

不满业绩表现 创始人重掌戴尔

罗林斯已辞去 CEO 职位

□本报记者 张轶

今年以来,戴尔频频遭遇麻烦,就在日前由于迟迟未能递交三季度财报或将面临摘牌之际,戴尔公司又迫于业绩压力宣布更换 CEO,而重新掌舵戴尔的是原公司创始人迈克尔·戴尔。

美国时间周三,戴尔公司正式对外宣布,凯文·罗林斯(Kevin Rollins)已辞去 CEO 职位,并同时辞去在公司董事会所任职务,而公司创始人和董事长迈克尔·戴尔(Michael Dell)已重新担任 CEO。

戴尔发言人鲍伯·皮尔森说:“戴尔出任公司首席执行官将不会是短期任命”。

业绩不佳成导火索

戴尔方面透露,去年第四季度营收和利润都将低于市场预期。过去数个季度中,戴尔不少市场份额被惠普抢走。

据市场分析机构 IDC 提供的报告,在去年第四季度中,中国宏基在欧洲、中东以及非洲市场,一举压倒了曾经的个人电脑产业的霸主戴尔,坐上了全球第二把交椅。惠普依然保持欧洲、中东以及亚洲市场的首位。而戴尔沦落到市场第三的位置。

去年第四季度,惠普的 PC 销售额提高了 24%,创下 6 年来最高纪录,而同期,戴尔的销售额下滑了 9%;惠普全球市场份额为 17%-18%,而戴尔则降为

14%-15%。

一位分析师认为,戴尔重新出山是迫于市场压力。股东对罗林斯越来越失望,他无法让戴尔设计出像惠普那样的创新或极具吸引力的产品。

今年 41 岁的迈克尔·戴尔一手创办了戴尔公司,并担任主席和 CEO 职务。2004 年,他亲自选定罗林斯作为 CEO 的接班人,自己只担任主席一职。罗林斯于 1996 年加入戴尔,此前分别担任 COO、副总裁以及戴尔美国公司总裁。在加入戴尔公司之前,他是 Bain & Company 管理咨询公司的副总裁和合伙人。

2006 年频遭尴尬

凭借直销模式,戴尔一度成为全球 PC 市场的霸主,同时成为了华尔街投资者的宠儿。但随着惠普等竞争对手开始崛起,两年间戴尔的股价下滑了 40%。此外,戴尔在财务方面也是一团糟。目前,戴尔还在接受美国证券交易委员会(SEC)的财务调查。时至今日,戴尔仍未提交第二和第三季度财报结果,纳斯达克两次向戴尔发出“摘牌”的警告。

戴尔在人事方面也遭遇了很大的变动。先是联想为了扩张国际市场,招揽了戴尔的亚太地区的很多高层。近日,由于财报问题,戴尔的 CFO 又宣布辞职。记者了解到,近几个月,公司向通用电气、惠普、亚马逊以及



面临摘牌,戴尔被迫重新出山 资料图

Wells Fargo 金融服务公司的多名高管伸出橄榄枝。上月,戴尔任命原美国航空公司 CEO 唐·卡第(Don Carty)担任副总裁和 COO,并任命原 EDS 高管负责其全球服务部门。

换帅是救命稻草?

在戴尔(中国)向记者发来的官方声明中,戴尔公司董事会的董事 Samuel A. Nunn 表示:“迈克尔·戴尔的远见卓识与领导能力对确保公司在 IT 业内的

长期领先地位十分重要。戴尔本人创立了直销模式,并在过去 23 年中为公司的发展作出了巨大贡献。在目前情况下,戴尔是重新执掌公司的最佳人选。”

IT 公司由创始人重新掌舵的成功案例并非罕见,苹果公司就是在创始人史蒂夫·乔布斯重新掌舵后攀登到企业第二高峰。最近几个月,戴尔推出了一项名为“戴尔 2.0”的业务再造计划,试图通过提高客户服务水平提升竞争力,扭转现在的不利局

面。迈克尔·戴尔在今天的“就职”声明中称,“戴尔未来还有许多机会。我将积极推动‘戴尔 2.0’业务计划,包括提供最佳用户体验,建立一个强大的全球服务业务体系,并保证产品提供最佳的长期客户价值”。

分析师认为,更换公司领导不会总带来奇迹。过去的几年中,戴尔一直强调罗林斯与迈克尔·戴尔配合默契。此次人事更替,很有可能是为了取悦华尔街。

澳门机场拟投资 40 亿澳门元进行扩建

澳门国际机场专营股份有限公司已制订出投资 40 亿澳门元的扩建计划,以应对客货运量逐年增加的发展形势。有关扩建计划仍有待特区政府审批,并进一步确定融资方案。

据澳门媒体报道,澳门国际机场专营股份有限公司较早前邀请荷兰机场顾问公司为澳门国际机场制订未来 5 年发展计划,这项计划以基建部分扩建为主,包括:填埋跑道和两条联络桥之间的“三角水域”,修建新的停机坪、机库,新建北客运大楼,增加跑道的快速出口等设施。上述计划拟分阶段实施。

据介绍,按照计划,扩建规模估算约需 40 亿澳门元,期望能在 2011 年竣工。

有民航界人士认为,该扩建计划可行,而且符合澳门经济发展需要,可以进一步提升机场的服务效率和安全水平。

(据新华社)

谷歌去年第四季 利润超 10 亿美元

谷歌公司盈利业绩再次超过分析家预期,去年第四季度利润超 10 亿美元,比上年同期增长了近两倍。

谷歌公司 31 日宣布说,去年第四季度公司利润达到 10.3 亿美元,每股盈利 3.29 美元,远远高于上年同期 3.72 亿美元利润,每股盈利 1.22 美元的业绩,也超过了分析家认为其每股盈利将为 2.92 美元的预期。

在公开上市的 10 个季度里,谷歌公司仅有 1 个季度业绩没有超过分析家预期。(据新华社)

波音去年第四季 利润增一倍以上

美国波音公司 31 日发布的财务报告显示,由于民用和军用飞机业务均表现出色,2006 年第四季度该公司利润额比上年同期增长一倍以上。

根据波音公布的统计数字,去年第四季度该公司实现盈利 9.89 亿美元(合每股盈利 1.29 美元),远远高于上年同期的 4.6 亿美元;销售收入达 175 亿美元,同比增长 26%。(据新华社)

新加坡樟宜机场 11 亿入股南京禄口机场



禄口国际机场 资料图

□本报记者 索佩敏

继香港机场管理局成功获得杭州萧山机场 35% 股权后,长三角另一家重要机场——南京禄口机场也成功与外资牵手。昨日,南京禄口机场证实,公司已经与新加坡樟宜机场签订了框架协议,后者将以 10.8 亿元的对价收购禄口机场 29% 的股权。随着国内机场向外资开放,越来越多的全球性机场管理集团深入中国市场淘金。

南京禄口机场是江苏省最

大的机场,此前由江苏省国资委 100% 控股。根据双方签署的协议,樟宜机场将注资 10.8 亿元,收购南京机场 29% 的股权。合作协议还包括樟宜机场将与禄口机场长期合作,为其引入先进的机场管理理念。

新加坡卫生部长许文远表示,樟宜机场的加入不仅可以为南京机场带来资金和先进的管理经验,还会吸引其他新加坡航空业者到江苏,协助推动江苏省航空产业发展。他还透露,新加坡机场地勤服务公司和其他新

加坡航空业者已经表示有兴趣参与禄口机场的发展。

南京禄口国际机场位于长江三角洲经济开发区,机场所在地南京是江苏省生产总值最高的城市之一。此外,禄口机场也是华东地区的主要货运机场。据南京禄口国际机场有限公司总经理余成安透露,2006 年南京禄口机场的客运吞吐量达到 627 万人次,货运吞吐量达到 15 万-16 万吨。

禄口机场自 2005 年起就向外资伸出了橄榄枝,先后与多家外资机场管理集团接触。此前,余成安接受上海证券报记者采访时曾透露,禄口机场前后已经与十几家境外机场有过不同程度的接触。而除了当时“已经谈得比较深”的樟宜机场,荷兰阿姆斯特丹 Schiphol NV 机场也一度被认为是参股的热门候选。

对此余成安昨日表示,综合了各方面因素考虑,禄口机场最终选择了樟宜机场作为合作伙伴。根据国际机场协会(ACI)公布的 2005 年机场排名数据,新加坡樟宜机场在客运方面以 3070 万人次排名第六,货运方面则以 180 万吨的年货运吞吐

量排名第五。

余成安进一步透露,协议的签署标志着禄口机场的第一轮融资基本结束,确立了樟宜机场为战略投资者。不过由于此次签署的是框架协议,双方更深层次的合作会在以后讨论。他同时指出,将来不排除会有第二轮引资的活动。值得注意的是,2006 年 6 月,禄口机场的首个物流中心竣工,从而代替以前的货站。不过余成安透露,目前物流中心核心部分的国际货站已经建成,由南京机场自己出资。今后物流中心还将进一步建设拓展,不过其资金来源将通过集资完成。

长三角以快速发展的 IT 等高科技产业而成为中国航空货运业的主要货源。面对该地区的巨大前景,多家外资已经前来布点。2005 年 4 月 15 日,香港机场管理局斥资 20 亿元人民币,获得萧山机场 35% 的股权。同年 6 月 8 日,法兰克福机场宣布计划购入宁波栎社机场 25% 的股份以参与其经营。此次南京禄口机场的引资,让外资机场在这一地区的圈地再度掀起一个高潮。

应对在线订购竞争

CWT 力推整合方案 抢夺中国商旅市场

□本报记者 索佩敏

面对越来越多的用户选择通过专业预订网站来在线订购旅程,专业差旅管理公司正在通过推广其整合方案,来争取企业客户。全球第二大差旅管理企业 CWT (Carlson Wagonlit) 总裁兼首席执行官 Hubert Joly 昨日表示,整合式的差旅管理模式具有较强的议价能力,公司也正在争取更多的中国本土客户接受这一方式。

作为旅游高端市场的主力军,商务旅游正成为一块利润丰厚的蛋糕。而中国国家旅游局一份调查资料显示,中国每年国内商务旅游支出高达 1700 亿美元,约占国内整个旅游市场的 30.5%,并以每年 20% 的速度增长。

目前,CWT 在中国主要通

过与中国航空服务有限公司的合资公司中航嘉信来开展业务。Joly 昨日透露,中航嘉信在中国的业务迅速增长,2006 年的交易量达到了 1.16 亿美元,而 2003 年该公司成立时年交易量还只有 1000 万美元。预计 2007 年中航嘉信的业务量将增长 34%,达到 1.5 亿美元。

不过 Joly 也坦言,目前中航嘉信的客户中 98% 以上都是像 Google、BP、西门子等跨国企业在中国的分公司,本土客户目前还非常有限。“现在大多数的中国本土企业对于差旅管理的操作都很分散。”Joly 表示,随着在线预订的不断发展,很多企业认为在互联网上自己预订就可以获得较低的机票、酒店等价格。

“事实上,通过我们的整合差旅管理模式,公司可以获得

比互联网预订更低的价格。”Joly 如此表示。而 CWT 亚太区首席运营官邓博涛补充,以机票为例,专业的差旅管理公司可以通过掌握客户全年用机票的统计数据,以此作为与航空公司谈判的依据,从而拥有了更强的议价能力。根据客户订票量的大小,往往能够再获得 15% 至 50% 的折扣。“90% 的情况下,我们可以获得比互联网预订更便宜的机票。”邓博涛如此表示。

事实上,随着一大批中国企业的崛起,本土客户的差旅管理业务正成为众多差旅管理公司争夺的新市场。全球最大的商务旅行管理公司——美国运通副总裁兼中国旅游通商务旅行中国区总经理罗迪接受上海证券报采访时曾表示,针对国内部分中小企业由于出差量较

小而带来议价能力低的情况,运通正通过自己在航空业和酒店业的资源,为中小企业指定部分差旅产品的供应商,从而降低机票酒店价格,并帮助企业建立一个整合方案,尽可能降低差旅成本。

2006 年 3 月,携程网宣布全力进军商旅管理市场。携程商旅管理业务部高级总监庄宇翔在接受上海证券报采访时曾透露,目前公司已经签下了宝钢、平安人寿保险、UT 斯达康等知名客户。值得注意的是,这些都是知名的本土企业。

对此中航嘉信总经理钟明凤昨日表示,已经有越来越多的本土企业对整合式的差旅服务表示出兴趣,中航嘉信的目标客户中有 30% 是本土企业,目前这些企业正在与公司进行密切磋商。

中国电信成立新加坡分公司

□本报记者 张轶

中国电信的国际化进程又迈出了坚实的一步。1 月 31 日,中国电信(新加坡)有限公司举办了开业仪式,宣告正式成立。

目前,中国运营商普遍都积极走国际化道路,中国电信常务副总经理冷荣泉表示,新加坡公司的成立是中国电信实施海外拓展战略,落实“客户延伸、业务延伸、网络延伸”,拓展海外电信市场的又一里程碑。据悉,这是中国电信的第五个海外公司或代表处。此前,中国电信相继成立了香港公司、美国公司、欧洲公司、中亚代表处。

对于为何设立新加坡公司,冷荣泉表示,新加坡作为亚太区重要的金融中心之一,地理及经

济优势明显,是众多跨国企业总部及亚太区总部所在地。新加坡的电信网络四通八达,也是亚太区主要的通信交换枢纽之一。设立新加坡公司,可以更好地加强与包括新加坡在内的东南亚地区运营商之间的合作,服务于中新两国以至东南亚、南亚地区日益增长的人员和商贸往来。他说,中国电信在现有亚太区网络的基础上,设立新加坡国际业务节点,其主要目的,一是在东南亚地区的中国企业提供一站式的国际通信服务支撑;二是可以加强与包括新加坡在内的东南亚电信运营商的合作,开拓业务,共同提升新加坡的电信枢纽地位;三是为到中国发展的东南亚客户提供通信解决方案及服务。

退出上海市场

北欧航空确立北京为在华业务中心

□本报记者 索佩敏

北欧航空昨天对外宣布,决定对其航线运力进行战略重组,北京将成为其在华业务中心。而此前北欧航空至上海的航线将于今年 4 月 8 日停航。对此北欧航空表示,此举主要出于战略调整的考虑,旨在使自身航线运力更趋合理。

北欧航空表示,航线运力战略重组后,北京将成为其在华业务中心。北京在未来将成为北欧航空中国航线网络的枢纽,乘客可以在这里转机至国内和亚洲其他目的地。北京新机场候机楼将于今年下半年建成,北欧航空也将拓展与国航的合作范围,通过两家公司的网络对接,从北京转机到中国的其他城市。

今年 3 月 26 日起,北欧航空将开通北京直飞斯德哥尔摩的航线,届时公司每周将有 10 个航班往返于北京与北欧之间,包括北京直飞丹麦哥本哈根每周

六班,北京直飞瑞典斯德哥尔摩每周四班。今年 9 月起,北欧航空还将进一步增强运力和航班数量。

同时,作为此次战略重组的一部分,北欧航空将于今年 4 月 8 日起终止上海至哥本哈根的直飞航线。取而代之的是,北欧航空会为旅客提供通过北京中转的航班,以票务预定销售为主继续服务。

北欧航空简称 SAS,成立于 1946 年,由丹麦、瑞典和挪威三国联合组成,总部位于瑞典首都斯德哥尔摩。该公司是欧洲第四大航空公司,也是世界十五大航空公司之一。

业内人士认为,北欧航空和国航同为星盟联盟的成员,通过整合航线网络,北欧航空的运力得以集中,而通过与国航中国国内航线的连接,将为北欧航空拓展中国市场提供更多机会。

波士顿:中国厂商 应关注消费“两极分化”趋势

□本报记者 何鹏

全球咨询业巨头波士顿咨询公司(BCG)昨日表示,全球市场主力消费人群的消费习惯正向“两极分化”的趋势演变:在高端市场,消费者愿意支付更高的费用,但在低端市场,则努力购买物美价廉的商品。包括中国在内的全球厂商应该充分认识到消费模式的变化,提供更有针对性的商品和服务。

波士顿公司高级副总裁迈克尔·希尔弗斯坦说,当前全球消费者存在着两种不同的消费趋势,在高端市场“趋优消费”,即愿意支付更高的费用购买高品质、高利润且充满感情色彩的商品和服务;而在低端市场却是“趋低消费”,即消费者控空心思用更少的钱购买低成本的基本产品。

根据波士顿公司的跟踪统计,在过去 3 年中,美国高端市场增幅达 15%,每年 3.7 万亿美元的消费支出总额中,“趋优市场”占了 5350 亿美元,涵盖了汽车、住宅、旅游、就餐、个人护理等多个类别。与此同时,“趋低市场”的规模则也日益增长,现在已接近 1 万亿美元,10 年后会达到 1.5 万亿美元。

但相对来说,中间市场的规模却在萎缩,以电视为例,从



1994 年至 2004 年,高端电视销售额增长了 33%,低端电视销售额增长了 7%,而中间价位的电视销售额则缩水 40%。

“这是一种全球普遍现象,英国和日本等国的消费模式也已经非常接近美国,中国、印度也在发生着相同的变化。”迈克尔·希尔弗斯坦表示,作为全球工业品重要的生产基地,中国的厂商应该认清这种变化,一方面不断在技术、功能等方面进行创新,在自己的产品和服务中为消费者注入更多的感情因素,同时想方设法降低成本。

波士顿咨询公司成立于 1963 年,目前在全球 37 个国家设有办公室,为全球各行业企业提供咨询服务。

去年中国汽车出口翻番

随着国内汽车工业的迅速发展,汽车整车出口增速迅猛。据海关最新统计,2006 年中国汽车出口达到创纪录的 34.24 万辆,比上年增长近一倍,出口金额 31.35 亿美元,同比增长 98%。其中轿车出口达到 9.25 万辆,增长 197%。

加入世界贸易组织后,国内汽车产业规模急速扩大,汽车出口快速增长。据海关统计,2002 年中国出口汽车整车(含成套散件)2 万辆,2003 年出口 4.8 万辆,2004 年出口 7.8 万辆,2005 年出口 17.2 万辆。

(据新华社)