厂商以外品牌的生存空间将会逐渐缩小,预计2008年将会是厂商优胜劣汰的一个分水岭,目前存在中国市场的手机厂商数量将会大幅减少。

在这种背景下,不少品牌手机已无奈退市,像松下等日系手机已全线撤退,国产品牌的熊猫、南方高科也难觅踪影。而国产品牌的一线阵营仍在“阵痛”中。波导公司4月18日公布的年报显示,2005年净亏损达4.71亿元。对国产手机而言,未来仍是一段艰难的时光。(北京晨报)

中石化集团仪长管道月底投产

□本报记者 李雁争 北京报道

记者从中国石油化工集团公司了解到,该集团投资建设的仪长(仪征-长岭)原油输送管道末站计划于5月25日投产。此次末站投产,实际上包括连接武汉石化、荆门石化、长岭石化的各个分枝都将同时投产,从而这三家炼厂都将同时享受到仪长管线输送来的便利原油。

据悉,仪长管线设计有5个末站,即安庆、九江、武汉、长岭、荆门末站,分别连接一个炼厂。该管线的款项再进入,这样双方的分歧就不会影响到项目进程。

大庆成功调出98# 车用汽油

□新华社记者 范迎春

大庆炼化公司最近成功调出98#车用清洁汽油,首批4000吨产品日前开始投放华东、华南市场。这是当前国内市场标准值最高的车用汽油。

98#车用汽油是国内炼油行业新近推出的汽油升级换代产品,具有抗爆性好、减少污染、降低油耗等优点。大庆炼化公司是按照

月份顺利投产,即安庆石化和九江石化当时就已通过该管道接收原油。而之前这些炼厂主要靠油轮来运输原油,用管道运输原油相对油船运输而言,将更为安全、稳定,而且成本大幅降低。

据悉,仪长原油管道东起江苏仪征,西止湖南岳阳,全长973公里,设计年输量2700万吨,2004年10月20日开工建设。该管道与中石化早前建设的甬沪宁管道以及鲁宁管道在江苏仪征和南京将连通一气。因此,仪长管线主要输送来自甬沪宁管线的进口原油和来自鲁宁管线的胜利原油的混合物。

中油股份公司东北销售公司的安排进行98#车用汽油的调出和生产的,这是该产品首次批量出现在国内消费市场。在此之前,国内市场上标准值最高的汽油为97#。

大庆炼化公司有关负责人表示,生产出98#车用汽油高端产品,不仅使企业增加效益400多万元,同时进一步提升了大庆这个“中国石油之都”的市场竞争能力。

Websense携睿智高用 抢占中国网络安全市场

□本报记者 陆琼琼

网络安全和网络过滤生产力的软件供应商 Websense (WB-SN-US)日前宣布与研发中心设在杭州的美国设备生产商睿智高用科技有限公司“软硬结合”,着力推广中国市场。

“虽然中国企业在网络安全防范上启动较晚,但随着与世界接轨,

中国企业越来越重视这方面的问题,因此未来中国安全软件的发展一定快于国外。”Websense 华东与华西区销售经理吴敏娟接受上海证券报专访时说。吴敏娟表示,双方合作后主攻对象将集中在金融和电力等行业。“由于这两大行业将有更多企业赴海外上市,在技术指标上也要参考国际统一标准,网络安全防护的概念也将深入人心。”

土豆网再获6800万 风投青睐技术型Web2.0

雅虎中国 首次涉足Web2.0

正受风险投资追捧的web2.0概念正在影响着互联网的发展。

5月15日,雅虎中国宣布其邮箱扩容至前所未有的3.5G,同时其附件大小也增至20M,成为中国目前容量最大的免费邮箱。雅虎称此次发布标志着雅虎邮箱在web2.0和电子商务方向的尝试。

据雅虎中国副总裁田健介绍,雅虎已经在邮箱中融入搜索因素,不仅可以搜索邮件内容还可以在邮箱中方便地搜索网页,并且考虑在雅虎邮箱中投放关键词广告。将来,新闻、音乐、相册等内容都可在“我的雅虎”内收集与分享,甚至将融入和支持雅虎桌面搜索与RSS内容的订阅。(陆琼琼)

博客网推出 新服务寻盈利点

记者从中国博客网(blogcn.com)获悉,本周四,中国博客网将推出一种新型功能服务。据Blogcn李丰年透露:“此项服务将联手eBay易趣和淘宝网共同开展,是一种新型博客营销合作。”

2005年11月,IDG和Granite全球投资公司再次给中国博客网增资1000万美元。国内三大主流博客托管商(bokee.blogcn.blogbus)纷纷再次获得投资,然而扩张、裁员、业绩不佳、人事变动……也一路跟随。据知情人士透露,blogcn在去年8月底的高层变动,也有由于投资方IDG不满其发展现状所作出的调整。(明月)

□本报记者 陆琼琼

土豆网轻松得到了第二批“肥料”。5月15日,国内第一家播客网站土豆网宣布已经完成了第二轮850万美元(折合人民币6800万元)的风险投资(下称:风投)融资。该轮融资由赛慧投资、集富基金及首轮投资人IDGVC共同参与,赛慧投资的Helen王女士和集富基金的李勇劲先生将加入土豆网董事会。

“土豆网想要做的,就是让登录者非常容易地发布自己制作或者收集的个人音频和影像作品。”土豆网创始人、CEO王微的目标是把土豆网建成世界上最好的个人影像、音频的共享和发布网站。

创建于2005年4月15日的土豆网得益于日渐增多的“种土豆”的人,12.5万注册用户和每天五六万的浏览人次的人气以及风头正劲的“web2.0”标签,都预示着这家公司正在经营一种颇有前途的事业。

王微表示,获得第二笔融资以后将继续用于扩充团队,“我们坚信是在做一件伟大的事情,我们更坚信,优秀的人凝聚在一起,会把这里变得更棒。”5个月前,结束第一轮融资的时候,土豆网只有5个人,现在土豆的团队已经增加到20人。

播客靠什么盈利

“吸引风投眼光的无非就是新概念、业界的佼佼者以及优秀的管理团队。”腾飞中国基金会(欧洲)执行秘书长李俊辰认为。而土豆网完全兼备了这些。

2004年10月,博客的一种新形式Podcasting(播客)开始在美国出现,并在短时间内迅速蔓延。这种传播自己音乐



土豆网CEO王微表示,获得第二笔融资以后将继续用于扩充团队 资料图

的形式与2005年风靡全国的“超级女声”异曲同工。

王微曾任贝塔斯曼在线中国区执行总裁,他看好播客是因为这类网站门槛很低,使用起来很方便,因此他并不担心土豆网的盈利模式。“在中国,年轻族群对本土原创内容的需求日益上升。土豆网一如既往地鼓励这些创作者进行有趣的创新,同时,这些新颖内容也为用户带来了精彩的个人娱乐体验。种土豆的人多了,网站自然就能赚钱。”

土豆网预想的盈利模式,是通过帮助有收费需求的节目制作者提供收费工具,参与分账。而且土豆网也已经为3G时代的来临做好了准备,与上海东方龙移动信息公司合作,将来付费的个人频道,以及为手机、电视台所提供的节目,都将是土豆网的生存之道,甚至其势力范围将跨越新媒体和传统媒体。

正是土豆网可预见的前景令IDG心动,由此为土豆投入80万美元的第一笔资金。IDG技术创业投资基金副总裁李建光表示,现在风险投资者在考察项目时比以往更加关注技术应用方面的独创性。

web2.0 光有主意还不行

相对许多小网站来说,土豆网是幸运的,其爽快的web2.0风格很容易地拉来了二期风险投资。但从国际上来看,成功的Web2.0的企业寥寥可数,这或许会过热的Web2.0概念浇冷水。

“现在的Web2.0风潮就跟1999年、2000年互联网刚兴起时一样,会经过一个非常严格的整合时期。只有少数企业能最终存活下来成为胜利者。”腾飞中国基金会(欧洲)执行秘书长李俊辰说。他认为中国网络公司跟风现象严重,但风投只会对行业领导者抛

出绣球,如果没有一点技术含量,web2.0终将草根中来,到尘土中去。而现在的情况是,很少有Web2.0公司能盈利,他们的目标仅仅是到处找风投把自己卖掉,寻求最终上市,接下来的事情一概不管。“中国的互联网公司让风投都觉得有点悬。”李俊辰再三强调的是创新。

Donews 总编辑洪波觉得土豆网最有价值的地方,就在于他在中国首创性地把握了个性张扬时代和日趋简单的音像制作技术这一趋势,而非像有些网站那样粘着空泛的标签泛泛而谈。

“现在的web2.0光有主意还不行,需要重新整合商业模式,还需要有执行力强的管理团队。”虽然IDG已投了很多像土豆网这样的Web2.0网站,但该公司投资资金副总裁李建光坦言,风投对这个东西到底有没有戏也没谱。

脚踏“两船” 沙特巨头誓入中国乙烯领域

□本报记者 李雁争 北京报道

记者昨天从中国化工学会了解到,中国石油天然气股份公司(下称:中石油)抚顺石化公司(下称:抚顺石化)日前收到了国家发改委的正式批复文件。抚顺石化获准把原有20万吨的乙烯年生产能力改扩建为年产100万吨。辽宁第一个百万吨乙烯生产项目,已经落在抚顺。

按照国家中长期发展规划,一个区域原则上只批一个大乙烯项目。但是大连市石化行业协会专家委员会副主任彭孝军在接受上海证券报专访时表示,如果大连实德集团能从外方伙伴——沙特基础工业公司(下

称:SABIC)手中拿到资源,大连项目还有希望。

即使大连项目没有希望,SABIC在华建设乙烯项目也没有问题,SABIC的另外一个伙伴——中国石油化工集团公司(下称:中石化)在天津项目中为其保留了位置。

大连项目还有希望

还处于谈判过程中的大连项目,位于旅顺双岛湾石化工业园。一期工程总占地面积为20平方公里,预留发展用地20平方公里,一套1000万吨的炼油装置和130万吨的乙烯项目是其主体工程。

当地民营企业大连实德集团是这一项目的主要倡导者。今

年4月,实德集团董事长徐明曾访问过SABIC总部。

目前的谈判进展是,SABIC负责石化项目的建设,实德负责炼油厂项目,但是股权比例还没有确定。

对于大连项目,SABIC志在必得。2003年底,SABIC公司副董事长兼首席执行官阿尔·马迪带领了公司的高级副总裁组成的代表团拜访了国家、辽宁省及大连市的有关领导;2004年底,该公司主席Saud bin Thunayan Al Saud也出现在大连,强调无论是合资还是独立投资,都希望参与中国东北地区的项目投资。

而对于乙烯项目,大连也志在必得。彭孝军认为,大连是港

口城市,这一优势符合国家乙烯布局的原则,因此大连项目“还有希望”。

天津“虚位以待”

专家认为:如果大连计划受阻,SABIC很可能再回天津。

SABIC和中石化股份天津分公司(下称:天津石化)也早有接触。在天津石化的百万吨乙烯一体化项目,SABIC希望得到控股权。而根据“中方相对控股”的国家规定,天津石化坚持不肯让步。谈判经历两次反复后,SABIC宣布有了新的谈判对象——大连实德;天津石化也宣布乙烯项目不再等待外资。

据了解,根据天津市政府的

建议,该项目已经定于6月26日正式动工,2008年竣工。

但是中石化的人士透露,公司的策略是:项目先开工,由中石化全额投资,一旦谈拢,外方方的款项再进入,这样双方的分歧就不会影响到项目进程。

中石化集团公司科技开发部副主任王玉庆说,乙烯工业的现状是,跨国公司纷纷在中东建厂。预计到2008年前后,中东地区新增乙烯产量是2000万吨/年。据一些跨国公司讲,这些低成品的石化产品目标市场大多数对准中国。

因此专家认为,对中石化而言,和SABIC合作,有望避免其在未来的竞争中处于明显劣势。