

# Companies

## 欧美7月销量大增 海外汽车业拐点初显

### 美国车市提前复苏,中国恐难问鼎2009年全球汽车销量冠军

◎本报记者 吴琼

深受金融危机冲击的海外汽车业初显拐点。昨日,上海证券报记者获悉,7月,美国、欧洲等发达国家和地区的汽车销量出现了久违的大幅增长。全球重灾区的美国甚至创出11个月以来的新高。海外车企纷纷表示,车市拐点得益于各国政府出台刺激汽车消费的措施。美国分析师表示,以7月美国汽车销量折年计算,美国汽车年销量或达1124万辆。如这一势头持续,中国恐难问鼎2009年全球汽车销量冠军之位。

昨日,海外发达国家和地区纷纷传出喜人的汽车销售数据。据 Au-

todata Corp 数据显示,7月,美国汽车销量逾99.7万辆,创下2008年8月以来的最高月销量;法国汽车制造商协会提供的数据显示,7月,法国家用轿车销量约18.9万辆,同比增长3.1%,连涨三个月。日本汽车销售协会联合会3日公布的数据显示,7月份日本市场共销售26.6173万辆乘用车,同比微降0.6%,已基本恢复到去年同期水平。其中本田7月份销量同比增加8.9%。

在主要海外发达汽车消费市场中,德国新车销量增幅最大,7月同比增长近30%。

昨日,Global insight 汽车行业高级分析师曾志凌指出,此前我们曾预计今年下半年至2010年,美国汽

车市场将逐步复苏,目前的回升显然早于预期。这一方面归功于美国经济出现复苏迹象,美国汽车消费和经济关联度极大,另一方面得益于推出“旧车换现金”的政策。按计划,美国驾车者以高油耗的旧车换节能新车,将得到3500美元至4500美元购车优惠券,总计10亿美元,预计可够换置25万辆新车。尽管7月才正式推出换新车优惠券,但10亿美元额度很快用尽。7月31日,美国众议院紧急表决,追加20亿美元。

在美国,通用汽车和克莱斯勒汽车7月销量降幅收窄。福特汽车轻型车销量达16.47万辆,同比增长2.4%,是20个月以来首次销量同比增长。丰田汽车在美国的销量达

174872辆,同比下降11%。丰田汽车称,预计“旧车换现金”计划导致其销量增长3万至3.2万辆。

日本汽车企业将乘用车销量复苏归功于“环保车优惠税制、国家的汽车以旧换新和购车补贴制度”。丰田汽车成为最大受益者之一,5月上市的新版混合动力车“普锐斯”就收到约25万辆的订单。

谈及对下半年汽车市场的预期时,美国、日本汽车巨头纷纷持乐观态度。丰田汽车专务董事前川真基对外表示,日本国内汽车销量开始复苏,预计8月销量将超过去年同期水平,这将是13个月以来首次销量同比增长。与此同时,丰田汽车降低了亏损预期。昨日,丰田汽车宣布,2009

财年第一季度(2009年4月1日至6月30日),净亏损为778.2亿日元(约8.2亿美元),2008财年一季度盈利3536.6亿日元。全年预计亏损4500亿日元,远低于此前对外宣布的5500亿日元。

福特汽车甚至考虑提前增产,此前其计划三季度增产。Autodata Corp 指出,按7月美国汽车销量折合年销量计,全年销量将达1124万辆,远高于此前预期的970余万辆水平。

据分析,如果美国汽车销售势头得以持续,则中国很可能有望问鼎2009年全球汽车销量冠军之位。7月中旬,中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬曾预计,2009年中国汽车销量将达1100万辆。

## 两大IT项目落户重庆 2000亿产业集群现雏形

### 惠普笔记本电脑出口基地以及富士康产业基地昨在重庆正式签约

◎本报记者 王屹

8月4日,惠普(重庆)笔记本电脑出口制造基地”、富士康(重庆)产业基地”两个重大IT项目在重庆正式签约,落户重庆西永微电子产业园。据悉,这两个项目在2012年建成投产后,将形成年产2000万台外销笔记本电脑的生产能力,产值超过2000亿元的庞大产业链集群。

惠普全球执行副总裁托德、富士康集团董事长郭台铭以及重庆市常务副市长黄奇帆分别代表三方在协议上签字。

黄奇帆预测,“整机+配套”产业集群将形成400亿美元的进出口总量,相当于目前重庆进出口总额的4倍,这对于助推重庆信息产业五年内进入5000亿级规模、成为中西部地区IT高地具有里程碑式的意义。他表示,作为集物流、资金流、信息流、人才流于一体的特大型项目,“惠普(重庆)笔记本电脑出口制造基地”对重庆乃至中西部地区的经济转型具有七大战略意义:一是为内陆地区开放型经济建设探索出可复制模式;二是为老工业基地战略转型发挥关键作用;三是为开辟新的国际贸易大通道创出新路;四是改变沿海地区与中西部地区的

现代电子制造业战略布局;五是加快了重庆的基础设施建设步伐;六是建立了电子制造与电子贸易互动的新机制;七是培养了一支重大项目引进的团队。

黄奇帆还进一步阐释,跨国公司的重大项目之所以会选择地处西部的重庆,这主要是重庆综合竞争力的充分表现,具体可以归纳为“三低两平一高”:即劳动力成本、资源要素成本以及财税政策优势三方面因素所带来的企业成本降低,完善的基础设施、综合交通枢纽建设使企业的进项物流成本和出项物流成本较之东部沿海地区基本持平,再加上重庆两路寸滩保税港区以及出口加工贸易区这一高效的服务平台,这就使得重庆在招商引资上的综合优势得以集中体现。

据了解,中国市场在惠普全球战略中的地位举足轻重,而作为西部大开放“桥头堡”的重庆已经成为惠普全球发展的战略基地之一。早在2005年10月,惠普就来渝成立了中国第四个惠普全球软件服务中心(GDCC);去年6月,惠普全球测试服务中心在重庆设立,成为其面向全球客户提供服务的战略基地;四个月后,惠普与重庆的合作跨上了新的台阶,一举签下了内销电脑生产基地、



惠普中国呼叫中心和大学城资源共享网络平台的合作备忘录。目前,惠普呼叫中心已正式投入运营,400万台电脑生产基地厂房部分已初步完工,预计年底将投产运行。另外,惠普中国区结算中心也将一并落户重庆。

惠普全球执行副总裁托德表示,惠普之所以不断加大在重庆的投资力度,首先是基于对中国市场的重视和承诺;第二是重庆信息产业持续高速增长,产业发展和政策环境都已相当成熟。

根据重庆市政府的规划,未来四年,该市电子信息产业要实现以三倍于GDP的增速增长,到2012年销售收入达到4000亿元,占工业比重将超过25%,从而取代汽车摩托车产业成为国民经济第一支柱产业。

## 中国国航首推商旅卡

◎本报记者 徐玉海

中国国航昨日在京宣布正式推出“国航商旅卡”服务。国航商旅卡”具有储值、购票、常旅客服务等多项功能,重点服务于公商务旅客群体,国航也是国内民航业首家推出该产品服务的航空公司。

据悉,国航商旅卡”将分为尊行卡、畅行卡、顺行卡和易行卡四种,售价分别从30万到2万元不等,包含了预存消费金额和赠送服务产品。国航有关人士表示,国航商旅卡”集成了国航电子商务直销和常旅客的服务资源,是为需要频繁出行的公商务旅客提供的一种新颖的购票模式。

## 联想与苏宁达成电脑直供合作

◎本报记者 张楠

昨日,苏宁与联想对外宣布,双方正式达成直供合作,这是继上周与惠普之后,一周内苏宁与另一大IT巨头达成战略直供合作,这也是联想在全国性家电连锁企业内第一家实现直供。

据双方预计,新财年双方的合作涉及金额可达15亿元,未来三年或突破50亿元。

苏宁电器营销总部执行总裁金明介绍,双方直供合作的达成标志着渠道供应链得到进一步简化,双方采取直接的商务对接,减少了中间环节,降低了各种物流、管理成本,提高了产品运营效率。

随着双方直供合作的尘埃落定,苏宁也披露了联想的直供推广计划。据悉,联想将进入苏宁全国重点门店开设体验馆,首批数量达到200家,同时向苏宁首批派驻了500人的专业销售工程师。

## 楼市成交终于高位调整 高房价隐忧日益凸显

◎本报记者 李和裕 于祥明

与7月一线城市首现一手房成交量普跌相随,二手房成交也开始晴转多云。有意思的是,昨天,国家统计局主管的刊物开始发文警告高房价所可能带来的种种风险。

昨天,来自上海多家主要房产中介机构的数据表明,7月上海二手房市场成交出现了年内第一轮明显的下滑走势。中原地产的最新统计显示,7月上海中原全市二手房成交量环比下滑22%;21世纪不动产上海区域市场中心的统计数据表示,其7月二手房成交套数环比减少10.11%;易居臣信的成交数据统计显示,其7月二手房成交套数环比下滑12.1%。易居臣信的分析师还指出,前期需求的过度释放、近期大幅

上涨的房价以及二套房贷全面收紧等政策风险的逐渐显现,几方面因素的合力造成二手房成交触顶回调。而在其他一线城市,虽然二手房成交仍在增加,但房价高涨给市场带来的潜在影响也已体现。北京链家地产表示,7月北京二手房的成交量达到26110套,环比上涨9%左右,不过已经出现了“成交难度加大”的迹象,且趋势越来越明显,主要表现为带客户看房次数增多,还有交叉看房次数明显增多。“链家地产研究员表示,热点区域和热点楼盘的二手房价格环比上涨幅度均达到5%以上,而价格上涨过快很有可能造成需求的反转。

7月的深圳二手房市场也是如此,15826套的总成交量创下历来成交的最高峰,但房价过高、上涨过

快,还有房贷收紧等因素,使得市场上买家观望情绪明显变浓。投资者、自住买家都在观望,在租赁市场和信贷中,有5381亿元的信贷资金进入房地产开发领域。房贷业务一枝独秀的繁荣背后,隐藏着巨大风险。目前全国房地产银行贷款依赖水平在50%左右,而部分大型城市开发商对银行信贷资金的依赖程度已高于80%。银行风险同房价上涨成正比增加,一旦房价较大幅度下降,地产金融危机不可避免。

更值得注意的是,高房价使银行金融风险陡然加大。该文章指出,央行数据显示,在上半年7.37万亿元新增信贷中,有5381亿元的信贷资金进入房地产开发领域。房贷业务一枝独秀的繁荣背后,隐藏着巨大风险。目前全国房地产银行贷款依赖水平在50%左右,而部分大型城市开发商对银行信贷资金的依赖程度已高于80%。银行风险同房价上涨成正比增加,一旦房价较大幅度下降,地产金融危机不可避免。

国家统计局主管的刊物发文提出忧虑和警告:一方面,从楼市消费对经济的拉动作用来看,高房价的挤出

效应,影响到了居民的日常生活和消费行为,已经成为制约消费启动的最大阻力;另一方面,今年有众多实体经济企业为寻求利润开始进入房地产的投资与投机市场,我国的产业结构及经济的可持续发展令人担忧。

总体来看,和一手房市场一样,同样在二季度连创新高、集中放量二手房市场,成交量出现回落也属市场合理调整。但值得注意的是,目前买卖双方对价格看法渐行渐远,博弈气氛有所加剧,未来数月的交易量或持续处于较低水平。”21世纪不动产分析师指出。

房价高涨之后何去何从?昨天,国家统计局主管的刊物发文提出忧虑和警告:一方面,从楼市消费对经济的拉动作用来看,高房价的挤出

## 上广电五代线锁定三家竞购方 尽职调查启动

◎本报记者 温婷

业内人士指出,相对于初建时过百亿元的成本和如今20亿元转让价看,无论谁接手都将是笔合算的买卖;而且100%的持股,既可以避免之前上广电与NEC共同持股不得掌握核心技术的话语权,又能够承接其培养数年的专业团队,并在此基础上发展高次代线。这也是各家厂商极力争取的原因。

据悉,三家竞标企业中,除京东方外,其他两家均没有高次代线的运营经验。总部位于深圳的天马微电子股份有限公司,拥有三条投产资源将进行转让;原属上广电和日本NEC、大和证券等中日方股份将悉数退出。新公司除承诺将原来的设备、厂房重新在上海投入生产外,可能还要承接80%以上的人员安置。

有的客户基础直接决定了其收购后的盈利能力。从这方面来看:武汉中恒的关联企业每年带来约1600万台的显示器订单;而据京东方内部人士透露,随着客户规模的扩大,其目前产能已基本扩大至2007年的水准,达到满负荷开工;这意味着即使并掉上广电的五代线,其产能也可以及时被庞大的客户资源消化掉。深天马在这方面则显得相对薄弱。

但鉴于“必须承诺在上海生产”的要求,深天马又成为唯一一个具备上海分公司的竞标方。据悉,2006年4月,深天马与上海张江(集团)有限公司、上海国有资产经营有限公司、上海工业投资(集团)有限公司共同出资成立了上海天马,注册资本10.3亿元人民币,并已实现了

浦东新区4.5代液晶面板生产线的量产。此外,武汉中恒也承诺在上海闵行区注册设立一家新公司,用于受让上广电NEC资产;并投建高次代线。但截至发稿前,记者并未就此问题得到京东方的回应。

而值得注意的是:无论是在运作管理、技术水平还是相关经验上,京东方已经具备了5代线的经营能力,并正在向6.8代线演进;如能效日韩,从国家整合国内面板企业的角度出发则更具优势。

据悉,目前依靠原有材料库存,上广电5代线还尽量维持运转以避免更大的损失。但据内部人士透露:拖延时间越久则损失越大。而最终收购方的确定除尽职调查外,还要通过国资委和市经委等有关部门的批准,以及和NEC的沟通。

## 多种迹象彰显 联通正加速引入iPhone

◎本报记者 张楠

昨日市场传出消息,苹果公司高层将于近日来华,并对iPhone入华一事与联通进行谈判,敲定最后的合作细节。不过苹果与联通双方都拒绝谈此事。但记者从知情人士处获悉,中国联通与苹果之间的合作条款已经基本确定。中国联通将加快引入iPhone的速度。

其实,已经有多种迹象彰显iPhone即将入华。首先,今年5月份,国家无线电频谱监测和检测中心网站上的资料显示,苹果手机已经通过国家无线电发射设备型号核准,获得5年有效期的市场准入时间。

其次,上述知情人士向记者透露,联通内部已经开始准备引入iPhone的相关事宜,联通对外宣布将引入iPhone的消息甚至还会比预期中要早。

本报此前曾独家披露,中国联通与苹果公司签署的是3年独家销售的协议,并且不与苹果公司话费分成”。中国联通相关人士表示,由于本身谈判还未结束,细节还没出来,目前并未到谜底揭晓的时候”。

不过记者了解到,联通内部正在紧密筹备iPhone的上市事宜。据联通内部人士向记者透露,“中国联通正在组织对iPhone进行大规模内测。”而且,网络上已经流传出了联通定制版iPhone的图片。

第三,尽管联通尚未公布与苹果谈判的任何信息,但从其竞争对手中移动的举动中或可看出端倪。昨日市场传出消息,中国移动正在与全球40多家厂商开展iPhone深度定制的合作谈判,年内将会有多款iPhone手机面市。另外,中国移动MobileMarket(移动内容商城)也正在加快推出,应用软件开发商已是蠢蠢欲动。据悉,中国移动选择iPhone上市的日期也颇耐人寻味。预计第一款iPhone手机推出的时间将为9月份,这意味着,中国移动正在借助iPhone打一场针对联通的狙击战。

## 贝恩进驻国美董事会 黄光裕“影子”挥之不去

◎本报记者 张楠

尽管贝恩愿进驻国美董事会,但是国美“去黄光裕化”却无果而终。

随着再融资协议完成交割,贝恩资本(Bain Capital LLC)派驻的三名代表正式进入国美电器董事会。不过,根据美董事会人员的构成及国美此前披露的股权结构,黄光裕家族仍牢牢的掌控着国美的话语权。

8月3日晚间,国美电器发布公告称,国美董事会宣布委任贝恩投资的竺稼、雷彦及王励弘为非执行董事,其中竺稼还担任公司的提名委员会和薪酬委员会委员,全部即日生效。

此前,国美通过贝恩认购国美可换股债券及向所有股东公开发售22.97亿股股份,先后融资达32.71亿港元。

现年46岁的竺稼,现任贝恩资本亚洲有限公司董事总经理。根据国美的介绍,竺稼对涉及国内公司的多种跨境并购和国际融资交易有丰富、广泛经验。另外两名进入国美董事会的雷彦及王励弘皆就任于贝恩资本,目前分别在贝恩担任董事总经理及执行董事一职。三人在国美电器担任非执行董事的年薪均为30万元。

竺稼与陈晓都认为,贝恩投资派驻董事,将有助于国美进一步提高企业治理。

此前,国美电器宣布,此次调整后,董事会人数仍然维持11人的总数不变,其中包括陈晓、伍健华、王俊洲、魏秋立和孙一丁五名执行董事,贝恩资本派驻的三名非执行董事,以及史习平、陈玉生、Thomas Joseph Manning三位独立董事。

一位熟知国美内情的人向记者分析,王俊洲和魏秋立是黄光裕的私人代表。伍健华则是黄光裕当年亲自提名,另外一名执行董事孙一丁则为黄光裕当年的心腹爱将。这意味着,在新董事会格局中,代表黄氏家族利益的董事达到了4名,占压倒性优势。

## 广州国际金融中心 或以REITs形式登陆A股

◎本报记者 何静

昨日,中国内地第二超高地标,广州国际金融中心(IFC)启动全球招商。越秀城建副总经理梁济豪表示,若有机会,越秀将以广州IFC为标的,积极寻求以房地产信托基金(REITs)形式在内地A股上市。

广州IFC位于广州珠江新城,是越秀集团投资75亿元建设的具国际领先标准的超甲级写字楼。该项目总建筑面积超过45万平方米,地面以上共103层,楼体高度达到432米,是中国内地第二超高地标,该建筑已于去年底封顶,将于2010年投入使用。

根据项目的定位,广州IFC的目标客户主要定位于世界500强企业、国内大型企业的区域总部,以及业务增长迅速、成长预期良好的企业;行业以金融、保险、咨询、计算机高科技等服务型企业为主。越秀集团副总经理梁由潘表示,广州IFC的具体租金将于今年9月公布,该租金会与国际接轨并且让客户感到物有所值。据悉,广州IFC已成功完成1/3以上经营面积的招商。

在昨日举行的全球招商启动仪式上,国际顶级酒店管理公司四季酒店集团和国内百货业巨头广州友谊百货集团均与项目业主方签订了合作意向书。