

# “燃料电池车市场潜力非常大”

——访通用汽车公司董事长兼首席执行官瓦格纳

□本报记者 吴琼

季度是美国的度假高峰期,所  
以也是销售淡季。

要改变财务报表,需要很  
强的产品和竞争力。不过,我  
们有很强的研发能力和很高的  
研发投入。通用汽车每年现金支  
出约70亿至90亿美元,研  
发费用约70亿美元。

记者:美国三大汽车巨头  
三季度业务都出现亏损,但中  
国业务都表现不错,未来通用  
汽车是否会加大在中国的采  
购,以降低成本?此外,会不会  
考虑在中国生产汽车,并出口  
到美国?

瓦格纳:通用汽车今年全  
球产量和去年差不多,去年生  
产了920万辆,也是通用汽车  
历史上首次海外销售超过美国  
本土销售的一年。这种趋势应  
该会继续。

现在我们在中国采购的零  
部件主要用于中国本土生产,  
以后会扩大到全球通用汽车采  
购系统内。至于出口到美国,  
我想在中国生产出口到美国,  
不见得比在美国生产更便宜,  
所以现在我们还不会这样做。



通用汽车董事长瓦格纳

记者:你们的合作伙  
伴——上汽集团开始自主品  
牌的建设,你们是否认为这将成  
为威胁?

瓦格纳:我们与他们的合  
作关系很好。我们并不认为上  
汽自主品牌是威胁,反而会有  
益于我们的合作。当初,我们  
和上汽合作时,他们已经有了  
合作伙伴(德国大众)。但令人  
不可想象的是,我们合作得非  
常好,上海通用的发展速度比  
我们预期的还要快。

## 巨资研发新能源车

记者:这次来华,你本人成

了雪佛兰Sequel的“陪衬”,通  
用汽车开始在中国展示Sequel  
氢燃料电池车是否意味着新能  
源汽车商业化已经到来?

瓦格纳:目前还不能这样  
说。但是发展汽车产业的同时,  
也要注意环保和能源问题。据  
估计,2020年全球将会有41  
亿辆车,应该说这是个非常大  
的量,占世界人口的15%。现  
在大家对于污染、气变、能源的供  
应非常关心。最好的长期计划  
就是燃料电池车,这是最好的  
解决方案。因为燃料电池不污  
染,而且效率很高。这是一个潜  
力非常大的市场。通用汽车注  
意到这一趋势,因此在新能源  
车的研发上投下巨资。

记者:截至目前,通用汽  
车新能源投资是多少?

瓦格纳:仅燃料电池车,通  
用汽车在全球就投入了几十亿  
美元;在投资乙醇汽车方面,通  
用汽车共投资了20亿美元。此  
外,我们还将和克莱斯勒、  
BMW(宝马)共同生产混合动  
力车。

记者:丰田此前曾表示,其

混合动力车普锐斯未来达到  
100万辆的目标。那么,通用汽  
车在混合动力车方面的销售目  
标是多少?

瓦格纳:混合动力车是通  
用汽车的中长期产品规划。我  
们正在做这方面的研发和推  
广,2008年一款混合动力车将  
在中国的上海通用汽车正式  
投入量产。我们目前只侧重于  
确保将新能源汽车带到中国。  
至于产量,我想应该由市场决  
定。

记者:未来,在中国量产的  
混合动力车是否也在雪佛兰  
品牌下?因为在上海通用的产  
品架构中,雪佛兰品牌的车相对  
便宜。这是否意味着未来生产  
的混合动力车的价格不会太高?

瓦格纳:老实说,我们还没  
有考虑好这个品牌问题。不过,  
目前在美国之外的市场推广混  
合动力车时,我们都用雪佛兰  
品牌。

新能源车通常会给人一种  
误解,那就是由于我们的研发  
成本高,所以售价也会高。我  
们会考虑到价格问题。

## 淡水河谷山东铁矿项目搁浅

□本报记者 徐虞利

记者昨日获悉,由于项目土地、  
环保评估以及山东投资方变动等因  
素,矿业巨头巴西淡水河谷公司此  
前计划与宝钢、济钢合资在日照建  
立的铁矿球团矿石项目已暂时搁  
置,仍处于商讨阶段。

今年上半年巴西淡水河谷与  
宝钢、济钢计划在日照投资年产量  
1000万吨的球团厂,把铁矿石加工  
成成品,用于炼铁,但当淡水河谷  
在珠海的合资铁矿项目已经落定时,  
日照项目却迟迟未见动静。据  
了解,项目投资方与当地政府在日  
照球团厂项目在土地、环评上存在  
一些分歧,淡水河谷有关负责人近

日在青岛也透露,该项目还在商  
谈,宝钢对球团厂的选址可能有其  
他看法。

业内人士分析,此前三方运作  
该项目很大程度上是因为宝钢拟并  
购济钢,可作为将来合并后双方发  
展的共同项目,但目前济钢与莱钢  
合并将成立山东钢铁集团,使得宝  
钢希望落空,自然对项目选址会有  
变化。据悉,山东方面希望由省内企  
业控股项目,而由原定于10月成  
立的山东钢铁集团并未如期成立,  
日照项目也只有向后推迟。知情人士  
称,山东计划在整合省内钢铁企  
业后在日照建设大型钢厂,而球团  
矿项目作为重要的原料供应有可能  
成为其配套工程。

## 诺华制药斥资8亿在华建研发中心

□本报特约记者 张大超

瑞士医药巨头诺华制药公司  
(Novartis AG)周一宣布,将投资约1  
亿美元(人民币约7.9亿元),在中  
国设立一个研究发展中心,作为其  
现有全球研发业务的一部分。目前  
诺华已在全球各地设有七个研发中  
心,共有7000名研发人员。

诺华称,这个研发中心预计将  
于明年7月开工,在上海浦东新区  
研发中心聚集地兴建,面积达3.8  
万平方米,至少有400名科研人员。

早在今年5月,总部设在英国的  
阿斯利康(AstraZeneca PLC)宣布将  
在中国投资1亿美元建立研发中心。

据了解,在美国,一位药剂师研  
发药物全部工作成本约为每年25  
万美元,而同样的成本在中国仅为  
每年2.5万美元。因此很多跨国药  
物公司开始将药物研发工作外包至  
中国或在中国设立研发中心。去年  
诺华医药业务在研发方面的支出  
为3.97亿美元。

近几年国内医药市场发展快速,  
跨国制药企业更要从中分得一杯羹。  
据总部设在康涅狄格州费尔菲尔德  
的药物市场调查公司IMS Health的  
数据,中国医药市场去年增长20%,  
至117亿美元,连续第三年达到20%  
以上。中国将在2009年以前成为全  
球第七大药品市场。

## 开发商上海谨慎拿地

□本报记者 李和裕

园等大型配套设施的先行到位,应  
该是吸引开发商进入的主要原因。

不过,记者了解到,基于调控新  
政的要求,更适合开发低密度住宅  
的罗店新镇在今年的两次推地中都  
要求90平方米以下住房面积所占  
比重不得小于开发建筑面  
积的74%。“大众性住宅的开发可能  
会对开发商日后的项目定位、定价及营  
销带来影响。”有市场分析师提出,  
“并且C5-3地块4.4亿元的挂牌价  
起始价,也已把项目的楼板价提升  
到了每平方米2500多元,告别非理  
性拿地时代的开发商们可能要考虑得  
更多。”

事实上,此前1号土地公告中  
推出的罗店新镇部分地块,就由上  
海罗南房地产开放有限公司以  
2.64亿元竞得,楼板价每平方米近  
3000元,而周边的别墅目前售价也  
只在每平方米6000至7000元,可  
见开发商需在少赚和不赚间做出  
权衡。

## 北京车友要求东风本田召回问题车

□本报记者 吴琼

记者近日获悉,东风本田与“北  
京车友”的矛盾正在升级。继11月  
3日双方谈判无结果后,11月4日,  
20余辆东风本田CR-V越野车在  
北京后子门体育场示威,车身上醒  
目地写着诸如“尾部下沉”、“强烈要  
求召回”的字样。东风本田相关高  
层对上海证券报表示,本周将会公  
布一个解决方案以避免矛盾激化。

11月3日,“北京车友”代表12  
人,与东风本田代表6人在北京展  
开正面交涉,但谈判没有取得成果。  
东风本田称,双方争议的焦点之  
一在于——尾部下沉多少为合理。

据了解,尾部下沉最严重的东  
风本田CR-V超过2厘米。国外  
知名汽车专家指出,超过2厘米的  
尾部下沉应该是质量问题,常会  
产生“啃胎”现象,这就存在安全隐  
患。东风本田称,这主要是因为运  
行过久后,弹簧有衰减力造成,可

能运行一阵又会适当稍恢复;  
而且技术测量应该以车身高度为准,  
而不是后轮胎与轮眉距离。但与  
此同时,东风本田亦表示,出现啃  
胎的车辆,如果后轮外倾角超过设  
计值将有问题。

争议之二是,“尾部下沉”是因  
为设计问题还是质量问题?

由于问题主要出在2005年款  
CR-V上,且车辆悬挂系统并未做  
改动,因此车主认为很可能是质量  
问题。不排除轮胎供应商改变原  
材料。对此,东风本田表示问题出在  
2005款与2004款轮胎大小不同。  
2005款的轮胎比较大,是宽度为  
205毫米的宽胎;2004款轮胎较小,  
宽度为195毫米的胎。

争议之三是,应该如何解决  
“尾部下沉”事件。多数车主仍认  
为东风本田CR-V其它方面性能不  
错,但为避免后患,希望厂方能彻  
底解决“尾部下沉”问题。并表示更  
换弹簧方案无效。

## 副总裁离职 中星微人事大变动

□本报特约记者 张韬

记者从中星微(VIMC)获悉,于  
2005年底在纳斯达克上市的中星微  
电子内部开始重组。据悉,钱颖一博  
士加盟并成为中星微独立董事和审  
计委员会成员。而中星微副总裁和  
董事张辉因为个人原因已经离职。

同时,中星微提升凯文·金  
(Kevin Jin)为总裁、首席运营官,提  
升雷蒙德·张(Raymond Zhang)为资  
深副总裁和移动多媒体业务部门总  
经理,提升朱军(Jun Zhu)为个人计  
算机多媒体业务部门总经理,提升  
迈克·于(Mike Yu)为高等多媒体业  
务部门总经理,提升戴夫·杨(Dave  
Yang)为消费电子业务部门总经理。

了解到,张辉是中星微电  
子的创始人之一,其实他早就在今  
年7月离职,并创办了一家名为“北  
京创毅视讯科技有限公司”的手机  
电视芯片公司,主要开发解调器芯  
片,可能是配合广电的移动电视标  
准Stimi。由于持有中星微的股份,  
张辉目前仍担任中星微的董事,未  
来将慢慢淡出。

# 康佳携手联想开设闪联旗舰店

□本报记者 姜瑞

作为中国最为成功的自主知  
识产权标准,闪联已经赢得了  
众多IT、数码、家电、通信  
企业的加盟。闪联成员、联  
盟企业达80余家,覆盖了国  
内电视市场份额的80%、电脑  
市场50%和手机市场的40%。  
此次闪联开进超市,真正  
迈开了闪联平民化的步伐。  
据悉,早在今年6月期间,康  
佳率先量产型号为LC-SL3711  
的闪联电视,并

通过了3C认证,投放市场大  
规模销售。此次康佳携手联想  
进军超市,面向的消费群体有  
望进一步扩大。  
据康佳多媒体营销事业  
部副总经理刘丹介绍,目前建  
设中的旗舰店包括分别位  
于深圳和北京的重点大型超  
市中。旗舰店将以书房及客厅作  
为背景,配置康佳闪联电视和  
联想闪联电脑,并加入书架、  
书籍及沙发等情景道具,让消

费者在接近真实的环境中体  
验闪联商务和娱乐的轻松自  
在。两处旗舰店竣工后,将分  
别推出为期至少3个月的“科  
技、娱乐、无线、体验”闪联数  
字家庭体验活动。除这两处旗  
舰店外,康佳还在北京、深圳  
两地的国美和苏宁家电卖场  
开设了第二展区,联合展示闪  
联产品。目前,四个家电卖场  
的体验区已经布置完毕,将很  
快正式开放。

随着数字科技的快速发  
展,电脑产品、手持数码、家电  
产品之间的技术限制日益模  
糊,各种设备间的互联互通和  
信息共享,成为未来生活必  
然趋势。闪联作为3C融合的国  
产标准,成为中国IT业和家电  
业3C融合的铺路石。  
闪联是不同电子设备之间  
进行互联互通的软件协议标  
准,类似于设备之间共享或传  
递信息的统一语言。