

汽车零部件巨头扎堆北京车展

预测显示,2010年中国汽车零部件业规模达8000亿

□本报记者 吴琼

第九届北京国际汽车展不仅整车巨头云集,而且众多零部件巨头“扎堆”。他们都雄心勃勃要瓜分中国庞大的零部件市场。据台新资本与盛富资本预测,到2010年中国汽车零部件供应行业将达8000亿元左右规模,成为全球最大的投资吸收方。

记者在会场上发现,汽车零部件巨头林立是本次车展的一大特征,博世、电装、麦格纳、西门子、博格华纳、德纳、米其林、石桥等悉数到场。由于零部件展区提前整车展区4天闭馆,部分零部件巨头甚至将展区设在了整车集中的北京中国国际展览中心,而不是零部件区——北京全国农展馆。

位汽车公司的管理人员大叹,“零部件中国竞争也将白热化。”确实,除了博世集团外,其余有远见的零部件巨头也都在中国跑马圈地。今年以来,德尔福、马勒、麦格纳均在国内新成立的生产基地超过10家,且90%以上为独资企业。除加大生产投入外,这些零部件巨头们还在中国设立了数家投资过亿元的独资研发中心。

跨国零部件巨头对中国的热忱源于中国汽车工业的飞速发展。在零部件采购业务上,各类整车企业采购额高达800亿元。此外,随着中国国内整车企业竞争加剧,合资公司均要求零部件企业降低成本。跨国零部件巨头们纷纷响应,将原海外零部件工厂的一些业务迁至中国,并在中国设立研发中心,充分利用中国的低成本优势。

中国汽车技术研究中心孟岩表示,国内汽车的价值链正在向零部件领域转移。据中国汽车工业协会统计,2005年度国内规模以上汽车零部件企业4447家,共计实现销售收入3449亿元,占汽车行业总销售收入11895亿元的29%;实现利润200亿元,占汽车行业总利润526亿元的38%。

博世集团(中国)投资有限公司总裁彭德恩在接受采访时表示,“如果没有实现利润的增长,博世集团也不会已经在向中国投资了6.2亿欧元后,再追加6.2亿欧元的投资。”

据悉,一些跨国汽车企业已经将汽车零部件纳入全球采购体系。2005年,中国汽车零部件出口首次超过进口,当年汽车零部件进口83.8亿美元,出口85.3亿美元。

博世在华追加投资 6.2 亿欧元

汽车零部件巨头博世集团11月20日在北京宣布,2006年至2008年将在中国追加投资6.2亿欧元。

今年以来,博世集团仅在中国长沙和苏州新建的两家独资工厂的投资就高达1.6亿欧元,未来还将再投1亿欧元用于扩建这两家工厂。

博世集团计划8年至10年后,将亚太区销售额占全球销售额的比重由2005年的15%提高到25%。“争取8年达到这一目标。”博世(中国)投资有限公司总裁彭德恩表示。

“中国和印度是我们增长最快的两个市场。”博世集团董

事、亚太区业务负责人孔陆德表示,目前,中国区业务占亚太区销量的15%,占全球销量的2.5%。彭德恩表示,“汽车业务的利润率比较高。”

博世中国将在汽车业务提升的目标,寄托在柴油系统、ESP(电子稳定程序,包括防抱死制动系统和牵引控制系统)、夜视系统、自动巡航控制系统、半自动驾驶辅助系统上。尤其是生产柴油共轨系统,是博世集团在华投资最大的项目之一。在博世集团看来,随着中国对能源的需求越来越大,节能环保必将成为趋势,最终将与欧洲一样大量使用柴油。

机械巨头卡特彼勒亚太总部迁北京

□本报记者 索佩敏

机械制造业巨头美国卡特彼勒公司昨日宣布,将亚太区运营总部迁至中国北京。同时,卡特彼勒负责亚太制造业务的副总裁里奇-雷伟恩(Rich Lavin)将从日本东京调往卡特彼勒北京公司。卡特彼勒表示,此举意在加强公司在中国的业务板块。

2005年10月,卡特彼勒董事长兼首席执行官吉姆·欧文斯概述了公司的新企业战略和目标,以此阐明卡特彼勒2020年愿景。该战略将中国列为卡特彼勒实现新战略的七个关键成功因素之一。

“卡特彼勒在中国的业务不断增长,把亚太区运营总部迁至北京将有助于卡特团队更加集中精力,把业务做得尽善尽美。亚太运营总部是我们业务模式中的一个重要组成部分。”里奇-雷伟恩如此表示。

负责亚洲业务的卡特彼勒集团副总裁斯图-乐文礼(Stu Levenick)称,“亚太区运营总部迁至中国,这无疑表明中国对于卡特彼勒具有重要的战略意义,这反映出我们扩大制造基地并迅速执行我们的全球业务模式,以便为这一至关重要的市场以及亚太市场的客户提供更完善支持的强烈愿望。”

雷诺与东风合资仍在谈判

□本报记者 吴琼

作为最后一家未在华建立合资企业的跨国汽车公司,雷诺汽车进军中国的动向引人注目。近日在北京国际车展上,雷诺汽车亚太区总裁戴伯乐表示,雷诺计划与中国东风汽车合资项目仍在谈判。

2004年6月,雷诺前任总裁路易·施伟泽来京时,曾与政府有关部门及东风汽车领导层商讨过雷诺与东风共建生产联盟企业项目一事。按当时计划,东风雷诺将于2006年开始投产,并分两阶段运行,最终达到年产30万辆规模。东风雷诺首款本土化生产的车型为雷诺王牌车型中级车梅甘娜。

但2006年即将到来,雷诺与东风的谈判仍无定论。当记者询问戴伯乐,是否因选址问题争执不下时,戴伯乐表示,选址目前是商谈的一个议题。

与进入中国迟迟未决相比,雷诺汽车在印度的项目却进展顺利。11月10日,雷诺汽车宣布,将投资数十亿美元,与印度著名汽车

生产商Mahindra公司合作在印度建一家整车制造厂和一家发动机厂。新厂的首款产品为雷诺达芙亚Logan轿车,初始产能为30万辆。此外,从2009年中开始,新厂将生产为印度市场量身定做的车型。

“尽管雷诺在印度建立了新工厂,但并不意味着不在中国合资。中国谈判项目仍在进行中。”戴伯乐对记者如此表示。的确,中国对于雷诺的重要性正日益显现。

此次车展,雷诺汽车携来了7款车型。包括在亚太区首次亮相的Zoo概念车和F1双冠王赛车——雷诺R26,以及明年的主打进口车型风景二代MPV。

戴伯乐在现场开心地宣布雷诺前9个月在中国的业绩:共计销售2597辆,同比增长93%。但这样的销售规模与其它跨国同行相比还有很大差距。仅靠进口车业务,中国所能提供给雷诺的利润和空间相当有限。戴伯乐对此表示,“雷诺汽车最终会在合资后推出适合中国的国产车。”

中国企业建非洲最大玻璃生产基地

□据新华社

中国河北金牛集团在南部非洲国家津巴布韦投资4亿多美元兴建中国金牛玻璃厂,预计明年5月份一期工程竣工并投入生产。

据中国金牛集团驻津巴布韦总代表刘聚民介绍,玻璃厂今年7月破土动工,计划5年内全部建成,总投资将超过4亿美元,可日产不同规格的优质浮法玻璃1300吨,从而成为非洲大陆最大的玻璃生产和深加工基地。

中国金牛玻璃生产基地建在津巴布韦中部城市卡多马。这里

拥有丰富的优质河沙,不需加工可以直接用来生产玻璃。工厂占地面积超过100公顷,将分三期建成。据悉,中国政府有关部门正与津方商洽再增加100公顷土地,以金牛玻璃厂为基础,投资5200万美元建立一个“中国经济贸易合作区”,作为中国产品进入南部的窗口。

由于西方经济制裁,许多在津巴布韦的西方公司已经缩小规模或撤离。刘聚民认为,目前在津巴布韦的投资成本比3年前少45%左右,是进驻的好时机,等该国经济好转,那时再想进驻就难了。

我国高铁专线将引入德国技术

□据新华社

记者21日从铁道部工程管理中心了解到,包括目前正在建的北京到天津、武汉到广州等项目在内,以及今后的中国高速客运铁路专线建设项目将引入德国的铁路高速道岔技术,以及联合体钢轨构件系统。到2020年,中国的高速铁路客运专线将达到1.2万公里。

铁道部日前已经和德国富顺通集团签署了有关技术转让合同,这包括北京到天津、武汉到广州,以及广州到深圳的高速客运铁路专线高速道岔技术转让及采购联合体钢轨构件系统和向中国今后的高速客运铁路专线提供高速道岔技术转让的合同。

据了解,除了目前正在建设的项目外,另外还有10余条高速铁路客运专线计划在近两年开工建设。

为了保证客运专线的运行需要和第六次铁路大提速按期实施,铁道部通过向国内外公开招标,最终决定从德国富顺通集团引进相关技术并采购相应设备。

富顺通集团将为京津客运专线提供联合体钢轨构件系统,负责武汉到广州全长1000公里的铁路施工,这也是中国迄今为止即将建成的最长的客运铁路专线,时速也将提高到300公里。

另外,富顺通集团已经与宝鸡桥梁股份有限公司签署了超高速道岔技术转让协议,并将与其联合为中国国内今后各种客运铁路专线提供150多个这样的道岔。

据介绍,合作项目之一的京津城际轨道交通系统全长115公里,建成后满足运行时速200公里列车的要求。该项目按照计划已在去年7月开工建设,计划明年12月建成,2008年7月投入运营。

澳华黄金在华加快开发金矿

□本报记者 于祥明

首家被允许在中国开采重要金矿的外企澳华黄金有限公司(下称澳华黄金)将加快开发其在吉林省的白山项目。

近日,澳华黄金公司总裁科林透露,在去年勘探发现43.6万盎司资源的基础上,该公司今年在白山项目累计勘探深度已经超过4.5万米,其可行性研究已经开始。“最乐观的看,2008年便可以投产。”科林表示,该公

司还计划赴香港上市,以募集巨资整合该公司在中国的数大金矿项目。

据介绍,目前澳华黄金在华主要项目是位于贵州锦丰的金矿项目。该项目计划今年第四季度实现投产,2007年1季度进入正常商业生产,届时黄金产量将为18万盎司/年,矿石处理量120万吨/年。而科林表示,公司产能最大可以达到30万盎司。据悉,贵州锦丰金矿储量达210万盎司,可供开采14年。

两大民营航空准入“大三角”航线

民航总局放宽北京、上海、广州、成都、昆明、大连等热点航线准入门槛

□本报记者 索佩敏

随着中国民航改革的推进,国内航线的准入也正在逐步放开。上海证券报昨日获悉,民航总局已经下达文件,安排包括民企春秋航空、吉祥航空在内的5家公司进入京沪穗“大三角”和部分热点航线,同时对部分热点航线由过去的审批制改为登记备案制。而春秋航空昨日宣布,将开通上海至广州的航班,由此成为首家进入京沪穗“大三角”航线的民营航空。

部分热点航线实施备案制

记者昨日从春秋航空方面了解到,11月10日,民航总局向国内各航空公司下达了《关于调整2006/07年冬春季评审规则的通告》,在这一航季的航线评审中,再度放开了部分热点航线的市场准入。

根据记者拿到的通告资料,民航总局将进一步开放北京、上海、广州、成都、昆明、大连等资源紧张的机场的航线。航空公司中主运营基地在上述机场的公司,申请从上述6个机场出发到按旅客运输量排名前15名机场以外的航线,将实行登记备案制。

由于上述6个城市都是国内运输需求较大的城市,此次开放意味着只要航空公司在上述6个城市拥有主运营基地,公司可以根据自身市场需求开通部分由上述6个城市始发的热点航线。

此外,民航总局还确立将武汉作为国内航空运输综合改革试点城市,开放武汉航空市场,允许国内航空公司在武汉设立分公司;对国内航空公司运营武汉到国内其他所有城市航线、

航班等方面均采取登记制;积极支持国内外航空公司开通武汉直达的国际航线,支持国内航空公司开通武汉始发经停北京、上海、广州的国际航线。

春秋航空首入“大三角”

民航总局在通告中同时透露,安排春秋、吉祥、深圳、中联和海航进入部分京沪穗“大三角”和热点航线。京沪穗三地之间的互飞占据了国内民航运输的70%左右份额,由于商务旅客多,一直被誉称为国内的“金三角”。此前,“大三角”航线主要由国航、东航和南航以及上航所垄断。而随着此次通告的公布,“大三角”也向包括民营航空在内的众多其他国内航空公司敞开了大门。

春秋集团董事长王正华昨日透露,春秋航空将于11月28日左右开通上海至广州的往返航班,由此成为首家进入“大三角”的民营航空公司。春秋航空于昨日引进了第4架飞机,这架全新的A320将投放至上海—广州航线,目前计划每天一班往返。王正华表示,春秋将利用其低成本航空的优势,推出特价机票来吸引客源。

民营航空不会冲击三大航

而另一家获批进入“大三角”的吉祥航空则表示,目前暂时没有计划进入这一市场。吉祥航空母公司均瑶集团新闻发言人王忠昨日接受上海证券报采访时表示,由于吉祥目前飞机数量有限,暂时还没有计划开通“大三角”的航线。

业内人士指出,由于国内民营航空尚处于初步发展阶段,机队规模和航班密度都无法与三大航匹敌,因此短期内不会对三大航的业务产生太大影响。



春秋航空成为首家进入热点航线的民企 史丽 资料图

私募+IPO 春秋航空欲购20架A320

□本报记者 索佩敏

昨天下午3点,随着一架全新的A320缓缓降落在蒙蒙细雨中的虹桥机场,春秋航空第四架飞机也顺利交付。春秋集团董事长王正华透露,春秋计划在明年年底之前走出上海,在外省市建立第二基地。王正华同时表示,正在快速发展的春秋航空非常希望能够在近日中法签下的150架A320订单中获得20架,资金将通过私募和上市来筹集。

据了解,春秋航空的前3架飞机都是4年左右的机龄,而从这次的第4架起,春秋航空都将引进全新的空客A320飞机,新飞机的租金将比二手飞机高30%以上。此次接受的第四架飞机将用于上

海—广州航线,以及上海—济南—三亚和上海—济南—海口航线。

王正华坦言,由于目前虹桥机场的航班时刻资源已经非常紧张,因此春秋航空在巩固上海基地的同时,正在酝酿在其他省市开辟第二基地。明年1月之前,预计春秋航空将迎来第五架飞机,届时春秋航空将会派驻机组在外省市过夜,为建立基地作准备。明年年中,基地的雏形将得以建立,争取在明年年底前春秋航空的第二基地分公司落成。

“目前我们打算在昆明、三亚、珠海和海口四个城市中选择一个,同时还有厦门和桂林作为备选”。王正华解释,由于上述几个城市都是优质的旅游城市,春秋航空

母公司春秋国旅在当地有旅游客源的优势。

春秋航空还在积极扩大运力。王正华透露,10月底中国与空客签署了订购150架空客A320飞机的协议,春秋航空正在争取订购其中的20架,目前还没有获批。

王正华介绍,20架飞机总共大约需要80亿的资金,春秋航空计划在2009年到2012年间引进这些飞机,而这个时候,春秋会通过私募和上市融资。“春秋航空不会选择其他航空公司作为战略投资者,只会选择投行等财务投资者。”王正华透露,花旗银行将是春秋航空财务投资者的首选,双方已经接触了很久。预计春秋航空的私募将在2008年完成,2009年上市,但上市地点还没有最终确定。

中国入世5周年行业盘点之六

零售业:本土与外资各领风骚

□本报实习记者 张大超

自2004年底中国零售业市场全面开放以来,中国零售业总体来说是稳定增长,但是不同的业态呈现出不同的态势。外资大卖场因其先进的管理经验和资本运作手段逐渐显示出优势,其迅猛的扩张速度令人担忧。而竞争度最小的本土区域百货店凭借其多年的品牌优势稳中求进,让“洋百货”望其兴叹。实力最强的中国本土家电零售企业在与狼共舞中开始了并购重组,从最初的抵抗开放,变成了现在的从容面对。

外资大卖场优势渐显

1995年进入中国的第一家外资大卖场家乐福,在我国零售业没有完全开放之前,以各种方式打政策的擦边球,经过十年的跑马圈地,其在华门店数不仅远远领先于世界第一大零售商沃尔玛,而且对本土连锁超市形成压倒之势。据其公关部李经理透

露,现在家乐福中国区门店已达85家。与此不同,1996年就进入中国的沃尔玛由于受开放政策的限制,在登陆中国市场十年间一直处于亏损状态,期间开店速度也很慢:年均5家。但是从2005年开始,随着政策的开放,其一年就开出14家新店。最近又传闻沃尔玛欲通过收购好又多100多家门店来加速扩张。

随着中国零售业的逐步开放,外资零售企业在中国主要集中在具有竞争优势的大卖场业态,他们通过新开门店抢滩中国一、二线城市,其销售额已经超过了本土超市。上海连锁经营协会统计,2005年上海67家外资大卖场(占大卖场总数量的53%)共计完成全市大卖场销售总额的76%。

中信证券股份有限公司零售分析师陈震表示担忧,“外资大卖场的绝对优势已经显现,而本土一流超市仅处于外资的中流水平。如果这样发展下去,意味着中国本土超市在零售业

的地位没有了。”

本土百货远胜外资

而中国本土的百货商店却在零售业的开放过程中释放出活力,大连大商、北京王府井、山东银座等几家一流的百货集团,凭借过去的资源垄断优势和多年的金字招牌,其销售总额、增长幅度和门店数量远远胜于百盛、太平洋等世界名店,把持了2005年零售业百强前茅。

据了解,中国二、三线城市百货企业的竞争度在整个零售业中是最低的,尽管外资百货同样享受税收优惠等超国民待遇,但本土区域型企业有独特的竞争优势和知名度,其整体竞争力不像大卖场那样相差悬殊,这一点让洋百货望其兴叹。

家电连锁并购热潮

根据WTO议定书的承诺,2004年底中国零售业市场全面开放后,允许独资企业进入中国

并且不受商品配额的限制。但是2003年进入中国的世界最大家电连锁商、世界500强企业百思买却迟迟没有落脚之地。最终于今年5月以高溢价收购了江苏五星电器。中国家电连锁的价值和竞争力由此可见一斑。

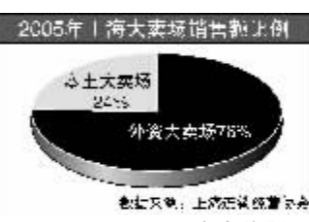
家电连锁是市场集中度最高,竞争力最强的一个行业。由于本土家电零售企业起步比较早,积累了雄厚的资本和丰富的管理经验,已经从最初的抵抗开放,变成了现在的从容面对。

目前国美、苏宁、大中等国内企业已经垄断了这个市场。国美收购永乐后,其巨头地位进一步巩固。苏宁总部高层也坦率的表示,对于本土家电零售企业来说,外资的压力不大。国金证券资料显示,2005年中国零售企业百强第二名国美电器销售规模为498亿元人民币,增幅109%,门店个数已达426家,增幅为88%。第三名苏宁电器集团销售规模为397增幅80%,门店个数

363,增幅88%。据中国连锁经营协会统计,进入百强的家电企业中,50%采用了并购手段,中小型企业零售商还将会被中外巨头所收购。

中国WTO研究院研究员李扬表示,由于中国将零售业作为竞争性行业来看待,实际上对于零售业的开放程度比WTO议定书的承诺要快的多。

入世五年来,家电零售业取得了瞩目的成绩,但也存在一些问题,比如去年的普马案件也给了国内采用“类金融模式”的零售商敲响了警钟,一旦资金链发生断裂,整个零售业大厦就会像多米诺骨牌一样倒塌。



张大伟制图