

吉利收购后历经3年

# 沃尔沃汽车国产计划终获落实



**本报讯** 记者梁睿报道：沃尔沃汽车集团8月23日宣布，沃尔沃汽车国产工业布局已经正式获得批准。这一布局包括在黑龙江大庆建立整车制造基地，在河北张家口建立发动机制造基地，在上海建立中国研发基地以及在成都建立整车制造基地。

按照汽车产业相关政策规定，沃尔沃汽车集团与吉利控股集团作为合资主体成立合资公司，其中沃尔沃汽车集团持有

30%的股份。获批后，大庆和张家口两家工厂以合资公司形式运营。成都工厂目前在吉利控股集团的子公司——浙江豪情汽车制造有限责任公司的资质下运营，6月份已经获得批准。沃尔沃中国销售有限公司暂时独立在合资公司体系之外。

自2010年8月3日完成与福特的交割后，沃尔沃汽车被吉利正式收入旗下；次年初，沃尔沃汽车公布的“中国战略”中描绘了其在大连、成都和上海三地建厂的国产计划，并计划到2015年在华销量达到20万辆。随后，由于政策对沃尔沃属于外资品牌的认定却使得沃尔沃的身份很尴尬，不得不以合资方式来寻求审批。而

作为新建合资工厂，沃尔沃须先满足国内生产必须的本土研发、新能源和合资自主三个条件。

随着共享技术、开发合资自主车型、建立研发中心新能源计划的浮出水面，沃尔沃的国产障碍被逐一扫除。据沃尔沃集团公关副总裁宁述勇介绍，大庆工厂将于年底前开始试生产。张家口工厂将于今年投入运行，为成都和大庆工厂配套提供发动机。成都工厂将于下半年投入试生产。

数据显示，今年前6个月，沃尔沃在全球共售出新车209118辆，销量同比下滑了6%。其中，欧洲市场的下降幅度颇

为明显，达到11%；而在美国市场，销量也出现6%的减少。只有在中国市场实现了34.3%的增长，销量28702辆，占全球销量的13.7%。

由于国产计划的推迟，沃尔沃方面已把原定的2015年在华销售20万辆的目标调整为2020年，但即便如此，中国仍是沃尔沃全球最为倚重的单一市场。

“中国市场目前已非常稳定地取代了瑞典，成为沃尔沃全球第二大市场。而在今年上半年的个别月份，中国市场已超过美国。”沃尔沃汽车中国销售公司总裁兼首席执行官付强称，明年中国市场将超过美国，成为全球最大的单一市场。



## 乐蜂和聚美争什么？

冀勇庆

今年的8月热浪扑面，而一场电商大战也是热闹非凡，战场上的主角，一个是“为自己代言”的陈欧，另一个是“不美不活”的李静。8月1日，陈欧的聚美优品生生造出了个“3.5周年庆”，很多商品“3.5折封顶”；乐蜂网则主打“8周年店庆月”，除了“全场5折”之外，还奖励5辆Smart小轿车。

这样的场景与二三月份何其相似！当时，乐蜂网打出了“桃花节”的大旗，聚美优品则是“3周年店庆”，双方也是在各大媒体上投入重兵，李静和陈欧也在各自微博上隔空叫阵。如今刚停火了不过几个月的时间，战火就已重燃。

在笔者看来，虽然这两家电商都主打化妆品，但是双方的定位和商业模式却有很大的不同。聚美优品从团购转型而来，走的还是传统渠道型电商的路子，自己不做品牌，而是通过代理尽可能多的第三方品牌，通过做大商品的销售规模以获得盈利。

一开始乐蜂网也是做化妆品渠道起家的，主要代理化妆品的知名品牌。不过，乐蜂网在2010年有了很大的转型。乐蜂网主打自有品牌，如今已经占到了全部销售额的30%-40%。也正因为如此，乐蜂网不刻意追求规模，而是希望通过不断地开发“达人经济”以获取更高的利润率。据了解，乐蜂网去年的销售额大概在18.9亿元，而且已经实现了盈利。

笔者觉得，两者相比，乐蜂网的商业模式更有发展前景，因为更容易差异化。当然，李静在电视娱乐行业十多年的积累也是其他电商所不具备的。如果乐蜂网的“达人经济”能够走成功，这才是真正的“我为自己代言”，为那些在大平台电商挤压下苦苦挣扎的垂直电商们走出一条新路。当然，走得通走不通还要看各自的资源。

既然两家电商做的不是一码事，为什么他们又会不断地发生摩擦乃至打价格战呢？笔者认为，首先这是去年平台电商大战的延续。在垂直领域，同样也只有老大才能吃香的喝辣的，老二就只能喝汤了，因此谁都希望尽快占住老大的位置。也只有如此，才能拥有与大平台电商叫板的资本。

第二个原因就是无论乐蜂网还是聚美优品，仍然没能在化妆品这个细分领域筑起足够高的门槛，从而将大电商平台挡在门外。这次双方要打假，而收购了红孩子的苏宁易购也准备横插一杠，推出“美妆全网比价 差价返还”的促销活动，并号称“总比‘带盐’低1元”。

因此，对于垂直电商来说，在自己的生态系统还没有完全建立起来的时候，价格战仍然是最为有效的武器。他们要在将来“为自己带盐”，现在只能先“为自己割肉”。

(中国企业家协会杂志供稿)

### 河南天洁生物：

## 完成民企在国际碳市场最大一笔交易

**本报讯** 记者王伟、通讯员赵政从河南新乡发改委获悉：新乡市民营企业天洁生物发电有限公司减排的二氧化碳指标被联合国气候变化公约组织核查认定，在国际碳市场上达成交易，获取外汇149.86万欧元(折合人民币约1209万元)。

据介绍，这是目前国内民企在国际碳市场上“斩获”最多的一次交易。在此之前，民企较少涉足国际碳交易市场，交易额也很低，一般在10万元左右，很少超过50万元。像天洁生物这样18.6万吨二氧化碳指标通过核查认定、成交额达1200余万元的大宗交易，在国内民营企业中尚属首次。

新乡市天洁生物发电有限公司位于辉县市吴村镇，成立于2007年9月，总投资2.5亿元，是一家利用农林废弃物等可再生能源发电的节能减排新型企业，采用目前国内最先进的生物发电设备，生产过程中不排放烟、尘及废气、废水。

该企业年利用农林废弃物30万吨，节约标准煤10万吨，年减排二氧化碳22万吨。已累计发电3.9亿千瓦时，减排二氧化碳33.8万吨，其中18.6万吨已经通过联合国气候变化公约组织核查认定，且于8月6日在国际碳市场上达成交易，以每吨8.2欧元的价格出售给高盛国际。

据新乡市天洁生物发电有限公司董事长李玉林介绍，企业参与国际碳市场交易，不仅可以获得“绿色利润”，找到新的利润增长点、开拓新的产业，还能推进“绿色技术”发展，获得“绿色信贷”、“绿色融资”支持，赢得“绿色形象”，有利于经济的可持续快速发展。利用碳交易市场机制，借助绿色利益驱动，是发展低碳经济的必由之路。

李玉林表示，下一步将继续在技术改造、工艺改造上下功夫，通过努力减排更多的二氧化碳，也将继续探索国际碳市场的交易规则，积极为国内企业更多地参与国际碳交易市场提供经验。

## 首批大连机车出口乌兹别克斯坦

**本报大连8月25日电** 记者李天斌、苏大鹏从大连机车公司获悉：当地时间8月23日上午，中国北车大连机车公司出口乌兹别克斯坦电力机车首批机车交车仪式在乌首都塔什干举行。这是我国国产电力机车首次进入国际市场，大连机车公司也成为国内既有内燃机车、又有电力机车出口的唯一厂家。

2011年，因对电力机车需求的快速增长，乌国家铁路公司计划从中国采购货运电力机车、备件及技术服务，项目总投资4500

万美元。2011年年末，大连机车公司与中国技术进出口总公司组成联合体中标该项目，在北京签署11台电力机车采购合同，合同于2012年6月28日正式生效。

此次大连机车公司先期向乌铁交付的首批3台具有世界先进技术水平的功率电力机车，是铁路干线货运机车，同时具有牵引客运机车的能力。该车以荣获国家科学技术进步一等奖的HXD3型大功率交流电力机车技术平台为基础，首次搭建了符合俄罗斯国家标准的大功率交流传动六轴宽轨

(1520mm)电力机车技术平台。机车单轴最大功率1200kW，最高运行速度120km/h，具有功率大、环保、速度快等优点。针对乌冬季寒冷的特点，机车防寒进行了特殊设计，完全适应乌铁路使用环境，满足运行要求。按约定，其余8台机车将分两批在年内完成交付。

近几年，大连机车公司海外机车市场不断辐射和拓展，机车出口近20个国家和地区。继内燃机车持续出口发达国家新西兰、首次登陆南美阿根廷后，大功率交流传动电力机车第一次驶出国门。



图为大连机车公司出口乌兹别克斯坦的电力机车停靠在站台。

本报记者 苏大鹏摄

### 与五大企业联手

## 金保利新能源购400MW光伏电站

**本报讯** 记者杨阳报道：金保利新能源有限公司第一大股东招商新能源集团近日宣布与5家大型光伏企业——国电光伏有限公司、国电南瑞科技股份有限公司、国电蒙电新能源投资有限公司、保利新能源科技(北京)有限公司以及中国电子科技集团有限公司第四十八所达成光伏电站附条件收购协议。

根据协议，国电光伏、国电南瑞、国电蒙电新能源、保利新能源及四十八所，在中国各省市开发光伏电站，国电光伏EPC总包建设并获得项目100%股权。电站并网发电及验收后，由金保利新能源向国电光伏收购项目。本次金保利新能源拟向国电光伏收购的光伏电站总装机容量约400兆瓦。

据悉，上述项目在满足有关法规要求、

项目核准及获得接入系统批复，且主体工程建成及并网、总包协议得到协议三方认可及财务等相关要求之后，完成正式交割。收购价款以金保利新能源全投资内部收益率不低于9%为前提，并根据项目最终确定的上网电价等数据进行测算。有关专家表示，此次合作，有利于推动太阳能应用市场和光伏产业的健康发展。

### 华为首获中国移动多网协同合同

**本报讯** 记者杨阳报道：华为公司近日与汕头移动签署一份多网协同项目合同，这是华为在中国移动获得的首个多网协同合同。华为将为汕头移动提供多网协同服务解决方案，帮助汕头移动在GSM、TD-SCDMA、LTE和WLAN共存的情况下，改善网络质量和客户体验。

随着LTE网络的招标和大规模建设部署，多网共存已成为中国移动必须面对的网络形态。据了解，华为携手汕头移动成立了联合创新项目组，研究基于多网协同的网络资源配置模式，提高网络资源投放效益。

### 康奕达50亿元打造茶油产业

**本报北京8月25日讯** 记者刘松柏报道：湖南康奕达茶生物科技有限公司与长沙金霞经济开发区管委会25日在京签署合作协议，投资50亿元、年处理20万吨油茶籽的水酶法综合加工项目将落户长沙金霞经济开发区。

根据协议，项目建设周期为3年，项目达产后可生产包括5万吨高档油茶籽油、20万吨油茶天然洗涤剂、2万吨油茶高蛋白饲料、2万吨添加剂以及多糖和天然护肤品等产品，预计年产值260亿元以上。

### 宋河酒业教育基金百万助学

**本报讯** 记者党彦豪、通讯员一鸣报道：河南省宋河老子国学教育基金会百万助学暨鸡蛋换学费“传递爱让梦想飞”活动日前举行，来自河南省内的204名新考入大学的寒门子弟，得到了宋河教育基金会每人1万元的捐助，帮助他们圆大学梦。

据了解，宋河教育基金会作为一所非公募基金会，由宋河酒业股份公司独家出资，以“资助教育，回报社会”为宗旨。成立3年来，捐助总额已达2000多万元。



江苏省泰州市姜堰开发区电力施工人员正在对该区黄村变20千伏开发区四回线路进行扩容和改造。此项工程是该区今年配电网重点工程之一。

李洋摄

### 内蒙古科尔沁牛业股份有限公司：

## “全产业链”模式保安全

本报记者 王晋

重要的玉米种植区，有充足的饲料饲养黄牛，资源优势给科尔沁牛业公司带来底气。

科技的力量不可小觑。在科尔沁牛业，牛肉自动化剔骨、智能修割、分级包装这3条国际先进的肉牛生产线让人大开眼界。以牛肉自动化剔骨生产线为例，这条流水线采用悬挂分段式剔骨工艺，突破了传统的案台式剔骨和轨道式剔骨的局限性，把“庖丁解牛”的全套技艺分解和再造，把过去完全依靠个人技能的剔骨过程流程化、标准化，用团队合作替代了个人全能，降低了每个员工的体力消耗，生产效率比过去提高50%以上。

对食品企业来说，完善的品控体系越来越受到重视，尤其是企业不断做大

后，控制产业链前端至关重要。科尔沁牛业发力全产业链力图破解这一难题，通过自建基地来保障食品安全。他们认为，保证食品安全必须从体系做起，只有建设完善的产业体系，才不会“头痛医头，脚痛医脚”。

在产业链上游，企业从源头抓起，打造原料端、生产端、运输端、流通端等环节的无缝衔接，保证从田间到餐桌每个环节的质量安全，发展全产业链模式。目前，科尔沁正在筹建3个万头牛育肥场，存栏育肥牛6万头，年出栏肉牛12万头，实现散户农民养殖向集约化、标准化养殖场转型。

公司董事长李和在这个行业摸爬滚打16年。他最深的感受是，这个行业“守法成本太高，违法成本太低”。由于进入门

槛低，一些不规范的厂商给牛肉注水、注胶，饲料里掺杂瘦肉精，正规企业仅在检测这块的成本就居高不下，私屠滥宰的屡禁不止也很难保障肉品安全。

身兼中国畜牧业协会牛业分会副会长的李和认为，从另一角度看，中国肉牛产业开始进入深度整合期，个人作坊式的养殖以及小规模私屠滥宰终将被淘汰，未来将是集约化、规模化、产业化发展的牛业巨头争雄时代。

在我国经济进入“换挡”发展的背景下，传统制造业正面临挑战，而消费品则带有刚性需求特点，从事消费品生产的行业被资本看好，尤其是绿色安全的食品将越来越受到青睐。作为一家农业产业化龙头企业，科尔沁牛业如何抓住这次行业整合机遇，值得继续关注。



食品安全牵动着消费者的神经。作为我国肉牛加工行业的龙头企业，内蒙古科尔沁牛业股份有限公司从成立之初就坚守“食品工业是道德工业，珍爱生命，做道德人”的理念，16年来，企业管理水平不断提升，是我国首家有机牛肉认证企业，北京奥运会、广州亚运会等重大赛事的牛肉供应商。

资源的优势赢得先机。北纬42度到45度是世界黄金畜牧带，内蒙古通辽市是我国知名的“黄牛之乡”、“西门塔尔牛之乡”，经过多年品种改良，这里的黄牛肉质好，产肉多。而且这里是内蒙古

本版编辑 杨忠阳 孟飞  
电子邮箱 jrbqybd@126.com