

Companies

建厂受阻出口遭限 我车企在俄境遇艰难

◎本报记者 吴琼

金砖四国成为全球汽车增长最快的市场,其中俄罗斯市场尤为引人注目。遗憾的是2008年中国汽车企业在俄罗斯连连受阻。

昨日,上海证券报获悉:7月1日将成为中国商用车出口俄罗斯的大限,届时如不能达到55项质量标准认证,则中国商用车无法出口至俄罗斯。这也是继中国乘用车在俄罗斯设厂受阻后,中国车企碰到的另一个麻烦。

来自商务部的数据显示:今年一季度,内蒙古满洲里口岸验出出口汽车整车共计1316辆,同比下降57%;出口金额达2134万美元,同比下降43%。其中149辆客车,价值542万美元,主要为厦门金龙、友谊、海格、舒驰等;863辆货车,价值1405万美元,主要为河北保定长城汽车生产的皮卡;且近百辆达不到欧Ⅲ标准的整车被退回。据了解,内蒙古满洲里口岸是中国汽车出口至俄罗斯的最主要途径之一。

中国汽车在俄罗斯销量不佳并非因俄罗斯需求下降所致。俄罗斯联邦海关署表示:2008年一季度,俄罗斯轿车进口量增长49%,为43.22万辆。其中进口载重汽车2.35万辆,同比增长32.8%;总计进口载重汽车7.79亿美元,同比增长96%。

昨日,刚从俄罗斯回国的希比利公司董事长祝景成告诉上海证券报,“今年几家中国汽车企业在俄罗斯卖得都不好,重卡等商用车也开始遇到麻烦。主要是因为俄罗斯实行了欧Ⅲ质量认证,而中国大多数商用车企业今年3月份才拿到认证书,但今年6月30日认证书就到期了。”

祝景成认为:完成谈判、生产汽车、运至俄罗斯这一整个流程,至少需要3个月。一家3月得到认证书的企业,6月份刚运到俄罗斯,认证书就失效了,车也没法卖了。质量认证的阻碍影响到中国商用车在俄罗斯的销售,从乘用车至商用车,中国车企普遍受到俄罗斯新政策的影响。在出口至俄罗斯的汽车中,轿车占总销量的比



重最大,但商用车占总销售金额的比重最大。

7月份以后,中国汽车企业在俄罗斯全面受阻的局面仍无改观。

祝景成指出,2008年7月1日起,俄罗斯将取消对非(日内瓦协议)(1958年签订)成员国生产的汽车质检证发放实行简化手续的资格,中国、印度均为受影响的地区。现在我们只需要通过11项检测即可出口至俄罗斯,7月1日后要通过55项检查。”

此外,记者了解到:以前中国生产的客车和载重汽车均通过小批量出口(50辆以下)的方式出口至俄罗斯,在原来政策下,俄罗斯也简化手续。但7月1日后,中国汽车将不再享受简化手续的优惠;且客车实行的按最低要求检验的优惠以及对小批量汽车检验的优惠也被取消。

早在2007年夏季,祝景成就这样预言过,“未来,只能走大批整车出口之路。”或许,这将成为中国汽车企业的出路之一。

我国汽车工业“出”路何在

◎本报记者 吴琼

中国汽车出口到俄罗斯的大门一道又一道被关上。7月1日之后,通过小批量进口、二手车交易等进入俄罗斯汽车市场的“灰色清关”方式将难以维持。中国的车企企业该如何做?

在接受记者采访时,无论是商用车企业还是乘用车企业都谈到了“认证成本问题”。55项检测需要大量的时间、精力和金钱。但这绝非中国汽车企业所面临的唯一难题,更难的还是对俄罗斯市场的超前预测和对形势的把握。这一课题绝非企业可以独自承担的。即使以欧Ⅲ标准来说,为什么中国企业今年才拿到认证。当出口到

俄罗斯市场之前,这些中国企业应该想到、并通过这一标准认证。事后的补救就会给对方关上大门制造可乘之机。

无论如何,如今怨天尤人无济于事,唯一能做的就是防范。庆幸的是,中国汽车工业协会已经注意到事态的严重性,已经牵头进行俄罗斯市场研究,以帮助中国车企更好进军俄罗斯市场。

据了解,中国汽车工业协会副秘书长顾翔华负责《中国汽车进入俄罗斯方略研究》这一课题。2007年11月立项,12月一大批人已经至俄罗斯进行了汽车政策的实地调研,计划今年8月完稿。内容涉及五方面:与俄罗斯汽车进口相关的主要政策、法规,如“工业组委

政策”、“经济特区政策”、“关税政策”、“投资政策”和“俄罗斯联邦车辆认证体系”;影响俄罗斯汽车进口政策的因素;分析中国汽车进入俄罗斯市场出现的问题;预测俄罗斯加入WTO后一系列可能出现的一系列政策变化;对中国汽车出口俄罗斯的建议。

在中国汽车工业协会努力出谋划策之际,中国汽车企业也应该反省。当以前的捷径已经无法再走,未来通往俄罗斯汽车之路只能依靠高质量的规范运作时,我们也应该及早做好准备。

这是一个痛苦的转型,从粗放型的制造向高质量的制造转移的过程。但这是成长必经之路。

政策”、“经济特区政策”、“关税政策”、“投资政策”和“俄罗斯联邦车辆认证体系”;影响俄罗斯汽车进口政策的因素;分析中国汽车进入俄罗斯市场出现的问题;预测俄罗斯加入WTO后一系列可能出现的一系列政策变化;对中国汽车出口俄罗斯的建议。

在中国汽车工业协会努力出谋划策之际,中国汽车企业也应该反省。当以前的捷径已经无法再走,未来通往俄罗斯汽车之路只能依靠高质量的规范运作时,我们也应该及早做好准备。

这是一个痛苦的转型,从粗放型的制造向高质量的制造转移的过程。但这是成长必经之路。

■微软雅虎收购战追踪报道

收购心未泯 微软提交替代交易方案

◎本报记者 张轶

虽然微软已经宣布放弃收购雅虎,但该并购案似乎又峰回路转。

微软周日(美国时间)宣布,已向雅虎提交一份替代交易方案,以帮助后者从美国亿万富翁、激投资者卡尔·伊坎(Carl Icahn)发动的代理权争夺战中脱身。不过,微软提交的新交易方案并不涉及完全收购雅虎。

上周四,伊坎在发给雅虎的信中确认,他已经发动了旨在促成微软收购雅虎的代理权争夺战。他提名了十位雅虎董事候选人,希望用他们取代现有雅虎董事会,以推动雅虎接受每股33美元、总价475亿美元的收购报价。伊坎在写给雅虎董事会主席罗伊·博斯托克(Roy Bostock)的信中写道:显而易见,雅虎董事会拒绝微软收购的行为非常不合理,并且失去了股东和微软的信任。”

微软在声明称:我们已经向雅虎提交了一份替代方案,希望同雅虎达成一项交易,但并不是完全收购雅虎。”不过,微软在声明中并未公布更多细节。针对微软提交的替代交易方案,雅虎表示,公司正在考虑多个旨在最大化股东价值的战略方案,并将评估微软提交的任何方案。雅虎在声明中称:雅虎董事会将评估所有选择,包括微软提交的新方案,旨在将股东价值最大化。”雅虎同时确认,微软新收购方案并不涉及完全收购雅虎。

消息人士透露,雅虎对于微软最新交易方案反应积极,但两家公司并不一定能通过谈判达成协议。微软和雅虎可能在搜索广告领域建立合作伙伴关系或成立合资公司,以联手对抗共同的敌人谷歌。

蜘蛛网获国内发行业首笔融资

昨日,国内最大的报刊订阅专业网站蜘蛛网在上海宣布获得中国发行业首笔融资,此次融资金额为数千万元人民币,将主要用于市场推广和分支机构建设。

蜘蛛网创立于2005年3月,商业模式即通过蜘蛛网强大的报刊订阅数据库系统,订户可方便地查询报刊信息,在线支付,一次完成多种不同报刊的订购。为订户提供方便快捷订阅服务,也为报刊提供全新的发行渠道。

谈及本次融资,投资人上海合心投资有限公司董事长高峰说:“我认可蜘蛛网的商业模式,认可这个创业团队。”据蜘蛛网副总经理杨波介绍,此次融资所得是用于网融资金路上的第一步,由一家国际著名风投机构牵头的二期融资目前正在洽谈中。

除了报刊订阅业务,蜘蛛网还在不断拓展新的业务领域,目前还在向图书、演出票务等领域拓展。其目标是以报刊发行为基础,逐步发展成为文化产品和服务的综合销售平台。蜘蛛网去年已越过盈亏平衡点开始盈利。

上海社科院现代传媒研究中心主任王志勇研究员表示,蜘蛛网实际上就是报社社发行的延伸,它的成功在于它同时成为了几家报社社发行的延伸,订户在蜘蛛网订报刊就相当于直接到几家报社社去订报刊,方便了订户,尤其是机构集团订户。这很符合长尾理论,它集纳了无数的末端需求。(叶勇)

■产业观察

车市价格战 下半年开打可能性加大

◎本报记者 宦璐

从1-4月的销量及价格判断,今年下半年车市再掀价格战的几率很大。

最新数据显示,4月内地汽车价格及销量呈齐跌情况,其中整体汽车价格按年及按月分别跌3.21%及1.19%,为今年首次出现按月下跌。业内人士表示,如果5月的销量继续下跌,那么下半年出现价格战的可能性很大。

本报记者调查发现,小型车这次成为了降价急先锋。广州本田飞度、长安铃木雨燕等十多款车,最高优惠金额从2.2万元到几千元不等。中高端车方面,汽车厂家也不得不重新使出降价“杀手锏”。近日,记者走访了多家销售一汽大众速腾车型的4S店,了解到目前购买速腾车型最高可享受1.1万元优惠,本田思域全系优惠1.9万元,而在市场热销的马自达6优惠最高降幅达2万元。

中兴汽车市场部总监郭俊峰则对本报记者表示,老三款车型和新三款车型,都有降价。虽然目前江淮、奇瑞有个别代表车型出现了加价,但涨价不是今年汽车市场的大趋势。新上市的伊兰特悦动已经有终端优惠了,企业连促销新车推出变相涨价的空间几乎都没有了。

中国知名汽车分析师贾新光对本报记者表示,合资企业在中高端车型的降价,是对自主品牌的绞杀。他们在中高端车型的降价,在经济型车、小型车方面的降价,对于其利润收益不构成太大影响。另外,花旗银行近日发布研究报告称,由于夏季到来,乘用车销售增长不可能复苏。夏季是汽车销售淡季,花旗分析师 Charles Cheung 称,4月份销售疲弱的情形倘持续下去,或逐渐导致业内出现价格战,并令花旗进一步下调其已低于共识的利润率预测。花旗称,广州本田、标致、东风日产、华晨汽车、吉利与骏威销售尤其令人失望。

来自业内人士的看法则认为,下半年可能会出现价格战的原因是,上海通用还要争第一,而它又没有什么亮点车型,上半年就只有一个凯越改款,年底会推出别克昂,但对销量不会有太大贡献,因此要想赢得市场,就只能降价。在“领头羊”的带领下,价格战还会继续。

中国城市国资论坛 在穗举行

5月18日-20日,国务院国有资产监督管理委员会研究中心、广州市人民政府国有资产监督管理委员会和广东经济体制改革研究会联合举办的“2008中国城市国资论坛”在广州举行。近300名相关政府官员、专家、学者、国有企业代表出席本届论坛。

据悉,论坛主题为通过对国资监管和国企改革出现的新情况、新问题的务实性交流和探讨,总结、推广城市国资监管、国企改革先进经验,促进城市国资监管工作规范化,进一步提高国资监管水平,推动国有企业深化改革发展,实现城市国有经济科学发展。

(霍宇力 周鹏峰)

日产和 NEC 合产 环保型锂离子电池

据美联社报道,日产汽车公司和电子产品制造商 NEC 公司将投资 120 亿美元(约合 1.15 亿美元),合作批量生产锂离子电池。该电池将被应用于下一代“绿色”汽车上。

日产汽车公司执行副总裁卡洛斯·塔瓦雷斯表示,日产希望做“零排放汽车”的全球领军企业。他说:“日产坚信,零排放汽车是可持续发展动力的最终解决方案。”

日产公司和 NEC 公司组建的合资公司致力于研制和生产先进的锂离子电池、混合动力节能环保技术。

据报道,这家生产锂离子电池的工厂将于2009年开始运营投产,设计年产量为6.5万辆,预计初期产量可以达到1.3万辆。日产又车将于2009年首批使用锂离子电池。运用该技术的电动汽车将于2010年投向美国和日本市场。

(据新华社)

■关注房地产“关键时刻”

北京优质住宅用地出让依然抢手 顺义区三幅地昨平均竞价达 121 轮,中粮地产 25.94 亿“包揽”

◎本报记者 李和裕

虽然今年以来土地市场总体来说“风光不再”,但北京仍出现了多家开发商争夺土地的场面。昨天,本月5日开始挂牌出让的3幅顺义区后沙峪镇地块受到开发商追捧,最终由中粮地产(北京)有限公司“包揽”,3幅地块的成交总价为25.94亿元,而每幅地块的平均竞价次数高达121轮。

结果还没出来,报价的开发商太多,我们现在改用叫价拍卖了。”昨日下午,北京市国土资源局的工作人员在电话里告诉上海证券报,由于在截止报价时间仍不能决出挂牌结果,不得不进入类似于拍卖的口头竞价程序。

终于,一锤定音。北京此次推出的顺义区后沙峪镇吉祥庄村 A-10

地块(居住性质)在经过 111 轮竞价后以 12.8 亿元的价格成交,成交价超过 3.6576 亿元底价 249%;顺义区后沙峪镇吉祥庄村 C-03 地块(商业金融、居住性质)在经过 155 轮竞价后以 6.86 亿元的价格成交,成交价超出 3.2328 亿元底价 112%;顺义区吉祥庄村 C-06 地块(商业金融性质)经过 96 轮竞价后以 6.28 亿元的价格成交,成交价超出 2.926 亿元底价 115%。

另据了解,A-10 地块、C-03 地块、C-06 地块的规划建筑面积分别为 19.7 万平方米、17 万平方米、15.4 万平方米,成交后楼价则分别约为 6497 元/平方米、4035 元/平方米、4078 元/平方米。且居住用地部分均需配建部分限价房,售价上限为 5500 元/平方米。

事实上,在 3 幅地块刚开始挂

牌时,“硝烟弥漫”的气氛已经暴露。据悉,有上百家开发商购买了 3 幅地块的标书。

有市场人士向记者介绍,顺义区后沙峪镇属于北京优质地段的空港经济开发区,早在今年 1 月,那里一幅居住及商业金融用地就引起开发商激烈竞争,最终经过 212 轮竞价由北京景旭房地产开发有限公司以高出底价 225% 的 6.5 亿元夺得。当时和这幅地块一同出让的还有 3 幅土地,但都是基本以底价成交,可见只要土地位置好、潜力足,开发商还是愿意出手的。”

市场人士还表示,今年 1 月还是北京土地市场的活跃期,随后便开始回落,1-4 月北京分别成交 32 宗、6 宗、3 宗、7 宗土地。北京已经有一段时间没有推出新地块了,这次推出的 3 幅地块位置不错,规

库存压力骤增 空调价格将现“雪崩”

◎本报记者 张良

原材料价格上涨引致空调价格连续三年稳中有升的局面有望打破。上海证券报昨日从国内家电卖场获悉,受诸多因素影响,全国空调市场从本周起将出现全线价格“雪崩”,最高降幅可达 30%,已经消失多年的百元人民币空调特价也将随之重现“狂潮”。

由于原材料价格上涨,新《劳动合同法》的实施,今年以来国内空调价格涨声一片。尽管渠道商以大单采购平抑价格,但高端空调尤其是新品上市的空调价格仍然稳中有升。与此同时,空调的销售并未象人们原先预料的那样强势启动。空调销售不旺随之而来的就是库存空调的大量堆积。

据国美上海大区采购总监孙晨介绍,国美上海大区今年二季度空调销售同比增长率低于一季度。目前国美上海大区的空调库存量价值总额约在 10 个亿左右,出现这样的情况或多或少是受到了房地产市场



史丽 资料图

的影响。”

苏宁总部有关负责人告诉记者,进入二季度后,国内空调销售陷入持续低迷,“五一”小黄金周后空调旺季销售仍然“提不起精神”,空调内销遭遇多年不遇的销售寒

流”。与此同时,在人民币升值及出口退税降低等因素的影响下,空调的出口受到了一定程度的遏制,导致库存压力骤然增大。截至今年 4 月底,整个国内空调行业库存总量在 1400 万台套左右。

该人士续称,在国家大力提倡节能减排的背景下,国家有关部门将于明年提高空调能效国家标准几乎已板上钉钉,新的空调能效国家标准的大门等级很可能从原来的五级提高到三级甚至二级,能效标准达不到三级的空调将面临退市的危险,而到 2009 年,国内空调中大约有 80% 的库存空调的能效等级都在三级以下,整个行业存在着非常大的库存消化压力。此外,伴随着西南新生主力市场的萎缩,空调企业纷纷降低了全年的市场预期。降价消化库存成为空调企业的当务之急。

上海国美大旗下国美·永乐品牌近期已经拿出价值 500 万元的特价空调提供给消费者,最高降幅达 30%。”孙晨说。

苏宁总部上述负责人也表示,从本周开始,苏宁将在全国范围内向市场投放 100 万台套特价空调,空调价格的降幅在 20%-30%,其中不乏百元、千元的特价机型。苏宁力争在 6、7 月份空调销售旺季来临前,强行“热”启动空调市场。