

Compani es

■聚焦第五届广州国际车展

丰田中国提升销售目标 直逼通用大众

2008年将达到70万辆

◎本报记者 吴琼

远远晚于大众进入中国的丰田汽车,已经进入高速发展期。在昨日的第五届(广州市)国际汽车展览会上,丰田汽车中国区总裁佐佐木表示:丰田汽车已将2008年的销售目标提升至70万辆。

丰田汽车此番雄心将直逼通用汽车、大众汽车在华的地位。在中国运作20余年的大众,其2007年中国销售目标为90万辆;通用汽车在华销售目标为100万辆。

丰田汽车已经调高了2007年销量预期。截至10月份,丰田汽车在中国的销量约38万辆,预计全年销量将达48万辆,年初订下的销售目标为43万辆。与此同时,这家全球盈利能力最强的跨国汽车巨头也将部分盈利经验传递给其中国合资公司——广州丰田和一汽丰田。

2008年将成为一汽丰田的发力之年:皇冠、卡罗拉、锐志、威驰各自出征细分市场。一汽丰田常务副总经理王法长指出,2008年,一汽丰田销量将突破40万辆,其中卡罗拉为主力车型,销量目标为18万辆。

一汽丰田总经理毛利悟看好新威驰,新威驰主打年轻一族,明年春天上市的新威驰,我希望销量为现在威驰车的1.5倍至2倍。现威驰年销量为4万辆。

而皇冠、锐志也正在进入良性循环期。素来与经销商关系良好的一汽丰田表示,在精益管理的大框架下,经销商的利润和企业的利润都会比较好。王法长明确指出,明年希望经销商平均销量在1200辆。

据了解,2008年一汽丰田的盈利能力亦将随精益生产而提高。由于日本经销商管理模式和欧美经销商不同,充分利用物流、生产成本优势,因而资金占用量更低、盈利能力更强。

欧美的经销商会大量储备零部件,但丰田并不希望经销商储备过多,而更多通过物流模式来解决零部件供应问题。”王法长指出,欧美经销商的展厅没有中国这么大。其展厅很小,最多只能放2辆车;很多车放在室外。后

面的维修区很小。唯一大的就是中间的仓储部分。日本的经销商看不到存放零部件的地方。”正因为这样,丰田汽车与其经销商更能结成稳固的联盟。这一联盟也有助于一汽丰田大战江湖。

仅凭一款凯美瑞,广州丰田的销量就已经接近17万辆。未来这个南方“快速小子”正拟推出新车型Yaris雅力士,它能否追上“同胞兄弟”一汽丰田?广州丰田董事、总经理葛原敬表示,我们会尽力朝着“赶超”目标迈进。

产能扩展需要时间,需要生产计划和生产准备。不过南方消费市场较大,效率也比较高,因此发展速度也会比较快。”广州丰田副总经理胡苏表示,你可以比较一下过去。2004年广州丰田的凯美瑞上市,才1年半时间,广州丰田年销量就有可能达到20万辆。

据悉,广州丰田正在考虑建立第二工厂一事。不加班的情况下,我们的产能是20万辆;如果加班,我们的产能是24万辆。”葛原敬告诉记者,当市场需求超过24万辆时,我们就会尽快建立广州丰田第二工厂。



本报写真图

一汽大众“金融引擎”引领营销变革

◎本报记者 宦璐

在昨天召开的第五届广州车展上,一汽大众公司提出“整合相关资源,为消费者提供一站式金融解决方案”的管理理念。

在接受本报记者专访时,一汽大众汽车有限公司总经理安铁成透露,近年来,一汽大众摸索新的营销模式和理念,坚持营销的变革,也在金融服务领域不断进行探索,包括零利率的汽车贷款服务。

事实上,一汽大众在打造一个汽车金融平台,也可以把它称作“金融引擎”。”一汽大众汽车有限公司执行副总徐锦辉告诉记者,

我们主要提供车贷、租赁、保险、二手车等四项服务,已经在全国50个城市,170家经销商的店内提供金融服务。”

据安铁成透露,从去年开始,中国已成为世界第三大乘用车市场,专家们预测到2015年时,中国的汽车消费市场会超越美国跃居世界第一。按市场分析,往往将市场分为三类,GDP大于4万元的为一级市场,例如广东等沿海发展城市,千人汽车的保有量就是11辆左右,GDP在2万元-4万元左右的市场,千人汽车的保有量就是8辆,GDP小于1万元的千人汽车保有量是6辆左右,汽车人的梦想是让每一个中国家庭都拥有

轿车,在探索新的营销模式和新的营销理念的过程中,很重要的一点就是汽车金融的服务。

安铁成表示,我们的汽车金融不以盈利为目的,是以拉动汽车销售为最终目标。”在他看来,汽车金融服务是一汽大众在推进和实施新的营销变革中很重要的业务手段。目前基本的做法是将现在已有的汽车金融服务的产品的优势以及汽车金融专业化的优势进行有机的结合,为消费者打造一站式贴身的金融产品的解决方案。

徐锦辉向本报记者解释了一

汽大众汽车金融的三大特点:首先,公司提供汽车金融服务本身是零利润的;其次为不同的消费者提供不同的金融服务方案,量身定制;第三,就是提供一站式的服务,把汽车4S店变成金融超市。

据徐锦辉介绍,为了跟国际通行做法接轨,一汽大众的经销商的4S店里已经开始设置F&I经理(金融保险经理)这一职位,成为厂家和消费者之间的桥梁。安铁成表示,汽车金融等各种营销创新为一汽大众带来明显的收益:今年1-10月,一汽大众的总销量达到379000多辆,增幅达到32.1%;其中大众品牌的增幅超过35.4%。

外资纷纷入股 抢跑中国电信业重组

沃达丰中移动股份价值达130亿美元

◎本报记者 张颖

中国电信市场的巨大潜力让外资电信运营商眼红不已,而中国电信资产重组带来的巨大机会更是让外资电信巨头蠢蠢欲动。

日前,英国移动巨头沃达丰CEO阿伦·萨林(Arun Sarin)表示,沃达丰正寻求借助中国政府主导的电信业重组,增强其在华影响力。沃达丰当初以30亿美元收购的中国移动3.3%的股权,目前价值130亿美元,这是很好的筹码。我们可以原地不动,也可以用到我们想要的任何地方。”

无独有偶,其实就在沃达丰表态对中国电信资产重组感兴趣不久之前,西班牙电信已经做出了实质性的举动。

11月2日,网通香港上市公司的战略合作伙伴——西班牙电信Telefonica在北京表示,年底前可能增持中国通通的股权至10%。目前Telefonica持有中国通通的5%股权。2005年6月,西班牙电信斥资2.4

亿欧元购入网通3%股份,成网通第二大股东。同年9月,西班牙电信再次增持至4.97%,2006年12月三度增持至5%。根据双方此前的协议,西班牙电信最终将增持网通至9.9%。

更早在今年7月初的时间,韩国SK电讯也斥资10亿美元入股中国联通,当时被称为“中国电信企业与外资运营商最为深入的一次合作”。

分析人士指出,外资入股内地电信运营商的冲动主要来自即将而来的3G,而随着内地电信运营重组大幕的开启,作为网通战略股东的Telefonica也可以得到更多好处。而韩国SK则多次明确表态希望掘金中国电信产业。

其实,沃达丰的此番表态与西班牙电信入股中国联通的意图一致。

外界讨论最普遍的可能性是,中国联通将被拆分,其资产被分配给两家固话运营商——中国电信和中国网通。分析人士表示,将联通的无线



英国移动巨头沃达丰 资料图

资产转移给中国电信和中国网通能够增强后两家运营商的竞争,并在中国采用3G技术时减少重复投资。这些变化都将给这些外资运营商带来机会。他们有望通过电信重组换取在中国其他电信运营商的股权。

而萨林的言论则代表了众多外资电信运营商的观点:现在讨论此次重组可能采取的形式还为时尚早。

重组可能于明年开始,从我们股东的观点看,中国的手机普及率为35%,我们还有一段很长的路要走。我们愿意以更大的规模参与中国市场。”

目前,外资运营商已经纷纷和中国网通、中国移动及中国联通达成战略联盟,对于外资运营商而言,进入中国电信市场只剩下中国电信这最后一张“入场券”。

盈利8000万 春秋航空上市脚步放慢

◎本报记者 索佩敏

今年航空市场的整体向好不仅给三大航带来了亮眼的业绩,也让民营航空公司——春秋航空获得了良好的盈利。上海证券报记者昨日获悉,春秋航空今年将盈利约8000万元,这也是春秋集团旗下航空业务盈利首度超过旅游业务。

不过,春秋航空董事长王正华昨日透露,由于目前资金比较充裕,加上民航总局方面希望民营航空稳健发展,春秋航空将适度放缓原来的上市和扩张计划。

王正华表示,今年,春秋集团的旅游业务大约盈利近7000万元。而

这一业绩也远远超过春秋航空去年的水平。2006年9月,王正华曾透露春秋航空2006年前8个月的盈利为1000万元。

王正华昨日对春秋航空开飞两年多的成绩表示满意,而春秋航空目前的盈利状况似乎也让其放缓了对于引资的需求。根据春秋航空之前所做的规划,公司计划先通过私募引进财务投资者,再于2009年上市。而昨天王正华表示,公司的上市时间可能要推迟,而且很可能不引进财务投资者。此外,机队扩展速度也将放慢。春秋航空目前的计划是今年保持8架飞机的规模,明年上半年原则上将不引进飞机,下半年引进4架,2009年

开始自己购买飞机,以后购买和租赁相结合,而根据春秋航空之前制定的规划,原本今年的飞机就要达到10架,2009年达到30架。

对此王正华解释,目前春秋航空的运营并不缺乏资金。比如今年的费用中,飞行员费用2亿元,飞机租赁押金1亿元,将要引进的6架飞机的首付款1.5亿元,对目前的春秋航空来说,流动资金还是比较充裕,公司还没有向银行借过一分钱。”此外王正华还透露,民航总局方面希望新兴航空公司能够放慢发展的速度,以保证安全,这也是春秋航空“减速”的重要原因。

而春秋航空新闻发言人张磊则

透露,春秋航空放慢机队扩张速度与目前飞行员的紧缺也有关。由于国内航空公司纷纷在引进飞机,飞行员变得炙手可热,而一旦融资后大量引进飞机,飞行员将变得更加紧张。同时,由于今年国内外航空市场都比较繁荣,飞机租赁和购买价格也都一路上涨,一向以尽量降低成本为原则的春秋航空自然认为此时大规模引进飞机不划算。

作为国内第一家高举低成本大旗的航空公司,春秋航空通过低票价成功的吸引了大批乘客。据春秋航空透露,目前公司的客座率为95%,远高于国内其他航空公司,而公司平均票价都低于8折。

大新华航空挂牌在即

◎本报记者 索佩敏

在陈峰闪电退出海南航空董事会后,大新华航空的筹建正在加紧进行。日前,海航集团董事长陈峰在海口透露,大新华航空将于本月29日在北京举行成立挂牌仪式。

此前,海航集团方面曾透露,海航集团正在将旗下航空资产逐步注入新华控股,注入完成后大新华航空将正式挂牌。对此海航集团昨日透露,目前注资正在逐步推进,不会影响到挂牌。

陈峰透露,海航目前业务的70%在内地和世界市场,因此大新华航空的运营基地将设在北京。本月初,海南航空公告称陈峰将不再担任海南航空董事长的职位。对此海航集团方面透露,目前陈峰仍然是拥有七大产业的海航集团的董事长,目前海航正在整合旗下资产,将航空资产逐步注入新华控股。资产注入后,大新华航空将正式挂牌,并寻求赴港上市。

辉瑞1.6亿美元拟购科利制药

◎本报记者 唐文祺

跨国制药企业辉瑞于日前宣布,同意协议以1.64亿美元代价,将科利制药集团(Coley Pharmaceutical Group)纳入旗下。有媒体报道,辉瑞将以每股8美元现金收购科利流通股中的全部普通股。此次收购成为辉瑞疫苗发展策略的重要组成部分,科利的创新产品和技术,将可能显著提高未来的疫苗及免疫技术。”辉瑞董事长兼CEO Jeffrey B. Kindler表示。

摩托车业 谋破“质次价低”怪圈

记者从19日举办的“2007年度摩托车车型评选”活动中获悉,我国摩托车行业今年在技术领域和产品研发方面取得明显进步,正在力求突破“质次价低”的怪圈。

我国是全球最大的摩托车生产国,但在国际市场上,国产摩托车大多只能进入东南亚等中低端市场,同样的车型价格一般也只有日本车的一半左右。

今年以来,由于人民币升值等因素,很多缺乏核心技术的小企业纷纷被市场淘汰。统计显示,今年我国摩托车出口企业已从去年的850多家减少到现在的500多家。

在这种情况下,摩托车企业开始把更多经历投入到新产品的研发方面,促进了新产品性能与品质的整体提升。据统计,今年前三季度,全国摩托车产销双双超过1800万辆。其中,累计出口超过580万辆,累计创汇达29亿美元,同比分别增长22.4%和26.5%。(据新华社)

关注零供矛盾

被指克扣巨款 百安居遭四橱柜企业停货

◎本报记者 张良

引起业界广泛关注的“雅百风波”刚刚平息不久,围绕在百安居身上的零供矛盾再次爆发。

记者昨日获悉,韩丽宅配、朗庭、好诗迪、百儒等中国华南地区的四大橱柜供应商已发出联合声明,声称将从即日起暂停向百安居供货,以反对百安居对其实施的霸王条款,维护企业自身利益。

百安居方面则回应称四家企业因为与百安居的合同条款并未达成共识而联合采取停货的方式对百安居施压,百安居希望能与四家企业继续积极沟通,尽快促成问题的解决。

韩丽宅配代表四家橱柜供应商表示,百安居从2004年对橱柜供应商的毛利扣点18%、2005年29%、2006年38%,更加疯狂的是,百安居中途还利用各种借口向供应商要钱,最终综合扣点高出以上扣点达6个百分点之多,甚至高达50%。供应商在百安居的强势压榨下出现了同样严重的资金困难,四大橱柜供应商都举步维艰甚至面临倒闭的危机。据胡文权称,从2004年至今,百安居已在上述四家供应商身上总共扣掉了合计约1.32亿元巨款。

对于韩丽宅配上述说法,百安居中国总部企业传播高级经理徐奔回应称,百安居从未向供应商收取所谓的“毛利扣点”。因此,所谓“综合毛利扣点”的说法完全不符合事实,而其声称的“综合毛利扣点”达到50%-60%的说法更是无稽之谈。根据中国法律法规的许可以及行业惯例,在平等协商的基础上,经双方以合同形式书面确认,供应商根据百安居的采购额,按约定比例向百安居提供采购返利。百安居向供应商提供的合作条件在行业中是具有绝对竞争力的。另外,四家橱柜供应商所谓的“高额扣款”及“高额扣点比例”也完全没有事实与数据上的依据。

随即,百安居也向记者发来一份声明:四家橱柜生产企业是在与百安居就供货合同谈判中未能达成共识的情况下对百安居单方面停止供货的。对此次合同谈判中未能达成共识,百安居高度重视,并尽最大的努力与诚意来解决问题。百安居认为任何问题都不应该成为影响和忽视消费者利益的理由。四家橱柜生产企业在原合同有效期内,单方面停止对消费者供货,给消费者带来了极大的不便。百安居也尽最大努力确保消费者的权益。

记者在采访中获悉,由于四家企业此次联合对百安居停止供货,将会有大约近千张消费者在百安居的橱柜订单面临无货可供的局面。

产经速递

合家网 计划3年内上市

今年8月,和家网再次顺利募到巨额风险投资,将资本优势化为产品优势,用两个月时间建设出装潢与案例两个频道,受到网民和装修消费者的极大欢迎。和家网负责人表示,二次融资的成功和两个频道的告捷,标志着和家网已经进入了高速发展的轨道,产品频道、交易中心等均已进入了整装待发的日程。和家网将借助资本的力量,大范围、深层次地进行媒体推广和其他地区业务的开拓,计划在未来三年内上市。

业界人士认为,和家网完成第一阶段任务,实质上是资本力量推动装修行业迈入网络时代的突破,是装修业更全面、更深入融入网络大潮的标志性事件。(施俊)

帝斯曼预计今年 在华收入逾9亿美元

荷兰著名制药公司、有世界维生素之王称号的帝斯曼公司日前公布其重大发展战略时称,公司预计其2007年营业利润将超过8亿欧元,并预计其在中国2007年将实现收入达到9亿至9.5亿美元,公司决定业务上将加速向生命科学(包括营养和制药)和材料科学业务转型。

公司董事会认为,公司在上述领域处于市场领先地位,同时能够充分应用在化学、加工技术、白色生物科技(即工业生物科技)及材料科学领域的专业知识结合而成的独特技术平台。而这两样业务均是全球性的,其技术平台可应用于更广泛领域。

目前,帝斯曼继续在新兴经济体取得强劲增长,特别是在中国,公司业务得到快速增长。(叶勇)