

Compani es

■关注全国船舶工作会议

我国船舶产业绘就发展“路线图”

2010年造船量超过日本,2020年前赶上韩国

昨天,国防科工委船舶行业管理办公室负责人张相木在全国船舶工作会议上指出,国际船舶市场近年来持续兴旺,预测今后一段时期可能会在一定程度上调整,但出现“陡降”的可能性不大。他表示,综合分析国内外形势,我国提出的新时期船舶工业发展目标是,到2020年我国船舶工业将赶超日韩,成为名副其实的世界造船强国。

◎本报记者 于祥明

船舶行业经济效益大增

张相木指出,“十五”以来,我国船舶工业实现了历史性跨越,产业规模迅速扩大,综合实力显著增强,国际地位大幅提升,呈现出经济增长快、质量效益提高、产业技术升级的发展态势。据统计,2006年我国船舶全行业实现利润96亿元,超过“十五”时期利润总和。其中,船舶制造业实现利润占全国船舶工业利润55%,对整个船舶工业经济运行质量的拉动作用最为显著。

张相木透露,我国船舶全行业经济效益综合指数已经在本世纪初的69点提高到159点,全员劳动生产率从不足4万元/人年提高到12.7万元/人年。“更值得一提的是,近几年地方造船企业增长迅猛,运行质量和经济效益不断提高,2006年地方造船企业造船产量占全国总量的41%,工业增加值占全国的62%,实现利润占全国的47%。”张相木说。

另外,我国船舶工业生产规模总量和造船效率都大幅提高,产品结构也不断优化升级,船舶订单结构从本世纪初以中小型散货船为主(约占50%),转变为油船、集装箱船、散货船三大主流船型并驾齐驱、高新技术船舶及海洋工程装备明显增加。

“目前我国油船、集装箱船手持订单超过了日本,市场份额从不足10%提高到30%和21%。与此同时,我国散货船手持订单也超过韩国,占世界市场份额达到28%。”张相木说。

■新闻链接

上半年我国造船工业各项指标创新高

今年上半年,我国船舶工业继续保持快速增长势头,各项指标再创历史新高。其中,上半年造船产量达到755万载重吨,同比增长43%,占世界市场份额19%;新接船舶订单4262万载重吨,同比增长165%,占世界市场份额42%;6月底手持船舶订单10540万载重吨,同比增长107%,占世界市场份额28%;船舶出口金额54.9亿美元,同比增长61%;全国规模以上船舶工业企业实现利润64亿

2020年前赶超日韩

“新世纪新阶段,我国船舶工业站在了新的历史起点上。”张相木坦言,我国船舶工业面临的挑战前所未有,机遇也前所未有。

他分析指出,近年来国际船舶市场持续兴旺,虽然今后一个时期可能会在一定程度上调整,但出现“陡降”的可能性不大。且随着中国经济的蓬勃发展,国内船舶及海洋工程装备需求强劲。

“从全球产业重组来看,国际分工已经基本形成,世界造船产业转移是一种规律,任何力量都无法逆转。”张相木分析认为,我国船舶工业发展基础更加雄厚,造船设施的规模和现代化程度已经接近或达到日韩水平,多数船厂2010年前的任务已经饱满。

“按照手持订单估算,到2009年我国造船产量可能突破3000万载重吨,超过目前日韩水平。未来我国船舶工业综合竞争优势将更加明显,发展潜力将进一步释放,我国承接世界造船中心转移的势头不可阻挡。”张相木说。

基于上述认识,张相木指出,我国新时期船舶工业的发展目标是到2010年造船量超过日本,到2020年前赶上韩国,成为名副其实的世界造船强国。

为此,张相木指出,我国船舶产业目标将高新技术船舶市场占有率达到20%以上,并将本土生产的船用设备平均装船率达到80%以上。

同时,“建立现代造船模式,将三大主流船型建造周期缩短到10个月以内,造船效率达到20工/修正吨,钢材利用率达到92%以上,造船产量占世界份额达到35%左右,主流船型综合竞争力跃居世界第一。”张说。

元,同比增长151%,全行业经济效益综合指数达到189点,同比提高37点。

国防科工委船舶行业管理办公室负责人张相木表示,今年上半年我国船舶工业发展还出现了两个积极动向。其一是,骨干船厂赶超提速,我国手持船舶订单进入世界前十强的船厂排名有所提前。其二是,地方船厂产能快速释放,造船产量和新接订单量均达到全国总量的47%以上。



我国船舶工业发展后劲十足 资料图

■记者观察

我国船舶工业亟待“升级”

◎本报记者 于祥明

虽然我国船舶工业发展迅速,但在发展中仍存在一些突出问题,需要理性分析。

其一,科技自主创新能力不强。由于基础薄弱,技术储备不足,我国自主设计的三大主流船型经济性指标偏低,缺乏具有国际竞争力的世界品牌,高新技术船舶依赖国家外设计的局面没有得到根本改变。中小型造船企业的技术水平、生产效率等内在素质仍有较大差距。

其二,配套业发展严重滞后。近几年我国船舶配套本土化率平均只有40%左右,LPG船、化学品船、大型集装箱船等平均

不足20%。目前国内船舶主机缺口达50%-70%,大缸径中速柴油机基本依赖进口,还有一些设备也很短缺。关键配套设备长期依赖进口,受制于人的隐忧逐渐凸显出来。

其三,能源资源消耗较高。大部分造船企业万美元产值耗电量超过日本、韩国造船企业的3倍;占造船总成本60%以上的大宗原材料消耗与日韩差距更大,我国船厂钢材利用率约为85%至88%,而日韩达到92%至95%;我国同型主流船舶船体设计自重比日韩高7%至14%。

其四,造船能力扩张过快。近年来受持续兴旺的船舶市场刺激,大量的民营资本、外资

在沿江沿海地区投资建设船厂,一大批规划外造船项目相继开工建设。据测算到2010年我国大型干船坞拥有量将超过日本和韩国。在日韩仍具有较强竞争优势的情况下,我国造船能力过快扩张,可能给船舶工业持续健康发展带来重大隐患。

对于上述问题,从深层次来看,是发展方式粗放、结构不合理的反映。从我国船舶工业所处的发展阶段来看,是前进中的问题,是产业规模发展到一定程度突出显现的问题。有些问题正得到不同程度的解决,有些问题则需要更有力的措施来加以解决。总而言之,我国船舶工业到了亟待“产业升级”的时候。

华为:未收到泰方罚款通知

◎本报记者 张韬

昨日,针对有消息称泰国有电信公司CAT将对华为延误CDMA网络交付进行严厉处罚一事,华为正式发布声明称,还未收到罚款通知。

此前,泰国有电信公司CAT发言人宣布,该公司董事会已决定对中国设备供应商华为公司处以巨款罚款。具体数额要等9月11日公布。据泰国当地媒体报道,华为公司2005年中标泰国CDMA移动通信工程,为CAT承建1600个基站。当时,华为的报价为72亿泰铢,比工程估价低40%。通讯网络建设过程中,CAT公司曾指控华为公司延误了工程第一阶段的交付使用。现在工程第二阶段进入尾声,CAT再次指责华为延误了工期。同时,CAT也指责华为承建的作为辅助项目的高速数据软件的升级不能如期完成。按照合同条款,工程每延期一天要交纳9000万铢。

据华为有关人士透露,依照华为的企业文化和在泰国代表处的人力配置,不可能在工程进度上出现问题,这是对华为为不公正的指控,并表示泰国代表处方面正在同CAT电信进行积极磋商。

对于泰国方面的指控,华为昨日在泰国发表三点声明称:其一,华为没有收到CAT关于CDMA项目罚款的任何通知。华为正在与CAT就此事进行沟通。其二,华为在2007年1月26日成功交付的CDMA网络完全可以运行,且满足商业运营条件。其三,华为延期交付的免费升级服务对网络的运行没有任何的影响。

前7月轻卡销量增幅低于卡车行业平均水平

◎本报记者 吴琼

今年前7个月,中国轻卡尽管有所增长,但增幅明显低于卡车平均水平。

中国汽车工业协会统计数据表明,今年前7个月,中国轻卡市场平稳增长,累计产、销量分别657248辆和651954辆,同比增长18.71%和17.49%。其中,7月份轻卡的产、销量分别为80446辆和81705辆,同比分别增长40.16%和37.07%。

轻卡销量增幅远远低于卡车的整体水平,从而导致轻卡的市场份额比去年同期缩水近5个百分点,下降至50.84%。而轻卡细分市场中增速最快的是大吨位轻卡。

江淮卡车营销公司网络管理部部长汪光玉表示,由于城市物流的大发展,市场对轻卡的安全、环保、承载能力提出更高要求,推动了轻卡消费从早期的低档经济型向高档车型转变,因此大吨位轻卡的需求大幅增长。

据中国汽车工业协会统计,在42家被统计的轻卡企业中,16家企业前7个月的总销量突破1万辆,16家企业总销量为519701辆,占行业总销量的91.58%。其中前7个月销量第一的为北汽福田,销量为191792辆;排名第二的为东风汽车,销量达74250辆;第三名为江淮汽车,销量为63240辆。

金川与新希望合作建设大型化工项目

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者从亚洲最大的镍生产商金川集团获悉,金川集团公司与国内著名民企新希望集团公司近日签订20万吨每年氯碱与20万吨每年PVC树脂项目合作协议,这是继今年4月12日双方签订框架协议之后实质性的合作。

金川集团有关人士透露,目前,20万吨每年氯碱与20万吨每年PVC树脂项目土建工程已全面开工。双方拟总投资14亿多元,准备在金川集团所在地甘肃金昌市打造中国最大的PVC和硫酸复合肥生产基地。

据悉,双方确定合作建设总投资8.34亿元的年产20万吨离子膜烧碱、总投资6.05亿元的年产20万吨聚氯乙烯工程,并以此为契机,发挥金昌电力资源和周边原盐资源的优势,共同建设一批优势互补的工业项目,在金昌逐步形成多个门类、多品种的化工产业集群,形成局部的循环经济圈。在今后10年内,最终达到60万吨PVC和80万吨硫酸复合肥的年产规模,在金昌市打造年销售收入过百亿元、利税逾20亿元的中国最大的PVC和硫酸复合肥生产基地。

金龙铜管墨西哥项目启动

◎本报记者 徐虞利

记者昨天获悉,中国金龙精密铜管集团有限公司在墨西哥投资兴建的6万吨精密铜管项目近日正式启动。该项目位于墨西哥科罗拉多州蒙特雷市,计划投资1亿美元,总产能达12万吨,分二期进行。第一期投资6000万美元,年产能6万吨,预计明年第四季度可达到试生产状态。

据悉,金龙集团是一家专业化从事生产空调和制冷用精密铜管的专业公司,经过20多年的发展,其精密冷铜管产能已经达到35万吨,产量规模位居世界第一,且产品在国内占有50%至60%的份额。金龙铜管在国外的分布主要是亚洲、北美、欧洲。而北美市场占有率已和亚洲齐平达45%,目前金龙铜管已经成为北美市场最大的铜管供应商。

对于选择在墨西哥投资建厂,金龙集团公司董事长李长杰表示,原因主要是北美市场出口形势较好。从2004年至今,北美市场以每年70%以上的速度增长。去年金龙集团已经向北美市场出口铜管超过3万吨,今年向北美市场出口铜管产量将达到4.5万吨,拥有较稳定的客户群。

58%中国车主网上购车

◎本报记者 官璐

昨日J.D.Power亚太公司发布2007年中国汽车销售满意度指数调研报告,梅赛德斯-奔驰在该报告中名列第一。

该项调查旨在衡量中国市场的消费者对购车过程的满意程度,从购车过程、销售人员、经销商设施、交易条件、交车时间,以及书面文件等六个方面调查消费者的感受。

东风本田汽车的排名仅次于梅赛德斯-奔驰,东风本田的整个经销网络中,设施方面表现突出。长安铃木出人意料地位列第三,从2006年以来,长安铃木在这六个方面都有很大的提升,尤其在交车时间的指标上,最令消费者感到满意。

“通过建立专门的单一品牌经销商,可创造一致而又规范的品牌形象,这将会影响到顾客的购买体验。”J.D.Power亚太公司总经理梅松林告诉本报记者,零售是沟通品牌和顾客之间联系的主要途径,而且也是形成顾客对某品牌认知度的一重要因素。在2000年,仅有26%的客户表示在购买新车时会考虑汽车的品牌,到2007年该比例已上升为60%。

这次调查还发现,58%的中国车主使用互联网购车。在过去5年中,这一比例增长了近4倍。通过互联网购车的客户中,有43%的人获得了折扣优惠;而不用互联网的车主只有37%的人获得折扣。另外,使用互联网的购车客户平均比其他购车者获得450元的优惠人民币。

我国将构建六大跨省散粮物流通道

◎本报记者 阮晓琴

国家发改委昨天发布了《粮食现代物流发展规划》。规划提出,要实现粮食由包装向散储、散运、散装、散卸(即“四散化”)的变革,并将在全国构建六大主要跨省散粮物流通道,这六大通道分别是东北流出通道、黄淮海流出通道、长江中下游流出通道、华东沿海流入通道、华南沿海流入通道和京津流入通道。

规划的规划期为2006年至

2015年。规划实施具体分为两个阶段,从2006年到2010年为第一阶段;2011年到2015年为第二阶段。据规划,到2010年和2015年,六大通道将分别形成以下粮食流量:东北通道为4600万吨和4900万吨;黄淮海通道为2400万吨和2800万吨;长江中下游通道为2100万吨和2500万吨;华东通道为5300万吨和6000万吨;华南通道为3800万吨和4440万吨;京津通道为1370万吨和1700万吨。

国家发改委人士表示,目前,

全国85%的粮食采用传统的包粮运输方式。粮食收购环节基本采用麻袋、塑料编织袋包装,在储存环节拆包散储,到中转和运输环节又转为包装形态。整个过程靠人工操作。由于整个流通环节需要经过多次灌包、拆包,包装资材耗费大,抛洒损失多,掺混杂质情况严重。据估算,我国粮食从产区到销区的物流成本占粮食销售价格的20%至30%,比发达国家高出1倍左右;东北地区的粮食运往南方销区一般需要20天到30天,为

发达国家同等运距所需时间的2倍以上。由于运输装卸方式落后,每年损失粮食800万吨(160亿斤)左右。南都期货驻郑州商品交易所小麦分析师田亚林认为,粮食物流由麻袋包装、人工搬运向粮食“四散化”转变后,粮食流通成本将大大降低,有助于粮价下降。

与现有平均流量相比,上述六大通道建成后,黄淮海通道、华东通道、华南通道和京津通道四大通道的流量将有大幅增加。

宏碁收购案遭资本市场质疑

◎本报记者 张韬

资本市场似乎并不看好宏碁对美国第四大PC厂商Gateway的收购。本周一,宏碁宣布以7.1亿美元并购Gateway,每股出价1.9美元,较Gateway上周五收盘价溢价57%。这笔收购交易预计将在今年年底前完成,届时将使宏碁超过联想集团,成为继惠普和戴尔之后的全球第三大电脑制造商。不过对于这笔交易,外界认为“买太贵、被设计、跳入圈套、太冲动”。宏碁股价周二跌停,反应了投资者的这种担心。

投资银行巴黎百富勤分析师加尔夫文·黄认为,宏碁对Gateway的出

价过高,合适的出价应该比Gateway上周五股价溢价10%~20%左右。他对宏碁股票评级仍维持为“买入”,“宏碁相当于在全球市场每增加1%的份额,就得付出3.5亿美元左右的代价。相比之下,联想2005年收购IBM公司PC部门时,每增加1%全球市场份额的价格为2.9亿美元。”

有分析人士称,之所以认为宏碁出价过高,是基于两点考虑:一是Gateway的利润率不高;二是美国消费者PC市场已日渐饱和。Gateway此前表示,今年第二季度净利润为191万美元,第一季度则亏损858万美元。

不过,宏碁董事长王振堂却丝

毫不会理会外界的看法,王振堂在宏碁股价大跌后表示:“宏碁并购一定会成功,如果不成功,我决不会找董事长一职,一定辞职。”

王振堂时表示,并购Gateway是宏碁未来成长策略,是经过长期接触、研判后做出的决定,并非如市场形容的“被设计、跳入圈套、太冲动”。他说,宏碁发展到现在,面临被边缘化或是进入市场主流的抉择,宏碁要成长,就要介入市场主流,就必须打入美国市场。

他指出,“宏碁在美国的知名度仅为36%,Gateway却高达96%;宏碁主打中低端产品,要买高价位产品到美国并不容易;而且宏碁在美国的获利率一直维持在2%的低水

平,如果再不想办法改变,未来两三年势必会面临成长瓶颈。并购Gateway后采购成本一年至少下降1.5亿美元。保守估算,明年宏碁PC出货将达2000万台,营收将超过150亿美元。”

IDC分析师凯蒂·福克表示:“这一交易将使得宏碁与联想之间的竞争更加激烈。如果宏碁成功收购Gateway和Packard Bell,将会稳稳占据全球第三大PC厂商的宝座。”对于联想来说,如果不能收购Packard Bell,该公司需要考虑通过其他途径进军欧洲市场。CLSA分析师珍妮·赖表示:“失去进入欧洲市场的捷径之后,联想只能继续打造其经销渠道。”