

·行业快讯·

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

### 三一与中联重科口水战又掀高潮

商报讯(记者 马骏昊)日前中联重科的一篇“告全体员工书”引发了与三一重工之间的新一轮口水战。中联重科在这篇文章中称自己无辜被“设局”,不仅成为媒体关注的焦点,还得到三一重工总裁向文波的“回应”。

上月中旬,一份被公开的中联重科内部资料,直指三一重工通过培养间谍和其他技术手段窃取竞争对手商业秘密。一周后,三一重工突然宣布总部将迁往北京,并称“离开”主要为规避同行恶意竞争。11月29日,集团董事长梁稳根再次通过媒体“发表内心独白”,称三一遭遇竞争对手监听、诬陷。中联重科对此毫不示弱,当日即发表声明,认为上述“独白”是“无中生有、颠倒黑白”。

而近日,中联重科又通过内刊发布“告全体员工书”,称自己“身处当前这个‘精巧’设局之中”。另外还提到,虽然在与三一重工的“对峙”中只刊发了一份声明,但主要是为“顾全大局,不希望升级‘口水战’,希望通过法律途径来正本清源”。对此,向文波昨日连发微博,称这篇“告全体员工书”让其“想起贪官的反腐报告”。进而他又评论道,“全文文笔流畅,慷慨激昂,用词华丽,一篇不错的作文,让人想起中学老师的语文课堂”。

### 航空引擎商罗罗被指海外行贿

商报讯(记者 肖玮)全球第二大航空引擎制造商罗尔斯·罗伊斯集团(以下简称“罗罗”)因被指海外行贿而可能遭到巨额罚款。昨日记者获悉,罗罗因在印度尼西亚、中国的“不法行为”遭到英国政府调查,而一旦情况属实,罗罗将面临5000万英镑的罚单。

罗罗日前表示,已向SFO递交关于海外市场中间商贿赂贪污情况的说明。罗罗还称,现在对SFO的调查下结论为时尚早,此案或将包括对公司和个别员工的起诉,公司将全力予以配合。

有知情人士向英国当地媒体透露,罗罗通过向海外客户行贿以确保航空发动机订单已有至少6年时间。截至目前,由于调查仍在封闭进行,有关中国贿赂门的消息尚不明朗。不过,有报道显示,中国是罗罗第四大市场,其在华业务收入高达9.34亿英镑,中国的主要航空公司均是其客户。

### 中移动启用全球首个4G融合网络

商报讯(记者 曲忠芳)昨日,中国移动联合中兴通讯、爱立信在香港正式发布全球首个TD-LTE/LTE FDD融合商用网络,这意味着中国移动在具有自主知识产权的4G道路上前进了一大步。

TD-LTE一直被视为国产4G,中国移动在前不久已经获得我国工信部颁发的4G牌照。本次中国移动首次将中国移动香港现有的LTE FDD网络与全新2300MHz的TD-LTE频段整合商用。借助这一融合网络,香港的整体网络容量将大幅提升。

值得注意的是,当前,中国移动的3G网络建设落后于国内其他运营商,3G业务发展相对弱势。为了扭转此种尴尬局面,中国移动迫切希望在4G建设上抢得先机,因此不遗余力地投资建设TD-LTE网络。据相关人士透露,中国移动自今年9月启动的TD-LTE终端集采招标规模也由此前的34700部在近日扩大至7万多部。

# 茅台强令经销商不得私自降价

## “保价”成高端酒企2013年首要任务

商报讯(记者 金晓岩)“保价”成了高端酒企2013年的首要任务。“经销商必须坚挺茅台价格1519元,团购价必须在1400元以上,谁扰乱价格就取消谁,大区经理降职处分。”茅台董事长袁仁国昨日在一年一度的经销商大会上言辞强硬,要求经销商们不得擅自降价。

而这一幕,与两年前茅台为了遏制市场价格飙升而向经销商发布“限价令”的举动形成鲜明对比。

今年以来,国内高端白酒经历了一轮重创,经济形势下滑、消费市场紧缩、

三公消费限令,产能不断扩张以及年末的塑化剂风波,都对曾经一度领跑白酒业的高端白酒造成了严重冲击,销量下滑和高库存问题日益凸显,价格也从年初开始便一路走低。

茅台总经理刘自力昨日在会上安抚经销商称:“眼下虽然市场低迷,但这只是暂时的,我相信我们的品牌与产品,相信我们这支风雨同舟的高素质经销商队伍。当前乃至今后一段时间,我们厂商最重要的任务就是挺挺茅台价格。不能做杀鸡取卵的历史罪人。”作为白酒行业

的龙头企业,茅台价格几乎就是高端白酒的晴雨表。

以茅台53度飞天为例,虽然今年9月茅台宣布提高出厂价,但受多重负面因素影响,量价齐跌的低迷市场仍难以阻挡,如今早已难觅茅台曾经动辄逾2000元的“盛况”。同时,虽然茅台咬定了1519元的市场零售价,但是终端价格却相差甚大,市场上1300元的售价已非罕见,甚至出现不同零售点价格相差500元的失控乱象。

然而,价格被视为高端白酒的生命线,维稳高价即成为了高端白酒企业

2013年的重要课题。无独有偶,此前,泸州老窖也曾采取加价回购经销商库存的措施,试图达到限量保价的目的。

据白酒营销专家杨承龙介绍,由于白酒市场的低迷,导致很多制假企业“趁势出击”,扰乱白酒价格,造成白酒市场的乱象。不仅茅台,今年高端白酒普遍存在价格混乱的状态。“此次茅台的做法是在‘稳定军心’,”杨承龙说,“茅台是在强调经销商不要把价格搞乱,因为购买白酒都是跟涨不跟跌,价格稳定才有人购买,价格混乱只会让购买者失去信心。”

## 平安系抢得上海家化董事会席位

### 资方话语权加大 葛文耀称不放弃海鸥表

商报讯(记者 李辛)日化龙头上海家化和资本大亨中国平安的联姻曾被许多国企引为改制的样本。但随着平安入主家化满一年,双方的矛盾也渐渐浮出水面。昨日,上海家化举行董事会换届选举,之前备受关注的平安信托董事长董恺正式进入董事会。

上海家化此前发布的公告中称拟改变董事会结构,增加董事会成员人数。其中最惹人关注的变动,就是董恺出现在新一届董事会董事候选人名单里。同时,其名字后面附着一张反对票也在业内引起了热议。业界人士普遍认为,平安方面想塞人进入股份公司,争取更多的话语权,并在此次董事会换届中与企业方进行博弈。知名日化天使投资人夏天认为,平安作为大股东,在董事会里派驻代表是早晚的事。但鉴于葛文耀在上海家化长期的经营贡献,他会在相当一段时间内保持影响力。

实际上,家化高管和大股东之间的矛盾此前就已公开化。葛文耀今年11月曾先后两次在实名微博上抱怨平安“无理”,“为所欲为”。有消息称,双方矛盾的主要焦点在海鸥表项目上。

葛文耀曾多次对外表示,希望家化向钟表、服饰、精品酒店等时尚领域拓展。昨日在董事会上,葛文耀承认,一开始平安与家化之间的确有争执。比如在海鸥表项目上,葛文耀认为海鸥手表是最有

希望、投资回报可能最高的一个项目,而平安态度则有些反复多变,但最终认为风险太大。

有分析认为,这表明平安在具体经营中不够专业,也没有想好要怎么管理家化。但夏天表示,现在来看,改制前平安对家化管理层应该有一些允诺,但这些允诺并没有法律效应,“作为资本运作的高手,平安不愿花太多时间去想家化要怎么发展,而更重视眼前的收益”。

“目前双方对于关系都有顾忌,矛盾还没有到公开化的阶段,但大股东和高管这两股力量之间的博弈,将是影响上海家化未来发展方向的力量,但收购已成事实,话语权以股权为先,管理层逐渐沦为‘保姆’地位。”夏天说。

葛文耀昨日表态,关于海鸥表项目将服从平安意见,但他强调他个人不会放弃这个项目。他透露,目前海鸥方面正请他担任顾问,海鸥方面也向葛文耀表态,只要海鸥表项目做好了,任何时候上海家化想投资,必然是候选榜第一位。“按照我的方法实施,海鸥的财务状况会立马好转,明年可从亏损转为获4000万元利润。”

2011年9月7日,上海市国资委公开挂牌出让家化集团100%股权,挂牌价为51.09亿元。最终,平安集团旗下的平浦投资从众多投资者中脱颖而出,并由此成为上海家化大股东。

## 奔驰进口及国产车销售并网

### 解困在华增速落后难题

商报讯(记者 蓝朝晖)在销售渠道混乱6年之后,奔驰终于决定把进口车与国产车销售实现并网。昨日,戴姆勒公司正式宣布,与其战略合作伙伴北汽集团按50:50股比合资成立北京奔驰销售服务公司(以下简称“销售公司”),将负责奔驰未来在中国所有的经销业务。

按照计划,销售公司将整合奔驰在华的市场与销售、售后服务、经销商网络发展、二手车和企业客户业务以及经销商培训等职能部门,并由此改变此前奔驰进口车和国产车双重销售渠道的局面。

据了解,此前梅赛德斯-奔驰在华进口车和国产车分别由奔驰中国和北京奔驰的销售体系负责。而利星行作为奔驰中国最大股东一直掌控进口车渠道与价格,使得国产奔驰大受其害。此前,奔驰计划到2015年将在华年销量提高到30万辆,其中70%为在中国本土生产的车辆。然而,渠道的混乱已经影响到了2015年规划的进程,目前国产化仅为30%,销售的内耗进一步拉大了奔驰与奥迪、宝马的在华差距。

统计数据显示,今年前11个月在华销量中,奥迪最高,宝马其次,其中奥迪已超过奔驰193258辆。这意味着奥迪前11个月在中国市场销量比奔驰17.73万辆的销量高一倍。

面对严峻的形势,奔驰中国表示,奔驰中国将在整合销售渠道的同时,奔驰未来3年内将在中国发布20款新车和改款车,并在大约100个城市将经销商数量提升到220家,未来每年将新增50家经销商。汽车分析师贾新光认为,由于在利润层面,销售公司的控制权显得尤为重要。销售公司也将力促奔驰在华市场的销售步入正轨,尽快减少与竞争对手在中国的销量差距。

**TOYOTA**  
车到山前必有路 有路必有丰田车

经典 与时间同行  
**COROLLA EX 花冠**

46年来,以卓越造车技艺,不断超越自我,收获万千信赖  
2012年12月8-9日,COROLLA EX 花冠店头发表会,在全国一汽丰田经销商同时展开,欢迎光临。

**全新上市**

**坚实承诺**  
全年质保期延长为  
**3年或10万公里**

**10万豪礼 万人同享**  
一汽丰田 相伴十年 感谢有你  
2012.10.20 - 12.31

**1 50元手机充值卡试驾好礼** **2 1,000元购车大礼** **3 3,999元旅游大礼 畅享万人游**

活动期间,来店试驾试驾指定车型即得价值50元试驾好礼;成功购买指定车型,还可获千元购车大礼;参与抽奖更有机会有奖赢取旅游大礼!  
详情请拨打热线:010-82486105(周一至周五,早10:00至晚9:00,法定节假日除外)或登录活动官网: http://event.ftms.com.cn/2012haoli/ 同期敬请关注CCTV-5《冠军中国-一汽丰田全民健身挑战赛》

www.ftms.com.cn 手机网站m.ftms.com.cn 一汽丰田顾客服务中心:800-810-1210 400-810-1210

本地区经销商(排名不分先后)

北京东仁天丰田 010-65489090	北京花乡桥丰田 010-63754800	北京苹果园丰田 010-60888200	北京远通桥丰田 010-65405551
北京方庄丰田 010 87810750	北京和裕丰田 010 87806307	北京森华丰田 010 88208080	北京中新兴达丰田 010 85577900
北京华通丰田 010-81520315	北京花园桥丰田 010-68728888	北京普汽丰田 010-64365852	北京中业丰田 010-87500028
北京惠通四惠丰田 010-64366561	北京金冠兴业丰田 010-88890601	北京三元桥丰田 010-64514531	北京奥德行丰田 010-83520100
北京广通丰田 010-62916666	北京京石丰田 010-51223311	北京五方桥丰田 010-67390011	北京北苑丰田 010-84928566
北京博丰长久顺义丰田 010 89479998	北京凯百隆丰田 010 82402882	北京运通博裕丰田 010 67862866	北京北苑怀柔分店 010 80693818

AAA TOYOTA 安心 安全 关爱

CROWN 皇冠 REIZ 锐志 PRIUS 普锐斯 COROLLA 卡罗拉 COROLLA EX 花冠 VIOS 威驰 RAV4 LAND CRUISER 200 兰德酷路泽 PRADO 普拉多 COASTER 柯斯达