

舍弗勒将弃购洛轴 永煤或接盘

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,洛阳轴承集团有限公司(下称“洛轴集团”)正陷入困境:债权人洛阳市商业银行、洛阳市社会保险事业处、洛阳市市红山农村信用合作社、洛阳市吉利区农村信用合作社向洛阳市中级人民法院申请,要求洛轴集团破产还债;而有实力的合作者仍未确定。记者获悉,最有实力的德国舍弗勒集团11亿元并购一事正式搁浅。有消息表示,洛轴集团也

与兵器工业集团总公司进行接洽,但洛轴集团并未证实这一说法。如果洛轴集团破产,则未来的接盘者可能仍为永煤集团(集团)有限责任公司。尽管舍弗勒集团高层仍在做最后努力,但对于可能败北的结局也做好了充分准备。留给洛轴集团的时间看来并不多。如果今年上半年仍无法解决合资一事,则只能通过破产来解决欠债权人的巨额债务。而这并非洛轴集团和洛轴集团所

愿意看到的。目前,洛轴集团的银行借款本息高达15.43亿元,其银行债权人约为13家。从2006年2月起,各家金融机构相继为河洛轴集团欠款一事向法院提起诉讼,并申请查封洛轴集团的土地和其它资产。来自洛阳市国资委的消息称,债务问题已令银行查封保全洛轴资产。寻找合作伙伴,解脱困境是洛轴集团求生存和发展的唯一途径。昨日,记者致电轴承工业协会高层,其称:关于德国舍弗勒集团

11亿元并购洛轴集团一事,已有国家相关部门的批示,具体进展日后会明确公布。记者获悉,原被外界看好并有签约可能的中国航空工业第一集团公司(下称“中航一集团”)与洛轴集团的谈判陷入僵局。如此一来,唯一的公开的可能接盘者——永煤集团将成为胜者。洛轴集团内部人士表示:目前,洛阳市政府确实与永煤集团接触,而且相比中航一集团的谈判,永煤集团进展更快。据悉,中航一集团的条件令洛轴集团无法

接受:按其重组意向方案,将投入20亿元用于接收洛轴集团的资产、安置职工和未来发展所需;并在洛阳建立一个大工业园。但洛轴集团和洛轴集团认为:按这一方案,中航一集团并未掏出多少资金来发展洛轴集团。知情人士表示,中航一集团要求洛轴集团旗下1000多亩土地变为商业用地开发,这笔收入不能用于偿债;中航一集团并要求洛轴集团无偿划拨一块土地用于新厂建设,并以土地入股新洛轴。

全国年出口汽车1辆企业达204家

商务部产业司负责人9日说,目前我国汽车出口经营单位过多,质量和售后服务问题日益突出,无序竞争加剧。汽车出口低价恶性竞争损害了国外消费者以及我国企业和行业的利益,影响了“中国制造”的形象。

这位负责人说,近年来我国汽车出口持续快速增长。据海关统计,2006年前11个月汽车整车出口近30万辆,比上年同期增长88.8%。但是在数量大幅增长的同时,出口单价则在下降。2006年前11月我国轿车出口8.5万辆,同比增长25.6%,单价却同比下降了19.5%。目前国内汽车出口企业达到1175家,比2005年又增加了150家。其中出口10辆汽车以下的企业高达669家,出口1辆的企业有204家。

这位负责人介绍说,商务部等五部委日前联合发出《关于规范汽车出口的通知》,决定对汽车整车出口实行出口许可证管理,对汽车生产企业实行出口资质管理,对汽车出口经营企业实行生产企业授权经营管理。

他认为,通知将促使出口管理制度与产业政策有机衔接和配合,加大知识产权保护力度,提高我国汽车整体形象和国际竞争能力,实现规范汽车出口的目的。(据新华社)

LG宣布新一年发展计划

韩国第二大电子产品制造商——LG电子公司8日在拉斯韦加斯2007年国际消费电子展上宣布了该公司的新一年发展计划,其中包括2007年的销售收入将从上一年的37万亿韩元提升至40万亿韩元(约合426亿美元)。

韩国社当天援引LG公司首席执行官南辅的话说,2007年,该公司将拿出3.1万亿韩元推动研发项目的进行,其中1.4万亿韩元将用于发展数字电视业务。

南辅同时指出,2007年,LG公司的手机销量将达到7800万部,比2006年大增20%;另外,今年该公司等离子电视和液晶电视的销量将分别达到250万台和800万台。(据新华社)

三星称与Google及雅虎建战略联盟

韩国三星电子公司9日宣布,作为其抢占全球移动网络服务市场的战略之一,该公司已经与Google及雅虎公司建立了战略联盟。

根据这一战略联盟计划,三星将推出“Google手机”,其购买者从今年上半年开始将可以更方便地在其手机上使用Google的移动网络服务。这一安装了Google软件的手机可使人们在菜单中直接选择Google的网络搜索、即时通信、电子邮件、电子地图等服务。

三星公司表示,公司还将与雅虎进行类似的合作,使手机用户更快地享受多种移动网络服务。(据新华社)

软件与集成电路业两大鼓励政策即将出炉

上市融资将被优先安排

□本报记者 陈中小路

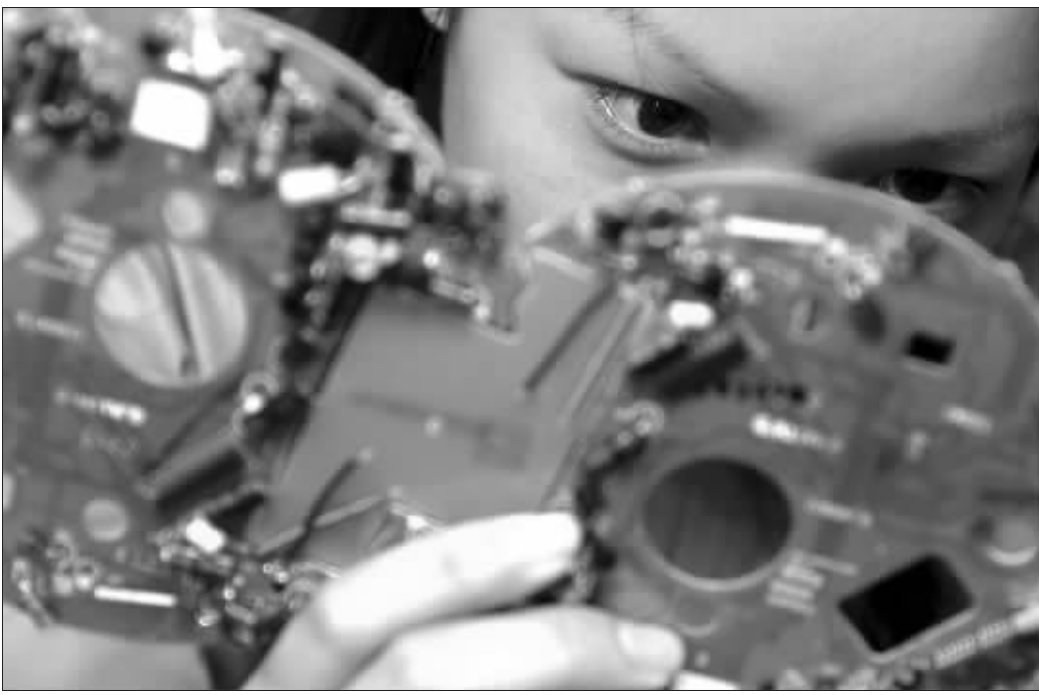
业内期待已久的18号文(2000年6月国务院出台的《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》)“升级版”终于传出明确消息。

信产部昨日正式宣布,《软件与集成电路产业发展条例》已经初步完成了条文的起草工作,并已多次征求业内专家和地方信息产业主管部门的意见,形成了第五版征求意见稿。据记者了解,接下来信产部将在继续征求意见的基础上进一步修改完善,形成《条例》送审稿,征求部内司局的意见,最后上报国务院法制办,进入征求国务院相关部门意见的程序。

此外,国家发展和改革委员会牵头组织编制的《关于进一步鼓励软件产业与集成电路产业发展的若干政策》也已形成送审稿,并将继续征求各方面的意见。

其中最值得注意的是,有关政策内容中涉及到投融资部分已明确形成计划,将建立风险投资基金、加大政策性银行的支持、优先支持安排上市融资、支持企业发行债券、完善外汇管理等。

信产部昨日强调,《条例》将软件产业列为国家优先发展的战略性新兴产业,有利于进一步提高全社会对软件产业重要性的认识,营造良好的产业发展环境,更好地凝聚产业相关要素,整合各类资源,形成推动软件产业发展的巨大合力,推动我国软件产业做大做强。



两大政策即将出台,将强劲支撑软件及集成电路产业的发展 资料图

据陈英介绍,该《条例》就财税激励、技术创新、市场促进、人才保障等方面进行了系统的研究,形成了较为完善的构架体系,有助于系统地解决制约我国软件产业发展的瓶颈。

而另据记者了解,《若干政策》也将对七个方面对软件产业的发展予以鼓励——税收、投融资、产业技术、软件出口、人才、知识产权保护、市场导向与监管。

此外,有关部门已经在计划建立国家层面的软件产业发展领导小组,为战略和规划实施提供组织保障,以负责我国软件产

业发展的重大战略决策问题。易观国际分析师赵亚洲向记者表示,当年的18号文通过出口约15%左右的退税政策鼓励国内相关产业的迅速发展,造就了中国厂商成本的巨大优势和迅速崛起,中芯国际等企业受益匪浅。不过,此后该项规定由于与WTO原则相违背而受到国际压力,几项关键措施中止执行。

业内知情人士透露,由于目前行业发展一定程度上显出瓶颈之势,不少相关厂商早就开始苦等上述产业扶持政策跟进。信产部有关高层也指出,已有政策措施贯彻执行的过程中,仍然

存在投融资、装备、软件出口等部分软件产业政策落实不到位,地方落实税收政策上不平衡等现象。

信产部产品司陈英副司也表示,为保持政策的连续性,继续完善软件产业政策环境,也亟需制定能够进一步鼓励软件产业发展的新政策。

有关分析师认为,随着有关政策的落实,相关行业企业都将受益。有关机构预计显示,2010年我国软件与信息服务业国内市场规模有望突破1万亿元。不过,昨日资本市场软件和电子相关板块并无明显表现。

化解信任危机 索尼中国总裁易人

□本报记者 张韬

昨日,记者从索尼(中国)有限公司获悉,从2007年1月起,永田晴康(Haruyasu Nagata)正式担任索尼(中国)有限公司总裁,同时他将兼任索尼(中国)商业有限公司(Sony Marketing Of China)董事长和总裁,并常驻上海。原索尼(中国)有限公司副董事长兼总裁川崎成一先生于2007年1月调任日本,担任索尼供应链系统(Sony Supply Chain Solutions)执行副总裁。高藤静雄将继续担任索尼公司驻中国总代表、索尼(中国)有限公司董事长。

对于索尼(中国)总裁的变动,索尼中国公关部在接受记者采访时表示,是正常的人事变动。但记者了解到,其实索尼中国总裁的换人可能并非所谓的“正常人事变动”,索尼希望通过一个新的总裁来重塑企业形象以及修复用户对信任关系。2006年8月开始,索尼电池易发生着火问题在全球范围内刮起了一股“电池召回风”,索尼共计召回近1000万个电池,这一“电池门”事件对中国笔记本用户影响很大。2006年10月,高藤静雄曾透露,未来索尼中国公司的业务

负责人可能由中国人担任。在日本企业,很少有中国人能够进入日企高层。高藤静雄发表此言论的背景正是索尼遭遇“电池门”事件之时,分析人士指出,2006年10月索尼全球总裁的访华以及高藤静雄发表的本土化言论,无疑是希望将“电池门”事件在中国的影响降至最低。

但是让索尼始料不及的是,2006年11月份,索尼在中国又遭遇了“相机门”事件:8款数码相机由于CCD传感器(成像元器件)存在设计缺陷而导致质量问题,索尼被迫召回产品。一系列的丑闻不但让索尼品牌大受影响,索尼的三季度财报亦遭遇了“滑铁卢”:索尼公

司(2006年10月26日)公布的财务报告显示,2006财年上半年(去年4月至9月),该公司营业利润同比猛跌90.9%,为62.2亿日元(1美元约合119日元)。“电池门”事件让索尼直接损失达到4.29亿美元。

显然,中国成为索尼能够实现财务目标的保证。索尼公司日前表示,将维持下一财年(截至2008年3月份)的盈利目标不变,即运营利润率将达到5%。高藤静雄去年10月表示,争取到2008年,索尼在中国的营收达到80亿美元,到2009年,索尼在中国市场的业务超越日本本土,成为索尼在全球仅次于美国的第二大市场。

索尼CEO看好盈利前景

日本索尼公司首席执行官(CEO)霍华德·斯特林格8日在拉斯韦加斯2007年国际消费电子展上说,索尼已经为实现2007财年(2007年4月至2008年3月)的盈利目标做好准备。

索尼公司在去年制定了2007财年的盈利目标,即营业利润率将达到5%。斯特林格表示,他仍需要与公司其他高层管理人员进行探讨,研究如何整合各个部门业务,帮助业

绩不佳的索尼公司重新步入健康发展轨道。

由于索尼公司生产的笔记本电脑电池存在过热和起火隐患,全球范围内被召回电池总数达到约960万块,索尼也因此承担了超过500亿日元的费用。与此同时,索尼PS3游戏机的市场表现欠佳也拖累了公司业绩。根据其财报,去年第三季度,索尼公司利润大幅下跌了94%。(据新华社)

日化巨头欧瑞莲启动中国直销业务

□本报记者 于兵兵

在去年9月拿到商务部直销牌照的瑞典化妆品巨头欧瑞莲(Oriolam)近日正式启动中国业务。至此,中国成为欧瑞莲集团在全球开拓的第58个市场。

昨天,欧瑞莲(中国)执行总裁陈海琳介绍,公司将在2月份完成直销网点的建设审批,直销人员届时完成培训,第一批直销工作将在江苏省已获牌照的地区展开。

据了解,欧瑞莲是欧洲最大的化妆品直销企业,2006年9月,欧瑞莲和北京宝健、富迪一起成为第二批获准在国内经营直销业务的品牌。目前欧瑞莲可进行直销活动的区域仅限于江苏省部分地区。

据欧瑞莲创始人罗伯特·翰林称,未来五年,欧瑞莲计划将中国业务拓展至大部分城市,但并未透露具体的销售目标。

资料显示,欧瑞莲于1967年创立于瑞典,专营天然护肤品研制开发。目前欧瑞莲产品涉及

护肤、彩妆、洗护用品和香水等领域,年销售额近10亿美元,销售区域达到57个国家,拥有5000多名员工和160多万直销员。

2003年,欧瑞莲正式在上海设立代表处,并于江苏昆山建立大型生产基地。截至2005年底,欧瑞莲在华投资总额计2400万美元。

去年12月22日,广东康力医药有限公司成为商务部批准的第一个直销品牌。至此,中国共有14家国内外企业在国内获准进行直销经营。“没有获得牌照的企业只能选择淡出直销市场。”一位直销业内人士称。其淡出形式要么转入百货店专柜销售,要么推行“专卖店+会员制”等变通形式。

欧瑞莲中国公司陈海琳也坦言,在目前直销允许区域有限的情况下,直销企业必须依照规定严格执行相关要求,静待直销区域的逐步拓展。“在直销允许区域之外,我们仍将执行传统的店面式销售方式。”陈海琳介绍。

法国雅高酒店中国再布一子

□本报记者 索佩敏

国际酒店集团法国雅高酒店集团在中国再布一子。昨日,雅高集团宣布旗下的广州诺富特白云机场大酒店于1月8日开始试业。该酒店是雅高在中国的第三家机场酒店,与位于香港机场的香港诺富特东荟城酒店相互呼应构成了雅高在华南的机场酒店网络。

广州诺富特白云机场酒店建筑面积约6万平方米,拥有460间客房,包括45间套房,将主要承接来自白云机场的旅客。这间酒店也成为了雅高旗下全球18个国家的60间机场酒店中的一员,其中超过20间是

诺富特品牌酒店。

雅高在拓展机场酒店领域一直不遗余力,该集团1年内已经在亚洲开业了三家机场酒店。除了广州诺富特白云机场酒店,还有位于泰国曼谷的诺富特Suvannabhumi机场酒店和香港东荟城酒店。

此外该酒店与其他分别位于深圳的3间诺富特酒店,1间美爵酒店,以及位于东莞的2间索菲特酒店,位于清远即将开业的索菲特酒店还有将在2008年开业的广州城索菲特大酒店构成了雅高酒店集团在泛珠江三角洲的酒店网络。雅高集团表示,预计在2008年前,集团在中国至少还有60间酒店即将开业。

沪五星级酒店价格领跑全国

□本报记者 唐文琪

上海已成为亚洲地区除了东京、新加坡之外,酒店投资者最为青睐的市场。据仲量联行酒店集团最新发布的报告指出,上海五星级酒店的平均客房收入创下自1994年来历史新高。仲量联行酒店集团高级副总裁吴嘉保表示,上海已成为亚洲五星级酒店房价最高的城市之一。

吴嘉保表示,上海的五星级酒店价格已成为中国酒店房价的“领头羊”。“上海五星级酒店市场的平均房价增长趋势强劲,并有望首次超过1700元的历史纪录。尽管该房价水平会导致入住率一定程度的下降,但是入住率仍保持在较为健康的71%左右。这在一定程度上反映出,运营商宁愿为争取较高房价而接受较低入住率的意愿。”吴嘉保女士说。

据仲量联行酒店集团最近进行的投资者信心调查显示,投资者对上海酒店市场表示出坚定信心。吴嘉保表示,投资者将对北京、上海酒店市场的短期经营业绩十分乐观,但是对上海中期经营业绩的预期较为现实,这在一定程度上会影响对未来酒店



徐汇 资料图

客房新增供给的局势。“我们预计在未来18到24个月,市场将吸纳新增酒店客房供给,因此酒店运营商将侧重于通过平均房价的增长来提高整体盈利性。”

据仲量联行酒店集团进行的投资者调查结果显示,上海已成为亚洲市场除东京、新加坡之外,酒店投资者最为青睐的市场。“短期投资者的投资意向仍以收购为主要投资策略,但由于适合投资的酒店资产供给有限,因此新建酒店项目便成为将要的投资目的。”仲量联行酒店上海办事处高级副总裁康博涛表示。

吉利集团“重赏”征集新车标

2015年欲产销200万辆

□本报记者 薛葵 徐虞利

吉利集团昨天在京开出了360万元人民币的“重赏”,公开向全球征集新车标。吉利控股集团董事长李书福透露,到2015年,吉利将实现产销200万辆,其中2/3出口,在国际市场份额达到2.5%的国际知名品牌汽车。

李书福表示,走国际化路线是吉利发展的必由之路。他说,全球汽车销量已超过6000万辆,而中国市场所占的份额不到10%,90%的市场在海外。这对未来实现2/3出口的吉利汽车来说,是一个巨大的机遇。李书福透露说,吉利目前在品牌营销规划、业务

流程再造、经营管理创新、人力资源整合、企业文化建设等方面正在展开卓有成效的工作。

吉利副总裁兼吉利欧美汽车工业园有限公司总经理赵福全昨天接受本报记者采访时表示,吉利国际化有两个重要组成部分,一个是推动现有产品的出口,只做稍许改动适应目标市场的法规、质量认证要求,而无需技术改造;另一个就是建设欧美汽车工业园,这是吉利长期战略的重要组成部分。

据赵福全介绍,吉利目前的海外市场只占了吉利销售额的10%左右,中东、南非、俄罗斯等相对次发达地区的市场吉利都已有所覆盖。

