

·行业快讯·

## 上网本连遭戴尔联想遗弃

商报讯(记者 张绪旺)作为移动上网时代第一批宠儿,上网本的日子不好过。记者昨日获悉,继戴尔之后,联想也宣布暂停上网本官网销售,而惠普和宏碁亦有削减上网本型号打算。

据悉,联想已经停止在其官方网站上销售上网本产品,在其官网点在线购买,会跳转到其他产品购买页,S系上网本已经下架。联想发言人表示,短期能不再补货,将来是否将重新开售亦是一个未知数。但他并未说明联想是否将通过零售渠道继续销售上网本。

事实上,这不是移动互联网时代PC厂商第一次跟上网本说拜拜,去年底,戴尔悄然停止上网本销售,宏碁、惠普、三星都传出削减上网本型号的消息,目前坚持更新的牌子只有华硕等。

市场调研机构IDC分析指出,上网本经历过几年的高速发展,但从2010年下半年开始萎缩。去年四季度,全球上网本出货量为630万部,同比下滑29%,所有主要PC厂商的上网本出货量降幅均超过30%。因此,在去年四季度的PC出货量中,上网本仅占到了6.8%。目前,多数业内人士将上网本衰弱的原因归结于“其性能和价格在平板电脑、智能手机冲击下不堪一击”。

## 北汽集团代总经理张夕勇将转正

商报讯(记者 蓝朝晖)昨日,来自北汽内部的消息称,北汽集团代总经理张夕勇将“转正”。尽管北汽集团并未正式对外宣布,但内部员工表示都已经了解到张夕勇将出任总经理一职,并等待正式的任命。

根据公开资料,张夕勇自1980年参加工作以来,先后在北汽福田担任技术员、财务科长、执行董事、副总经理等职,主管北汽福田财务、金融、证券、法律等业务,并于2011年岁末调任到北汽集团担任副总经理。2012年年初,北汽福田证实其已在北汽集团担任总经理一职。

北汽集团董事长徐和谊曾多次公开表示,北汽福田要多为北汽培养输送人才。张夕勇被扶正也印证了北汽福田在本土人才培养上取得的成绩。

据悉,北汽集团已经确定了2012年的目标,要在2012年实现自主品牌与合资合作模式双突破。此前,北汽福田刚刚与戴姆勒合资成立了北京福田戴姆勒,而张夕勇恰恰是合资公司组建的功臣。

有消息人士透露,目前张夕勇作为代总经理,已开始在北汽集团主抓自主品牌各平台的工作,其中北汽福田仍是其主管的板块。

## 淡水河谷称正就巨轮停靠中国港谈判

商报讯(记者 肖玮)近期,淡水河谷巨轮梦在华几近破灭一事引发关注。昨日,淡水河谷公司中国区总裁表示,公司正在与中国的港口就接受其巨型货船入港一事展开“积极”谈判。

同时,淡水河谷还表示,公司也在与日本和韩国的港口就巨轮入港进行谈判。

众所周知,在巴西淡水河谷、澳大利亚必和必拓和力拓这三大铁矿石巨头中,巴西到中国的海运距离最长,海运费最高。为了掌控巴西到中国的铁矿石运输市场,淡水河谷一直在组建由35艘巨型货船组成的船队。以淡水河谷的立场来看,要想减少长距离运输带来的竞争优势,采用巨型货船来实现规模经济是“惟一途径”。

但是,一直努力让巨轮停入中国港的淡水河谷,在今年1月29日突遇难题。当天,交通运输部对超大船舶靠泊码头的相关规定进行调整,要求只有在获得批准后才能允许超大型轮船进港。不少行业分析师认为,新规直指淡水河谷。

事实上,自2011年,国际航运市场陷入航运业运力过剩和需求萎缩的双重困境中。航运企业面临高成本低收入困境,再加上矿商、钢厂、电厂、煤矿等处于产业链不同位置的企业近几年同时涌入航运市场,造成市场秩序出现混乱,运力进一步过剩。这样一来,中国船东协会就开始极力反对淡水河谷自建巨型船队的计划。

不少业内人士认为,船东们抛出的反对理由是淡水河谷掌控巴西到中国的铁矿石运输不利于中国钢铁业的原料采购,同时,国际航运业已经产能过剩,淡水河谷的运力增加太大,将影响航运业发展。面对如此充分的理由,淡水河谷的巨轮要想驶入中国绝非易事。

## 中石化生物航空煤油适航申请被受理

商报讯(记者 高立萍)继中石油首次客机航空生物燃料试飞成功之后,中石化研发的1号生物航空煤油适航申请也被中国民航局正式受理。

按照计划,1号生物航煤适航审定申请被受理后,民航局将正式启动对中石化生物航煤产品的适航审定,根据国际通行的检测标准,按照技术标准规定的审定程序,进行实验室性能检测、相容性试验和验证试飞等一系列审定工作。在确保航空器使用安全后,才能正式批准用于民航商业飞行。

目前,中国石化正在积极拓展生物航煤原料来源,努力开发餐饮废油和海藻加工生产生物航煤的技术。

近年来中国航空燃料的需求不断增长。目前,国内航煤消费量保持每年13%左右的增长速度,远高于国际5%的增长水平,2010年国内航煤消费已达到1800万吨以上,2020年生物航煤将达到航油总量的30%。从2008年开始,世界各国与各大航空公司及飞机制造商联合开展进行生物航空煤油的示范飞行,2011年开始进一步进入商业飞行。2011年6月,中石油宣布攻克航空生物燃料技术,10月在国航进行的首次客机试飞取得成功。

(上接第1版)

## 国产4G最快明年试商用

“4G相对于3G最明显的优势是网络承载能力更高,速率更快。这对于应对3G之后数据爆炸性增长的局面无疑很有帮助。但考虑到前期的建网成本以及广告推广成本,4G套餐资费很可能像3G初期那样,走高端路线,吸引高端用户。”刘启诚表示。

中国软件资讯网相关负责人陈礼明认为,中国移动之所以如此急于推动TD-LTE的商用,不仅从市场需求的角度考虑,而更多的是想获得竞争优势。“如果能够在4G商用上领先于中国电信和中国联通,中国移动将获得先发优势。但关键这种领先时间能维持多久。”

责编 刘佳 美编 韩玮 责校 梁辰 电话:84285566-3273 kuaijiaogao@163.com

## 铁矿石对外依存度降至60%

港存量居高不下 后期价格上涨乏力

2011年,中国铁矿石对外依存度从两年前的70%降至60%,而这一降幅幅度对中国钢铁行业来说极为不易,在钢铁行业生存状况异常艰难之时,逐渐摆脱三大矿的控制又显得格外重要。

## 打破垄断效果初显

近几年来,国际三大矿业巨头依旧自身垄断地位,不断抬高价格,让中国钢铁企业苦不堪言,也迫使他们下决心降低对外依存度。在昨日召开的“2012中国铁矿石会议”上,中国钢铁工业协会副会长王晓齐介绍,自2010年开始,中国对进口铁矿石的依存度开始下降,2011年我国对进口铁矿石的依存度不到60%。而在两年前,2009年我国对进口铁矿石的依存度高达70%。

数据显示,2011年77家大中型钢铁企业实现利润约875亿元人民币,同比下降4.51%。其中,重点大中型钢企的销售利润率仅为2.4%,亏损企业扩大到8家,

共计亏损约32.8亿元。中钢协多次强调“高昂的进口矿价是榨干钢企利润的一大主因”。

然而,不久之前,国外媒体曾报道,中国2011年铁矿石对外依存度与2010年相比并无变化,由此也质疑中国钢企采取的多元化矿石采购战略效果不佳。此次,中钢协的最新表态也被业内人士认为是对上述消息的反击。

## 对内采购与海外投资并行

王晓齐认为,国内矿山的快速发展和大量海外权益矿的量产是降低我国对外铁矿石依存度的主要原因。据中钢协不完全统计,2010年末我国企业在境外权益矿已达每年1.5亿吨,2011年将新增权益矿3000万吨,以建设周期2-3年考虑,2008年以来加快建设的矿山将逐步发挥能力。今后我国铁矿石的对外依存度将进一步降低。

同时,国内铁矿石产量从2005年的

4.2亿吨增加到2011年的13.3亿吨,年均增长21%。2011年国内铁矿石增产2.83亿吨,同比增长27.15%,至少可以满足6500万吨生铁生产的需要。

有业内专家分析,2011年起,国内大型钢铁企业在海外投资的权益矿开始量产,铁矿石进口依存度过高的拐点已经出现。不过,“我的钢铁网”分析师曾节胜称,在短期内铁矿石还是供应偏紧,真正出现产能过剩可能要等到2013年左右。但不容置疑的是,铁矿石对外依存度下降,可以增加中国钢铁企业在铁矿石贸易中的议价能力。

## 进口矿价有望跌破110美元

除了中国正逐渐摆脱三大矿重压外,王晓齐昨日还预测,目前,铁矿石价格总体已进入下行趋势,今年铁矿石价格将总体呈波动中走低趋势,如果国内钢铁市场进一步萎缩,进口铁矿石价格有可能跌破110美元/吨。

与此同时,中钢协发布分析报告也称,高价铁矿石港存量居高不下,使后期价格上涨乏力。2月上旬,全国主要港口进口铁矿石港存量曾超过1亿吨,尽管月下旬降至1亿吨以下,但仍是连续两月环比上升。截至2月末,我国主要港口铁矿石港存量为9894万吨,比上月末增加53万吨,增幅为0.54%;与去年同期相比增加了1897万吨,增幅为23.72%。而据海关统计显示,1月我国进口铁矿石平均到岸价格为136.47美元/吨,比去年12月环比下降4.77美元/吨,降幅为3.38%,连续第4个月环比回落。

眼看全球最大买家中国对进口铁矿石需求不断下滑,国际三大矿商也开始放低身段。据王晓齐透露,对于今年年初中国自己建立的铁矿石现货交易平台,三大矿态度积极,不过,在铁矿石压力减小后,由于下游需求低迷等原因,中国钢铁企业今年盈利状态仍很困难。

本报记者 肖玮

S 重点关注  
Special focus

## 三星全面退出中国LCD彩电市场

市场库存将加速跌价

这一次,三星走在了趋势的潮头。在剥离上游LCD面板业务后,三星昨日又宣布,在中国市场全面停产CCFL背光源电视。

## 在华全部换代为LED电视

三星彩电营销部处长李明旭介绍,中国市场除了现有销售的CCFL液晶电视外,将不再继续生产,所有的渠道都升级为LED液晶电视。未来LED将成为行业主流,这样的举动也是为了顺应行业大趋势。

据了解,LCD电视根据背光源不同分为两种,一种是CCFL背光液晶电视,另一种是LED背光液晶电视。不过,业界和消费者通常会将CCFL背光液晶电视简称为LCD电视。与其相比,LED电视外观上更加轻薄,耗电量也能减少到CCFL电视(以下简称“LCD电视”)的一半以上,动态对比度、色彩表现上相比LCD电视都有了大幅提升。

对于三星的举动,国内主流彩电厂商也表示认同,创维集团新闻发言人李从想表示,LED在画质、节能性方面的提升行业已经有目共睹,创维也逐步完成了从CCFL向LED产业的转型。家电分析师梁振鹏则指出,行业主流企业的举动能加速节能LED产品的普及和产业升级。

## 转型对价格影响不大

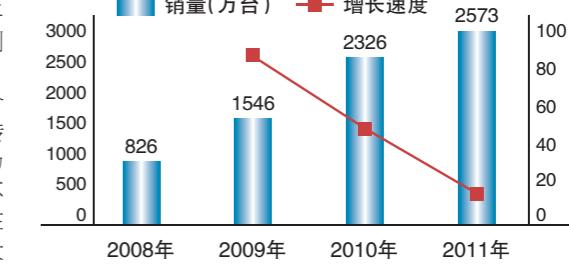
事实上,近两年,彩电企业一直在转型,LCD和LED电视的销售占比也在逐步逆转。数据显示,去年前三季度,LED电视零售规模达217.4万台,已经占到市场的六成规模。

而这样的停产举动会不会拉高产品的终端售价呢?各大彩电主流企业一致表示,近一年内企业的转型都在按部就班的进行,基本上已经形成了LED为主、LCD为辅的产品结构,所以对整体价格影响不大。但国内还有一些小厂商以及没落的外资企业在生产LCD电视,这样大规模的转型意味着LED将大行其道,那么渠道上LCD电视的库存将加速下跌。

## 节能补贴仍受欢迎

LED电视面世之初,由于背光源等设备技术还不够普及,成本压力居高不下,当时业内就希望国家有关部门能给LED节能电视产品补贴。但现在随着技术的普及和成本压力的下降,政策呼声开始降低。李从想表示,节能补贴的出台能缓解企业的成本压力,企业当然也欢迎LED电视能纳入节能补贴产品范畴,但现在还没有具体政策。但据其了解产业政策

2008-2011年液晶电视前三季度累计销量及增长速度



将在年内出台。

对于LCD全面转化为LED是否意味着产业的一次全面进步,也有业内人士提出警示,梁振鹏指出,目前LED电视有两种,一种是直下式LED,一种是侧入式LED,LED的节能效果虽然可以肯定,但有的侧入式LED产品的亮度和画质甚至还不如LCD,所以只有将LED的画质和技术全面提升,才算实现产品的真正进步。

本报记者 孙聪颖/文 韩玮/制表

引进国内首架公务机模拟机  
东航进军公务机飞行员培训市场

商报讯(记者 肖玮)中国经济高速发展带动公务机市场井喷,但包括飞行员缺员等因素依然制约行业发展。昨日,瞄准公务机飞行员培训领域,东航引进国内首架公务机模拟机,欲抢占市场先机。

据介绍,此次,东航飞行培训公司和加拿大CAE公司合作引进的湾流G450/550模拟机,是国内引进的第一架公务机模拟机。通过此次公务机模拟机引进,东航飞行培训公司将成为国内公务机飞行员培训市场的先机,为国内日益升温的公务机市场提供更安全的飞行培训保障。

公务机是私人飞机中的一个分支,属于高端品种。由于中国经济快速发展,使公务机需求越来越大。“虽然目前,中国内地的公务机只有数十架,但预计到2020年,中国上空将出现800-1000架公务机。”一位业内人士

告诉记者。面对中国公务机市场的巨大商机,国外各航空公司和飞机制造商都跃跃欲试。

然而,飞行员短缺瓶颈不破,公务机行业很难真正起飞。数据显示,国内的飞行学校和培训机构每年培训的飞行员只有1200-1300人,只能满足市场需求的一半,其中的通用航空飞行员不超过50人。按此估算,未来5年,中国通用航空飞行员的缺口约为3000-4000人。

“无论运输航空还是通用航空,面临的最大问题都是人才培养问题。”中国私用航空器拥有者及驾驶员协会副会长与专家委员服务部主任智杰告诉记者,由于航空企业的特殊性,飞行员和机务人员必须通过经验累积才能达到要求,人才培养需要较长时间。同时,国内训练设备以及教练都很欠缺,可以说,中国的飞行员培训市场还极为稚嫩。

## 中核、神华、华电先后跑马圈地页岩气开发

## 煤电龙头罕见与石油巨头争抢油气资源

商报讯(记者 高立萍)随着传统油气资源日渐枯竭,被称为最有潜力的替代能源的页岩气不仅吸引了国内石油巨头,也令多家煤电龙头企业心动。

昨日,华电集团宣布已与湖南省政府签署《页岩气开发利用战略合作框架协议》,将在湘西北选取两个有利区块实施勘探、开发及分布式能源综合利用示范区建设,力争在短时期内率先实现湖南页岩气商业开发和综合利用。此外,中核集团日前也表示将与湖南能源局共商页岩气开发合作,希望积极介入湖南地区页岩气开发工作并有所作为。上周,神华集团旗下勘探公司与挪威国家石油公司初步达成了页岩气开发合作意向。

页岩气是指储存在岩石结构中的天然气,与煤层气、致密砂岩气构成当今世界三大非常规天然气。数据显示,我国页岩气资源潜力大,初步估计可采资源量在31万亿立方米,与常规天然气相当。并预计2020年我国天然气消费量将达到30000亿立方米,届时页岩气的产能将占消费量的5%-10%。

在煤电龙头之前,石油巨头们一直是国内页岩气开发的主体。作为国内天然气供应老大的中石油和壳

一淘库巴结盟  
死磕3C电商价格

商报讯(记者 张绪旺)购物搜索和比价工具的兴起让电子商务价格战血腥味更浓。昨日,国美旗下库巴网与一淘网深化结盟关系,前者今年将向一淘网在内的淘宝联盟进行至少1亿元营销投入,并就数据信息共享、“特供”底价商品等达成深度合作。

据悉,库巴网将全面与一淘共享数据,其中近10万种商品信息共享给一淘网的如意淘、一淘比价等相关产品;而一淘也会就流量资源,淘宝、支付宝用户信息、消费者行为分析等与库巴网加强合作。

库巴网CEO王治全透露,今年将在一淘内的淘宝联盟投放至少1亿元营销费用,并“每月专门为一淘用户提供至少100款特惠商品,支持用户货比三家,比价‘抄底’”。

事实上,一淘网掀起的比价搜索风暴一直在刺激B2C厂商的价格神经。去年下半年到年初,京东商城曾就屏蔽一淘网抓取商品、质疑一淘网涨价报告等公开叫板一淘网。当当网、苏宁易购对一淘搜索比价表示不满。不过,库巴网、国美网上商城、凡客和亚马逊中国则公开力挺一淘网。围绕价格这一电商最敏感的因素,中国B2C行业渐渐形成两大阵营。

王治全昨日向记者强调:“消费者拥有获得全面价格信息的权利。电商生来就是一个非常透明的行业,不管用什么手段,都无法彻底屏蔽消费者进行网络比价。”他认为,同样一款商品,不能因为销售平台不同就产生20%以上的价格差异,在网购时代,价格差异超过20%以上的商品就应该被自然淘汰,“没有价格优势才会玩屏蔽”。

据悉,目前一淘网为库巴每天带去的流量在6位数以上,每月销售额已经突破千万元。而从去年三季度开始,库巴网等600余家B2C网站加入一淘网“一网通”开放平台,并有5000余家大小B2C商家接受一淘网抓取。尚未有信息显示京东、当当、苏宁易购与一淘达成合作,但这些商家产品仍能在一淘网搜索到。而一淘网日前以收购比价工具“如意淘”,支持用户以插件形式安装后使用。

易观国际高级分析师陈寿送指出,比价之所以在家电和3C领域引起的波澜更大,主要是这类商品的标准化非常到位,消费者在不同电商平台比较价格成为一种自然选择。“而价格铁幕在每个行业都可能存在,但激烈竞争下终将持久,也就注定这层面价格战非常激烈。”