

跨国车企“垂涎”中国市场 新能源车大战五年内爆发

浙江贝佳亲品牌玻璃杯 受市场青睐

由浙江义乌赞顺日用品有限公司研发设计生产的“贝佳亲”品牌晶钻玻璃杯、时尚太空杯和儿童时尚系列杯颇受市场青睐。近年来,该“贝佳亲”品牌系列玻璃杯已远销国内外,年销售额达1000多万元,目前“贝佳亲”已成为国内多家金融机构和知名企业指定使用的玻璃杯品牌。这是记者近日从浙江义乌国际商贸城四区81号门牌13街35480A号“贝佳亲”品牌玻璃杯专营店了解到的。在“贝佳亲”品牌玻璃杯专营店内,记者看到款式新颖,风格各异的“贝佳亲”品牌系列玻璃杯井然有序地罗列在商品架上,有清透明款的“贝佳亲”晶钻玻璃杯、有完美组合的“贝佳亲”礼盒套装、还有各类高级水晶双层玻璃杯、不锈钢真空保温杯、时尚单层玻璃杯和儿童时尚系列杯等,让人目不暇接。而店老板何顺根正在忙着热情接待国外客商,脸上洋溢着幸福的笑容。

据何老板介绍,“贝佳亲”品牌晶钻玻璃杯是目前主打产品,这款晶钻玻璃杯健康环保,利用双层的防烫隔热设计,即使在骤冷骤热的环境中使用仍能保持坚固,不碎裂,而且密封性能好,不渗水漏水,既轻松携带、又时尚美观,尤其是完美组合的“贝佳亲”礼盒套装更是馈赠亲友的佳品。目前“贝佳亲”品牌系列玻璃杯已广泛适用于旅游、办公、出差、居家等用。

何老板告诉记者,他今后打算结合当下互联网+的趋势,以创新的商业模式,开启线上线下融合发展,线上开设贝佳亲品牌玻璃杯商城,线下在全国各地开设贝佳亲品牌玻璃杯旗舰店,同时广泛吸纳代理商加盟,打造贝佳亲“玻璃杯品牌”。(本报记者 徐真理)



图为何顺根老板正在接待客商

构建特色核心专利技术产品链 参与国际粉体设备市场竞争 浙江丰利成为粉碎 设备行业专利示范企业

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司积极保护自主创新成果,实施知识产权战略,构筑专利技术链,拓展新市场,赢得新优势。日前再次通过“绍兴市专利示范企业”复审,有效期三年,成为我国粉碎设备行业屈指可数的专利示范企业。

浙江丰利自创立50多年来,一直顺应我国产业政策优先支持“超细粉体工程”的发展契机,专注于超微粉碎技术和绿色环保装备相结合的专利研发,在超微粉碎、精细分级等粉体加工领域拥有多项核心专利,成为开掘超微粉体材料领域的利器。高效节能HWV旋风磨国内首创解决了热敏性、纤维性物料在常温下的超微粉碎同时进行干燥操作、表面改性的难题,整机及其耐磨装置已获国家专利。其他专利产品如精细粉碎机具有能耗低、产量高、细度调节方便、粉碎解离度高、效率高、能耗低。浙江丰利拥有各类专利数量名列行业前茅,并已在本公司全部实现产品化、产业化,专利技术转化率达到100%,从而为丰利的发展注入了强劲的动力源、活力源。

集国内粉体设备研发人才优势,创造出多项独有知识产权和国内领先并达到国际先进水平的技术和产品,形成了“丰利”品牌特色核心专利技术产品链,成为该公司参与国际粉体设备市场竞争的重要武器。

咨询热线:0575-83105888

83100888 83185888

83183618

网址:www.zjfengli.com

邮箱:fengli@zjfengli.cn

品牌和技术实力上的碾压。中国新能源汽车发展也是同样的道理:如果市场进入爆发期时,中国品牌新能源汽车能形成强大竞争力,就可以冲出重围,继续扩大地盘,并将引领本土汽车产业大发展和超越;否则,将面临跨国公司及其合资公司的挤压和围剿。

业内人士的担忧不无道理。一方面,跨国公司在推广其新能源汽车具备相当优势:技术方面,跨国公司在整车和电池、电控等核心技术上有强大储备,一旦市场时机成熟,很快可拿出较高品质的新能源汽车产品。市场方面,跨国公司及其合资公司有着比中国品牌更好的品牌认同度、更广泛完备的营销网络,在中国经营发展多年的众多合资公司可能摇身一变成为新能源汽车企业,直接发起攻势。

另一方面,汽车界老专家、中国电动汽车百人会理事长陈清泰等人指出,中国新能源汽车产业同样面临自主研发的核心零部件缺失、核心技术尚未完全突破的问题。记者发现,中国在新能源汽车电池等核心技术方面虽有较快发展,但技术基础并不牢固,不少企业的上游产业链被外资掌控。有些企业看似售出大量新能源汽车,但实则贪图快,不注重技术研发储备,不注重改良设计和工艺,偏好“拿来主义”的组装模式,甘于生产大量低端低质产品,导致企业技术空心化以及部分地区市场“小、散、乱”。

中国汽车工业协会原常务副理事长、国家发改委特邀专家张书林说,新能源汽车企业的电池单体可以不是自己制造的,但电池包必须是自己的,一些企业声称拥有新能源汽车核心技术,却“没有说清它们的电池包到底是谁做的”。国家现已在新能源汽车准入方面,严控这种“拿来主义”做法,但对一些老企业尚缺约束力,将来只有靠市场发挥优胜劣汰作用。

修炼内功提升竞争力

专家建议,中国企业应珍惜有限的时间,有足够的紧迫感,认真研究新能源汽车发展新态势,调整好公司战略,埋头苦干,在目前新能源汽车技术壁垒尚未完全形成、商业模式尚不确定的情况下,实现创新突破,以便在未来竞争中占据主动。

发展新能源汽车是我国从汽车大国走向强国的必由之路。专家认为,未来5年特别是2020年以前是我国新能源汽车产业发展的重要窗口期和国际竞争力提升的关键期。

“我非常着急,因为机会稍纵即逝”。陈清泰曾说。他认为,中国正面临世界汽车史上最重大的一次技术革命,是技术自立、实现超越、扭转受制于人处境的“天赐良机”。与主要汽车生产国相比,我国电动汽车尽管还有某些差距,但绝没有燃油车那么大,而且新能源汽车技术的开发路线、过程与燃油车的区别非常大,我国如果把握住机会,完全有可能在新能源汽车领域改变国际竞争格局。(吴植)



在中国乘用车市场拥有两家合资企业的限制。去年11月,大众和上汽宣布将在合资企业上汽大众中引进奥迪牌新能源汽车产品,但此事引发了大众另一家合资企业一汽大众的奥迪经销商集体反弹。

本土产业短板待补

面对补贴退出和跨国公司发力,国内新能源汽车企业未来将面临激烈的市场竞争。然而记者调查发现,国内新能源汽车产业发展仍有一些方面不容乐观。

我国新能源汽车产业将于2020年步入后补贴时代,此后国内企业的生存发展将无法继续依赖政府财政补贴。与此同时,各国汽车制造商正朝新能源汽车转型,伺机进军中国市场。

受工信部委托,中国汽车工程学会组织数百位专家学者参与研讨制定的《节能与新能源汽车技术路线图》提出:2020年中国新能源汽车年销量将占总销量的7%以上,2025年占比15%以上,2030年占比40%以上。由此可见,中国新能源汽车市场的“爆发点”可能在2025年前后到来。届时跨国公司与中国本土企业基本处于同等政策环境中,双方将激烈拼抢中国新能源汽车市场释放的巨大空间。

新晋新能源汽车企业长江汽车公司董事长曹忠说,虽然当下处于新能源汽车市场培育期和技术储备期,本土品牌占据国内市场绝大多数份额,但我们应时刻警惕国际品牌的威胁,吸取传统车时代的教训。即:2009年中国乘用车市场规模首次突破1000万辆时,国际品牌将大量已摊薄成本、价格下探的车型引入中国,导致中国品牌在轿车细分市场的份额从2010年的三成跌至2015年的两成。这说明中国传统乘用车市场步入爆发期时,跨国公司却成了“摘桃子的人”。

究其原因,一方面是自主品牌轿车研发投入、技术创新不足,另一方面是跨国公司在

发展新能源汽车。一是德国参议院通过一项关于2030年禁售燃油汽车的倡议书,尽管德国无法在2030年真的落实到位,但至少说明这个燃油汽车技术领先世界的国家已开始考虑将燃油汽车“送入坟墓”。二是巴黎车展上新出现的诸多新能源汽车品牌和车型表明,各国车企对汽车低碳化、智能化、信息化达成了共识,且重视程度有了前所未有的提升。

在此背景下,中国作为世界最大汽车市场,无疑将继续成为兵家必争之地。实际上,自2015年起,一些跨国公司就发布了针对中国市场的的新能源汽车战略。比如:大众与上汽签订合作协议,共同开启新能源汽车本地化进程,大众及其两家合资企业计划4年在华实现15款新能源汽车的生产;通用计划5年内有超过10款新能源产品在华投产,合资公司上汽通用规划2020年在华新能源汽车销量达30万辆。

2016年以来,跨国公司有了“从说到做”的进步。在推出新产品方面:上汽通用推出混动版的别克君越和雪佛兰迈锐宝XL;广汽本田推出混动版的本田雅阁;北京现代推出第九代索纳塔混动版。至此,通用、本田、日产、宝马、现代等多数跨国公司都在中国市场投放了新能源车产品。

在寻找新伙伴方面:去年9月,大众和江淮宣布将成立合资公司,专注于新能源汽车整车及零部件研发、生产和销售,预计2018年推出首款纯电动乘用车。业内人士和媒体注意到,江淮大众打破了一家外国车企只能

提要: 随着中国发展新能源汽车的战略方向越来越明晰,相应市场规模呈快速扩大之势,世界各大跨国车企对中国巨大的潜在市场“垂涎三尺”。由于一些主客观原因,跨国公司没能抢占中国新能源汽车市场的先机,但它们纷纷加紧部署技术和产品的储备升级,寻求新的本土合作伙伴,为将来时机成熟后“大规模进攻”蓄势,中外新能源汽车大战可能在5年内爆发。

业界认为,随着国内财政补贴退坡和退出以及新能源汽车对传统燃油汽车的替代效应逐渐显现,中外新能源汽车大战可能在5年内爆发,届时市场竞争将异常残酷。我国企业应尽快提高研发水平,自主掌握核心技术,推出有竞争力的产品,占牢本土市场。否则,如果跨国公司后来居上与我形成纷争之势,将成为中国从汽车大国迈向汽车强国路上的“拦路虎”。

跨国车企蓄势待发

本土企业占据新能源汽车销量榜前列,与传统燃油汽车销量榜上大部分为合资公司的情形截然不同,但这并不代表跨国公司在新能源汽车领域没有实力。相反,它们早已做出大量卓有成效的技术研发、产品创新工作。

纵观中国新能源汽车市场,以比亚迪、吉利为代表的民营企业以及北汽、上汽、江淮为代表的国有企业,是这一新兴领域的绝对主力。相比之下,虽然外国公司有特斯拉、宝马i系、日产聆风等“明星”新能源车型,但外国品牌在中国的总体销量只有本土企业的零头。

跨国公司在新能源汽车领域并非没有实力。比如,日系品牌几十年前就开始研发新能源汽车,丰田普锐斯是全球销量最大的混动车,日产聆风是全球畅销的纯电动车。那么,为什么一贯押宝中国的跨国公司没能在中国新能源汽车市场上占据主导呢?

业内人士分析认为,其主要原因包括:一是提性能(特别是电池能量密度指标)和降低成本是目前全世界新能源汽车面临的共同瓶颈,而政府补贴降低了消费者购买国产新能源汽车的成本,从而使得跨国公司的产品丧失价格竞争力。二是即便在中国这样一个大力推广新能源汽车的巨型市场上,新能源汽车市场份额尚不足2%,且新能源汽车取代传统燃油车的过程要受技术、成本、政策、油价、配套设施、消费者认同等多重因素影响,这导致企业存在观望心理。三是跨国公司及其在华合资企业在传统燃油车技术研发和生产设施上有巨额投资,需要通过延长传统车的销售周期来摊薄,不愿过早看到新能源车取代自己拥有绝对优势的燃油车。

但如果说各大跨国公司一度对新能源汽车市场有所顾虑,去年的两个标志性事件可证明发达工业国家和跨国公司已“铁了心”要

中铁二十三局四公司架子队连创佳绩

日前,吉林省中部城市供水股份有限公司长春引松工程施工现场管理处春节后召开第一次有总监、副总监、监理组长、各标段段经理、总工和监理参加的工作会。会上,王静波处长讲到:“中铁二十三局集团在吉林省中部城市引松供水工程总干线下六标段施工中,施工进度快,安全工作好,工程质量优,开挖控制严,施工组织严密,现场管理规范,文明施工严谨,环境保护到位以及隧道施工强度超过业主下达的计划指标”。王处长要求“全线6个施工单位组织相关人员前往观摩学习……”

成绩来之不易,业主表扬倍感欣慰。年前,该公司引松项目部领导班子坚决向调皮捣蛋、停工扯皮的大包队伍“说不”、“亮剑”并强行给予清退后,项目内部自己成立了3个施工架子队,收购了包工队性能好的、工程上有用的、价廉物美的机械设备,然后带领劳务工深入到17.57公里(含支洞、调压井)长的隧洞掌子面,坚持标准化管理、规范化施工,过程化控制,精

细化运作,在满洲里大山深处创造了一个又一个佳绩。

据悉,吉林省中部城市引松供水工程是从第二松花江丰满水库库区引水,解决吉林省中部地区长春市、四平市、辽源市及所属的九台市、德惠市、农安县、公主岭市、梨树县、伊通县、东辽县、长春双阳区等11个市、县、区以及附近可直接供水的26个镇作为供水对象的大型调水工程,是松辽流域水资源优化配置的主要工程之一。该工程主要由输水线路和配套调节及连接建筑物等组成。包括一条输水总干线、一处分水枢纽、三条输水干线、干线末端、3个调节水库、12条输水支线、7个调节水库和各线路相应交叉及附属建筑物。2015年9月,该公司在同多家单位角逐中,最后以绝对的实力、良好的信誉、合理的报价、科学的施组方案,成功中标承建了吉林省中部城市引松供水工程总干线六标段直径5米(圆形)、长17.57公里(含支洞、调压井)施工任务。(周安才)



施工机械正在洞内作业。

北大光华教授蔡洪滨:房地产税应与70年产权延期挂钩

光华管理学院蔡洪滨教授表示,财税制度可以说是市场经济的根基,就像人的身体骨架一样,骨架不正身体就发育不好。现在我们面临的很多问题其实都跟财税制度相关。中国现在的财税体制是1994年财税改革以来形成的,但经过二十多年的发展,在经济、社会的形态已经非常不同,因此财税体制再一次的改革和完善已成当务之急。在这里主要从房地产税方面谈及一些看法。

蔡洪滨教授表示,在“营改增”之后,

应当加快推出财税改革的其他措施,综合考虑,系统设计。他在谈到目前备受关注的房地产税问题时表示,房地产税对于现代财税体系是非常重要的。社会上常常将房地产税与调控房价相关联,但其实它作为税制的一部分,在任何市场经济国家都是非常重要的。房地产税的缺失或设计不当,不仅对房地产市场起不到好的作用,对地方政府也会带来影响。

他认为,房地产税的推出应与房屋土地

使用权70年到期延期相挂钩,这样做的好处是在交房地产税的同时解决了未来房屋产权的问题,在增税的同时给予纳税人一个重大的政策红利。房地产税推出一个重要的难点,就是存量房屋征收和增量房屋征收的问题。如果说房地产税跟产权延期自动挂钩,存量房屋征收受到的影响就小很多。

在进行房地产税设计时,对于那些有房但是收入很低,交不起这个税的人来说,应该怎么办?蔡洪滨教授表示,对于交不起房地产

税的纳税人,可以采取“挂账”的方法。所谓“挂账”,即纳税人每年需要交的房地产税,可以先记在账上,直到房产需要转让或被继承时,再按一定的利息交纳房地产税。房地产税应当成为地方政府的重要税种,有利于改变地方政府行为模式。应当允许地方政府有相当的自主权,但中央政府可以规定一个统一的房地产税率下限。(新浪)