

空客欲削减八成全球转包商

由 3000 家削减至 500 家,中国 6 家“合作伙伴”面临挑战或机遇

本报记者 索佩敏

困境重重的空客看来要将其大刀阔斧式的削减成本计划进行到底了。昨日空客发言人表示,空客计划削减 80% 全球转包商以降低成本。由于中国目前正成为空客越来越重要的零部件转包基地,目前尚不明朗此项削减措施是否会对中国转包生产企业产生影响。

不过中国航空工业第一集团公司(以下简称:中国一航)一位专家指出,由于中国的劳动力成本较低,此次的削减计划或许将加大中国航空企业的生产量,从而给国内航空企业带来商机。

空客新闻发言人 Marcella Muratore 昨日在欧洲表示,空客打算将全球转包商由 3000 家削减至 500 家。由于飞机零部件成

本占公司总成本的绝大部分,削减全球转包商的数量和零件件供货商将大大有利于空中客车公司削减成本。

事实上,这已不是空客提出的第一个削减成本计划了。10月份,空客宣布公司将实施一项节约成本的项目,以补偿由 A380 飞机的几次延迟交付而引发的财务紧张。根据这项计划,空中客车公司将在未来三年内削减大约 10% 的成本,削减金额达 15 亿欧元,包括裁员、将生产基地转移至劳动力成本低的地区等。

中国一航一位专家对上海证券报记者表示,削减转包商的数量意味着单个转包商承接的零部件生产数量增加。由于航空制造业属于科技密集型产业,对于零部件厂商来说产量的增加会产生规模效应,从而降低

单个零部件的生产成本,空客由此也可以降低采购成本。

空客中国新闻发言人顾伟对上海证券报表示,空客中国方面目前还没有得到总部关于削减全球转包商的指令,但空客在中国也有 6 家“合作伙伴”,实际上也就是“全球转包商”。除了全球转包商,空中客车公司在全球还有 1500 家零部件供货商。

空客与中国航空业的合作始于 1985 年,随后,空客与中国航空制造企业开始了零部件转包的生产合作。目前共有成都飞机工业集团、沈阳飞机工业集团、西安飞机工业集团、贵州航空工业集团、哈飞航空工业股份和红原航空锻铸工业公司 6 家中国企业参与空中客车飞机零部件的生产。上述 6 家企业主要为空客生产 A320 飞机后登

机门、复合材料水平尾翼前缘、机翼的固定前缘等零部件。

由于 Marcella Muratore 拒绝透露具体哪些转包企业会成为此次削减的对象,目前尚不清楚中国的 6 家转包商是否会因此受到影响。根据空中客车原来的计划,到 2010 年,从中国的采购金额将从目前的每年 1500 万美元上升到 1.2 亿美元,其中很多采购将来自 A380 的部件生产。

不过上述中国一航的专家认为,这次削减对于中国航空制造企业可能是一次机会。他指出,中国的劳动力成本优势明显,如果能够进入 500 家之列,意味着中国企业能够拿到更多的转包订单。据了解,中国一航已经将转包业务确立为重点发展的板块之一。

波音:

金字塔式分包省成本

波音中国副总裁刘江接受本报记者采访时表示,供应商管理是航空制造业中成本控制的重要一环,在最新推出的 787 系列的生产中,波音已经开始着手削减供应商。

“波音现在定位自身的核心竞争力是大规模系统集成”,刘江解释,过去是由波音一家一家的与各供应商联系,现在已经转变为波音只负责较高阶段的集成,而将初级的一些集成工作交给一级供应商来做,再由一级供应商将具体的部件分包给下一级供应商。“从管理的角度,这种金字塔式的结构有利于波音节约成本。”

庞巴迪获上海地铁 9 号线大单

本报记者 索佩敏

在先后两次为上海地铁 1 号线提供车辆之后,加拿大交通运输制造商庞巴迪公司再次拿到了上海轨道交通的大单。庞巴迪公司 6 日宣布,将为上海地铁 9 号线提供 51 辆地铁列车,此项交易涉及金额 3.26 亿美元。

庞巴迪是通过其子公司庞巴迪运输集团,和中方合作伙伴共同与上海轨道交通申松线发展有限公司签署订单的。庞巴迪将从该交易中获得约 1.04 亿美元收入。这批列车将从 2008 年第二季度开始发货,于 2009 年完成。

按照规划,到 2012 年,上海的

轨道交通通车里程就将由目前的 123 公里延长至 510 公里。上海的长远发展目标是将轨道交通通车里程达到 1000 公里,庞巴迪董事长兼首席执行官多昂接受媒体采访时难掩兴奋之情地表示,上海无疑将成为全球最大的轨道交通市场之一。

中国正成为今后全球轨道交通的主要增长地区,预计 2050 年,若包括轻轨线路中国轨道交通里程将达 2000 公里。在轨道交通制造市场上,目前占有全球市场份额 50% 份额的共有三大跨国公司:加拿大庞巴迪公司占 23%,法国阿尔斯通公司占 18%,德国西门子占 14%。目前三大巨头都已经得到了上海轨道交通的车辆订单。

长航油运继续扩建重级油轮

本报记者 索佩敏

近日,中国长航南京长江油运公司与中船重工国际贸易公司、中船重工川东造船厂签订了建造 2+2 艘(即正式签订两艘,还有两艘合同待确认)14999DWT 重级油船建造合同。这是南京油运落实建造 8 艘超大型油轮、37 艘 MR 型油轮项目后,推进特种运输船队建设的又一重大项目。

南京油运公司党委书记徐瑞新表示,南京油运是中国第二大油运专业公司,目前正在致力于建设包括重级油船在内的特种运输船队、清洁油轮船队和超大型油轮船队等三支主力船队,实现由长江油运向海上油运的战略转型,成为国家石油战略运输安全的主力军。

作为长航集团旗下的龙头企业,南京油运最近在运力扩张上频频出手。就在上月,南京油运刚与中国工商银行江苏省分行、中国农业银行江苏省分行等六家银行签订了总额 146 亿元人民币融资授信及银企战略合作协议。

据悉,此次订购的重级油轮将于 2007 年 12 月起陆续出厂交付使用,主要投放沥青等重级油运输市场。

中越钢铁巨头联合组建矿冶公司

据新华社

云南省最大的钢铁生产企业——昆明钢铁控股有限责任公司(以下简称“昆钢”)与越南钢铁总公司、越南老街矿产公司三方合作共同创办的联营企业——越中矿产与冶金有限公司日前在越南老街成立。

据昆钢法律事务部主任殷江介绍,该项目总投资 1.75 亿美元,是一个在区域内按照“优势互补、共同合作、共同投资、共同发展、共同合作”的原则。

金地、招商两巨头放弃上海新江湾城

本报记者 李和裕

虽然今年 8 月以来的两次开闸放地让上海土地市场如久旱逢甘霖,但开发商的态度却因楼市环境的巨大变化而一次比一次更为谨慎。昨天是上海 2 号公告推出的 20 幅土地接受竞买人申请的最后一天,记者了解到,原本受到各大地产巨头关注的头号热门上海新江湾城 C2 地块,竞争激烈度并未超过预期,金地、招商等企业已明确表示放弃。

在新江湾城 C2 地块于上周三举行的答疑会上,记者了解到共

有 30 家开发商购买了挂牌文件,约有 17 家到场参加了答疑会。在前来咨询地块出让事宜的开发商中,不乏巨头身影,如来自新加坡的凯德置地,来自香港的新鸿基地产、东方海外,以及内地的万科、招

商、金地等房地产上市公司。其余的巨头们则表现得态度暧昧。万科上海公司的有关人士虽表示会参与竞争,但随即又称尚不清楚具体操作的项目部的最后决定。凯德置地方面也称有兴趣参加,但以“会影响到竞争”为由拒绝透露最后的决定。

由于是上海正在重点发展的

杨浦区新江湾城时隔 2 年后的第

二次推地,新江湾城 C2 地块在本

次的土地出让中相当惹眼,并且于

11.91 亿元人民币的高额底价而被业内预测为这次土地出让的“标王”。

西安凤凰飞机公司出口 150 架飞机

据新华社

西安凤凰飞机制造有限公司 7 日与 GPA 基金签订了 150 架 CH2000 型通用飞机的出口合同,合同总金额 3750 万美元。

西安凤凰飞机制造有限公司是今年 10 月在西安国家航空产业基地注册成立的中外合资企业,是国内首家专业民营通用航空器生产企业,目前主要从事 CH2000 型、CH701 型等通用飞机的生产。CH2000 型、CH701 型等通用飞机是由加拿大 ZENAIR 公司设计的,该公司将通用飞机的知识产权作为股份加入西安凤凰飞机制造有限公司。目前,西安凤凰飞机制造有限公司将把这些通用飞机用于阿根廷的通用航空业。

大连港联姻锦州港暗潮汹涌

关注环渤海港口整合(上篇)



张大伟 制图

环渤海主要港口“十一五”建设规划一览

港口名	投资金额	主要建设项目	预计规模
天津港	367亿元	重点建设北港池 10 个集装箱泊位、30 万吨级原油码头、10 万吨级 LNG 码头,南疆大型专业化煤炭及矿石泊位等	货物吞吐能力达到 3.3 亿吨,集装箱吞吐能力达到 1200 万 TEU
青岛港	80亿元	新增通过能力约 8000 万吨,其中新增集装箱吞吐能力 320 万标准箱	货运吞吐量力争达到 2.6 亿吨,集装箱吞吐量达到 1100 万 TEU
大连港	220亿元	1950 万立方米油品储存基地,30 万吨级原油码头、8 个汽车滚装码头、10 余个集装箱泊位等	形成生产泊位 100 个,货物年通过能力 2.5 亿吨,集装箱年通过能力 750 万 TEU 的港口能力
秦皇岛港	100余亿元	20 万吨级原油泊位工程,2 万吨级化工泊位,集装箱泊位以及航道改造工程	设计吞吐能力将达到 2 亿吨以上
曹妃甸	320亿元	2 个 25 万吨级和 2 个 40 万吨级矿石码头,2 个 30 万吨级原油码头,16 个 5 万至 10 万吨级煤炭码头,1 个 10 万吨级 LNG 码头	港口吞吐总能力达到 15300 万吨,成为世界上最大的煤炭专用码头
营口港	55亿元	5 万吨级深水泊位 10 个(主要为集装箱、钢材及件杂货泊位)	货物吞吐量实现 1 亿吨,集装箱吞吐量达到 160 万~200 万 TEU
锦州港	54亿元	万吨以上泊位 14 个	货物吞吐量突破 6000 万吨,集装箱吞吐量达到 100 万 TEU

(索佩敏整理)

北电微软通信平台谋求对接运营商

可能成为中国固网运营商新的盈利点

本报记者 陈中小路

代加剧等因素的作用下,中国电信和中国网通两大固网运营商的 APRU 值(平均每月每用户收入)已出现了难以遏止的下降趋势,因此运营商正寻求在各类增值业务上取得突破,中国电信目前推出了商务领航、号码百事通等多项业务。

“仅仅依靠传统的话音业务和宽带业务是远远不够的,北电微软的统一通信平台对

接运营商能够带来新的盈利增长点。”张耀表示,这类运营商托管的企业网业务,已经让不少北美运营商尝到甜头,而根据电信和网通不同的特点和需求、双方将展开更多探讨。

在北电与微软宣布战略联盟之后,双方已经启动开拓中国统一通信市场,为运营商和企业用户推出可管理的增值服务平台。据北电高级经理孙志

方介绍,介入统一通信平台,运营商将在话音增值业务与统一通信增值业务方面有所斩获,涉及领域包括交换托管、虚拟总机、企业通信门户、企业用户目录、视频会议等各方面。

而另一方面,据接近运营商的人士透露,中国电信等运营商也害怕被吸附在其网络上的 skype 这样的业务把“血”吸走,自己却无利可图甚至处于管道提供商这样的被动地位,

目前他们正在积极游说有关政府部门,希望能在政策许可范围内更多涉入 VoIP 等全新业务模式。对此,张耀亦坦言,“网络融合以及国内的行业监管政策等带来了一些不确定因素,这将是未来与运营商之前将更多展开讨论的话题。”

北电大中国区总裁吴振生则强调,北电和微软目的在于打造了一个 IT 与电信企业共赢的商业模式。