

关注eBay联盟TOM

TOM易趣明年运营 eBay获49%股份

TOM在线则以投入 2000 万美元的财务支持获得 51% 的股份

□本报记者 张韬

关于 TOM 收购 eBay 中国业务的种种传闻终于在上一轮验证后偃旗息鼓。昨日, TOM 与 eBay 在上海的联合发布会上宣布, 将组建一家合资公司 TOM 易趣, 整合 eBay 在中国的 eBay 易趣现有业务。eBay 投入 4000 万美元现金只获得新公司 49% 的股份, TOM 在线则投入 2000 万美元, 却获得 51% 的股份。

未涉及贝宝业务

eBay 总裁兼首席执行官梅格·惠特曼专程从美国赶到上海发布会现场, 并对外宣布: 在合资公司中, eBay 和 TOM 在线分别持股 49% 和 51%, 两家公司都将注资合资公司。其中, eBay 投入 4000 万美元现金, TOM 在线则投入 2000 万美元的财务支持。如经双方同意, 两家公司还可以平等追加最高达 1000 万美元的投资。此外, eBay 还将将其子公司易趣纳入合资公司, 而 TOM 在线则提供其本土管理经验、技术以及品牌。

合营公司董事会由 6 名成员组成, TOM 在线和 eBay 各提 3 人成为公司董事。董事长由提名的董事轮流出任, 首任董事长由 TOM 在线提名的董事出任, 任期一年。TOM 在线 CEO 王雷雷将出任合资公司的 CEO。

惠特曼表示, 之所以选择 TOM 在线, 是因为“我们今天和 Skype 已经有合作, 在电子商务方面也可以携手, 在移动商务方面也可以携手。但新的合资公司将不会和 TOM 在线



谁赚谁亏抑或双赢? TOM 与易趣的此次合作是否成功需要时间来证明 资料图

及 eBay 合并财务报表。”

新的合资公司从明年 1 月 1 日开始运营, 先经过 6 个月的过渡期, 逐步实现从原 eBay 易趣平台向合资公司新平台的技术平移和过渡。从明年 7 月开始, TOM 易趣公司在新的技术平台上正式运营, eBay 平台不再使用。

与此前业界猜测和员工透露的消息不同, 此次交易并未提及贝宝等业务。贝宝是 eBay 在中国的在线支付公司, 之前贝宝一直作为 eBay 易趣业务在华合作伙伴, 业务上与在线拍卖互相独立存在。记者两次问起贝宝与联动优势的

合作情况, 但惠特曼和王雷雷绝口不提。惠特曼只表示, 适当时候会公布贝宝在中国的发展情况。

全新盈利模式欲 3 年内盈利

谈及 TOM 在线选择 eBay 易趣的原因, 王雷雷认为, 易趣在支付、认证、安全方面, 拥有业界领先地位。电子商务在未来 2-3 年内会迅猛发展, 希望能以易趣和 TOM 的品牌, 打造具有规模性赢利的电子商务平台。

王雷雷称, 新的合资公司运营主要依赖于 eBay 易趣现

有的员工, 但是会有新的盈利模式。将用 3-6 个月建立新的在线拍卖的盈利模式。新的盈利模式将包括电视和广播等渠道。“最终目的是希望 TOM 和 eBay 中国在未来的两到三年的时间里, 达到一个具有规模性, 影响力的电子商务平台。”“新交易平台上线后, eBay 易趣用户将应邀转移到新网站, TOM 在线也会将其用户流量导入该站点。”惠特曼解释。

eBay 将“失败”称为“战略转变”

虽然 eBay 在中国业务节

节败落, 但惠特曼却不愿正面回应。惠特曼表示, 关于 eBay 的战略在中国的演变, 她对 eBay 易趣网在中国的表现非常高兴。“eBay 在中国倡导了电子商务, 建立起来了一个非常到位的团队, eBay 创造了一个以信任度为基础的支付系统。”

谈及与 TOM 的合作, 惠特曼表示, “通过 3-4 年里我们在中国展开业务我知道, 只有与当地公司合作, 我们才能运营的更好。TOM 的在线资产和 7500 万的移动电话用户, 将为未来的发展提供坚实的基础。”

■记者观察

吃亏是福, “惠特曼太聪明了!”

□本报记者 张韬

中国去年网络广告的收入约为 5 亿美元, 电子商务市场收入达 750 亿美元, 而未来还在高速增长中, 足让任何一个跨国巨头心动。

eBay 却在此时选择退出, 将中国的 C2C 市场交给了 TOM 操盘。根据 TOM 在线香港公告显示, eBay 易趣近年在中国市场连续亏损。从公布的消息来看, eBay 似乎是不堪重负, 将亏损的包袱丢给 TOM。但是, 事情并不像表面看来那么简单。

在这场交易中, 新的合资公司的建立成为了交易重心。eBay 投入 4000 万美元现金只获得了 49% 的股份, TOM 在线只投入 2000 万美元的财务支持, 却获得了 51% 的股份。作为国际电子商务的巨头 eBay, 难道就这么“求着”Tom

向 Tom 侧倒? eBay 总裁兼首席执行官惠特曼表示, “我们认为我们这次交易是安排的很好的, 对双方是最有利的, 我们对这个合作还是非常满意的。”

惠特曼话中有话: 为何 eBay 对高投入换来的低持股感到满意? 惠特曼的解释是看重 TOM 的本土化团队。这显然有点牵强: TOM 的优势并非在于电子商务领域。而王雷雷宣称, 吸引 TOM 和 eBay 合作的恰恰也是 eBay 的管理经验以及之前 eBay 收购的易趣的电子商务团队。

其实经过层层质疑, 谜底的揭开并不困难——惠特曼做了一个聪明的交易。

首先, 新合资公司 Tom 易趣的建立, 是 Tom 收购了 eBay 易趣中经营最为困难的 C2C 业务, 而且面临着占市场份额 70% 的淘宝的压制。而

eBay 在中国的特色——跨境交易部分被分离出来, 仍然留在 eBay 手里。跨境交易满足了 eBay 国外用户对电子产品货源的需求和中国中小买家买东西到国外的需求, 这部分交易也将为 eBay 带来越来越多的收入。

其次, 表面上看, 惠特曼似乎是做了亏损的买卖, 但惠特曼正在通过另外一张牌“贝宝”进军中国另一个新兴市场——移动支付。有消息称, 央行将会在明年年初对电子支付公司颁发牌照。而联动优势作为中国移动和中国银联的合资公司, 拿到第一批牌照应在情理之中。于是贝宝投资联动优势, 牌照之困迎刃而解。TOM 在线大股东周凯被投资入股了联动优势。

互联网协会交流与发展中心主任胡延平认为, “惠特曼太聪明了, 将贝宝的优质资

产剥离, 而不给 TOM。eBay 易趣是烂摊子, TOM 很难扭转颓势。”

胡延平甚至认为, eBay 和 TOM 合资并不是最理想的。实际上与 TOM 的合作只是不得已而求其次。其实把 eBay 易趣交给网易和腾讯来运营更理想。但由于 eBay 不愿再给易趣的业务增加太多的投入, 网易和腾讯都不愿意接盘。

互联网分析师吕伯望则认为, C2C 领域虽然不属于 eBay 控制, 但如果业务发展的好, eBay 还可以获得分红。与此同时, eBay 在中国还有许多包括移动支付“贝宝”在内的业务。惠特曼向投资者解释中国战略时也有了更好的说辞。

一位业内人士更是指出, 王雷雷似乎是变相沦为了 eBay 的高级打工仔: 帮助 eBay 打理其在中国“打理不好”的业务。

中国造船业仅次于韩国

市场调查机构英国克拉克森船舶经纪公司 20 日公布的统计数据, 按照今年前 11 个月的新订单量和造船量等指标计算, 韩国造船业已经位居世界首位。

韩通社当天援引位于伦敦的克拉克森船舶经纪公司的数据说, 今年 1 至 11 月, 韩国造船企业共获得 1990 万修正总吨 (CGT) 的新订单, 全球市场份额达 40%。同期, 韩国造船企业造船量达 1800 万修正总吨 (CGT), 比去年同期增长 14%, 占全球同

期造船量的 37%。统计数据还显示, 中国造船企业今年头 11 个月获得 1350 万修正总吨 (CGT) 的新订单, 首次位居世界第二。

根据相关行业数据, 2006 年全球造船企业排行榜中, 韩国的现代重工工业公司、三星重工工业公司、大宇造船海洋公司及现代尾浦造船公司排在前三名。今年上半年, 现代重工、三星重工和大宇造船接获的订单合同金额均突破百亿美元。(据新华社)

戴尔任命新首席财务官

□本报记者 张韬

世界第二大个人电脑公司戴尔周二宣布, 任命唐纳德·卡迪为新的首席财务官, 取代将要离开公司的詹姆斯·施耐德 (James Schneider)。现年 60 岁的卡迪是 AMR 公司, 即美洲航空公司母公司的前任首席执行官。1992 年, 卡迪加盟戴尔董事会, 出任审计委员会主席一职。

戴尔称, 前首席财务官、今年 54 岁的施耐德, 最近宣布将加入 Frontier Bancshares 公司担任执行主席。戴尔公司发言人认为, 詹姆斯决定辞职, 不会影响公司的财务调查。

作为首席财务官的卡迪将负责帮助公司解决财务调查问题, 并推动四年多来最低销售增长率复苏。由于股票价格下跌, 来自投资者的压力日益增大, 戴尔首席执行官凯文·罗林斯不得不向管理层进行改组。

由于未能按期提交第三季度财报, 戴尔上周还第二次接到了纳斯达克的摘牌警告。戴尔在提交给美国证券交易委员会 (SEC) 的文件中称, SEC、美国司法部、纽约南区监察机构和戴尔审计委员会都在调查中提出了问题, 因此决定推迟发布 2007 财年第三季度财报。为提升客户满意度, 戴尔上周二刚刚任命 EDS 公司任联合首席运营官史蒂夫 (Steve Schuckebrock) 为全球服务部门高级副总裁。



唐纳德·卡迪

欧洲市场又有突破 华为获意大利电信青睐

□本报记者 陈中小路

华为技术有限公司昨日宣布, 公司将承建意大利电信 (“Telecom Italia”) 在意大利国内的城市波分项目, 这也是截至目前第一个入选意大利电信项目的中国通讯设备供应商。

华为表示, 本次合作是继其成为英国电信 (BT) 21CN 全网传输设备和多业务综合接入

(MSAN) 的供应商、独家中标荷兰皇家电信 (KPN) CWDM/DWDM 项目之后, 再一次与欧洲主流电信运营商的携手合作。

“该项目是华为与意大利电信的首次合作, 但我们相信华为在光网络领域的领先技术、丰富的设备成熟商用经验等特点, 将奠定双方长期紧密合作的良好开端。”华为意大利代表处代表乔小平对此表示。

江森自控中标 浦东机场二期扩建工程

□本报记者 索佩敏

浦东机场的扩建工程也给相关上游企业带来了巨大商机。昨日, 江森自控宣布已与上海浦东国际机场进出口有限公司签订合同, 为上海浦东国际机场二期扩建工程的航站楼提供楼宇自控系统 (Metasys) 和航站楼灯光照明控制系统。此前, 双方已经就供应冷水机组签约, 江森自控将供应

10 台 10KV 的约克品牌离心式冷水机组, 这些机组将于近期发运工地现场。

江森自控是全球最主要的建筑设备自动化管理系统的生产商和工程承建商, 可为建筑物提供节能、环境控制、防火、保安、自动化管理系统及工业控制设备。此前, 该公司已经为广州白云机场和首都国际机场航站楼安装了 Metasys 系统。

鄂尔多斯沪上圈地开发“上海湾”

□本报记者 唐文祺

鄂尔多斯集团在上海商业地产领域再下一子, 继投资“时代城隍庙珠宝广场”之后, 位于上海浦东新区“新上海商业城”区域内的“上海湾”开始进入招商阶段。据悉, 鄂尔多斯集团名下的上海久大置业有限公司, 在该项目上投资总额近 6.5 亿元, 预计明年将正式推向市场。上海湾鄂尔多斯国际大厦 (简称“上海湾”) 地处浦东新上海商业城核心位置——八百伴商

圈, 由鄂尔多斯集团从凯德置地手中购入, 项目占地 1.74 万平方米, 包括了一栋 21 层、建筑面积 23430 平方米的甲级写字楼, 以及一条 258 米长的商业街区。第一太平戴维斯相关人士表示, 上海湾商部分将着力实现个性与时尚的流行元素, 同时会考虑引进世界各地的美食餐饮。

据了解, 鄂尔多斯集团除主力产业羊绒服装外, 涉足房地产、电子、能源等多个领域。进入上海的首个商业地产项目为“时代城隍庙珠宝广场”。

滨海新区启建纯电动汽车研制基地

年产 2 万辆纯电动汽车的电动汽车研发制造基地, 日前在天津滨海新区启建。

该基地由天津清源电动车辆有限责任公司投资 1.65 亿元, 占地 100 亩, 将建设电动汽车产业化基地、电动汽车开发中心和电动汽车试验中心等。

据介绍, 整个工程将在明年年底完成。届时, 将有一条电动

汽车动力总成生产线, 形成年产电动汽车动力总成 3 万套能力, 功率等级从 3 千瓦至 100 千瓦, 能够覆盖纯电动汽车、混合动力电动汽车和燃料电池汽车所需要的动力总成; 有一条纯电动汽车总装线, 形成年产纯电动汽车 (轿车和微型客车等) 2 万辆的能力。(据新华社)

华润集团27亿港元整合京蓉两大地产项目

□本报记者 李和裕

央企里的地产巨头华润集团倾力打造旗下华润置地 (1109.HK) 为其房地产旗舰的意图已很明显。昨天, 华润置地的股东特别大会通过了以 27.33 亿港元向母公司华润集团购入北京和成都的两处项目。这是华润置地去年以来第二次向母公司购买资产, 也反映了华润集团整合旗下地产项目的力度。

华润置地的全资附属企业坚实现发展有限公司与华润集团控股的 Cosmart 已达成收购协议, 坚实现出资 27.33 亿港元收购 Cosmart 全部已发行股份。其中 15.33 亿港元以现金支付, 其余 12 亿港元则将通过发行 1.86 亿股新股支付。而 Cosmart 全资拥

有 Charmlink 及 Kennex 两家公司, Charmlink 的主要资产为北京市海淀区华润新镇的 49% 权益, 另 51% 权益则由华润置地拥有; Kennex 全资拥有成都一大型商住项目的权益。

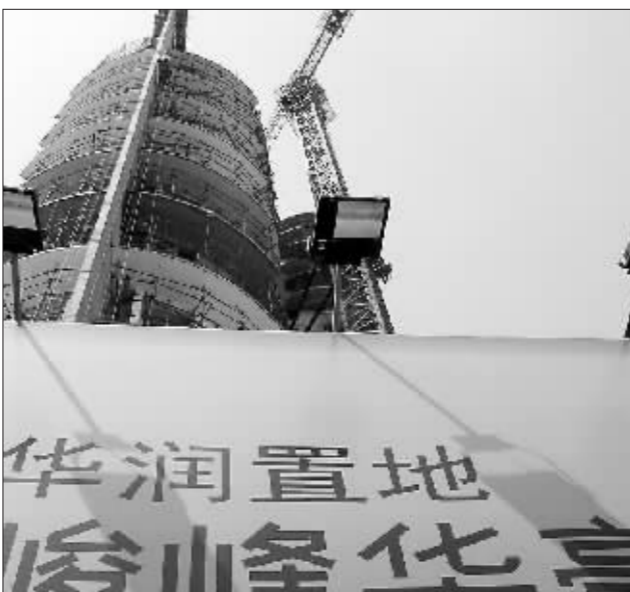
事实上, 自从去年 11 月华润置地宣布向华润集团的全资附属公司 Gain Ahead 定向配发占扩大后总股本之 45.27% 的股份, 以收购 Gain Ahead 所拥有的北京、上海、深圳等地多个房地产项目后, 市场便视其为华润集团对华润置地的注资行为, 并且还会继续。

华润置地董事总经理王印昨天表示, 华润置地未来是否会再收购母公司资产是个“敏感问题”, 他不便回应。但是, 华润置地有意与内地或香港的房地产商

进行合作, 不过无意找寻其它房地产商入股公司。

今年华润置地在土地一级市场内的态度也非常积极, 包括以 10.35 亿元投得北京市宣武区广安门内大街 305 号商住用地; 以 7.85 亿元获得苏州市江干区住宅用地; 以 15.41 亿元夺得上海市杨浦区新江湾城住宅地块等。

华润置地投资者关系部经理郑秋平昨天还介绍, 截至 11 月底, 华润置地的土地储备为 950 万平方米。同时, 华润置地今年以来的销售额及销售符合预期目标, 估计今年可入账的住宅销售面积约 40 万平方米, 住宅销售盈利占整体盈利约 50%; 物业租金收入可达 4 亿港元, 租金盈利占整体盈利约 10%。



华润集团正倾力打造华润置地为其房地产旗舰 资料图