“美苏”夹击供应商 制造业“刀口舔血”

□本报记者 陆琼琼

口水战之后是价格战,而零售商对供应商的打压程度将是最大的悬念。即使国美收购了永乐,这种“薄利生态”仍在延续。

近日,国美在全国发布规模空前的百亿采购订单,据国美介绍,此次采购囊括了彩电、冰洗、数码、手机等畅销品类及型号,涵盖了近百家国内外知名品牌。这道空前的“采购”盛宴某种程度上是对供应商的安抚。因为国美收购永乐之后,两家公司要求供应商以祝贺的形式进行让利。本周末,国美和永乐将以“震撼”的价格“横扫上海家电价格底线。”据悉,32英寸液晶电视价格将降到5500元以下,40英寸液晶电视也将降到9000元左右。

同时,有供应商向记者表示,国美联盟连连警告他们不许向苏宁提供比他们更低的价格。但来自苏宁方面的压力同样不小。“真是左右为难,原来三家竞争还互为牵制,现在两家之后竞争的确更激烈,可商家的竞争压力也不应该转嫁给上游厂家。”一位家电厂家说。

虽然国美永乐对供应商提出过几近“封杀”苏宁的要求,还曾表示要“抓典型,希望不要以身试法。”但是在苏宁即将于8月19日开出的田林新旗舰店现场,海尔、SVA、康佳、三星、科龙、LG、伊莱克斯等多家品牌已经正式入驻苏宁田林店外立面的广告位,本周末也将与国美永乐一起让利于消费者。

苏宁内部人士接受采访时表示:“厂商永远是很好的平衡木运动员,像苏宁这么大的规模,没有一个厂商会不重视。但是支持的方式可以是明的,也可以是暗的。”海尔上海的一人士表示,海尔现在与苏宁隔三叉五共同讨论营销方案,两者的关系非常亲密。而此前海尔与国美一度走得非常近。

由于今年原材料大幅上涨,白电产品已经纷纷涨价,35%以上的降价将无法支撑成本。但是黑电厂家却不能像白电那样有季节性的观望期。但他们自然也有底线,一位厂商表示,“再怎么样也不能亏本卖呀。”

在7月25日国美收购永乐的联合发布会上,永乐董事长陈晓还曾表示,希望通过合并,挖掘解决制造业和零售渠道的隔离和矛盾的方案,使上下游结成真正的战略同盟。黄光裕也在同日表示了对“极端简单、粗暴的竞争”的不满。

然而并购之后,家电零售企业对生产企业“类金融”性质的压榨似乎并没有减退的意思,甚至还耍出了“威逼利诱”的手段。

陈晓还曾表示,合并之后将拥有强大的终端信息采集网络,帮助制造商掌握准确的市场信息,改善盲目生产、存货周转压力大的现状。但是几家厂商明确向记者坦言,在享受到信息服务的甜头之前,他们尝到更多的是夹在“美苏”之间的为难。

目前中国家电制造商利润缩水,整体行业净利润率不足1%,在零售商的进一步挤压下,得到的甚至是负回报。

“家电零售业是中国竞争最充分的行业,走向垄断也是趋势所在,其实这督促了制造企业的优胜劣汰。”上海家电行业协会秘书长韩建华表示。

中国网通签约2008奥运转播

□本报记者 陈中小路

中国网通的“奥运战略”再下一城。

昨日,中国网通和北京奥林匹克广播有限公司(BOB)正式签署协议,双方将在2008年北京奥运会广播电视通信服务方面展开合作。2008年北京奥运会的主转播商BOB是国际奥委会广播电视委员会与北京奥组委成立的合资企业。

双方表示,此次协议的签订标志着中国网通与BOB为北京奥运会广播电视所做的准备工作进入到实质性阶段。从2005年BOB成立时起,双方就转播通信事宜进行沟通,曾于去年9月签署了合作备忘录。

根据协议内容,北京奥运会所有赛场上的广播电视公共信号,都将通过中国网通的光缆传输网络传送到国际广播中心(IBC),再由此发送到世界各地。中国网通将为此在未来的1-2年时间内新建或调配相当数量的光缆电路。

去年7月,中国网通正式启动其“奥运战略”,并与“宽带战略”和“国际化战略”并列为中国网通向“宽带通信和多媒体服务提供商”转型的三大战略。中国网通昨日表示,作为2008年北京奥运会固定通信服务合作伙伴,公司将为北京奥运会提供从电话、传真、互联网接入到广播电视国际卫星、光缆传送等方面的通信服务,而中国网通的目标是“把2008年奥运会办成人类历史上第一届宽带奥运会”。

中海油与天津共同开发滨海高新区

□本报记者 李雁争

中国海洋石油总公司(简称中海油)昨天宣布,已经与天津市人民政府签署框架协议,双方将共同开发天津滨海高新技术产业园区。

协议约定,中海油以空闲了多年的军粮城渤海石油基地的盐碱土地参股,成为高新区开发公司的重要股东,共同参与高新区的规划、建设和项目引进。

天津滨海高新技术产业园区是天津滨海新区建设规划中的重要功能区。高新区特色产业将包括电子信息、生物制药、新材料、纳米技术、太阳能技术等。

业内人士指出,凭借此次合作,中海油得以进一步深化和当地政府的关系,以便为下一步“上岸”做好准备。目前,中海油大部分产业位于海上,由于下游配套产业不足,该公司的实力排名局于中国石油天然气公司和中国石油化工公司之后。

粤LNG项目部分管线投产受阻

□本报记者 徐虞利

广东LNG项目自6月28日一期工程投产后,已进入试运行阶段。记者昨日获悉,由于广州部分管线投产受到影响,上游供气方(澳大利亚)拟减少原约定的调试期第二船LNG,目前项目方大鹏公司正在积极与澳方谈判。

据了解,目前整个项目的接收站设施调试运行情况稳定,项目业主已将天然气送至坪山、惠州以及前湾分输站;供应香港的输气管线已完成天然气置换,并开始向香港电灯和中华煤气供气;成功卸载了两船LNG,约26万立方米天然气。

此外,项目的385公里输气管线已基本完工。目前因土地问题,广州煤气广州东分输站和管线投产受到影响,至今未能解决。上游供气方(澳大利亚)提出,由于LNG生产线原因,拟减少原约定的调试期第二船LNG。如该船LNG不能按原约定提供,则调试期各用户的用气需求会受到影响。现在项目负责方大鹏公司正在积极与澳方谈判。同时为避免电厂投产延迟及调试过程中不确定性带来的接收站憋罐风险,大鹏公司也在研究规避方案。

规避贸易壁垒 TCL计划印度建厂

□据新华社电

TCL印度公司负责人9日在新德里对记者表示,公司计划在印度建立一个制造厂,其目的除了抢夺印度市场外,还希望通过从当地向其他国家出口产品以规避对华反倾销贸易壁垒。

TCL印度公司董事总经理刘洪齐在接受新华社记者采访时说,印度不仅是一个重要市场,也是一个全球制造基地。公司目前正在同有关方面谈判,以决定是采取独资还是合资形式。他透露,具体决定将在下个月做出。工厂将主要用于组装彩电、空调和洗衣机,计划于2007年开工。

刘洪齐介绍说,TCL已经把印度作为一个重要的研产销基地。目前该公司已经在印度南部城市金奈建立了一个40人的研发中心,此外还在全国开设了30个彩电专卖店和94个售后服务中心。

根据TCL提供的数据,该公司去年在印度销售35万台彩电,今年销量有望达到65万台到70万台,市场占有率可望达到7%,而明年公司的彩电销售目标是卖出100万台,市场占有率达到9%。

东海航空即将进军航空货运业

□据新华社电

我国首批获准筹建的民营合资航空企业之一——深圳东海航空公司购买的首架飞机8日抵达深圳,预计在8月底或9月初执行首航,这标志着东海航空即将投入运营,正式进军国内航空货运业。

深圳东海航空前身为珠海捷晖货运航空有限公司,成立于2002年11月,是经商务部、民航总局批准成立的国内首批民营合资航空公司之一。该公司于2004年6月迁至深圳宝安国际机场并更名,成为继深航之后第二家深圳本土航空公司。目前,东海航空由香港东海(联合)集团公司、香港永港企业公司、深圳东港商贸公司合资经营。

本次到货的货机是东海航空目前自购的两架飞机之一,每架飞机实际最大载货量为13吨。第一架飞机抵达后,首航航线暂定为深圳——上海,接着将开通深圳至昆明、南京、宁波、杭州等热门货运航线。

斯普林特将投资建设4G网络

□据新华社电

美国知名移动通信运营商斯普林特-内克斯特尔公司日前表示,该公司将投资最高30亿美元在全美范围内建设4G高速无线宽带网络。

据法新社8日报道,斯普林特公司宣布将与美国英特尔、摩托罗拉和韩国三星电子公司共同建设这一网络。斯普林特公司将在2007年投资10亿美元,2008年的投资额将为15亿至20亿美元。

斯普林特表示,这将是美国第一个全国范围内的4G高速无线宽带网络。该网络将基于WiMAX技术,预计到2008年将覆盖1亿用户。WiMAX类似于目前主流的无线接入标准WiFi,但它比WiFi具有更远的传输距离、更宽的频段选择以及更高的接入速度等等。

三星公司负责人表示,斯普林特公司决定使用WiMAX技术建设4G网络,将成为美国电信业历史上的一个里程碑。

■短讯

上海通用雪佛兰新赛欧首次出口

8日,上海通用汽车雪佛兰新赛欧出口发车仪式在山东省烟台港举行。首批雪佛兰新赛欧出口南美洲智利。这标志着上海通用生产的雪佛兰品牌整车首次出口海外市场。

上海通用汽车与智利已达成长期出口合作意向,雪佛兰新赛欧是双方合作的第一步,第一批的订单量为1400辆。自2001年别克GL10出口菲律宾以来,上海通用汽车曾先后向加拿大每年出口大量的V6发动机,向我国台湾地区出口别克LaCROSSE君越散件,前不久又以散件台套形式向俄罗斯出口1000多辆雪佛兰乐骋轿车。(据新华社电)

深圳首座天然气电厂9月开始运行

记者昨日从深圳能源集团获悉,以广东LNG项目液化天然气为燃料的深圳首个天然气电厂——东部电厂1号机组日前正式通过了验收,并将于9月底正式投入商业运行。

据了解,东部电厂是深圳能源集团全资建设的电力建设项目,位于龙岗区大鹏街道秤头角,毗邻广东LNG接收站。电厂设计总装机容量为9台35万千瓦机组,分两期建成,其中一期总投资39.8亿元,规划建设3台35万千瓦燃气—蒸气联合循环发电机组,工程建成后,年发电量42亿千瓦时。(屈红燕)

中铝投资60亿元改造抚顺铝厂

辽宁省抚顺市市长刘强9日在香港表示,中国铝业公司将投资60亿元人民币对抚顺铝厂进行改造,改造完成后,抚顺将成为东北地区最大的铝系列生产基地。

抚顺市9日在香港举行抚顺投资说明会。刘强表示,中国第一家铝厂、中国有色金属冶炼的摇篮——抚顺铝厂,已正式并入中国铝业公司,中铝将投资60亿元人民币对其进行改造,届时抚顺将成为东北地区最大的铝系列生产基地、内地最大的钛镁系列生产基地。

(据新华社电)

五粮液携手华晨集团圆汽车梦

□本报记者 吴琼

五粮液集团造车的想法由来已久 资料图

昨日,华晨集团、五粮液集团和四川省绵阳市有关企业达成协议,华晨集团将旗下发动机企业股权转让给五粮液集团和绵阳市地方企业。至此,五粮液集团造车梦即将实现,华晨集团也将得到实力雄厚的合作伙伴。

按照三方签署的“绵阳新华内燃机股份有限公司(以下称:新华股份)股权转让合同”,华晨集团控股子公司申华控股转让其间接持股95.00599%的新华股份,故此次股权转让交易成功,申华控股亦将从中获得约1155万元的利润。受此影响,昨日申华控股涨0.17元,涨幅为8.63%。

这是一个多级股权结构。华晨集团间接控股申华控股;申华控股持有绵阳新华内燃机集团有限公司(简称“新华集团”)100%股权;新华集团持股95.00599%的新华股份、全资拥有新华汽车销售服务公司;新华股份持股华瑞汽车55.8%。

业内人士称,华晨集团与五粮液集团的合作将分两步走。

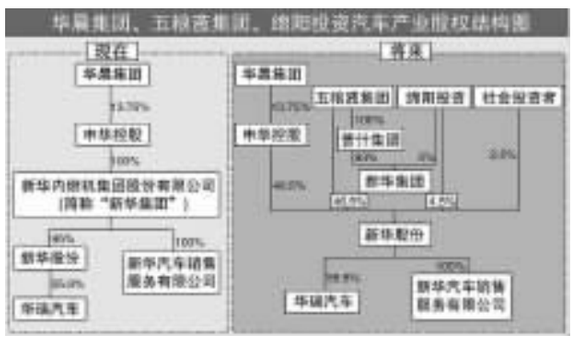
第一步,首先,由子公司申华控股出售旗下资产——新华股份。昨日,申华控股董事会通过决议,同意全资子公司绵阳新华内燃机集团有限公司(以下称“新华集团”)全额出售新华股份的股权。其中,93%新华股份的股权将转让给五粮液集团的全资子公司——普什集团,2.00599%的新华股份股权转让给绵阳市投资控股(集团)有限公司(以下称“绵阳投资”)。绵阳市国有资产监督管理委员持有绵阳投资100%股权。

但在转让新华股份股权的同时,精明的申华控股保留了重要资产——持股55.8%的绵阳华瑞汽车。按计划,该部分股权将剥离给新华集团或其关联公司。

“剥离了具有整车生产资格的绵阳华瑞汽车后,新华股份只具有内燃机生产和销售能力,因此,五粮液集团还未实现其进军整车生产领域的构想。”申银万国证券分析师王智慧称。

但是,五粮液集团早有打算。

“未来,五粮液集团将控股新华集团,以此展开与华晨集团在整车领域的合作。新华集团将成为拥有绵阳华瑞汽车的主体。”华晨集团高层透露,预计,华晨集团出让部分股权给五粮液集团或其全资子公司、绵阳投资。“未来五粮液集团、华晨集团、绵阳投资、社会投资者将分别持有新华集团46.5%、46.5%、4.5%、2.5%的股权。”



但该高层未透露具体的投资规模。

一旦新华集团股权转让结束,这个横跨辽宁、上海、四川三地共谋整车发展的大局才会正式形成。据内部人士透露,未来在四川将诞生一个年产10万辆汽车整车、50万台汽车发动机的汽车集团,预计项目年内开工建设,达产后新增销售收入80亿元。

■记者观察

五粮液做汽车并非心血来潮

做白酒的五粮液开始做起汽车梦,并非心血来潮。

记者认为有两个原因。一是五粮液集团有充足的现金,需要寻找新的支柱产业。二是经过几年的发展,五粮液集团已经初步掌握汽车领域的窍门和拥有生产汽车的基础。这一基础就是1997年成立的普什集团。这个五粮液集团初期投资3亿元的全资子公司,如今总投资规模已超过20亿元、固定资产超过30亿元,成为中国著名的汽车模具生产企业,其客户为重庆长安、一汽、天津丰田、成都丰田、广州本田等。

“四川省和绵阳市非常支持发动机发展。”华晨集团董事长祁玉民告诉记者,“像普什集团这样一个全国最大规模的模具厂,下一步将发展发动机,而中国发动机产业的出路是生产整车,这是汽车产业链的规模效应决定的。”

但目前,五粮液集团并不具备独立造汽车的能力:一不具备整车生产资格,二不拥有汽车生产的核心技术。

因此,寻找一家能互补的合作伙伴至关重要,华晨集团正好吻合:有汽车生产技术和能力,却没有足够的资金。华晨集团在四川的孙子公司——华瑞汽车具有整车异地生产资格,且国家发改委已经批准了其首批7款车型。想做大华西市场的华晨集团正需要一个财务雄厚的合作伙伴,以实现其雄图规划——到2010年,达到年产10万辆的规模。

“在华西生产发动机并匹配当地生产的整车,也有利于华晨集团降低生产成本。”祁玉民笑道,“未来,我们将在华西生产皮卡、SUV等当地最需要的产品。”(吴琼)

奇瑞扩军商用车 2010年产量30万

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,中国民族汽车企业——奇瑞汽车的商用车之旅进展顺利。奇瑞的商用车生产基地就在原来的芜湖一汽扬子汽车制造有限公司(以下称:一汽扬子),目前试制样车已经开发完毕,预计2008年1月份投产,销量达2.5万辆。奇瑞计划到2010年,商用车年产量达到30万辆,实现销售收入100亿元,利润10亿元。

2008年才能量产

据了解,目前商用车的样车正由奇瑞汽车商用车研究院负责研制,样车已试制成功,其代号为L11、L12。奇瑞将利用一汽扬子的工厂和原有设备生产出小客车底盘,装配L11和L12。

“由于底盘的开发周期较长,商用车2008年才能量产。”奇瑞内部人士透露。

但奇瑞已经制订了一个宏伟的量产计划:2010年,奇瑞的商用车年产量达到30万辆,实现销售收入100亿元,利润10亿元。商用车销售收入占总产值的1/8,2010年奇瑞汽车规划年产值为800亿元。

奇瑞此前并无商用车业务。奇瑞的宏伟规划意味着,商用车业务要在2年内实现从零到10亿元的利润突破。在奇瑞内部,已将商用车项目视为奇瑞新战略性布局的关键一步。

业内人士认为,进军商用车领域可以实现资源的最大利用:一则奇瑞自己生产底盘可以降低成本;二来商用车也可以充分利用奇瑞设备与研究能力;三则大规模的采购可降低成本;四则,商用车领域的竞争不如轿车激烈,如果定位合理,奇瑞将获取相当的细分市场份额。

成立商用车公司

与奇瑞汽车仅一街之隔的一汽扬子,曾是中国第一汽车集团公司控股公司。其总投资5.6亿元人民币,年产能为3万辆底盘及2000辆客车。

但这样一家企业由于经营不善,近几年一直处于亏损状态。

今年年初,奇瑞汽车控股芜湖一汽扬子汽车制造有限公司;4月25日,奇瑞在芜湖市工商局将一汽扬子注册更名为“奇瑞商用车(安徽)有限公司”;并在保持给老用户提供轻型汽车底盘的基础上,全面改造生产线。

据悉,奇瑞商用车的底盘部项目负责人是袁永彬。此前,他供职于美国底特律一家汽车自动安全系统公司。而奇瑞商用车(安徽)有限公司主要负责人可能是李晓华,李晓华曾任昌河汽车公司副总经理。