

长安联手江铃首推低价家轿

□特约记者 金欢

昨日,江铃控股有限公司(下称:江铃控股)宣布,多功能家庭轿车陆风风尚正式上市:其1.6升标准配置车定价9.58万元。这是长安集团和江铃集团合作的第一个汽车产品,也是首款低于10万元多功能轿车,预计会对该细分市场的价格体系造成有力冲击。

“我们正打造属于中国老百姓的家庭用轿车。”江铃控股董事长尹家绪称,“尽管多功能车市场并不大,但每年保持两位数的增长,预计未来空间将很大。”

渠道再建

江铃控股的副董事长王锡高并未透露风尚2006年的销售目标。但上海证券报独家获悉,集团内部将保守目标定在5000辆,力图达到8000辆。这对于江铃控股营销公司而言,并非易事,但也绝非不可能。据悉,今年汽车营销公司前4个月陆风品牌零售销量近3700辆。如果加上出口和批发数,陆风销量超过4000辆。

“目前共有一级代理商63家,比去年略增,去年50多家。”江铃陆风营销公司总经理刘洪山说。江铃控股总裁卢水芳表示,二级代理商达250多家。王锡高则笑称,接下去将马不停蹄地参加经销商的开幕仪式。

在国内开拓经销渠道的同时,陆风海外营销网络也在铺开。截至4月底,陆风全球一级代理商达10家,其中欧洲代理商2家。

长安集团内部人士透露,早在今年4月份江铃控股已经完成内、外部的风尚产品投产的评价工作,生产也准备就绪。推至5月上市,主

要为了做量产的进一步调试工作。

江铃控股“十一五”期间计划形成30万辆的产能,其中陆风基地5万辆;目前经销网络和单个产品完全无法达到这一销量要求。

“陆风风尚的底盘平台,实际上是一个轿车的平台。今年下半年将推出的CV7是一个新轿车平台。”尹家绪透露,“一个平台上可以推出很多新品,2个平台意味着有很多新车。”

尹家绪此言表明,长安集团已经储备或正在为江铃控股研制更多的产品,但这一切都在保密状态,他不愿过早透露细节。

研发后备

陆风风尚是江铃集团与长安集团联姻后的第一个作品,但研发早在双方有合作意向之前就展开了。

风尚(代号CV9)实验项目于2002年底启动,因考虑当地长安集团在国内研发力量不够,所以尹家绪决定将研发放在海外分中心进行。

“风尚是整合全球资源的研发成果。”尹家绪介绍。

其造型出自意大利著名汽车设计公司IDEAR顶级设计师JUSTYN NOREK之手,这家公司曾经设计广受市场欢迎的雷诺、菲亚特等轿车;底盘由德国FEV公司、英国MIRA公司匹配和调校,生产模具则由日本原研供应,焊接线由全球最大的汽车工装供应商之一的德国库卡供应。

长安集团副总裁朱华荣说,“我们也有一部分试验在中国进行,但大多数都放在国外进行,如噪声测试等放在德国进行。底盘调校等试验放在英国进行。”



江铃控股董事长尹家绪正在打造属于中国老百姓的家庭用轿车 资料图

陆风上市谁受益?

□特约记者 金欢

“陆风上市后,将是三方受益——长安集团、江铃集团,乃至南昌汽车工业。”昨日,江铃控股董事长王锡高并不讳言这个利益问题。

长安胜算

“扣除成本后,利润由长安汽车与江铃集团按持股(双方各持50%)对半分。”王锡高表示。

分析人士认为,即使陆风今年实现销售5000辆的目标,以每辆车10万元计,总销售收入亦不过5亿元。在扣除研发成本、基建成本、生产成本后,陆风风尚项目是否能给江铃控股带来利润还未可知。

但如果加上蒸蒸日上的

江铃股份的收益,长安汽车显然并不吃亏。“今年前3个月,江铃控股每个月的整车利润近1亿元。”王锡高透露,

“江铃汽车贡献了90%以上的利润。”“江铃控股会按照发票金额支付研发费用给长安。”王锡高说,“在江铃集团与长安集团进行谈判前半年多,长安集团就进行了研发工作,大部分的研发成本都由长安集团支付了。”也就是说,2亿多元的研发费用将进入长安汽车的腰包。

除此之外,江铃控股还将按国际惯例支付技术转让费给长安集团。

南昌汽车链

陆风风尚短期能否盈利,这不是稳健的王锡高所着急的,他正忙于规划江铃集团未

来5年的战略,而非急于一时的盈利。

“长安集团培育一大批零部件供应商,目前长安正在支持这些零部件供应商转至南昌。”王锡高称,“这将减少江铃控股的物流成本,提高南昌汽车工业链的产业竞争力。”

江铃控股总裁卢水芳称,“未来南昌基地形成6万辆的产能,小蓝工业园正在启动10万辆产能的建设。”这些建设都需要大量的资金。王锡高称,资金来源于利润留存、增资扩股。

据悉,目前长安汽车与江铃集团正在考虑引进新股东。此前,有消息指出,福特汽车有意参股江铃控股。由于福特是江铃的商用车合资伙伴,同时亦为长安集团的乘用车合资伙伴,故一手牵两家,确有可能。

■记者观察

国内手机业洗牌 TCL集团需苦战

□本报记者 田露

近日一份由赛迪顾问公布的《2006年第一季度中国手机市场综述》披露,国产品牌手机销量占市场份额已连续9个季度下滑,首次跌破40%关口,创3年来新低。手机销量前三名全为洋品牌所把持。此数据再度凸显了国内手机公司的经营压力,其中TCL集团也无法回避影响,不少行业人士指出,国内手机业务将左右着该公司今年的业绩。

国内手机业务大滑坡

TCL集团最主要的业务就是两大块:彩电与手机。2005年,彩电销售收入占到TCL集团主营业务收入60%左右,手机销售收入则为一成多。东方证券的行业研究员张小嘎指出,TCL集团的彩电业务一直保持着较为稳定的状态,相比之下,手机业务经营状况能否好转,可以说是今年其业绩能否出现较大起色的关键所在。

2005年TCL集团亏损达到3.2亿元,如果扣除出售TCL国际电工及智能楼宇所取得的11.29亿元非经常性损益,其亏损额还将扩大。亏损原因,一是彩电与手机(TTE与TCT)两项跨国并购处于艰苦的整合期,另一方面就是国内手机业务出现了较大滑坡。

2005年全年,TCL集团于海内外一共销售了手机1089万台,根据公司年报提供的信息,2004年手机销售总量为1001万台,且公司还提到,集团子公司T&A于2004年9月成立,2004年的销售量只包含了4个月的销售量。实际上,2004

年TCL集团的手机销量相比上年就出现了较为明显的下滑。其手机业务的严峻形势由此可见。在销售区域分布上,2005年的国内手机市场超越七成,远超国内市场。

海外销售开始盈利

TCL集团在海外的手机业务确实增长势头较猛,公司在2005年年报中提到,2005年12月份,该公司海外销售就开始恢复盈利能力。而根据2006年一季度的数据,公司在海外的手机销售量同比增长了79%,但与此同时,在国内的手机销量却下降了74%。其中前三月份在国内的销量总共只有29万台。海外市场的增长当然值得期待,不过是否就能平衡整体的手机业务呢?一些家电和IT行业的研究员指出,有两点需要注意,一是国内手机市场虽然增速放缓,但是年销售总量还是在稳步增长,而且一旦3G实施,就会带来新的市场机遇,这对各手机厂商来说是意义重大的;其次,TCL集团海外市场的手机毛利率也不见得会很高,毕竟阿尔卡特是二线品牌,而且在被TCL并购之前,其在欧美的手机销量的绝对值也不是很高。由此来看,虽然一季度TCL海外的手机销量达到275万台,远远超过国内市场销量,但是TCL手机还是有必要在国内市场上苦战一番。

“市场洗牌还将加剧,品牌集中度将进一步提高。”东方证券张小嘎这样指出。但在他看来,TCL手机这样曾在国内数一数二的手机品牌还是不会轻易被淘汰的,毕竟集团内部的整合正在初见成效,且其具有较强的资源和优势可以利用。

全球最大酒店集团在华加速

——专访洲际酒店集团亚太区首席执行官Patrick Imbardelli



洲际酒店集团亚太区首席执行官

□特约记者 文轩

全球最大的酒店集团洲际酒店集团(下称洲际集团)开始在华快跑。昨日,记者获悉,截至2006年第一季度,该集团以中国市场为重点的亚太区投资总量已高达1600万欧元。该集团亚太区首席执行官Patrick Imbardelli表示,在集团最新的全球发展计划中,洲际集团在中国拓展的酒店数量将占全球发展总数的三分之一。

酒店巨头抢点中国

洲际集团的加速缘于中国观光产业的蓬勃发展以及对对手的积极抢点。根据世界旅游以及旅行组织最新预测,中国将在10年内成为世界第二大观光产业国。Patrick Imbardelli预计,已有约34%的国际酒店集团来到中国,不久的将来,将会增加到40%。

面对众多的竞争对手,Patrick Imbardelli表示获胜的关键在于“先行”。

他透露,早在1984年洲际集团就率先到中国,那时其

他顶级酒店集团,对于中国市场尚处于观望阶段。而洲际集团就早早抓住了开发浦东的商机,与锦江集团最先合作开发了上海锦江汤臣洲际大酒店。

接下来的十几年,洲际集团紧紧跟随中国的政府开发战略,机场、铁路开发到哪里,洲际集团的酒店就跟随到哪里。

Patrick Imbardelli指出,在早期的在华竞争中,洲际集团占尽了先机。日前新一轮的商战中,依然以“先行”为重点策略,这一次是抢先巨额投资。

2年酒店数目将翻倍

据悉,由于看好中国市场,目前诸多国际酒店业巨头均表示,以后不仅要在中国输出管理,也要以中国直接投资或直接投资等形式在华扩张酒店业务。但从目前国际知名酒店集团在中国市场上的投资情况

■链接

几大酒店巨头在华目标

2006年,世界顶级酒店集团在中国市场的角逐将更加激烈。

希尔顿集团计划在中国兴建50家花园酒店。希尔顿酒店公司总裁兼首席运营官马修·哈特指出,希尔顿酒店公司计划优先开拓中国和印度等亚洲市场。其中将首先在中国寻找合作伙伴,建立50家希尔顿花园酒店。

喜达屋集团宣布,到2007年底,喜达屋在华的酒店数目

来看,投资方式还较保守,多是以管理公司的名义入驻。

对此,Patrick Imbardelli透露,洲际集团总部早在去年就出售了麾下英国第二大的软饮料“Britvic”业务,所获资金将在全球范围内投资酒店,其中中国是该集团在亚太区最大的投资市场。

Patrick Imbardelli指出,中国是洲际集团发展最迅速的市场,在华酒店数量已经从2003年的20家发展到现在的52家,此外,还有50余家酒店正在建设中。“事实上,自从进入中国20年来,我们在中国的收益就从来没有拿走过。一直又重新投入到这个市场。”他说。

Patrick Imbardelli称,2008年洲际集团在华将拥有125家酒店,届时中国将成为洲际集团全球第三大市场。仅次于美国和英国。

■链接

几大酒店巨头在华目标

(目前是18家)将会翻一番,其旗下的上海威斯汀大酒店因为投资1千万美元,而在今年升级为六星级酒店。

香格里拉集团表示,基于中国市场的巨大潜力,香格里拉三年内将再开25家酒店。

雅高国际酒店集团亚太区首席副总裁兼中国区总裁狄森则表示,雅高集团将投资18亿元进军中国市场。(文轩)

世界乳业巨头10月聚首中国

□本报记者 陆琼琼

第27届IDF(世界乳业大会)将于10月20日至23日在上海召开。该国际性会议4年一届,今年首次登陆中国。上海光明乳业公司是本次会议的承办方,届时包括达能、雀巢等世界乳业巨头和国内伊利、蒙牛都将出席该会议。

光明乳业董事长王佳芬对上海证券报表示,光明乳业从1996年开始作为观察员参加世界乳业大会,此次争取到承办权将有助于光明乳业打开国际视野,

也让更多的国际公司认识中国的乳制品企业。

王佳芬说,光明乳业今年将调整产品结构,进一步细分市场,满足个性化需求,光明负责经营的达能碧优酸奶和光明AB100等产品在细分市场上还有更大潜力,今年光明还将把“喝”奶延伸到“吃”奶,大力开发乳酪等产品。

资料显示,2005年,我国奶类总产量达到2864.8万吨,比1995年增长了11.6倍,乳制品工业总产值886.7亿元,比1995年增长10.4倍。

网络视频传媒“争食”世界杯

□特约记者 明月

随着2006年德国世界杯脚步的临近,各个网络视频传媒平台争先恐后获取世界杯网络转播权。

继新传宽频、Mysee和上海文广签约之后,P2P流媒体技术提供者悠视网(UUSee.com)5月19日正式宣布,与上海文广集团旗下的东方龙移动信息有限公司签订独家合作协议,悠视网将成为东方龙世界杯无线移动终端视频技术服务提供者。

UUSee去年下半年获得了Sequoia Capital和SIG的联手投资,P2P技术提供商Mysee,也曾于2005年10月获得极光创投牵头的200万美元风险投资。但

是,由于产业链尚未形成、内容版权方面收到严格管制,这些网络视频传媒平台,期待更多“橄榄枝”的出现。尤其在重大新闻事件和大型赛事上,他们倾向于选择走以技术换内容的路线。

Mysee CEO高燃认为此次世界杯是推动网络视频传媒产业更上一层楼的良机。该公司已与上海文广集团签署长期战略合作协议,为上海文广旗下东方宽频量身定做世界杯P2P流媒体技术平台,联合推出世界杯视频直播。

另外,据业内人士透露,新浪前联席董事长姜丰年创建的新传集团也将参与上海文广世界杯内容的制作,并与东方宽频共享播出平台。

南车资阳机车厂整体改制完成

□本报记者 索佩敏

我国铁路运输制造企业的改革正在加快步伐。日前,中国南车集团资阳机车厂宣布成功实现整体改制为中国南车集团资阳机车有限公司,从而成为多元投资主体的现代企业。

据了解,新成立的南车资阳机车有限公司是由中国南车集团公司以所属资阳机车厂现有主业实物资产出资,联合新力博交通装备投资发展有限公司和资阳市国有资产监督管理委员会共同出资组建的,法人治理结构健全的现代企业。公司注册资本7.1亿元,主营业务

包括各型机车、动力装置及其各类关键零部件的制造、销售与服务。

中国南车集团资阳机车有限公司的前身为中国南车集团资阳机车厂,始建于1966年,目前已成为我国最大的重载货运内燃机车和调车内燃机车研制基地。

中国南车集团公司总经理赵小刚表示,南车资阳机车有限公司的前身,意味着企业将由此从工厂制向公司制转变。前不久,南车集团已批准了资阳机车有限公司曲轴和动力装置共2亿多元的技术改造项目,并决定为资阳机车有限公司改制注入资本金8000万元。

新航货运将开津-美航班

□本报记者 索佩敏

新加坡航空昨日宣布,旗下的货运公司将于本月21日在天津开通新的货运航班前往美国,从而将渤海湾的制造中心与美国消费市场连接起来。

新航货运公司透露,这一新开的货运航线每周提供2个航班,分别于星期四和星期日启程,飞行路线为新加坡-南京-天津-安克雷奇-洛杉矶-上海-新加坡。天津新航班开通之后,新加坡至洛杉矶的货运航班将达到每周

12个,南京至美国的航班也增至每周8个。

“随着这一新航线的开通,新航货运公司又将中国另一个制造业中心区域(渤海湾)与美国巨大的消费市场连接起来。”新航货运公司总裁黄定安先生如此表示。

新航货运公司是新加坡航空公司全资子公司,在全球航线网络上提供货运服务,目前航线遍及37个国家的71个目的地;公司同时还负责在其全球网络上运营新航客运机队的全部货运能力。

澳大利亚向中国出口天然气启运

□据新华社电

澳大利亚向广东省出口的首批液化天然气17日在西澳大利亚州的卡拉萨装船。澳中双方高度评价澳大利亚液化天然气启运中国。这艘船载有12.7万立方米液化天然气,于18日出发,预计于5月下旬抵达广东。

澳中两国在2002年10月签署的合同中约定,澳大利亚将在

25年内向中国广东省出口价值250亿澳元(折合人民币约1518亿元)的液化天然气。

澳大利亚副总理兼贸易部长马克·韦尔17日亲自参加了装船仪式。他说,首批液化天然气启运是澳大利亚同中国经济关系中的一个里程碑。“澳大利亚在过去几十年中向中国供应了各种矿产品,现在我们掀开了能源合作的新篇章。”

天极网牵手上海热线

□特约记者 明月

5月18日,记者获悉,国内知名的IT门户网站天极网已与上海热线达成战略合作,上海热线数码、手机频道的内容今后将由天极网独家提供。

天极网内部人士透露,去年天极网已经陆续向上海、广州、成都、沈阳等重点城市伸出触角,并与上海热线、东方网、大洋网等近60家重要地方网站结盟,掌握了中国众多重要城市的网络门户频

道资源。此次与上海热线达成深度合作,天极网将成为华东地区覆盖范围最广、服务人数最多的专业IT网站。

天极网总裁李志高表示,“本次合作主要依托天极网专业化的IT内容资源,通过本地最大综合门户网站上海热线的数码手机两个频道,以增强在华东地区的内容影响力和市场覆盖面。”

上海热线总经理杨杰认为通过合作,可以为用户提供更为实用的数码、手机资讯。