

Companies

东风有限投资10亿郑州建轻型商用车厂

发布中期事业计划:2012年实现销售100万辆和销售收入1000亿元的目标

◎本报记者 官璐

昨天,中国迄今最大汽车合资企业、东风汽车有限公司(下称“东风有限”)在北京发布了名为“13计划”的2008年-2012年中期事业计划。根据该计划,东风有限的目标是到2012年时,通过发布15款以上新车型,实现年销售汽车100万辆和年销售收入人民币1000亿元。

与此同时,东风有限宣布将在河南郑州建立新的轻型商用车工厂,预计在2010年投产。东风有限旗下的上市公司“东风汽车”和日产中国投资公司共同投资10亿人民币,使其产能达到年生产量12万台以上。

东风有限董事长徐平对本报记者表示:此次发布的5年中期事业计划,是在之前使销售量翻一倍的23计划的基础上进行了扩展,同时全面系统地分析了国内经济和汽车工业发展趋势,以及国际汽车工业发展的新特点,研究制定出来的具有挑战性的事业计划。

上个月刚刚上任的东风有限总裁中村公泰表示:“从2003年到2007年,东风有限销量和收入都实现了翻倍的增长,成功实现了中期事业计划的目标。13计划的目标是在23计划的基础上,进一步加快我们在中国的增长,以巩固在中国市场的领先地位。”



东风汽车股份有限公司的天籁轿车生产线 资料图

据他介绍,“13计划”包括以三个“1”为代表的核心目标:首先,通过进一步的业务扩张,实现销售100万台、收入1000亿,以保持保持强势增长;其次,继续坚持优化运营,

在产品制造质量、销售和服务质量及成本竞争力方面,确保产品的竞争力;最后,成长为一个备受信赖的公司。

具体来看,东风有限的新中期事业计划的量化指标是:实现商用车国内第一、乘用车进入第一阵营

和巩固轻型商用车国内市场份额第二的目标。

中村公泰还回顾了东风有限在过去的5年所取得的成就:实现销量从2003年的29.8万台增长到去

年的61万台;销量和营业收入实现翻番;乘用车以4倍的增速发展,中重卡在国内外处于领先地位。轻型商用车则处于国内第二名。生产效率也增长了110%。公司负债率缩减到原来的1/5。

东风有限新事业计划公布:为支持强势增长,东风有限将扩大乘用车和轻型商用车在全国的销售网络。计划到2010年,乘用车经销商数量从2007年的300家增加到420家;到2012年,轻型商用车经销商数量从420家增加到630家;中、重型商用车经销商销售网络从251家增加到380家。

新事业计划的另一个主要目标是提升国际竞争力,加强海外业务拓展,东风有限计划将东风重、中、轻型商用车出口增长从2007年总销量的5%提升到2012年的10%以上,以满足海外新兴市场的需求。

值得注意的是,“13计划”中提出的一个新目标是,将东风有限建设成一个“备受信赖的公司”。东风有限将尊重各利益相关方,提供高价值的产品和服务来满足消费者的需求,特别关注环境保护及社会的期望,成长为“备受信赖的公司”。

同时,东风有限宣布,到2012年,使采用CVT技术的车型占到乘用车总体销量的50%,通过更好的燃油经济性,对环保做出贡献。

耗资千万英镑 MG 罗孚破产追究仍无结果

◎本报记者 吴琼

昔日英国MG罗孚的血脉已在中国繁衍,而英国有关部门对于经营不善者的追究也仍在进行中。昨日,上海证券报获悉:英国政府耗时3年调查MG罗孚倒闭案,但耗资1200余万英镑后仍无结果。

2005年4月,MG罗孚汽车宣布破产,其后北汽集团收购了MG罗孚的相关资产。至此,最后一家英资的整车生产企业落入英国以外资本的控制中。但在MG罗孚控股股

东是否承担MG罗孚巨亏破产责任的问题上,英国有关部门从未放弃过追究。

据悉,2005年5月,即MG罗孚倒闭后的一个月后,英国大臣们要求对MG罗孚倒闭进行《公司法》调查。调查小组由检察官盖伊·纽韦·QC、法院会计师事务所柏德豪·资深合伙人杰维斯·麦格雷戈牵头。起初有关部门预计调查将历时18个月,但未想到耗时3年。

英国商业、企业和改革部指出:至4月底,调查费用升至1220万英

镑,包括180万英镑的增值税、超过43.7万英镑的“支出款项”。目前,调查仍无最终结果。

罗孚是英国百年汽车企业,但因经营欠佳,虽几经易主,却始终无法走出困境。2000年,宝马公司将步履维艰的罗孚出售给风险投资公司TECHTRONIC,仅象征性收取10万英镑;2000年12月,罗孚投资控股公司收购TECHTRONIC;2002年1月30日,罗孚投资控股公司更名为凤凰控股。罗孚也更名为MG罗孚。这一系列复杂交易的幕后操纵

者是“凤凰四人帮”,因为他们就是TECHTRONIC的实际控制人。空手套白狼的凤凰控股,开始大量寻求英国政府的财务支持。与此同时,MG罗孚经营亏损有增无减。

针对外界的质疑,凤凰控股将亏损归结于养老金成本过高。2003年,其曾宣称:MG罗孚养老金缺口为6700万英镑。但英国有关部门认为:其养老金黑洞远不止于此,可能达4亿英镑。在养老金之外,MG罗孚还承担巨额的债务利息。如宝马公司曾提供的4.27亿英镑无

息贷款,也由凤凰控股转贷给MG罗孚。凤凰控股从中享受高额利差。

更令英国人愤怒的是,在MG罗孚巨亏的日子里,“凤凰四人帮”享受了高薪。英国方面统计:在5年中,“凤凰四人帮”支走了约4000万英镑的报酬,留下14亿英镑的外债。2003年,其人均收入约为115万英镑;2002年,其人均报酬约为302万英镑。

但由于目前英国有关部门的调查尚无结果,故暂时无法追究“凤凰四人帮”的责任。

德国2亿欧元 建华商“根据地”

◎本报记者 李和裕 实习生 朱宇琛

继豪宅项目后,外国开发商也开始将商办物业的客户地转向中国。昨天,位于德国斯图加特的CTC中国贸易中心“宣布选择在上海、温州和广州招商,由德国开发商与华人共同投资2亿欧元开发的该项目欲成为中资企业在德国的“根据地”。

据了解,CTC中国贸易中心总建筑面积约为70000平方米,规模可算是整个欧洲最大的贸易中心之一,其中一期为25000平方米,计划在下月动工,明年9月竣工。该项目上海代表处负责人林启元还介绍,CTC在德国当地属于中档商办物业,将以销售为主,销售均价约4000欧元/平方米,也包含部分租赁,但租赁需要企业先交纳约800欧元/平方米的“进场费”。

上海外滩滨水区 设计方案征求意见

◎本报记者 唐文祺

在昨日举行的上海市规划局例行新闻发布会上,上海市规划局相关负责人介绍了外滩滨水区城市设计方案。在该方案中,以气象台为中心形成的广场,有望替代业已消失的“亚洲第一弯”。

据悉,外滩滨水区城市设计方案规划对北起苏州河口,南至十六铺客运中心北侧,岸线总长度约1.8公里的外滩滨水区域进行综合改造。设计方案将向社会公众公示,在进行征求意见收集之后,预计可于今年四季度开工。

据上海市规划局副局长伍江介绍,外滩滨水区城市设计方案以期最大限度满足大客流量对于公共活动和观景需求,主要空间组织要素包括平台、广场和坡道,外滩主要人流交汇点和重要景观将设置多个广场。

淘宝称雄网购 eBay坦言在华合资失败

◎本报记者 张轶

5月28日,正望咨询有限公司发布《2007年中国网上购物状况调查报告》。报告显示,2007年我国网上购物发展迅速,以京沪穗深为代表的中心城市网上购物消费者在网民中的渗透率达到42.5%。

其中,亚洲网购市场老大淘宝宝出力最多,而昔日霸主易趣市场份额甚至不如拍拍、当当。根据报告,在网购市场,淘宝的份额高达74.7%,拍拍为3.7%,当当为2.9%,易趣为2.1%,卓越为1.8%。巧合的是,就报告发布的前一天,易趣的老东家eBay的新任掌门人正式承认,eBay在华投资已经失败。

《2007年中国网上购物状况调查报告》显示,2007年我国网上购物发展迅速,以北京、上海、广州和深圳为代表的全国中心城市的网上购物消费者总数达到1050万,网上购物金额合计约为254亿元;而在以武汉、成都、沈阳和西安为代表的区域中心城市的网上购物消费者在网民中的渗透率也达到了29.3%,网上购物



消费者总数达253万,网上购物金额约为50亿元。上海市的网上购物金额以118亿元成为全国网上购物金额最高的城市。

调查结果显示,淘宝对中国网上购物的发展有较强的推动作用。2007年的网上购物新网民中,超过

六成首次购物都选择淘宝,即为淘宝吸引的用户。并且,近几年新增网上购物消费者中,淘宝吸引用户所占比例都比较大。分地区看,京沪穗深和汉蓉沈西分别有超过四成和半数的网上购物消费者是淘宝吸引用户,这说明淘宝对中国网

上购物有较强推动作用。本次调查数据还表明,2007年的新增网上购物消费者中,有超过三分之一曾去过B2C网站购物。

与此同时,5年前无限风光的易趣,由最初90%的市场份额萎缩至今的2.1%,沦为市场份额的排名第四。

eBay收购易趣后进行平台对接,但效果并不好。在27日的高盛互联网峰会上,eBay新任首席执行官约翰·多纳霍公开承认,eBay与此前易趣合作的在华业务表现欠佳。这是eBay掌门人第一次公开承认在华合作失败。这个承认暗合了TOM易趣CEO王雷雷在2007年1月份的判断:“如果我们到2007年底还没有呈现出盈利的趋势(即能够看出盈利的具体时间表),就可以说明我们失败了。”

不过,为了扭转败局,“坚强”的易趣屡败屡战。就在此前一个月,易趣刚刚宣布,完全放弃自己坚持5年的“免费不是商业模式”断言,开始跟进领头羊淘宝的“免费”策略。但从一个多月的情况来看,这种免费策略似乎并没有什么效果。

顾云昌:今夏楼市“热”不起来

◎本报记者 于祥明

今夏楼市有点冷。昨天,中国房地产及住宅研究会副会长、建设部住房政策专家委员会副主任顾云昌在“2008房地产上市公司测评报告”发布会上向记者表示,由于目前楼市交易量仍不见起色,预计未来一两个月内楼市还热不起来。

在将要大起之前防大起,在将要大落之际防大落,这是楼市调控的基本原则。”顾云昌表示,目前楼市走势仍不明朗,需要观察。

对此,记者也注意到,4月以后北京新盘放量明显增长,不少开发商都希望集中入市的新盘能够拉动楼市“回暖”,但作用不大。

顾云昌就此向上海证券报表示,目前楼市交易量还在下降,但房价却没有大幅度下调。

朱来楼市如何发展目前还很难判断,有可能这种僵持局面还会持续几个月。”顾云昌坦言,全国不同的城市、企业在面对这样的市场状况的承受能力也不尽相同,例如,二三线城市楼市仍在稳中发展。”他说。

但是,对企业而言,顾云昌分析指出:估计去年拿地多的企业,压力会非常大。”

现在很多人不明白房地产是高风险行业,企业很可能是一个项目搞不好就死掉。”顾云昌说。

今年夏季房地产热不起来。”对于未来,顾云昌相对保守地分析认为,5、6月份全国楼市仍难走出交易低迷的现状。但与此同时,顾云昌乐观指出,北京楼市上半年的低迷属于正常,下半年开始正式起步的可能性比较大。他指出,北京楼市主要问题是供

应量明显不足,导致房价上涨,市场环境过热。因此,对北京市场进行调控,最好的办法就是增加供应量,从供不应求转变为供过于求,这样房价自然就会降下来,市场情况也会更加冷静。”

另外,顾云昌分析表示,以当地自主需求为主的二三线城市,受到调控政策影响并不大,波动幅度小,保持着比较好的持续性发展的态势,将会吸引更多的投资者以及开发商来到二三线城市进行发展。由此,二三线城市将会成为未来几年楼市热点。

■电信业重组追踪报道

SK电讯布局中国 3G 拟 10 亿美元北京建工业园

◎本报记者 张轶

电信重组方案公布之后,各大厂商纷纷第一时间做出反应,调整战略,迎接电信重组后带来的商机。

就在昨日韩国总统带领SK电讯高层参观大唐集团的当天,韩国SK电讯发布公告称,公司已与中国政府签署谅解备忘录,拟在北京建设一个以数字产品和工业设计为主的工业园。公告称,SK电讯还将与南京SK工程建设公司等企业成立工业联合体,斥资10亿美元在北京东南部建设占地20万平方米的工业园,预计2013年建成,希望吸引跨国公司和中国企业入驻。

SK电讯行政总裁Shin Bae Kim称,工业园生产的游戏、视频等新数字内容产品将吸收中国丰富悠久的历史元素,这些产品以及TD-SCDMA产品将最终出口至国际市场。分析人士称,SK电讯的此举显示了其对中国通信产业及网游产业的强烈看好。

中移动开放自有销售渠道 4家TD终端厂商进入

◎本报记者 张轶

昨日,中国无线公布,旗下宇龙深圳日前获中移动开放8个TD-SCDMA试点城市的销售渠道。是4家人入围TD终端厂商之一。

记者了解到,中移动日前与宇龙酷派、中兴、三星、LG4家TD终端厂商签订协议,向其开放北京、天津、上海、广州、深圳、沈阳、厦门、秦皇岛8城市的自有销售渠道。

据悉,中国移动将在2008年5月底前向厂商开放8城市20%的自有营业厅,到2008年6月底开放50%的自有营业厅,并且中国移动将优先选择中心城市、人流量大、业务量大、环境宽敞等具备条件自有营业厅供厂商销售。

据酷派总裁助理刘东凯介绍,宇龙酷派在销售方面将会与中国移动进行“捆绑销售”,并进行联合推广活动,整合双方的资源来推动TD产业的发展。

这一举措预示着中国移动在推动TD的发展道路上迈开了实质性的一步,当前TD产业发展不明朗,通过寻求其他方式来推动TD终端的发展,犹如给产业注入了一支催化剂;另一方面,对4家终端厂商来说,意味着他们不再需要经过招标过程,只要取得入网许可证,4家厂商的终端就可以在移动的营业厅销售,对TD的推广有相当重要的意义。

2008年4月1日,中国移动面向北京、上海等8个城市,正式启动TD社会化业务测试和试商用工作。

前4月纺织业订单数锐减

◎本报记者 叶勇

据第一纺织网最新发布的《2008年4月我国纺织服装进出口月报》显示,受美国经济减缓影响,中国输美纺织品自2007年底就呈下滑趋势,美国市场出现萎缩;同时,对日、韩出口也出现库存积压、销售不旺的情况。

另一方面,国际市场竞争异常激烈,我国纺织服装业以往的成本优势在与周边发展中国家的比较中已不复存在,很多国外进口商转而向越南、印度、印尼等国订货,我国纺织服装加工企业今年所接订单数比往年同期明显减少。

据统计,1-4月我国纺织品服装出口总额503.23亿美元,同比增长15.32%。其中:纺织品(含纺织纱线、织物及制品)出口额为207.17亿美元,同比增长25.13%;服装及衣着附件出口额为296.06亿美元,同比增长9.33%。从近几年我国纺织服装出口增速比较发现,前4月累计出口和进口纺织品的增速均比以往缓慢,基本达到近年来最低水平。

今年1-4月,我国纺织服装出口增速波动明显增大,与人民币升值不无关联。前4个月人民币累计升值幅度已经达到了4.5%,而2007年全年人民币对美元升值幅度也仅为6.9%。纺织行业90%以上的对外贸易以美元结算,人民币对美元汇率升值步伐明显加快,这意味着纺织服装等出口行业将面临并承受更大的风险与压力。

沃尔沃掘金印度重卡市场

◎本报记者 吴琼

国际汽车巨头们开始涌向印度。昨日,上海证券报从沃尔沃中国获悉:沃尔沃集团将与印度汽车制造商Eicher汽车公司组建合资公司,共同拓展印度卡车和客车业务。目前,印度是全球第四大重卡市场。

来自沃尔沃中国的信息显示:沃尔沃集团已与印度汽车制造商Eicher汽车公司签订最终协议,双方将组建VE商用汽车有限公司。该合资公司将包括Eicher公司和沃尔沃集团的卡车和客车业务。沃尔沃集团将直接持股VE商用汽车有限公司45.6%。此外,沃尔沃集团从大股东处购得Eicher汽车有限公司8.1%的股份,故未来沃尔沃集团将拥有VE商用汽车有限公司50%的直接和间接权益的股份。

为获得50%的股权,沃尔沃集团将支付18.4亿瑞典克朗。

据双方的协议显示:Eicher汽车公司将整个卡车和客车业务、部件业务以及技术咨询业务转入VE商用汽车有限公司,但Eicher公司的摩托车生产不在合资范围。截至2008年3月31日的Eicher汽车公司财报显示:未来转入VE商用汽车有限公司业务的销售额约33亿瑞典克朗,营业收入约1.35亿瑞典克朗。沃尔沃集团则将其在印度的卡车经销网络及其印度的卡车和客车服务网络转入合资公司。