

Compani es

南汽菲亚特和好 双方将各增资30亿

◎本报记者 吴琼

经过艰苦的谈判,南汽集团与菲亚特汽车集团的“婚姻”关系得以维持。

昨日,上海证券报独家获悉,经过多方调解,南汽集团与菲亚特汽车集团达成一致。南汽集团、菲亚特汽车集团分别拟追加近30亿元投资,以加快南京菲亚特的生产。

此前,上海证券报独家披露,6月初,菲亚特汽车集团首席执行官马尔基翁内赴中国,与南汽集团谈判,双方一度传出要“分手”。但昨日,上海证券报追踪获悉,在江苏省主管部门的参与下,南汽集团与菲亚特汽车集团总算握手言和,双方各让一步。

最新消息显示,南汽集团、菲亚特汽车集团均承诺对南京菲亚特增资,双方将各出资约30亿元。由于南汽集团财力基本上放在自主品牌——南汽名爵项目上,故该笔追加投资将来自于银行贷款。

尽管追加投资额低于菲亚特汽车集团的预期,但增资总比错过发展时机好。

此前,菲亚特汽车集团曾打算5年内陆续向南京菲亚特投入5亿欧元,以实现其2010年产销30万辆的战略目标。作为让步,菲亚特汽车集团仍将派朗的后续车型——中级车D200放在南京菲亚特生产。

实际上,在这次谈判中,南汽集团作出相当的让步。此前,南汽集团之所以暂不同意增加对南京菲亚特投资,资金缺乏固然是一个原因,但并非主要原因。

据上海证券报了解,南汽集团董事长王浩良原有三个条件:一,不希望菲亚特汽车集团与奇瑞汽车合作;二,希望阿尔法·罗密欧放在南京菲亚特生产;三,希望仍由南京菲亚特生产D200。

但是,在多方周旋下,南汽集团放弃了前两个条件。对于菲亚特汽车集团而言,争取第一个条件至关重要。据了解,8月份以前,奇瑞汽车与菲亚特汽车集团的合作有望对外宣布。如此一来,菲亚特汽车集团将拥有两家中国汽车合作伙伴——南汽和奇瑞。



绵阳华瑞新厂开工 华晨形成南北两大基地

◎本报记者 吴琼

一心要成为中国汽车业巨头的华晨汽车集团近期又有动作。

日前,绵阳华瑞汽车有限公司(简称:绵阳华瑞汽车)搬迁及新厂开工在绵阳市高新区正式启动。华晨汽车集团董事长、总裁祁玉民表示,绵阳华瑞汽车新厂开工是华晨实现南有绵阳、北有沈阳的两大基地建设的重战略部署。

据悉,绵阳华瑞汽车项目投资产

后,华晨汽车集团将以绵阳华瑞为基地,向中国西南地区乃至东南亚地区辐射,以求扩大华晨汽车的市场占有率。

按照四川、辽宁两省《关于加强经济社会领域合作的协议》,绵阳市城市建设项目规划布局和华晨汽车集团“十一五”发展规划,华晨汽车有限公司将在绵阳高新区进行改造。据了解,绵阳华瑞汽车分两期进行:2008年5月1日前,投资5亿元的一期工程将完工,届时金杯

系列(金杯品牌系列越野车、皮卡车、轻型客车和轻型卡车整车)的年产能达6万辆;2010年,投资10亿元的二期工程完工,年产能将达15万辆。未来,绵阳华瑞汽车将生产轻型客车、微型车。

至于业界盛传“在绵阳生产华晨A级车”的消息被祁玉民否认。祁玉民表示:A级车仍在沈阳生产,并将于2008年3月18日正式发布。

按照华晨汽车集团的规划,绵阳华瑞汽车将成为一个重要的出口

基地。第一期工程完工后,部分海狮面包车将出口至东南亚。

“在四川生产发动机并与当地生产的整车相匹配,有利于华晨汽车集团降低生产成本。”祁玉民表示,“包括物流成本和生产成本。”

据了解,祁玉民的雄心并不止于此。据悉:未来在四川将诞生一个年产15万辆汽车整车、50万台汽车发动机的汽车集团,项目开工建设达产后有望新增销售收入逾80亿元。这对华晨汽车集团至关重要。

今年华晨汽车集团的销售目标为25万辆整车,400亿元的销售收入。

为了打造华晨汽车集团的第二生产基地,华晨汽车集团准备良久。在经过发动机项目的友好合作后,华晨汽车集团才谨慎地将投资扩大至整车领域;此前,华晨集团与五粮液集团合资组建了绵阳新晨动力机械有限公司,在该公司发动机取得一定成绩后,华晨集团才决定与四川绵阳主管部门、合作单位共同开展整车合作。

南航与法航荷航合资货运进入倒计时

法航荷航集团称双方开始进入独家会谈阶段

◎本报记者 索佩敏

面对东航旗下的中货航和国航旗下的国货航竞相扩大运力,三大航中唯一尚未独立成立货运航空公司的南航,也加快其货运板块的发展步伐。法航荷航集团昨日宣布,该集团已经开始与南航进行独

家会谈,谋求在中国建立合资货运公司。

法航荷航集团表示,集团与中国南方航空公司已经在客运和货运方面有紧密合作,各自的航线网络以在欧洲的巴黎和阿姆斯特丹和中国的北京、上海、成都和广州枢纽为中心。

此外,南航于2006年6月28日在广州签署了将加入“天合联盟”的协议,这个协议表明了南航为最终加入天合联盟而所做一切努力的决心。

业内人士分析,法航荷航的此次宣布意味着双方已进入一对一的

深度接洽的阶段。此前,南航曾表示,公司正在与包括法航荷航集团在内的潜在合作伙伴接洽合资事宜。

事实上,关于南航与法航合资成立货运公司一事在业内流传已久。去年1月,南航副总经理徐波就曾对上海证券报透露,公司正在与包括法航荷航集团在内的“天合联盟”成员接洽合资事宜。由于国内货运航空公司在国际线上往往面临着返程航班空载率高的问题,正是出于这一考虑,南航在引入投资者时会优先考虑欧美的货运航空公司。希望借助他们在当地的网络,来加强返程舱位的销售。

东航欲打造专业旅游管理公司

◎本报记者 索佩敏

在交通、携程等国内外旅游企业纷纷掘金中国商旅管理市场的情况下,东航也有意进入这一领域。

昨日,东航财务总监罗伟德透露,东航从7月1日起整合其在全国的客服热线95808,最终目标是打造专业的旅游管理类公司。不过罗伟德也指出,建立这一板块的主要目的在于辅助东航的航空主业。

从7月1日起,东航客服热线95808在上海、北京、西安、昆明四城市联网开通。95808连接订座系统和东航常客系统,现设有200余个接待席位。罗伟德透露,东航将积极推进“95808”号码平台在全国的建设,并计划10月1日前在全国11个城市陆续开通,年底开通城市将达20个。到2008年4月底,东航将实现95808在国内所有通航点城市全面落地开通。

不过,东航此次整合呼叫中心的目的并不仅限于建立统一的客服平台,而是希望由此进入专业旅游管理市场。罗伟德表示,呼叫中心整合仅仅是第一步,接下来95808还将业务范围拓展至受理企业客户、团体机票申请和商务差

旅、旅游及度假产品(机票+酒店套餐)的申请,以更好地满足不同客户的需求。

目前,东航集团旗下已拥有东航航空旅游有限公司。该公司是东航集团票务旅游板块资源整合、重组拓展而成,拥有近12家(子)公司,是全国最大的航空旅游专业公司之一,2006年销售额逾20亿元,总资产达2.8亿元。罗伟德表示,未来集团将利用科技手段,上午平台和现有资源,在集团内部进一步整合旅游板块,最终实现打造专业旅游管理类板块的目标。

商旅管理是近年来新兴的一块旅行细分市场。中国国家旅游局的一份调查资料显示,中国每年用于国内商务旅游支出高达1700亿美元,约占国内整个旅游市场的30.5%,并以每年20%的速度增长。目前,本土旅游企业如携程,以及外资商旅管理巨头如运通、CWT等都已在中国市场扎根。

对此罗伟德表示,东航进入这一市场的主要目标不是为了创造直接收益,而是作为航空主业的辅助,希望通过提供全面的配套服务,来提升东航在国内外市场的品牌知名度和市场份额。

波音5亿美元转包大单投向中国供应商

◎本报记者 索佩敏

波音昨日宣布与中国供应商签订总价值约5亿美元的多个生产合同,其中包括与中国供应商签署的首批747-8洲际客机与货机零部件生产的确认合同。

此次签订的合同总价值约5亿美元,包括与中国一航旗下的西安飞机工业(集团)有限公司签署的747-8内侧襟翼合同以及与中国一航旗下的成都飞机工业(集团)有

限公司签署的747-8副翼和抗流板合同。同时签订的合同还有:由中航二集团下属的哈飞航空工业股份公司生产787复合材料零部件的合同以及由波音、赫氏与中国一航成立的合资公司波音航空复合材料部件公司生产787垂直尾翼复合材料面板的合同。波音民用飞机集团副总裁兼飞机项目总经理卡罗琳·科维指出,“与成飞、西飞、哈飞及波音航空复合材料部件公司签订的合同显示了波音在中

国继续扩大工业合作的承诺”。

波音747-8洲际飞机和747-8货机是波音开发的新747飞机。747-8利用787的技术,为航空公司提供低廉的运营成本及经济性。747-8采用了新的机翼设计和GE9x发动机,与747-400相比,747-8大大降低了油耗,排放和噪音。747-8的机身在747-400的基础上加长了5.6米(18.3英尺),747-8洲际飞机的座英里成本更低10%,货机的吨英里成本更低15%。

Table with 5 columns: 代码, 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

Table with 5 columns: 代码, 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

Table with 5 columns: 代码, 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

Table with 5 columns: 代码, 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

Table with 5 columns: 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

Table with 5 columns: 代码, 股票名称, 收盘价(元), 涨跌幅(%), 成交量(亿股)

注:港币对人民币汇率以中国人民银行公布的当日港币对人民币交易电汇0.97436为准