

嘉里隐退 可口可乐在华“铁三角”崩裂

业内人士认为嘉里在华拓展可口可乐业绩不理想是主要原因

□本报记者 喻春来

为可口可乐在中国取得不俗成绩的“铁三角”战略行将终结。“铁三角”之一的香港嘉里集团将与可口可乐公司结束长达14年的合作。昨日,可口可乐公司对外透露,将购入与嘉里集团合资的装瓶业务嘉里饮料有限公司(下称:嘉里饮料)的控股权,可口可乐将持有嘉里饮料89.5%的股权。

后年底全面控股

可口可乐在昨日给记者的一份声明称,除在完成有关交易后,可口可乐持有嘉里饮料89.5%的股权,双方还同意在2008年年底之前以相同的每股价格,再加上相关利息购入剩下

10.5%的股权。

另外,可口可乐在处理余下股权上有表决权及经济权利。不过,本次交易并不会对嘉里饮料控股的各地区装瓶厂的本地股权结构构成任何影响。

可口可乐(中国)饮料有限公司的公共事务及传讯经理王雷称,其他有关双方的具体细节和条款属于保密内容,不便对外透露。

可口可乐方面称,交易之后,负责可口可乐公司全球装瓶业务的装瓶业务投资集团将接管嘉里饮料的业务,并负责其运营。现时嘉里饮料的管理层,将会继续在公司担任重要职务,以确保公司继续顺利运作。

嘉里饮料是由可口可乐与嘉里集团在1993年合资成立,现拥

有在内地9个省份的11间装瓶厂的控股权,同时还拥有北京可口可乐装瓶厂的少数股权,负责生产和分销可口可乐产品。

“分手”缘于业绩不佳

对于此次“分手”原因,可口可乐方面称是由于嘉里集团集中发展其核心业务——酒店管理、物业发展及物流项目。可口可乐借此机会,增加了在中国装瓶业务相关的股权,扩大了在华投资。

嘉里饮料董事总经理雷孟成称,在股权变动后,嘉里集团将会集中发展核心业务。

从上世纪八十年代初开始,可口可乐通过与嘉里集团、太古集团、中粮集团三方合作,共同投资超过12亿美元,在华完成

了较为全面的产业布局,建立了30多家装瓶厂,并夺取53%的国内碳酸饮料市场。

据业内人士分析,嘉里集团的退意可能与其拓展的可乐业绩不理想有关。其运营与中粮可口可乐以及太古可口可乐相比,业绩并不突出,市场盈利并不理想。

另一方面,相比起嘉里粮油、嘉里酒店业、房地产业、工业制造等业务在中国大陆的巨大成功,嘉里可口可乐的表现则大为逊色。

目前,中粮可口可乐近年来已成为可口可乐建厂的主力,并有计划将装瓶厂业务注入中粮国际的上市公司;而太古则手握华南和华东等重点区域,掌握了市场销售先机。

资料链接

可口可乐在华“铁三角”

可口可乐在华“铁三角”是指三大合作公司:(1)中粮集团;位列全球500强的企业,已携手可口可乐在全国建立超过12家装瓶厂。(2)太古集团;在亚洲具有丰富的商业经验及物流、航空等多元化业务,担负起可口可乐华南区的生产与销售任务。(3)嘉里集团;亚洲主要的商业集团之一,主要负责可口可乐在华中及华北区的装瓶业务。

杨元庆无意竞购韩国三宝电脑

□本报记者 赵鹏

韩国PC厂商三宝电脑早前曾传出海尔有意收购的消息。据三宝电脑的公关公司Zoomee Communication透露,目前约有10位买家有意竞标,而优先竞标者可望在9月底以前出炉,届时将拥有独家与三宝协商的权利。

据当地媒体报道,10位买家包括联想和海尔。而在昨天召开的股东大会上,联想董事长杨元庆明确表示,联想目前没有竞投上述公司的想法。但杨元庆亦强调,联想已迈向国际化,所以外界应把联想与外资看齐,联想下一步是将其有效的商业模式应用于中国以外市场上。

公司高级副总裁兼首席财务官马雪征则对此表示,“一直鼓励分公司寻找新的发展机会,新的收购计划落实后会正式公布”。

马雪征指出,联想业务拓展的方向主要是建立品牌、研发新产品及把现有商业模式推广到海外市



联想董事长 杨元庆

场,公司去年及今年的一般资本开支预算在1.5亿至2亿美元,主要用于日常产品的模具及设备投资上,明年会增加投资于信息系统中,但她没有透露拟增加金额。

联想集团总裁兼首席执行官William J. Amerlio则强调,联想在收购IBM个人电脑业务后,仍拥有大客户基础,现有客户亦接受联想品牌,加上集团作为北京奥运赞助商,可增加客户对集团品牌的认知,因此联想并不担心收购IBM五年后统一使用联想品牌会影响市场占有率。

中芯国际反击台积电

□本报记者 陈中小路

台湾地区最大芯片厂商台积电(2330.TW)与中国大陆最大芯片厂商中芯国际(0981.HK)之间的纠纷旷日持久。尽管双方在去年达成了和解协议,但台积电还是选择了第四次将中芯国际告上美国加利福尼亚法庭。起诉理由是中芯国际破坏了双方在2005年达成的和解协议,继续窃取台积电的商业机密。根据该协议,中芯国际要在六年内向台积电支付总计1.75亿美元专利授权及和解金给台积电。

中芯国际昨日发布公告表示,已经得知此项法律诉讼,并强调,达成和解之后,中芯国际已尽力履行并遵

从和解协议的约定,公司对台积电此次行动“十分震撼及深表失望,中芯相信此为某些人士的恶意行为”。

中芯国际表示,对此法律诉讼积极进行防卫并维护国际合法权益,同时促请台积电要行动合理以及实践早前达成的和解协议。

事实上,两家公司早有渊源。中芯国际董事长张汝京曾经与台积电董事长、台湾芯片业教父张忠谋20年前同在德州仪器共事,此后两人先后回台创办台积电与世大积电,但由于世大积电的大股东中华开发趁张汝京在外出差之际,将世大作价50亿美元卖给台积电,导致张汝京“负气出走”,到上海创办了中芯国际,并发展为大陆规模最大的芯片代工厂。

金鹿拔得商务旅游包机头筹

□本报记者 喻春来

海航集团旗下的金鹿航空将成为我国首家可经营商务旅游包机业务的航空公司。昨日,记者从民航总局获悉,民航总局结束了对金鹿航空公司为期两年的试运行考察,批准其在国内经营商务旅游包机业务。

除此之外,民航总局还批准金鹿公务机有限公司更名为金鹿航空有限公司,由通用航空企业转为公共航空运输企业,同时保留原有公务机业务,运行基地为北京首都国际机场。

金鹿航空经过民航总局批准同意,于2004年5月开始筹备和试点经营商务和旅游包机工作,并于当年7月2日开始首航。

金鹿是从1995年进入公务机市

场,现在亚洲有最大的喷气公务机队,约占中国公务机市场70%份额。

金鹿航空计划在旅游包机业务上将借鉴国际上低成本航空公司和旅游航空公司的业务模式,创建以旅游市场为导向,基于低成本模式的国内国际包机航空公司。其目标市场将定位于商务和旅游包机,大型国际商务活动、博览会、朝觐活动、紧急救援等临时性包机,政府及企业临时包机和货物运输服务。

旅游包机在欧美等航空发达已经相当成熟。据国际包机协会(I-ACA)的资料,旅游包机航空公司所提供的运力以可供吨公里计算,占到世界航空运输的10%;包机运营的产出收入以公里计,占到世界航空运输量的15%。

法国两大汽车集团海外产量超本土

□本报记者 吴琼

据法国汽车制造商委员会最新数据显示,今年上半年法国两大汽车集团——标致·雪铁龙集团和雷诺集团在法国本土共生产家用新车134.8万辆,较去年同期减少12.7%;与此同时,其海外产量持续增加,并超过本土产量。

上半年,标致·雪铁龙集团国内总产量同比下降14.5%;旗下标致汽车公司上半年在本土生产的家用汽车仅49.56万辆,同比下降19.2%;雪铁龙公司本土产量32.6万辆,同

比下降6.2%。此外,雷诺集团上半年在法国的新车产量为52.6万辆,较去年同期下降9.8%。

尽管这两大法国汽车集团在本土的产量大幅下降,但由于其海外产量有所增加,故上半年其全球总产量同比仅下降1.4%,为273万辆。

该委员会指出,随着法国汽车工业国际化程度越来越高,法国两大汽车集团在海外的汽车产量已超过本土产量。目前,标致·雪铁龙集团48%的汽车由其设在国外的生产线生产,而雷诺集团的生产国际化程度则达到54%。

和讯收购博庭谋资讯服务新模式

□本报记者 徐虞利

昨日,国内著名财经网站和讯网正式宣布以控股70%的方式入股广州博庭科技公司,从而实现博庭旗下“飞狐交易师”软件的收购。双方高层均表示通过此次合作,将打造一个财经网站新的资讯服务模式。

据悉,博庭科技是成立于2002年的一家从事证券分析软件开发的,其主要产品“飞狐交易师”,是一款面向股票、期货、外汇等市场的投资分析软件,在国内市场较具知名度。此前双方也有长期合作关系,完成收购后和讯将通过该软件向用户提供更为“一对一”的个性化深度股票、证券等信息服务。

在签约仪式上,和讯网董事长、总经理章知方表示,目前国内财经网站具有较多的同质性,要获得发展就要有创新商业模式,和讯与博庭科技的合作就是要将和讯转型web2.0后,将该平台自身具有优势的财经资讯与博庭科技的“飞狐交易师”的客户终端结合起来,为用户提供更完善的理财服务,使客户端产品更加丰富。

博庭科技董事长蔡伟雄表示,博庭在财经资讯获取方面一直存在障碍,和讯的资讯优势融入博庭的软件作品发挥了双方最大优势,也是未来财经产品的发展趋势。

据悉,和讯入主博庭后,博庭除了得到和讯资讯的使用授权外,和讯还将提供技术、产品、销售以及资金在内的支持。

高油价“烧旺”石油设备制造业

前七月中国主要石油设备出口额同比增长一倍多

□本报记者 李雁争

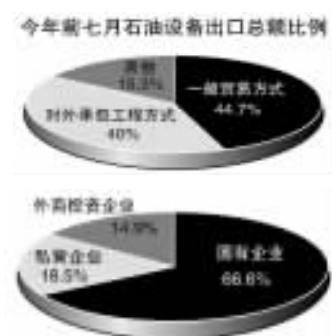
中国海关总署昨天公布的数据显示,今年前7个月,石油和天然气钻机及其零件出口额较上年同期增长一倍多,达到5.8亿美元。

中国石油和化工设备工业协会秘书长赵志明在接受上海证券报专访时表示,以上增长受益于国际油价攀升,预计设备制造业至少还有两年的增长期,民营企业将在本轮增长中受益。

美国是最大出口国

海关总署数据显示,今年前7个月,我国共出口石油和天然气钻机及零件5.8亿美元,比去年同期激增1.4倍。

数据显示,前7个月的出口出现三大特点。一是一般贸易和对外承包工程方式占据出



张大伟 制图

口主导地位。7个月里,两种方式出口的设备金额分别达到2.6亿美元和2.3亿美元,分别增长1.4倍和98.9倍,分别占同期出口总额的44.7%和40%;二是零件出口增多,其中中钻探深度大于6000米的钻探机增幅居首。7个月内,我国出口零件3.3亿美元,增长1.1倍;出口钻探深度大于6000米的钻探机212台,价值0.9亿美元,占出口总额的32.3%,比重上升8个百分点。

三是出口市场迅速扩张。今年前7个月,我国石油设备出口的国家由去年同期的67个增长到84个。其中对美国出口2亿美元,激增5.4倍,占34.5%。

专家指出,以上特点说明我国石油企业“走出去”的步伐正在变大。出口设备和获得区块有相互促进的作用,随着我国设备在某些地区份额的上升,获得份额的可能性也在增强。

民营企业份额激增

数据显示,今年前7个月,设备出口企业由去年的178家激增到268家。其中,国有企业继续保持主导地位,出口3.9亿美元,增长88.2%,占66.6%;私营企业出口1.1亿美元,激增8.4倍,占出口总额中的比重由去年同期的4.7%攀升到18.5%,超过外商投资企业



石油开采业景气度很高 资料图

业成为第二大主力军。

赵志明指出,在石油产业链中,制造领域已经成为中小企业最有前景的投资领域。在过去一年里,江苏企业的井口设备、上海企业的仪表设备都具备了一定竞争力。由于中小企业具备转型快的特点,预计市场份额还有扩大空间。

他说,由于国有企业在钻井设备领域基础雄厚,还有拿到项目的先天优势,预计在未

来一段时期内,国有企业还将保持出口的主导地位。

起码还要景气两年

赵志明指出,今年以来,世界原油价格持续在70美元/桶以上运行。这种高价促进了世界石油勘探开发的进度,对世界石油石化设备需求的刺激作用正在逐渐加大。

据中国石油和石化工业协会提供的统计资料显

示,今年上半年,全行业利润总额呈阶梯状稳步上升,行业呈现出良性发展的局面。通常情况下,经营状况的好转将促进企业的第二轮投资。

专家表示,预计在未来两年内,原油价格还将保持高位运行。只要原油价格高于50美元/桶,产油国就有保持增产的动力,石油设备市场也将稳步上升,企业暂时不用担心过热风险。

百思买无意购大中 年内开首家旗舰店

与五星电器的磨合需要较长时间

□本报记者 索佩敏

昨日,全球最大消费类电子产品零售商百思买集团与刚收至麾下的五星电器首次集体亮相。百思买国际业务首席执行官Robert A.Willett在回应“是否可能收购大中电器”时明确表示,百思买目前并没有和任何国内家电零售企业进行收购谈判。他认为百思买目前还在探索适应中国市场的模式,模式成型后才会迅速扩张。

中国家电连锁行业今年以

来并购屡起。先是业内老三永乐电器于今年4月宣布与排名第五的大中电器实施全面战略合作;随后百思买宣布以1.8亿美元控股排名第四的五星电器;上个月,国内家电连锁的龙头国美电器宣布以52亿港元来兼并永乐。但是这桩国内最大的家电连锁并购案却让永乐与大中的合并戛然而止。业内一度传言,百思买有意接手大中。

对于这种传言,Robert A.Willett昨日明确表示,百思买目前并没有和任何国内家电零售

企业进行收购谈判,但从长远来看百思买不会排除其他的并购可能。他进一步表示,百思买在国际市场拓展过程中会表现得比较谨慎,在充分学习借鉴别人的成功经验之后才会付诸实施。在收购五星电器之后,五星所经营的业务是百思买现有业务的重要组成部分。目前双方要先进行内部整合,然后才能谈及在中国的其他收购以及快速扩张。Robert A.Willett称目前整合进展非常顺畅。

“从快速扩张角度来说,百

思买在美国本土和加拿大等地每年可以开100家门店,因此快速扩张并不是问题。”Robert A.Willett指出,对于百思买来说,目前的首要任务是寻找适应中国市场需求模式,一旦这种模式成型,百思买会迅速将其在全国范围内复制开去。

“基于不同的消费群体,百思买在中国尝试建立双品牌运作模式,并在两个双品牌之间找到更好的协同效应。”Robert A.Willett说,“五星电器在中国现有160多家门店,百思买也

争取能在今年12月时在中国开出第一家旗舰店。在中国,百思买今后也可以利用五星电器所拥有的优势,并尝试把百思买旗下的其他品牌带到中国来。”

而百思买高级副总裁、五星电器董事长兼总裁汪建国指出,百思买崇尚以顾客为中心的服务模式,而中国目前的家电零售则主要以推销家电产品为主题。五星电器要对那些不能给顾客和公司自身带来价值的门店进行调整。“双方的磨合需要一个比较长的时期,目前还没有时间表。”

TNT中国换帅 年底完成收购华宇物流

□本报记者 索佩敏

物流巨头TNT在全球的“瘦身”战略也触及了中国市场。昨日,TNT宣布推出新的大中国区管理架构,原TNT大中国区董事总经理肯·迈高将负责拓展TNT亚洲战略,新的董事总经理将由迈克·德瑞克出任。TNT在中国战略暂时不变,并表示年底可以完成对华宇物流的收购。

8月23日,TNT宣布以14.80亿欧元的价格将其“合约物流”业务出售给Apollo Management公司(Apollo Management,LP)联属公司,其在中国的物流业务——安吉天地汽车物流有限公司也一并出售给了Apollo。出售目的是为了专注其核心业务——快递和邮政业务。

TNT方面表示,出售之后,中国现有业务的复杂性得以降低。同时,快速发展的中国业务

需要TNT在运作层面上执行一个更集中的监控和管理架构。基于这些原因,TNT大中国区董事总经理肯·迈高将接受董事会的邀请,负责拓展TNT亚洲战略。这个任务包括设计一个亚洲跨国界陆路运输网络,将中国和东南亚其他地区联为一体。

TNT董事会同时宣布从9月8日起,迈克·德瑞克将担任TNT大中国区董事总经理。迈克·德瑞克目前担任TNT快递东

南亚大区董事总经理,负责管理中国以外11个亚洲国家的业务。

对于TNT此次中国换帅,TNT中国高级传媒经理刁宁在接受上海证券报采访时表示,新的董事总经理上任后,TNT在中国的战略不会改变,公司将继续执行其明确的中国战略。

一份统计资料显示,四大快递巨头在中国市场的份额排名中,TNT以11%的数据位列第

四。为了迅速扩大市场份额,TNT近年来一直着力在华拓展网络,包括收购了最大的公路零担运输企业华宇物流,以及以特许经营的方式实行“合作伙伴发展计划”。

对此刁宁表示,对于华宇物流的收购事宜还在进行中,计划年底完成此次收购。通过收购华宇,TNT将运作一个中国最大的私营陆路网络。而合作伙伴发展计划也进展顺利。