12家日企涉嫌垄断中国市场被罚

国家发展改革委公布对8家汽车零部件企业和4家轴承企业处以总额约12.4亿元罚款

本报北京8月20日讯 记者林火灿报道：国家发展和改革委员会今天证实，已经对日本住友等8家零部件企业价格垄断行为依法处罚8.3196亿元，对日本精工等4家轴承企业价格垄断行为依法处罚4.0344亿元，合计罚款约12.4亿元。

根据国家发展改革委通报，2000年1月至2010年2月，日立、电装、爱三、三菱电机、三叶、矢崎、古河、住友等8家日本汽车零部件生产企业为减少竞争，以最有利的价格得到汽车制造商的零部件订单，在日本频繁进行双边或多边会谈，互相协商价格，多次达成订单报价协议并予实施。价格协商涉及中国市场并获得订单的产品包括起动机、交流发电机、节气阀体、线束等13种。截至2013年底，当事人经价格协商后获得的与中国市场相关的多数订单仍在供货。

国家发展改革委表示，8家汽车零部件企业和4家轴承企业涉嫌达成并实施了汽车零部件、轴承的价格垄断协议，违反了我国《反垄断法》规定，排除、限制了市场竞争，不正当地影响了我国汽车零部件及整车、轴承的价格，损害了下游制造商的合法权益和我国消费者利益。

国家发展改革委要求，涉案企业应立即根据中国法律对销售政策和销售行为进行整改；对公司全体成员进行反垄断培训，确保员工行为符合中国法律要求；采取实际行动，消除过去违法行为的后果，主动维护竞争秩序，并惠及消费者。

记者了解到，国家发展改革委将对本次调查过程中发现的其他违法线索继续深入开展调查，确保公平执法，维护公平的市场竞争秩序，保护经营者和消费者合法权益，为经济社会发展创造良好环境。

有关专家表示，反垄断将成中国市场未来的“新常态”，调查范围将不仅局限于外资企业，而是涵盖所有在中国投资的企业。通过高举反垄断大旗，有利于营造更为公平、信息更为透明的市场环境，使市场的作用得到充分释放，进而推动经济向前发展。

企业家观察

建立“新常态”的经营模式

河北钢铁集团董事长 于勇

随着经济结构调整不断深入，钢铁企业要建立适应行业“新常态”的全新生产经营模式，必须以改革求生存、以创新求突破。

在过去的十几年里，我们的技术、装备等越来越与国际接轨了，但管理理念、经营模式、体制机制等却相对滞后。因此，钢铁企业要真正摆脱困境，必须以国际化的视野和市场化的思维，加快建立适应微利时代要求的生产经营模式和资源配置方式。

通过与韩国浦项制铁对标，我们发现两个企业在“原料、动力、人工、资金”四大基本生产要素之外的非生产性费用上存在很大的差距，浦项不到6%，而河北钢铁接近20%。高额的附加成本大大削减了盈利能力，直接折射出两个企业在生产经营模式和资源配置效率上的差距。

要摆脱困境，当务之急是彻底颠覆高盈利期形成的资源配置模式，抓紧建立“低资金保障、低成本支撑条件下的生产组织方式”。河北钢铁集团按照这一思路，大力削减四大基本要素以外的非生产费用支出；全面建立低廉的结构成本模型；依法依规清退产业链上各种外委、外雇、外包；充分利用企业外部丰富的社会资源，合理转移附加成本等等。通过一系列“组合拳”还原钢铁企业应有的先进性和竞争力。

企业的核心竞争力体现在产线上。通过产线对标，折射出我们在体制机制、资源配置等方面一系列深层次问题。我们没有把企业最优良的资源配置到产线上来，没有以产线为中心来配置企业资源，使大量的高层次专业技术人才脱离了产线，导致对产线的驾驭能力下降。

为此，河北钢铁集团正在瞄准国内外一流企业，全面推进产线对标，把产线对标、提升产品盈利能力作为全面提升竞争力的重点工作，将企业最优质的资源配置到产线，将企业最优秀的工程技术人才吸引到产线上来。

品种结构和用户结构决定营销模式，营销模式反过来也制约品种结构和用户结构的提升。河北钢铁应针对用户的个性化、差异化需求，强化“特钢”营销理念，加强战略营销、技术营销和服务营销。

目前，中国钢铁产业正快速融入全球市场。我们必须强化全方位的开放意识，统筹利用“两种资源、两个市场”，拓宽国际化发展道路。

本版编辑 陈 艳 梁剑箫

动向

中联重科并购奇瑞重工

农机行业格局发生变化

本报合肥8月20日电 记者白海星报道：中联重科、弘毅投资与奇瑞重工今日共同宣布，中联重科以20.88亿元收购奇瑞重工占总股本60%的18亿股股份，弘毅投资则以6.96亿元取得奇瑞重工6亿股股份，占总股本20%。

此次并购，标志着中联重科拓展农业机械业务板块的战略正式落地。中联重科方面对此表示，此次并购将助推公司迅速成为国内领先的农业机械企业，预示着我国农机行业的格局由此改变。

根据国家《农机工业发展规划》，到2015年，中国农机工业总产值达到4000亿元以上，预计2018年将突破5000亿元。“国内农机市场，尤其是中高端、大型农机市场仍然被外资品牌所垄断，这与20年前的工程机械行业十分类似。”中联重科董事长詹纯新说。

据悉，奇瑞重工目前已实现了耕、种、管、收、烘干等全程农业机械制造全系列产品研发，发展成国内跨度最大、产品品种齐全的农业装备企业。詹纯新透露，并购完成后，将对奇瑞重工业务进行整合，将中联重科已有的农机业务注入，让奇瑞重工全力做好农机。

上汽联手阿里巴巴——

探路中国版“互联网汽车”

本报记者 陈 静

聚焦

日前，上汽集团与阿里巴巴集团在上海签署“互联网汽车”战略合作协议。双方将积极开展在“互联网汽车”和相关应用服务领域的合作，共同打造面向未来的中国版“互联网汽车”及其生态圈。

苹果推出了CarPlay，微软开发出Windows in the Car，谷歌力推Android Auto，这些车联网操作系统已充分说明了互联网巨头们对车联网的浓厚兴趣。然而，互联网汽车到底什么样？

互联网早已通过智能导航影响着驾驶者的驾驶方式，但所谓的互联网汽车还并不限于此。中高端国外汽车品牌搭载了一系列智能操作系统，比如用车主手机中的应用程序来远程控制汽车，包括实现启动发动机、频闪车灯、喇叭鸣叫、打开车内空调等功能。

但上汽和阿里巴巴关于“互联网汽车”的功能探索还不仅止于此。双方未来推出的互联网汽车将充分集成阿里巴巴集团的“YunOS”操作系统、大数据、阿里云计算等资源和上汽集团的整车与零部件开发、汽车服务贸易等资源，开放融合互联网和大数据，围绕用户的车生活，整合双方线上线下资源，为用户提供智慧出行服务。

> 上汽联手阿里巴巴打造“互联网汽车”，融合互联网和大数据，围绕用户的车生活，整合双方线上线下资源，为用户提供智慧出行服务

上汽董事长陈虹在6月举行的股东大会上曾表示：“电子商务和移动互联网对传统工业的挑战越来越大，跨界进入汽车业已开始，比如谷歌的无人驾驶，苹果的汽车应用软件。上汽的发展也一定要面向未来。”

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为，目前互联网正在加速颠覆传统产业，明显地改变了传媒、零售、旅游、出版等传统行业，汽车行业也越来越感受到这股浪潮的影响力。车企过去靠自身研发，水平有限，而现在与互联网企业全面展开合作，意味着未来车联网会成为汽车生活的主导。

7月21日，《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》公布。工业和信息化部副部长苏波在解读该《意见》时称，互联网企业也可以进入新能源汽车业。他表示：“只要互联网企业具备生产技术所具备的技术、装备、工艺、人员等，或者互联网企业兼并了汽车企业，具备了进入的门槛，那将为未来的发展提供了政策基础。”

和未来的“造车大业”相比，互联网企业眼下关注的另一个要点则是“卖车大业”。同样在7月23日，阿里巴巴旗下天猫还发布了新的汽车电商计划，消费者可用余额宝取代传统预付款模式，3个月内的理财收益归消费者所有。同时还将根据消费者网购信用数据，尝试推出授信平均5万元至6万元、最长18期0利率、0手续费的汽车分期购。除了天猫外，京东商城也在此前与汽车之家宣布合作进军汽车销售领域，国美在线也表示，已有汽车销售的整体计划。

北京农商银行5年改革思变之路

传承历史 特色发展 迈步新征程

截至今年6月末，北京农商银行资产规模较改制之初增长了4倍、资产利润率突破1%、拨备覆盖率突破300%、成本收入比降至40%以下、五级不良贷款率逆势保持持续“双降”，22项主要监管指标持续达标向好、经营业绩创5年来最好水平。数字指标的背后不仅是改革奋进的决心和勇气，更是艰苦卓绝的拼搏与努力付出。

作为一家拥有60余年历史，营业网点数量在北京市金融机构中较多，也是仅有的一家全面覆盖全市182个乡镇的商业银行，改制初期阶段，有过彷徨、阵痛、甚至是挫折，但这都阻挡不了探索建设特色现代商业银行的步伐，因为责任、使命和期待。

标本兼治 与时俱进

资产规模是衡量一家商业银行经营实力与成长速度的重要指标之一，截至今年6月末，北京农商银行的资产规模接近5000亿元，较2009年同期翻了一番，经营管理综合实力大幅提升。

北京农商银行按照“前台强合、中台清晰、后台精简”原则优化总行专业部门设置，持续推进分支机构扁平化改革，实施主业与后勤服务分离改革，使前台专注于营销拓展、中后台专注于风险把控和保障支持，组织架构和运行机制更加符合现代商业银行经营管理模式。加大信息科技投入，充分发挥科技在新时商业银行经营发展的引领和支撑作用，仅今年上半年投产上线科技项目265个，“后督集中、授权集中、核算集中、参数集中”的集约化生产平台基本建成，信贷全流程电子化审批等等，全行精细化管理和集约化运营能力显著增强。率先在北京市成立首家特色社区银行，筹筹物理网点、电子渠道、自助设备、社区银行、乡村便利店和社区便利店的协调发展，坚持“服务创造价值”，推动服务能力和水平大幅提高。

体制机制创新、产品和服务优化、渠道多样覆盖广，收获的是成长的累累硕果。截至2014年6月末，北京农商银行资产规模达到4964亿元，较2009年同期翻了一番。其中：各项存款余额突破4000亿元大关，达到4137亿元，人民币储蓄存款突破2000亿元，达到2100亿元，在北京市33家中资银行机构中位居第4位；各项贷款余额突破2500亿元，达到2533亿元，较2009年同期翻了一番还多，经营综合实力跃上了新的层级。

勇担历史 稳健经营

坚持“不惟大小，只惟优劣”的信贷发展战略，拓展优质信贷市场与清收转化存量不良并重，在发展中积极化解历史遗留问题。截至今年6月末，连续5年保持“双降”，五级不良贷款率降至1.18%，基本接近全国商业银行1.08%的平均水平。

不良率高是农信社改制后面临的最大“拦路虎”，如何夯实资产质量的真实性、有效化解沉重的历史包袱，是最为紧迫的现实问题。从整体看，全国农商银行改制时间普遍较短，北京农商银行作为摸着石头过河的先行者，在全国农合系统的示范意义不言而喻。

2009年以来，北京农商银行坚持把“稳健可持续”作为经营发展的根本前提，而首当其冲的就是化解不良率高企的历史问题。各分支机构拿出“铁算盘、铁账本、铁规章”的“三铁”精神对待不良率高的问题，这也成为对各分支机构的“铁”考核。

坚定雪山不改坚的干劲，收获了卓越成效。截至今年6月末，全行五级不良贷款率较2009年同期下降927个百分点，资产质量全面夯实。在努力压降不良贷款的同时，加大发放计提力度，拨备覆盖率达到311%，优于全国商业银行平均水平，较2009年同期提高270个百分点，抗风险能力显著增强。不到5年的时间，将五级不良率逐步接近全国商业银行的平均水平，从资产质量的“重灾区”达到了“好银行”的基本标准，背后的艰辛与努力可想而知。

客户为本 促效益提升

坚持以客户为中心、以市场为导向，以综合化金融服务全方位满足客户需求，客户满意度和忠诚度持续提高，经营效益逐年稳步增长。截至今年6月末，北京农商银行资产利润率首次突破1%，成本收入比首次低于40%，经营效益大幅提升。

在北京市的182个乡镇中，有40个乡镇只有北京农商银行设立了营业网点。山区网点多、分布广泛，成本投入大，支农责任更大，资产利润率作为一项重要的监管指标，考验着北京农商银行的经营管理水平。只有通过自身努力增加营业收入，有效控制费用支出，才能保证经营效益的稳定增长。

大力支持城乡一体化发展和新型城镇化建设，与首农集团、顺鑫农业等涉农龙头企业建立了密切的合作关系，加大涉农信贷产品创新，被北京市有关部门评为“北京市城乡结合部重点村建设先进单位”。与一批优质的大中型企业签署战略合作协议，有效支持北京市南水北调工程、地铁、公交、燃气、保障房建设等民生工程，经济效益和社会效益协调并进。积极支持小微企业发展，研发推广“板栗农户贷款”、“文化保险贷”、“京商宝”等信贷创新产品，获获人行营业管理部颁发的小微企业信贷政策和涉农信贷政策“先进单位”称号，并在文化创意企业和节能减排项目信贷政策导向效果的评估中获得二等奖。

坚守责任 反哺“三农”

改制不改向，是北京农商银行的承诺。截至今年上半年，全行涉农贷款余额638.57亿元，较2009年6月末增长了301.58亿元，增幅达到89.49%。

近年来，随着新一轮农村金融改革的稳步推进，农村金融服务功能明显改善，但与城乡统筹发展过程中多层次的金融服务需求相比还有较大差距，北京农商银行始终把“做好三农服务”作为各项工作的重中之重，以“大三农”为本，积极开展涉农业务，围绕信贷资金支持、改善农村金融服务功能、提升农村地区支付结算水平进行了一系列创新和探索，取得了明显的成效。

“重点村改造贷款、集体产业贷款、资产证化贷款和棚户区改造贷款”等新农村建设贷款，“板栗农户贷款、冷水鱼养殖贷款、民俗旅游户贷款”等新农家农户贷款产品，支持农民富起来、研究京郊农民不断发展变化的金融需求，特别在京郊市场上推出代理凭证式国债、储蓄国债（电子式）、基金、黄金等产品，让农民也可以在自己家门口轻松理财。“银政惠民账户”实现政策支农与金融支农相有机结合，40余项补贴合并为一个账户。“自助商务银行”面向批发、零售市场商户，避免了交易时间和银行营业时间的限制，更避免了携带大量现金的不便和安全隐患。“亲情速汇通”有效解决了外来务工人员汇款难的问题，手续费低廉，汇达全国。

对于本行的产品定价，按照不高于同业平均水平的原则制定收费标准，对享受低保、政府补助等弱势群体客户实行免收费政策，为行动不便的客户提供延伸服务……“浓情浓意农商行”，打通金融服务最后一公里，与“三农”同呼吸、共成长，反反哺热爱自己的一方百姓。

天道酬勤，北京农商银行传承了农信社时期艰苦奋斗、自强不息的精神，更融入了现代金融人开拓创新、积极进取的气魄。“站在新的发展起点，牢牢抓住城镇化建设的历史机遇，进一步加快创新和转型步伐，以更加奋发有为的努力、以更加求真务实的精神，打造区域影响力强、涉农特色领先、与国内先进商业银行比肩的流程银行、特色银行和精品银行。”这是王金山董事长在今年年初北京农商银行年度工作会上的讲话结束语，话语中透着坚定不移的信心和勇往直前的激情，描绘出北京农商银行的未来发展之路。