

高端“曼产品”亮相 四战略引领“稳增长”

中国重汽的龙年应对

◆导报记者 曲波 济南报道

18日一早,省城济南仍在零下的气温,并未挡住2000余中国重汽经销商和金融投资机构代表的聚集。在山东会堂,中国重型汽车集团有限公司(下称“中国重汽”,旗下上市公司代码:000951)2012年商务大会几乎与往年一样,在这个“要发”的时间如期举行。

而与往年不同的是,在参会代表人数增加的同时,人们的脸上多了一层凝重的表情——他们此行更想知道,集团公司如何分析明年的运营形势,又会出台什么样的新产销政策。因为在今年以来的市场调整中,整个重卡行业不得不面对需求量“跳水”、企业运营成本高等困难的局面,市场与销量的同步“缩水”使得重卡行业“哀鸿遍野”。

不过,中国重汽董事长马纯济在大会讲话中对有关产数字的预估,让代表们安定了心神。马纯济说,预计2011年集团产销整车达到17.5万辆(2010年分别为13.2万辆和10.9万辆),其中

重卡14.3万辆;出口整车超过2万辆,达到翻番;全年实现利税总额约45亿元。2012年确保产销24万辆,其中重卡16.5万辆,效益保持行业领先。

然而,“受国家法规和调控政策等因素影响,明年重卡企业发展仍将面临一些困难。”马纯济强调,对此,中国重汽必须通过“二次创业”工程积极应对,从而向全系列商用车企迈进,成为跻身世界500强的民族品牌。“2011年的冬天即将过去,充满生机与活力的2012年的春天正向我们走来。”他的结语意味深长。

“曼产品”开花结果

与世界顶级重卡企业德国曼公司(MAN)签署战略合作协议两年后,中国重汽终于在18日当天推出了它的首款“曼产品”——HOWO-T5G卡车。该车型定位高端,标志着中国重汽以“曼产品”为主打,开始全面进入中重卡市场。

据中国重汽总经理蔡东介绍,

HOWO-T5G凝聚了曼公司的先进制造技术,包括引进MAN TGA驾驶室,采用MAN的最高端发动机MC05和MC07,以及基于曼公司技术全新研发的前后桥、车架结构等。品种包括牵引车、自卸车、载货车、厢式车、专用车等,总重吨位涵盖从12吨到31吨的全系列,有5种驱动形式。

“以基于曼公司技术的高端平台产品创造并独占一部分新的市场份额,明年,中国重汽将全面进入中重卡市场,从而在产品结构调整上取得新突破。”蔡东说。

近年来,“偏重”的产品结构一直是制约中国重汽提升市场份额占比的“瓶颈”。此次商务大会上,中国重汽展出了不同品系的35个整车车型,最明显的特点就是“更快、更轻、更省”。比如,最新研发的HOWO/8X4轻量化自卸车, HOWO-A7轻量化牵引车,以及应用了轻型盘式制动器前轴的轻卡系列产品,新黄河C5B系列车型等。

“从明年开始,中国重汽将在保持重卡细分市场‘老大’地位的同时,一改



中国重汽集团董事长马纯济现场接受媒体采访

四战略稳中求胜

“2012年重卡市场的形势极为复杂。有宏观经济形势和政策的影响,同时伴随着行业新进入者增多,整个市场竞争也将进一步加剧。预计重卡总量将可能小幅下降。”马纯济分析说,中国重汽必须积极应对。

同时也应该看到,稳定的军车需求以及国际市场需求的迅猛增长,将是中国重汽的机遇所在。“预计今年出口整车超过2万辆,实现翻番,在整个产销中的占比进一步提升。因此,中国重汽在明年将着重实施国际化战略。尤其是在国际市场布局和产品售

后服务上需要加大力度,以避免‘一次性’的市场行为。”

此外,区域化战略将强调在服务网络的实现上实现新突破,打造“重汽特色”的钢铁网络;高质量低成本战略,将按照国际标准,引进和吸收曼公司的质量管理体系和经验,同时从物流改革及精益化管理、全面风险管控等方面着手,降低运营成本;技术领先战略则突出对产品结构“偏重”的改造。“国家治理超载超限是个大趋势,我们的重卡产品应该在保证安全性和耐用性的前提下,向轻量化发展。这样才能进一步提升市场份额,保住市场地位。”马纯济说。

值得一提的是,在18日当天,中国重汽还与光大银行和中国邮政储蓄银行,就汽车按揭业务签署了合作协议。邮储银行借此首次涉足汽车按揭业务。

山东四养殖企业抱团养鸡

◆导报记者 王延锋 济南报道

作为山东省养殖业的几家巨头,六和集团、民和股份(002234)、益生股份(002458)、寿光田汇将联手投资养殖企业,该项目位于安徽萧县,投资规模6000万元。

“这4家企业之间有竞争,产业侧重点又各不相同。大家合作投资养殖企业,有利于整合各投资方的产业特点和优势,为企业的竞争力和盈利能力提供保障。”18日,山东大学经济学院教授、品牌研究中心主任、导报特约评论员孙曰瑶向经济导报记者如是分析。

六和委派首任总经理

民和股份、益生股份16日双双公告称,公司将与山东六和集团及寿光田汇食品有限公司(下称“寿光田汇”)共同投资6000万元,设立安徽益和种禽养殖有限公司(下称“安徽益和”),4家公司投资比例分别为30%、30%、30%、10%。根据协议,该合资公司将投资新建和经营祖代鸡(指经有雏育成后,用于孵化繁育父母代种鸡的种鸡,按用途分为祖代肉种鸡和祖代蛋种鸡)项目,项目总占地面积约210亩,养殖规模为18万套祖代种鸡,建设模式为4个生产场、两个隔离场及一个孵化场。

导报记者注意到,在安徽益和的运作过程中,六和集团将起到重要作用。

除了直接持有该项目30%股份外,寿光田汇为六和集团控股子公司,其所持10%股份也为六和集团间接持有。在安徽益和的5个董事会席位中,六和集团及寿光田汇占据两席,民和股份、益生股份各占一席,另设一名独立董事。经各方同意,安徽益和首任总经理也将由六和集团委派。

此外,六和集团还将负责在建设和经营过程中协调安徽益和与地方的关系,安徽益和运营初期也将按照六和集团的管理模式进行经营,正式运营后再由董事会进行适当调整和改进。

四企业竞中有合

“与产业上下游广泛合作,是六和集团一个重要的发展思路。”谈及与其他几家企业的合作,六和集团品牌策划部冯姓人士对导报记者表示。

导报记者也注意到,本次投资安徽益和的4家企业,虽然都是养殖企业,但侧重点各不相同。

六和集团的发展始于饲料,后来逐渐进入到屠宰及肉制品加工行业,再继续深入到禽畜养殖行业,最终选择了产业链整体发展的商业模式。但在六和集团目前的主业构成中,饲料产业仍是大头。六和集团此前发布的2011年度短融券募集说明书披露,近几年公司饲料产业仍占公司营业收入的60%左右,肉食加工占30%左右,养殖、商贸等其他产业占据10%左右。

民和股份的商品代鸡苗在山东的市场份额名列前茅,为公司主要利润来源;公司肉鸡产品规模也不断扩大,已具有较好的盈利能力。

益生股份的主营业务为种鸡和猪等畜禽的生产和销售,是国内最大的白羽祖代肉种鸡养殖企业。

作为六和集团的子公司,寿光田汇则主营肉食品加工销售、禽畜养殖销售等。

这4家企业之间虽然也有竞争关系,但同时也有合作关系。如益生股份的下游市场包括父母代种鸡养殖、商品肉鸡生产销售,民和牧业和六和集团都是其重要客户。

“本次投资的祖代鸡项目利润率较高,4个企业合作投资经营增加了竞争力,并能规避单个产品价格波动风险。”孙曰瑶如此评价本次项目。

值得注意的是,安徽益和祖代鸡投产后将与益生股份产生同业竞争。益生股份对此表示,安徽益和将建立独立完整的生产经营系统,人员、财务、资产将与益生股份分开,以减少同业竞争带来的影响。

更正

本报16日D1版《涉足豪华游艇制造 潍柴收购欧洲最大游艇企业》一文,标题中的“欧洲最大”应为“全球最大”;最后一句中“山东重工正在对欧洲最大的豪华游艇制造集团进行战略重组”一句应为“潍柴集团正在对全球最大的豪华游艇制造集团进行战略重组”。

明年棉花种植面积或大幅下降

棉市新周期轮回埋下伏笔

◆导报记者 曹凤芹 德州报道

受国家继续对关税配额外进口一定数量的棉花实施滑准税,以及明年国内棉花种植面积大幅下降预期影响,16日,棉花期价在底部区域盘整了近3个月,终于站上60日均线。

由于利好因素共同提振,棉花市场短期内表现强势。明年“棉花掌(涨)”能否再现?

种植面积下降

“明年全市的棉花种植面积将下降20%-30%。”德州市棉花协会副秘书长马俊凯告诉经济导报记者,德州是种棉大市,常年植棉面积200万-300万亩,近几年面积大幅下滑,“2008年德州市棉花种植面积290万亩,2009年231万亩,去年下降到155万亩。”马俊凯表示,今年在上年度棉价较高的情况下,种植面积上升到160万亩,同比仅增长3%,已经有不少棉农提前将棉株拔掉,种上了小麦。

14日公布的北京COTLOOK调查显示,明年中国棉花种植面积预计较今年下降9%。根据COTLOOK对13个棉花主产区的调查,明年的种植面积预计为7216万亩。

棉价偏低,种棉费工费时,收益减少,不如种粮食省事、收益高,是造成农民植棉积极性下降的原因。

德州全市有棉纺织企业247家,年需棉量45万吨左右。目前这里的籽棉价格下跌至7.8元/公斤左右,同比下跌44%。去年同期四级籽棉的收购价曾达到最高14.4元/公斤。

“现在种棉的直接成本(农药、化肥、浇水、种子)是480元/亩,还不包括人工以及租地等费用,比去年增长80元/亩,其中化肥上涨27%。按每亩产棉470斤、3.8元/斤计算,产值为1786元/亩,扣除成本每亩仅收入



结构调整最关键,只有提高产品附加值,淘汰低品质产品和落后产能,才是棉纺织企业的出路

400余元。一对夫妻种10亩地,年收入才4000元。”马俊凯说。相比种粮,种棉至少减少三四个月的打工时间,如果按打工一天收入七八十元算,种棉和种粮一年要相差七八千元。

马俊凯介绍说,随着国家财政支农力度不断加大,如今粮食补贴达到了98元/亩,而棉花却只有15元/亩的良种补贴。

“国家在实行棉花收购最低保护价的同时,应该出台更有力的保护措施。建议国家增设种棉补贴,补贴额度不要低于种粮补贴。”马俊凯表示。

结构调整最关键

随着棉价大幅下滑,棉纱价格也大幅跟跌,“今年3月初以来,纺织企业经营非常困难。5-7月份,中小型棉纺织企业中80%左右停产、限产,其困难程度不亚于2008年国际金融危机时造成的影响。9月中旬以来,棉纱企业平均开工率只有70%左右。”马俊

凯说。

“往年我们见面都问盈利多少,今年见面改成了‘还活着吗?’”恒华纺织有限公司销售经理韩春霞直言。

一位不愿具名的棉花加工企业负责人表示,“做多少赔多少。”他告诉导报记者,很多维系生产的企业现在都是半开工。“主要是为了留住工人,维护一些老客户。”

北辰纺织有限公司董事长王圣尧告诉导报记者,他们企业也是在艰难维系,“虽然不挣钱,但也不敢停产。一旦停产就可能再也开不了工了。”

据了解,第110届广交会成交数据不容乐观,欧美订单不足,缩减20%-30%,而且6个月以内的中短单占订单总数的八成以上,长单缺乏。业内人士分析,虽然国家临时收储政策稳定了棉价,但棉纺织行业新一轮洗牌仍不可避免。我国人工成本仍在延续上升趋势,而国内棉价长期高于国际棉价,资金紧张的局面也将持续,这些对棉纺织行业不利的因素很难有根本性改变。因

此,棉纺织行业将出现新一轮大洗牌,一批资金、技术实力较差的企业将被迫退出市场。

马俊凯认为,对于加工企业来说,结构调整最关键,只有提高产品附加值,淘汰低品质产品和落后产能,才是棉纺织企业的出路。纺织行业必须进行技术改造,使产品由低档次、粗放型向高档、精细化转型,并积极研发高附加值的非棉纤维,降低用棉比,减少对棉花的依赖。

“转型新型纤维是企业今后发展的方向。”上述韩春霞说,只有少用棉花,减轻对棉花的依赖,企业经营才能少受棉价波动影响。

短期内难现支撑棉价因素

马俊凯说,由于棉花生产基础薄弱,生产成本大幅提高,价格波动使全产业链遭遇困境,这已经严重影响了棉农种植的积极性,部分棉花产区种植面积持续下降,明年可能再掀起一

浅论网络虚拟社会对社会管理的影响

中共历下区委党校 李德华

多事务足不出门,轻点鼠标就能解决了。即便是严肃的政治话题,在网络虚拟社会中也是日益渗透。虚拟社会中网民对社会管理问题已经呈现出热情高涨的状态,作为现实社会公众中的一员,多数网民并不缺乏民主意识和政治热情,甚至在现实生活中更甚。不少网民在现实生活中默默“隐身”,在网络社会中却成为意气激昂的“精英”,有些现实问题乏人问津,在虚拟世界却商榷得如火如荼,这是执政者必须面对的课题。虚拟社会与现实社会已呈现无法阻挡的交融现状。

2008年6月20日胡锦涛总书记在人民日报社考察工作时的讲话中指出,互联网已成为“思想文化信息的集散地和社会舆论的放大器”。这个集散地和放大器,对现实社会,对执政管理每时每刻都在发挥着双刃剑的作用。正确管理和利用网络虚拟社会对于社会管理的科学性、高效性具有重要促进作用。

一是便于高效执政。网络这一“平台”的搭建,形成了上下沟通的快捷“通道”。例如,12371手机信息的应用,实现了小乡村的民意直

达中南海。

二是便于科学决策。网络媒体以最快的速度、最大限度地反映出许多来自社会基层的各种消息。各级决策层了解到真实民意后,通过梳理与分析,为其科学决策提供依据。人民网就有一个栏目——《地方领导留言板》,其口号确定为“社情民意的集散地,亲民爱民的回音壁”。所以利用网络虚拟社会在实现管理方式高效透明的同时,又可汇集民智,科学决策。

三是便于舆论监督形成合力。网络虚拟社会里的舆论在交互碰撞、

相互激荡中形成,会在很短的时间掀起轩然大波,以巨大的作用力施加于相关管理者。近年来,规模较大、力度较强的网络舆论,对于有关部门的管理决策和施政行为都产生了重要影响,对公共权力,特别是“一把手”权力进行了有效的监督。“小鼠揪出大硕鼠”的案例屡见不鲜。

作为重要的执政方式和管理方法,全国目前已经初步形成一个覆盖广泛、不受时空限制的社会管理网络新格局,各种级别和形式的政务网、党建网、公安网、妇联网等管理网络打造出一个个先进的技术平台,创建出一个个全新的活动领域。网络虚拟社会正对社会管理产生着积极、重大、深远的影响。

随着现代高科技的迅猛发展,以互联网为代表的新兴媒体已经构成一种全新的社会组织形式——网络虚拟社会。作为一柄双刃剑,网络虚拟社会既为现实社会中公众的沟通提供了无可比拟的重要渠道,同时也加剧了局部问题全局化、简单问题复杂化、个体问题公众化、普通问题政治化、一般问题热点化的趋势,从而使社会管理的整体环境发生了深刻变化。我们必须高度重视,认真研究这一客观事实。

2011年7月19日,中国互联网络信息中心发布统计报告:我国网民规模已经达到4.85亿,2011年年底将超过5亿,互联网普及率达到36.2%。“网络改变世界”不是虚言:工作、旅游、购物、交友……日常生活中已经有诸