

# Companies

## 日系车提升国产化率抢中国市场

### 与进口零部件相比可以降低近30%成本

□本报记者 吴琼

本田、日产以及丰田等日系汽车巨头们正采取提高零部件供应率(即国产化率)的方式,加速抢占中国市场。

“本田已在广东佛山成立一个零部件工厂,生产变速箱等动力总成,预计2007年投产。”昨日,本田中国的朱琳杰告诉上海证券报,该工厂注册资本为9000万美元,预计投资规模为9800万美元,届时年产量达到24万套变速箱。

朱琳杰表示无法透露具体的采购数量,但近年来两大合资企业的国产化率不断提高:

广州本田的雅阁国产化率已经达到85%左右,飞度和思迪国产化率在90%以上;东风本田的思域国产化率在70%以上,本田CRV的国产化率在65%以上。本田的大部分国产车型远远超过60%的国产化率。而按照国家相关规定,国产化率达到60%即可享受较低进口零部件关税。

日产汽车公司也在加快中国的国产化步伐。2005年,日产在华合资企业的国产化率为60%左右,今年夏天起,日产将发动机零部件的铸造加工移至合资企业附近,以提高国产化率。

近年来,加大新车投入速度的丰田亦拟提高其国产化率。今年5月,广州丰田生产的凯美瑞已开始采用当地生产的发动机,天津一汽丰田亦计划提高国产化率。目前,丰田的零部件大部分购自于在华的集团下属子公司。未来,丰田将继续提高对15家零部件公司的在华投资,预计2006年度新增投资590亿日元(折合人民币约40.18亿元),较2005年提高22%。

“导致这些日系企业不断提高国产化率的原因有三个,即时间、成本、效率。”江淮汽车海外营销公司销售部长张

鹏表示。其一,从日本订购零部件运至中国,至少要提前3个月开信用证。加上船期,外购零部件所耗的时间太长。

其二,提高国产化率可以解决本土化问题。只有在中国设零部件厂,才能根据中国市场的需求进行本土化调试,在调试中需要和整车不断磨合,因此在中国设厂更能节省沟通的时间、成本和提高效率。

其三,国产化率后可以降低原进口零部件的成本,降幅近三成。且不谈海运费和附加费用,单10%的零部件关税、17%的增值税就是一笔不小的费用。

“日系汽车优势在于性价比,但在中国,在奇瑞汽车、吉利汽车等民族品牌打造的8万元小前面前,日系企业暂时无力进攻。但这种局不会持续太久,尤其是随着日系汽车在华生产成本的降低。”申银万国证券汽车行业研究员王智慧说。

汽车商	相关车型	国产化率
广州本田	雅阁	85%左右
广州本田	飞度、思迪	90%以上
东风本田	CRV	65%以上
广州丰田	凯美瑞	70%左右
一汽丰田	威姿、花冠	80%以上
东风日产	风神、颐达	60%以上

吴琼整理

### 360安全卫士 公布恶意软件标准

□本报记者 陆琼琼

日前,奇虎旗下的360安全卫士联合其公开征集的“督导委员会”,正式对外公布了“恶意软件标准”以及“恶意软件的退出及加入机制”。

记者从360安全卫士方面获悉,该标准从技术的角度对恶意软件的特征进行归纳,并给出了恶意软件的两大“底线”:一是强制安装,二是无卸载入口或卸载后仍有活动的程序。

### 桑塔纳抢占 国产SUV市场

□本报记者 陆琼琼

昨日,来自上海大众华北分销中心的数据显示,2006年上半年,华北地区A级车市场私人用车增幅显著。山西、河北、内蒙古三地区私人用车销量分别较去年同期上销13.73%、30.89%和233.6%。受华北地区整体车市走势的影响,桑塔纳全系列产品的私人用户也持续增长。今年上半年,华北地区桑塔纳3000的私人用户均占桑塔纳销量半壁江山以上,已经冲击到SUV市场。

### Herman Miller 来华投资家具业

□本报记者 陆琼琼

9月7日,全球办公家具及相关服务领导厂商Herman Miller宣布拓展其亚洲业务部门,该公司将在中国投资数百万美元,兴建一个设计中心以及两家工厂。

Herman Miller要兴建的国家级设计中心位于上海,而上海被选择作为该公司的亚洲部门总部所在地。该公司把制造中心定于宁波,在那里的两家工厂将生产Herman Miller的座椅产品系列、传统设计产品以及家具产品。

### 青岛港综合能源 单耗同比降4.2%

□本报记者 刘海民

记者昨日从青岛港集团公司了解到,今年前8个月青岛港吞吐量同比增长19%,而综合能源单耗同比下降4.2%,在全面推进资源节约型、环境友好型、质量效益型港口建设中再领先河。

在没有新的大码头建成投产的形势下,青岛港全面提升了各项预期性目标和约束性目标,其中在全年港口吞吐量确保超过2.1亿吨,集装箱力争达到800万TEU的基础上,综合能源单耗降幅要高于2005年水平。

# 大中:与永乐合作已无可能

□本报记者 喻春来

“陈晓是在拖延时间!”大中电器新闻发言人罗连昨日在接受上海证券报采访时如是说:“大中电器的态度是百分之百要解除与永乐的战略合作协议,公司已经作好准备,不久将向中国国际贸易仲裁委员会提交正式仲裁申请。”而业内人士表示,由于永乐已宣布与国美合并,国美显然希望通过永乐来牵制它在北京的最大对手——大中电器。

### 大中申请仲裁

2006年4月底,永乐电器掌门人陈晓与大中电器掌门人张大中在香港签署协议,决定双方实施全面战略合作。但是3个月后,国美正式宣布收购永乐。这让一直与国美对头的大中非常尴尬。大中最终选择要与永乐“分手”。偏偏永乐不愿意这时候分手。还指责大中单方面在解除协议。

对此,大中电器新闻发言人罗连表示,永乐公告中“单方面”的用词并不“恰当”,在没有解除协议之前不应该说是“单方面”。

罗连说,9月4日,大中给永乐的函件其实包括两部分内容:一是如果双方能友善协商解除协议,大中可以考虑归还1.5亿元的押金,另外,永乐现在还有8000万元的货物由大中代管,这些货物还在大中的仓库里,到时也将退还。

“但是,双方现在还没有就此达成共识。”罗连说,“如果双方不能友善解

除协议,大中将提出仲裁,由仲裁委员会决定这1.5亿元最终归谁。”

罗连认为,从永乐的態度看,双方协商解决的可能性已经微乎其微,通过仲裁解决将是双方的最终出路。昨日,记者几次拨打永乐董事长陈晓的手机,陈晓都没有接听电话。

### 合作目的完全丧失

针对双方合作协议并没有任何条文限制永乐与国美的合并建议的说法,罗连称,国美作为大中在北京最主要的竞争对手,永乐与国美的合并后,大中怎么能与永乐合作?协议如何履行?

“合作已经不可能了,合作目的完全失去,从情理上和道德上讲也无法进行下去了。”罗连说。

罗连还称,早在国美与永乐合并当天的新闻发布会上,陈晓已经表示永乐将主要考虑与国美的合并事宜,与大中的合作事宜先搁置一旁,永乐已经表态了,协议无法正常进行下去了。

“陈晓是在拖延时间,这是他的一贯作风。”罗连说。罗连强调,协议解除后,大中将做大做强,大中现在在北京市场占有率有50%以上的份额,经营质量和盈利能力非常好。

业内人士认为,永乐此举可能是为了稳定股价,确保与国美的合并最终成功,而国美方面也希望双方的合作有效,因为,国美将在北京减少一个强大的竞争对手,也扩大了自己市场份额,何乐而不为呢。

“但是,双方现在还没有就此达成共识。”罗连说,“如果双方不能友善解



2006年4月底,永乐电器与大中电器签署战略合作协议 资料图

## 永乐:大中无权单方终止协议

□本报记者 喻春来

就在大中电器急于与永乐“分手”之际,永乐电器(0503.HK)昨日发布公告称,大中并无任何权利单方面终止战略合作协议,终止战略合作协议须取得永乐的同意,单方面终止将构成对战略合作协议的违反。

永乐电器昨日称,9月4日,公司收到大中的法律顾问有关北京大中建议终止战略合作协议(建议)而发出的函件。大中电器在函件中建议,如果永乐电器

同意终止战略合作协议,大中电器将向永乐电器退还1.5亿元的押金,并且不会向永乐提出索偿;否则,大中电器及张大中将向中国国际贸易仲裁委员会申请,就违反战略合作协议下的责任向永乐提出索偿。

永乐电器同时表示,双方的战略合作协议并没有任何条文限制永乐与国美的合并建议。永乐电器还强调,双方战略合作协议仍然具有效力,终止战略合作协议须取得永乐的同意,单方面终止将构成对战略合作协议的违反。

# 朗讯收到“韦尔斯通告”

### 或将面临美国证券交易委员会起诉

□本报记者 陈中小路

朗讯(NYSE:LU)日前发布公告称,由于其中国部门涉嫌违反美国《反海外贿赂法》(FCPA),将可能遭到美国证券交易委员会提起的民事诉讼。

朗讯表示已获悉将收到“韦尔斯通告”(Wells notice),此事与早前对该公司中国业务部门是否违反美国《反海外贿赂法》的调查有关。

据了解,如果美国证券交易委员会向某家公司发出“韦尔斯通告”,通常意味着该机构将对接到通告的公司进行民事诉讼。按照惯例,接到通告的公司有机会对此作出回应,并进行抗辩和申诉。美国证券交易委员会将依据该公司提交的材料,来确定是否提起诉讼或采取其他相应措施。

2004年来,美国证券交易委员会和司法部一直针对其中国部门是否违反了美国《反海外贿赂法》进行调查。朗讯亦曾通过

公告披露,其对中国业务的内部审计和外部调查发现可能有违反《反海外贿赂法》的行为。

朗讯发言人Joan Campion对此表示,美国证券交易委员会发出的这份“韦尔斯通告”并不会影响该公司同阿尔卡特的合并交易。按照计划,阿尔卡特和朗讯股东将于本周四对合并交易进行投票表决。记者昨日多次致电朗讯中国有关负责人,但电话一直未能接通。

Joan Campion昨日强调:“在调查的过程中,我们一直同美国证券交易委员会密切合作,今后也将如此。我们将于近期同美国证券交易委员会官员举行会谈,并利用这一机会探讨未来的举措。”

朗讯在公告中表示:“内部控制存在的缺陷并没有对朗讯中国部门的运营产生实质性的影响,但公司目前并不能确定美国证券交易委员会的调查是否会影响到公司在中国或其他地区的业务运营。”

## 中国公司多次卷入《反海外贿赂法》

美国《反海外贿赂法》于1977年制订,该法案宗旨是限制美国公司和个人贿赂国外政府官员的行为,是目前规制美国企业对外行贿赂的最主要的法律。

在“朗讯门”事件之后,美国加州医疗设备诊断设备企业DPC公司步其后尘,该企业因为其子公司天津德普通过贿赂取得中国医院的订单而被美国司法部和证券交易委员会处以480万美元罚款。

今年早些时间,在纳斯达克上市的中国公司UT斯达康也在财报中披露,正在调查其海外代理商涉嫌向印度、蒙古官员支付了不当报酬,该行违反了《反海外贿赂法》。

另一个著名的案例是中国建设银行股份有限公司前董事长张恩照,早前他曾在美国加州卷入经济诉讼案,原因是一家美国公司违反该法案向他行贿,贿赂金额达到100万美元。

## “朗讯门”事件回放

2004年,朗讯对其23个国家的业务部门进行了审查,发现2003年朗讯科技中国有限公司出了问题。

2004年4月,朗讯向美国证交会递交了汇报文件。文件指出,由于存在涉嫌“违反美国《反海外贿赂法》的内部管理控制不力行为,朗讯将闪电解雇其中国区三大高层。

2004年11月,有消息称朗讯中国曾向北京市反贪局提交了一份长达800页的文件,就其在中国运营中涉嫌向有关中国工作人员行贿的行为进行汇报,其中涉及到中国几大电信运营商。

(陈中小路)

## 春秋航空盈利 拟扩大规模

□本报记者 索佩敏

尽管油价居高不下,但国内首家低成本航空公司春秋航空终究还是出现了盈利。昨日,春秋航空公司董事长王正华透露,自去年7月开航以来,春秋航空累计收入已经达到5亿元,其中今年前8月盈利1000万元。为了通过规模效应来增强盈利能力,春秋航空计划于明年一季度再引进三架飞机。

王正华透露,春秋航空通过降低票价让利消费者共计约2亿元人民币,取得了良好的市场反映,并成为国内首家开航一年多即获得盈利的民营航空公司。自去年7月春秋航空开航以来,公司销售总收入已超过5亿元,今年1月至8月公司更是盈利约1000万元,即使算上开航之后半年时间内亏损实现了近200万元的盈利。

但是面对油价居高不下和竞争

日益激烈的市场环境,春秋航空也意识到需要寻找新的利润增长点。

“事实上,像欧洲比较成熟的低成本航空公司瑞安航空,其非航空主业收入占其销售总收入的比例高达11%,而春秋航空目前这一比例的数据仅为2%,因此仍有巨大的潜力可挖。”王正华如此表示。为此,春秋航空也正在酝酿加强非航空主业收入,包括在飞机上提供更多的食物、出租游戏机以及推出演讲式服务等项目。但他同时指出,机上有餐饮服务只会提供给那些有需要的旅客,而并不会要求每位旅客必须接受。

王正华还透露,公司本来计划今年年底再引进3架飞机以扩展运力,“但是民航总局处于安全的考虑,原则上希望民营航空公司成立第二年不要再引进飞机。”王正华透露,为此公司会服从民航总局的安排,可能会将飞机的接收时间推迟到明年第一季度。

## 华能集团携华亭煤业共挖煤矿

□本报记者 李雁争

中国最大电力企业华能集团近日宣布,将与甘肃省最大的煤炭企业甘肃华亭煤业集团共同投资12亿元人民币,合作开发年产240万吨的大柳煤矿。协议规定,华亭煤业集团出资51%,华能集团公司全资子公司华能能源交通产业公司出资49%。

该大型煤炭矿区总体设计已经发改委批准,并列入甘肃省“十一五”规划之中,是甘肃省2006年重点建设工程。该项目将于今年

第四季度开工建设,2008年底建成投产。

华亭煤业集团有限责任公司拥有煤炭储量33.7亿吨,是国家规划的13个大型煤炭基地之一。

2004年遭遇煤价上涨后,五大电力集团涉足煤炭领域的多了起来。如华电集团宣布将煤炭产业确定为集团主营业务之一;大唐集团计划2014年实现年产煤炭5000万吨。

(阮晓琴)

## 国机集团结盟印尼三林集团

□本报记者 李雁争

中国机械工业集团公司昨天表示,该公司日前与印度尼西亚三林集团(三林集团)签署了战略合作协议备忘录。专家指出,以上内容将是东盟—湄公河流域开发合作的内容之一。

根据协议,双方同意在国际工程项目的初期立项、咨询、勘察设计以及工程项目建设、围绕工程项目的贸易和融资等方面展开合作。三林集团未来将在水电领域有所发展,并已经在印尼取得了多个水电站项目的开发权。国机集团在工程的设计、建设及管理等方面具有丰

富的国际经验,正是三林集团理想的合作伙伴。三林集团在项目执行过程中将优先考虑国机集团参与,并利用其在国际上的声誉、网络和经验,为国机集团拓展海外项目提供支持和配合。

双方指出,合作一方面有利于国机集团充分利用三林集团的海外资源与海外市场,加快实施“走出去”战略,同时也将使三林集团分享中国机械装备技术飞速发展的成果。双方将创造共赢的美好局面。

三林集团是由著名华人企业家林绍良于二十世纪四十年代创立的著名多元化跨国企业集团。

## 戴尔客户咨询委员会再访中国

□本报记者 陆琼琼

9月7日,新一届戴尔中国客户咨询委员会在北京正式拉开帷幕。此次是戴尔公司第三次在国内召开客户咨询委员会。

曾经一路高歌的戴尔近来“内忧外患”不断。“换芯”,网站促销广告出错、电池起火,包括原戴尔中国区总裁姜大伟在内的多名高管离职,二季度财报净利甚至同比下滑了51%,又一次低于华尔街预期。戴尔亚太及日本区总裁史蒂芬·菲利斯近期承认戴尔出现了一些失误和问题,并表示已在

第一时间主动与客户联系解决问题。

据了解,此次会议为期两天,邀请了来自政府、企业,及机构的客户代表。会议期间,客户代表们与来自一线的戴尔产品开发工程师、产品规划负责人,以及技术专家进行了广泛而深入的互动交流。

戴尔中国有限公司客户市场总监阎学全表示,客户咨询委员会拓宽了戴尔与客户直接沟通的渠道,从而能够更针对性地满足客户的需求,密切客户关系。根据戴尔二季度财报,本季中国区收入增长31%,出货量增长37%。

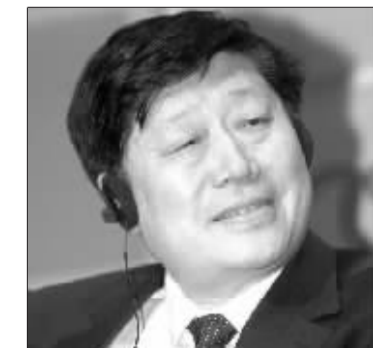
## 张瑞敏:家电业质量控制面临三压力

□新华社电

海尔集团首席执行官张瑞敏昨日在重庆高层质量论坛上说,保证产品质量是家电企业的生命,但如今市场形势变化莫测,企业质量控制因此面临三个新的压力。

首先是低成本和高质量要求的矛盾压力。张瑞敏说,随着家电产品日益丰富,市场消费已由过去企业主导变为用户说了算,而用户强烈要求产品低价格和高质量,让企业陷入了两难。要改善这种状况,企业必须加强设计力量,在产品初始设计阶段就考虑采用新技术减少零部件的使用,达到降低成本和保证质量的双重目的。

其次是产品更新速度的压力。张瑞敏说,消费者对产品越来越挑剔,喜新厌旧的速度也越来越快,企业为了留住顾客,需要不停推出新产品,同时要保证新产品能够满足消费者“口味”。有些企业急于推出新产品,忽视了“准确度”,把市场当成新产品实验室,一旦失败



海尔集团首席执行官张瑞敏就难以翻身。

三是在连锁店和用户之间,企业到底该满足谁?张瑞敏认为,很多家电企业为了扩大销量,一味满足连锁店的降价要求,不停打价格战,最后不得不以牺牲产品质量为代价。这实际上是忽视消费者真实需求的表现,企业应更多从消费者需求差异中寻求改进质量的空间,提高产品的用户满意度,而尽量避免陷入无休止的价格大战中。