

北汽股份新品绅宝上市

自主品牌汽车力拓中高端市场

本报记者 梁睿



5月11日晚,北汽股份打造的新品牌绅宝在京正式上市,剑指竞争最为激烈的中级车市场。对北汽而言,绅宝肩负重任,不仅是一款基于萨博技术打造的自主品牌中高端车,也标志着北汽加入了向中高端家用轿车市场冲刺的自主品牌阵营。

技术日趋成熟

“对于自主品牌车而言,20万元的单价是个门槛。”业内专家分析,“这个价位的车要求的配置和安全性都很高,没有技术积累很难做得好。”

而以北汽为代表的一批汽车自主品牌能迈上这个门槛,底气在于不断成长的技术和制造实力。

绅宝上市前,北汽在研发、制造领域的前期投入已经超过300亿元。在生产制造

方面,北汽参照欧洲一流工厂标准进行设计与建设的绅宝工厂,总投资超过60亿元。在安全性上,绅宝历经3年、160台试验车的严格检验,达到了主动安全五星、被动安全五星的高标准。北汽集团董事长徐和谊信心满满地表示,“要将绅宝工厂打造成‘梦工厂’。”

而在过去的几年,长城、吉利、奇瑞等汽车自主品牌也取得了技术上的长足进步,一方面他们通过自身长期技术积累,开发出了一系列拥有自主知识产权的发动机;另一方面通过收购兼并等资本运作手段,掌握了自动挡变速箱、汽车安全等新技术。比如,吉利帝豪EC8就在C-NCAP碰撞测试中,获得五星安全评级,刷新了自主品牌车的安全成绩,这些都为自主品牌车向中高端市场拓展增添了动力。

政策东风助力

在汽车自主品牌不断“强身健体”的同时,政策面上也暖风频吹。2011年出台的《党政机关公务用车配备使用管理办法》

(简称《办法》)的出台,为汽车自主品牌向中高端市场扩展创造了机遇。

《办法》规定,将一般公务用车采购标准由2.0升排量、25万元以下的标准,下调至1.8升排量、18万元以内。上海汽车乘用车公司副总经理蒋峻表示,“《办法》对于小排量和节能环保车的支持,给自主品牌汽车企业带来更多的发展机会。”

公车采购在政策上向自主品牌倾斜,对北汽来说绝对是利好。“北汽特别推出绅宝1.8T行政版和政务版,希望通过政府采购市场的示范作用,来提高绅宝品牌的知名度。”徐和谊表示。

几乎所有的自主品牌车企都推出了满足《办法》规定的车型。广汽传祺定位在10.98万元到17.98万元,满足国家公务用车采购的新标准。华晨推出的H530也是一款满足标准的车型,此外还有一汽红旗系列、奇瑞瑞麟G5、江淮宾悦、吉利帝豪等车型。

品牌影响力有待提升

绅宝加入中高端市场,为广大消费者提

供了一个新的选择。但自主品牌车要在合资品牌外资品牌密集设防的中高端市场开拓出一块稳固的阵地还需坚持不懈的努力。

5月9日,中国汽车工业协会发布的数据显示,4月份,中国品牌乘用车销售57.12万辆,环比下降17%,同比增长9.9%。中汽协常务副会长兼秘书长董扬表示,“4月汽车产销与第一季度相比,增速环比有所回落。”他强调,中国品牌的“苦日子”还未过去,此前自主品牌销量的复苏并不能代表中国品牌已经走出低谷,挑战依旧存在。

业内专家分析,品牌力欠缺仍是汽车自主品牌当下的软肋,自主品牌中几乎没有品牌溢价的产品。“从过往的经验来看,自主品牌急于上量,常常把目光集中在销量、占有多少市场上,从而出现‘低价位、低技术、低利润’甚至‘低品牌’的情况。”徐和谊表示,北汽推出绅宝,就是试图突破这个“怪圈”,北汽将坚决贯彻中高端路线,力争到2020年实现以品牌全球化和产品、市场全球化为核心创造汽车全球化品牌。

国产节能木窗通过国际认证

本报讯 记者王轶辰报道:近日,第17届国际被动房屋会议在德国法兰克福举行。森鹰木窗作为我国唯一受邀参展的企业,不仅推出了通过PASSIVE HOUSE最高节能等级认证的PASSIVE A+产品,还展示了即将建设的世界第一座被动式工厂——森鹰二期被动式工厂。

所谓“被动式建筑”,就是不需要采暖、制冷等主动能源,仅靠太阳能、家电发热以及人体散热就能达到人类居住舒适温度和湿度要求的房屋,是全球前沿的节能环保型建筑。目前,在中国还没有真正通过PASSIVE HOUSE认证的节能建筑。

中国木窗产业联合会主席马俊清指出,发展绿色低碳经济是大势所趋,高性能木窗是节能、低碳、环保可持续发展的门窗产品,节能木窗直接影响着中国节能建筑的发展,亟待大力推广被动式建筑及被动式窗。目前,国际木窗市场份额在30%左右,而我国仅为0.3%,市场需求潜力巨大。

“我国拥有既有建筑400多亿平方米,其中95%以上是高能耗的。每年新建建筑近20亿平方米,是按照目前的建筑节能标准建设的,与国际先进水平相去甚远。”森鹰木窗董事长边书平告诉记者,在建筑耗能中,有一半来自建筑外窗,也就意味着建筑外窗能耗占全社会总能耗的五分之一。

被动房屋之父沃尔夫冈·费斯特表示,期待中国有更多企业关注建筑节能,让建筑能源消耗得到合理控制,使中国能源开发和利用真正走上可持续发展道路。

本版编辑 董庆森

电子邮箱: jrbqybd@126.com



5月10日,北京高端建筑板材有限公司的工人在复合聚氨酯冷库板连续生产线上工作。

近年来,河北省廊坊市广阳产业聚集区充分发挥毗邻京津的区位优势,致力打造以“现代服务、高新技术和先进制造”为主导产业的清洁、绿色精品园区,高效利用2亿立方米年供天然气和地热温泉资源,优化服务体系 and 加大基础设施建设投入,高端精品园区初具规模。

新华社记者 李晚果摄

重技术 谋管理 抓品质



晶龙集团冲破困局利润过亿

本报讯 记者雷汉发、通讯员段同刚报道:近来,在全行业低迷时,河北光伏产业巨头晶龙集团却取得了喜人业绩,2012年,企业共实现销售收入195亿元,上缴税金2.48亿元,实现利润1.68亿元。

晶龙集团董事长、总经理靳保芳对此有着清醒的认识,“多年来形成的核心技术、精细的管理、优质的产品,让晶龙在凶险的市场风浪中依然能够挺立潮头。”

核心技术独步市场。没有核心技术的企业是没有生命力的企业,晶龙的核心技术就是线切。当别人都在应用105微米钢线时,晶龙已经开发应用100微米、90微米的钢线了,在竞争中锻造出了拥有比别

人多赚1角钱的能力,别人不能接、不敢接的订单晶龙都有底气接。2012年,仅线切一项就为企业创造利润近亿元。

成本管理精益求精。在对外采购中,晶龙集团供应询价部门通过扩大供应商范围,加大议价力度,钢线价格累计下降37%,零用物资下降近20%。在全集团内对产品定价、物资采购、产品销售等实行完全市场化运作,自产耗材均参照市场定价。总成本同比降低了16%以上,基本实现全行业成本最低,增强了市场竞争力。

产品质量赢得客户。靠品质攻城略地是晶龙经营的法宝。为此,晶龙建立了质

量全追溯体系,通过来料质量控制、过程质量控制、成品质量控制和出厂检测,率先提出让产品质量始终高于客户需求,绝不减值走样,使得与其合作的客商家家觉得无可挑剔,赢得了众多客户的广泛青睐。

主管生产与销售的副总经理安增献对记者说,“2012年,在国际金融危机的大背景下,企业经营业绩虽然有所回落,但我们依然渡过了难关,所有员工没有下岗,没有降薪。”据了解,目前晶龙仍满负荷生产,上半年订单已满。今年前两个月,在市场形势严峻、销售淡季的情况下,该集团仍实现净利润580多万元。

□ 本报记者 崔文苑

华夏银行:

服务中小企业“平台金融”助力



华夏银行通过调研及系统研发,在国内银行业中率先建立“平台金融”业务,实现企业经营信息、交易信息、结算资金、信贷资金的整合与实时交互。

“三流合一”服务,不仅能节省“平台型企业”的经营成本,还能够密切上下供应链上中小企业与其的依存度,形成整合后的集体竞争优势。

在竞争日趋激烈的金融市场上,各家银行都在发力中小企业服务,纷纷推出了供应链金融、网络贷等产品,甚至包括了机制革新。银监会的数据表明,截至2012年12月末,全国用于小微企业的贷款余额达14.77万亿元,比全部贷款增速高2.62个百分点。

面对中小企业金融服务的红海竞争,如何有效突围?华夏银行通过3年的调研及系统研发,在国内银行业中率先面向中型企业这一“平台客户”推出定制服务,建立服务于这些企业下游及周边中小企业的“平台金融”。

华夏银行中小企业部总经理卢小群告诉记者,“平台金融”核心是自主研发出

发展。奥飞动漫财务总监邓金华告诉记者,财务上差不多有50%的赊销比例,不少经销商小企业面临进货资金短缺,还款不及时,“平台金融”通过奥飞动漫这个“大平台”,给这些企业提供融资,在密切小企业与奥飞动漫合作的同时,也降低了奥飞动漫应收账款过多积累的财务风险。

上线不到一年,“平台金融”已经有127家大中型平台客户,服务了上下游2942户小企业,覆盖了“三农”、商贸、航空、租赁等20多个行业,贷款余额近13亿元。业务增速上,仅今年一季度,就发放3809笔、8.47亿元的网络贷款,平均每笔贷款22.24亿元;累计还贷5257笔、5.45亿元,平均每笔还款10.37亿元。

对银行业而言,“平台金融”在为银行节省成本的情况下,开创了新的业务领域和盈利点。卢小群坦言,CPM系统的开发灵感来源于电子商务企业,诸如阿里巴巴、苹果的B2B、B2C平台。“原来的卖场,一万平方米能开多少店面是有限的,电商化以后就变成了无限的平台,只需要增加服务器就可以了。我们也在寻找这样一个高效的、经济的、平台式的模式,金融服务必须电子化。”担任过电子银行部总经理,并在信贷管理、个人业务、国际业务等领域都有过管理经验的卢小群,将电子商务的“平台化”理念用在了创新华夏银行的“平台金融”业务上,开发出了被誉为“重塑了一个网上中小企业银行”的CPM系统。通过这个系统,中小企业的贷款、还款及销售信息管理都可以一目了然。

“我们现在尝试将物流信息也对接到CPM系统,现在跟宝钢的合作已经开始了,物流信息的加入,可以更全面、更快速地为平台企业及其上下游小企业。”卢小群表示,信息流、物流、现金流形成的大数据将是华夏银行中小企业服务的核心竞争力。



大北农业科技打造校企协同创新平台

本报讯 记者林火灿、通讯员张丽萍报道:大北农业科技集团股份有限公司日前与北京农学院签署共建合作协议,未来5年内,双方将在人才培养领域、科技研发领域开展深度合作。

根据协议,大北农业科技将在北京农学院设立专项科研基金,用于奖励优秀师生和资助青年骨干教师从事都市型现代农业科技研究,特别是有关饲料、动物保护、植物保护、种子、种猪等领域的科学研究。双方还将充分发挥校企人才资源和科技资源优势,开展生物饲料、生物育种和具有都市型现代农业特色的健康养殖支撑技术的协同研发,建立协同创新中心的运行与管理机制,积极培养创新团队,努力争创协同创新中心。

杭州电力投27亿元建设电网

本报讯 今年前4月,杭州市电力局基建投产110千伏及以上输变电项目6项,投产变电容量30万千瓦,线路长度117.38公里,全口径完成投资10亿元,完成浙江省电力公司下达的全年综合计划的37.22%。

2013年,杭州市电网建设迎来了一个高速发展之年,该局全年计划投产110千伏及以上输变电项目20项,投产变电容量223.15万千瓦,线路长度213.69公里,全口径投资达到27亿元,力争突破110千伏及以上公用变电容量5000万千瓦大关。(黄蓓蓓)

中国成为猎鹰7X商务机第二大市场

本报讯 记者李治国报道:达索猎鹰7X商务机参加亚洲公务航空会议及展览会,向中国市场推广猎鹰7X和猎鹰2000LX系列商务机,以进一步深耕中国市场。目前,中国已成为猎鹰7X商务机的第二大市场。

达索猎鹰公司总裁兼首席执行官侯颂咏表示,长航程猎鹰7X商务机在中国深受欢迎,中国现已成为这种三引擎喷气机的第二大市场,在全球仅次于美国。达索猎鹰今年将向中国交付10架猎鹰7X。

侯颂咏认为,2013年的中国市场仍然充满活力,整个市场也逐渐认识到了商务航空的重要性和实用性。达索猎鹰飞机服务中国分部已获得中国民用航空局对所有现行猎鹰机型签发的维护许可。