

## 肯定本土化 三大汽车巨头力推团队品牌

□本报记者 吴琼

第九届北京国际汽车展体现了国外汽车巨头在华的新策略。与中国汽车纷纷“亮出”自主品牌不同,大众汽车、通用汽车、丰田汽车三大跨国汽车巨头更突出团队品牌。这在某种程度上表明,三大巨头希望通过将自己和合资企业拧成一股绳,以共同应对日渐激烈的竞争。

在8号展行的大众汽车展台上,大众汽车携大部分进口车,上海大众携斯柯达明锐、概念车哪吒等,一汽大众携奥迪等车亮相。

“大众集团将更强调品牌的统一性,这也是上海大众和一汽大众首次未单独设展台,而是共同组成了大众集团中国展台的原因。”大众汽车集团董事长、执行副总裁,大众汽车品牌集团主席贝瀚德表示。

而在6号和7号馆近2000平米的展台,丰田中国带着其两家整车合资公司一汽丰田、广州丰田,以两款丰田概念车、14款丰田品牌的国产及进口车的阵容现身。其新车卡罗拉和首次亮相中国的雷克萨斯油电混合动力豪华SUV-RX400h成了当场的明星。

新华信汽车分析师孙木子认为,今年跨国公司拉紧合资伙伴的势头比较明显。这也意味着合资公司的地位越来越重要。

由于国产中级轿车销量迅速增长,为抢占中级轿车这块蛋糕,大众汽车、丰田汽车等跨国公司均希望借助于国产化生产的成本优势,扩大中国市场份额。

大众汽车集团正在改变其对德国技术崇拜论,慢慢相信其中国合作伙伴的能力,并下放本土化改进的权力。上海大众携帕萨特本土化改进后,生产的“领驭”热销这一事实,已

经让德国人认识到中国本土化设计的好处。

与大众力保市场份额不同,丰田正努力提升其在中国的市场份额。丰田汽车计划借广州丰田和一汽丰田,实现追赶通用汽车和大众汽车。按照丰田汽车的目标,至2010年其在中国汽车市场占有率将达到10%,而目前市场占有率仅为3%。

由于通用汽车在华始终坚持“一夫一妻制”,只与一家本土企业合资,所以通用将越来越多的汽车产品放在上海通用生产、销售。因此,上海通用的展台成了通用汽车在中国的主秀场。

此次车展上,上海通用汽车以凯迪拉克、别克、雪佛兰、Saab萨博四大品牌、19款车作为主打的强大阵容出击。

上海通用汽车总经理丁磊表示,今年1月至10月,上海通用产销同比增长37%;预计全年销量超过40万辆,成为国内首家年销量突破40万辆的乘用车生产企业。

孙木子认为,不论是哪个外国汽车巨头,其在中国只有一条道路好走,“不分割合资公司和跨国公司的利益,将二者视为一个整体,在中国汽车市场上作战。”

## 电视巨头将联手造数字电视一体机

□据新华社

深圳国微电子有限公司与中国数字电视产业联盟、中视科技公司三方21日在深圳共同签署了战略合作协议,宣布在数字电视“一体机”研发和推广等方面展开深度合作。

参加签约的中国数字电视产业联盟是国内电视机制造业最大的合作组织,主要成员包括长虹、TCL、康佳、创维、海信、厦华、上广电、西湖数源等知名厂商。

根据协议,三方将在技术开发和市场推广方面与国内广电运营商、整机制造商和设备供应商建立战略合作伙伴关系,共同开发兼容央视高清频道的数字电视一体机,并发展高清数字电视用户。其中,深圳国微负责开发一体机的模块,

中视科技则负责向国微以及整机厂商提供相关的节目信息规范、规格及必要的技术支持。数字电视产业联盟负责协调联盟内各整机企业,进行技术开发和市场推广。而最终的数字电视“一体机”将利用整机厂商的销售渠道在全国推广。

目前国内居民的数字电视转换一般通过两种方式:一种是广电运营商向用户赠送数字电视机顶盒,另一种就是“机卡分离”方案。使用机卡分离方案,用户只需购买一台数字电视“一体机”,这种数字电视机的信号接收器通常具备一个或多个扩展插槽,只要插上能够解密相关数字电视节目信号的大卡,并在大卡中插入运营商配发的含有用户认证信息的IC小卡就可以收看数字电视,不需要机顶盒。

## 工厂停产 NEC手机中国溃败

□本报特约记者 张韬

昨日,NEC通讯(中国)有限公司(下称NEC通讯)公关总监蔡莉向记者正式确认,NEC手机将退出2G及2.5G手机市场,不再推出新的机型。位于武汉的手机生产基地已经停产,中国市场也将随之调整。这意味着继松下、东芝及三菱之后又一家日本手机厂商宣布退出中国。日系手机仅剩索尼一家在中国市场苦苦支撑。

### 停产或促发大裁员

蔡莉表示,“2G及2.5G手机市场竞争环境太激烈了,很难做。”因此,NEC决定在海外的2G及2.5G手机产品推广暂缓,新品就不推出了,中国市场也暂停推出新品,包括普通的GSM手机。而NEC在武汉的手机生产厂将暂时不再生产手机,NEC在全球将把资源都集中在全球通用平台的手机业务上,主要是指3G业务。

由于NEC通讯中国的市场调整以及手机生产基地处于停产状况,随之而来的大幅裁员很可能接踵而至。面对记者的追问,蔡莉没有正面否认,只是强调:NEC会根据业务需要,将人员调整到合适的规模。不过,她同时表示,NEC中国的领导层目前也都还没变,鲁敏仍为总裁。

记者从NEC内部获悉,NEC通讯内部已经处于混乱的状态:包括销售、市场等各个部门在内的员工都接到了辞职通知,据一位NEC通讯中国公司内部员工透露,现有200余人的公司将只保留售后服务和移动解决方案部以及人事财务,其余人员全部被裁员,补偿方式为N+1,N为工作年限。

其实,NEC通讯在欧洲的2.5G业务也已退市,甚至比中国市场还要早半年。“NEC总部

实在背不起亏损了,在中国的2.5G业务在明年3月彻底结束,现在还有售后服务,以后也全都会外包出去。”上述员工说。日本三洋手机退出中国市场时也采用了将售后服务外包给中国企业的做法。

### 退出中国早有征兆

NEC退出中国可谓“壮士断腕”,但其却早有征兆。

今年4月3日,NEC通讯(中国)有限公司正式宣布任命鲁敏为公司总裁,全面负责NEC在中国的移动通信业务,前摩托罗拉手机中国掌门人卢雷则在掌舵NEC通讯近两年之后正式离职。

此时的NEC手机在中国市场已经有些风雨飘零。

当时盛传,两个原因导致了卢雷直接下课:一是NEC通讯近两年来的业绩不佳;二是NEC日本总部对手机业务的重组。

据此前披露的数据,在截止到2006年3月份的财年中,NEC手机业务亏损了250亿日元,松下手机业务亏损了84亿日元。NEC预计其手机业务部门2006年将继续亏损150亿日元。NEC官方没有披露关于中国市场的数字。

### 手机市场全球重组

日前,NEC发布的上半财年(截至9月底)的财报显示,由于手机销售下降以及会计制度转换等因素,上半年亏损额是去年同期的近五倍。上半财年,NEC公司亏损了74亿日元,约合6300万美元。去年上半年的亏损额仅为15亿日元。NEC公司还调低了全球盈利预期,新的预期是盈利180亿日元,约合1.5亿美元。上半年,NEC的手机销售下降了25.4%,导致移动和个人方案部门的亏损从去年的169亿日元增加到今年的410亿日元。



NEC预计其手机业务部门2006年将继续亏损150亿日元 资料图

### 记者观察

## 日系手机为何在华大溃败

随着NEC宣布2G手机退出中国市场,日系手机在中国市场面临几乎全线溃败的尴尬。目前唯有索尼在中国市场苦苦支撑。

让我们回顾一下日系手机在中国市场的溃败路线:

2005年初,东芝从南京普天通信股份有限公司和东芝的手机合资公司(简称“南芝”)撤资,合资公司已经完全停止了原有主营业务。

2005年底,松下停止对日本以外的市场生产和销售GSM手机,裁员1400人,为此松下关闭菲律宾和英国手机工厂和美国研发中心。

2006年初,继退出欧洲市场,关闭法国西部的研发

中心后,三菱也已黯然挥别中国。完全退守日本市场。

2006年底,由于中国的3G进程并没有按NEC和其他厂商那样预想的快速,在2.5G市场亏损累累的NEC手机,再也不愿意将大把的资金砸向这个在NEC看来是无底洞的深渊,宣布退出中国市场。

日本CDMA巨头京瓷,前几年推出的手机虽然在CDMA功能上拿到了多个中国“第一”,但因为价格过高,功能“过剩”,中国消费者并不愿意买单。

对于日系手机败退的原因,早有各种分析。分析师认为,从市场层

面看,日系手机普遍主攻中高端,然而,诺基亚、摩托罗拉等巨擘已将目光转移到价格仅为几百元的低端市场,以降价取胜。其次,日系手机厂商习惯于运营商控制手机终端的销售,而自己则专注于按运营商要求进行手机生产。而中国手机市场并非运营商绝对主导的运作方式。重制造而轻市场成为日系手机企业经营中的“致命伤”。

更深层次的原因却是“文化”的迥异导致了日系在中国市场水土不服。日系手机企业高层中缺乏对中国市场足够了解的中国经理,因此造成对市场反应慢,本土化程度不高。

中国入世5周年行业盘点之七

## 煤炭行业:外资将重点投资煤化工

□本报记者 阮晓琴

自中国加入WTO之后,中国逐步降低了煤炭进口的门槛。国际煤炭专家黄腾认为,降低关税对中国煤炭业冲击不大。但由于地方政府鼓励外资投资新型煤化工领域,中国的相关企业将迎来强大的竞争对手。

### 关税调整已基本到位

逐步降低关税水平是加入WTO后需要调整的内容之一,但由于相关政策已经提前调整,中国煤炭业关税基本没有进一步调整的外部压力。

自从2004年以来,为鼓励煤炭进口,限制煤炭出口,中国至少五次调整了税率政策。最近的一次是10月27日,财政部新闻办公室发出通知,调整部分进出口商品暂定关税税率。其中,煤炭、成品油、氧化铝等26项资源类产品的税率由3%-6%降低为0-3%;以暂定税率形式对110项商品加征出口关税,其中,煤炭、焦炭、原油等4项资源类产品为5%。

业内认为,中国煤炭关税已

经与WTO成员基本接轨。煤炭关税的调整,可能使得中国从煤炭出口大国变为煤炭进口大国,由于出口退税率一次降低,而国内煤价高企,打击了煤炭出口企业积极性,去年,我国煤炭出口甚至连8000万吨配额都没有完成。在不远的将来(2-3年之内),我国将可能变为煤炭净进口国。

中国煤炭产量占世界产量的三分之一。2005年中国煤炭净出口4551万吨,占中国煤炭总产量的2%左右。由于比例不高,所以对国内煤炭市场供求不会造成实质性影响。

### 外资参与采煤受阻碍

煤炭产业链包括煤炭开采与煤炭加工。后WTO时期,对这两方面的投资政策并未有太多改变,但政府更鼓励外资投资煤化工,而抑制单纯采煤行为。

中国煤炭工业协会副会长朱德仁对上海证券报表示,从现有政策来说,中国煤炭业除了炼焦煤少数由少数稀有种不能由外资控股外,其余煤种,对外资的投资额,是否控股都有限制。

虽然政策没有限制,但是国际资金至今也只有极少数进入中国参与采煤领域。这里不包括从出口退税率一次降低,而国内煤价高企,打击了煤炭出口企业积极性,去年,我国煤炭出口甚至连8000万吨配额都没有完成。在不远的将来(2-3年之内),我国将可能变为煤炭净进口国。

中国煤炭产量占世界产量的三分之一。2005年中国煤炭净出口4551万吨,占中国煤炭总产量的2%左右。由于比例不高,所以对国内煤炭市场供求不会造成实质性影响。

煤炭产业链包括煤炭开采与煤炭加工。后WTO时期,对这两方面的投资政策并未有太多改变,但政府更鼓励外资投资煤化工,而抑制单纯采煤行为。

中国煤炭工业协会副会长朱德仁对上海证券报表示,从现有政策来说,中国煤炭业除了炼焦煤少数由少数稀有种不能由外资控股外,其余煤种,对外资的投资额,是否控股都有限制。

成本控制了大宁煤矿。此次风波以亚美大陆能源增加投资而平息。

**鼓励资本掘金煤化工**

但是,政府却积极鼓励外资进入国内刚起步的新型(大规模、或开创性产品)煤化工领域,甚至愿意为项目配套煤矿,即划一个煤矿给外国投资方,以保证原料低价供应。另一方面,极力防范投资人借上马煤化工项目为由,获取煤矿。

山西省商务厅负责人介绍,今年山西省召开了“沪洽会”和“港洽会”。根据统计的结果,这些准备招商的项目依然集中于第

二产业,煤化工及煤电一体化项目高达70多个。

陕西也鼓励外资投资煤化工。今年,陕西省政府已经把榆树湾部分煤矿“分给”了投资煤化工的泰和正大集团。

记者获悉,全世界最大的煤制油企业南非沙索公司已经来华投资煤制油,此外还有许多美国企业西渡进入。而在煤制甲醇、烯烃行业,已经出现正大集团、香港建滔、陶氏化学等国际巨头身影。

由于地方政府更希望外资进入投资大、技术门槛高的煤化工领域,故国内企业在煤化工领域将迎来强大的外来竞争对手。

### 我国煤炭关税政策调整一览

- (1) 上世纪90年代末期,我国开始对煤炭出口实行退税;
- (2) 自2004年1月1日起,煤炭出口退税率由13%调整为11%,焦炭或半焦炭出口退税率由15%调整为5%,炼焦煤出口退税率由13%调低至5%;
- (3) 从2005年5月1日起,煤炭出口退税率由11%调整为8%;
- (4) 自2006年9月15日起,取消煤炭出口退税;
- (5) 自11月1日起,煤炭的进口税率由3%-6%降低为0-3%。

## 戴尔公司第三财季盈利超过预期

□据新华社

美国戴尔公司21日发表财报显示,本财年第三季度(11月3日结束),公司盈利超过分析人士预期,但同时警告说,这次公布的是初步结果,可能会随着美国证券交易委员会对公司账目和财务报告状况调查的深入而有所变化。

财报显示,第三财季,戴尔公司的销售收入为144亿美元,盈利6.77亿美元,即每股盈利30美分,高于上一同期的6.06亿美元,也高于分析人士此前预计的每股盈利24美分。

不过,戴尔同时警告说,目前

美国证交会对公司的调查结果还不明确,调查可能会显示出“公司在财务报告的内部控制方面存在重要缺陷”。

戴尔公司于15日宣布,把原定于16日发布的第三财季财报推迟到本月晚些时候公布。该公司同时表示,美国证交会已对其账目和财务报告状况展开正式调查。但戴尔否认推迟发布季报与接受证交会调查有任何关联,并将延期发布原因归结为“公司在准备季度初步统计结果时所面临的复杂性”。该公司还表示将继续与证交会合作,努力解决与调查有关的所有问题。

## “请客800”来沪挑战大众点评网

□本报记者 全泽源

互联网的一个细分领域——第三方餐饮服务网站正掀起你争我夺的激烈态势。近日,刚坐稳北京市场的请客800网开启了进军上海、广州等其他大城市的拓疆行动。而上海的大众点评网则一直想通过上市融资来增加扩张资本。它们的目标就是要从每年数千亿的餐饮市场中多分得一点羹。

大众点评网、口碑网等走的是“先下而上”的模式。通过第三方评论模式网罗尽量多的消费者,再以“消费者的力量”吸引餐厅加盟,继而提供相应增值服务。

饭统网、请客800网、订餐小秘书等走的是一条“先上而下”的

模式。通过全局式的“扫街”运动,尽可能多的网聚可打折扣、订位的加盟餐厅,从而使得网民不仅可以轻松订到优惠的餐食。在使网民获得利益的同时,他们也要求从获得资源的加盟餐厅处分得一杯羹。

目前,发展势头最猛,规模最大的当数请客800网。通过一年的拓展,该网已建立起涵盖餐饮、休闲、娱乐,结合互联网、呼叫中心以及无线应用的多功能运营平台;在北京地区已居领先地位,并于近日启动了上海、广州、重庆等多个大城市的拓展。“做这个事情,技术和资本确实需要,但绝非根本要素,只有执行力和对细节的重视才能使我们成为明天的领导者。”请客800网CEO钱晓钧如此表示。