

## 沃尔沃欲弃中国重汽纳东风汽车

□本报记者 吴琼

在中国已经有两个合资伙伴的沃尔沃汽车公司计划解除其中一个合资伙伴关系,然后再与东风汽车“结良缘”。据悉,济南沃尔沃汽车有限公司(简称:华沃卡车)将可能被沃尔沃放弃,但华沃卡车的另一股东中国重汽方面昨日表示,中国重汽仍希望与沃尔沃汽车合作。

### 面临5亿瑞典克朗损失

记者昨日获悉,正在东风汽车进行合作谈判的沃尔沃汽车,有意结束与中国重汽的合作关系。一旦沃尔沃汽车作出该项决定,将面临多达5亿瑞典克朗(折合7200万

美元)的成本损失;其中3亿瑞典克朗已投资建设华沃卡车厂,其它费用约2亿瑞典克朗。沃尔沃汽车未透露欲与中国重汽解除合资关系的具体原因,沃尔沃新闻发言人 Maarten Wikfors 仅表示:沃尔沃汽车和中国重汽合资成立的引擎工厂没有量产,因为没有足够的需求。

2004年,中国重汽、沃尔沃、一汽集团原拟成立合资公司,以生产柴油发动机。三方签署的合作框架协议显示,合资项目投资额达20亿元人民币,2005年投产,至2008年将达到年产量5万台大马力发动机的生产规模,但2005年,时任沃尔沃卡车亚洲区副总裁、大中华区

总裁的吴瑜章宣布:三方合作取消。此事亦被视作沃尔沃将与重汽解除合作关系的前兆。

昨日,记者致电中国重汽集团相关人士,其称:在2007年的工作计划中,中国重汽仍将沃尔沃汽车合作列入工作范围。集团未认可双方解除合作关系一说。

### 三因素促沃尔沃放弃重汽

记者从其他渠道了解到,沃尔沃汽车欲与中国重汽解除合作关系,有多方原因。

其一,合资公司华沃卡车的销量一直不如人意,并未达到预期。

2003年6月9日,沃尔沃汽车和中国重汽汽车集团以50:50的股比合资成立了济南

华沃卡车有限公司;2004年3月31日,重型卡车从华沃卡车正式下线。但华沃卡车的年销量甚微,仅为数百辆,与双方签约时拟定的“至2005年时每年将生产2500辆卡车,到2010年时年产10万辆卡车”的宏伟计划相去甚远。

接近华沃卡车的人士表示:这种落差源于沃尔沃汽车对中国市场的了解,华沃卡车的生产的高档重卡最低售价60余万元;国产重卡售价在40万左右。尽管华沃重卡较中国本土企业的重卡技术水平更高,但价格悬殊吓走顾客。因为重卡的主要客户是运输公司,运输公司在购买设备时最看重资产回报率。

其二,中国重汽内部对沃尔沃卡车的前途并不看好,沃尔沃汽车与中国重汽的关系也较为微妙。

“沃尔沃的高端重卡并不适应中国市场,他们调整产品、销售的能力均未能顺应中国国情。”接近华沃卡车的人士表示,“华沃卡车仅生产重卡,销售归沃尔沃汽车管理,而非中国重汽的销售人员;重卡需要根据中国各地的特性进行区域性改进,但作为跨国企业的沃尔沃汽车程序太复杂,报回国外总部后至少半年才有回音。”

其三,中国重汽和东风汽车均属中国卡车市场前三大巨头,这种竞争格局决定沃尔沃汽车欲结纳东风汽车,则必须舍弃中国重汽。

## 戴尔思重振 创始人痛批官僚主义

计划将全球高层削减一半

□本报记者 张韬

就在上周戴尔刚刚正式宣布戴尔创始人迈克尔·戴尔重新执掌戴尔,而戴尔原CEO罗林斯辞职后,随即有消息传出,戴尔公司创始人戴尔发给员工的一封内部邮件称,该公司将削减管理人员数量,以降低运营成本,推动公司重新登上全球第一大PC厂商的宝座。

外电报道称,戴尔发言人鲍勃·皮尔森(Bob Pearson)证实了这封邮件的真实性,但并未公布更多细节。戴尔中国的相关人士向记者表示,已经收到了此邮件。

上周三,戴尔创始人迈克尔·戴尔重新出山时表示,该公司去年第四季度营收和利润都将低于市场预期。过去几个季度中,戴尔不少市场份额被惠普抢走。“但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”。但当时他并未透露戴尔将通过重组提振戴尔业绩。

迈克尔·戴尔在邮件中称,戴尔公司不会聘请首席运营官,将加速产品开发,并向新业务领域进军,以促进营收增长。他还透露,2007财年第四季度,戴尔付出了很大的努力,但结果并不理想。他说:“这样的结果令人失望,也让人难以接受。”



戴尔的创始人迈克尔·戴尔认为,官僚主义是导致该公司业绩下滑的罪魁祸首 资料图

戴尔最近遭遇了一系列的问题,包括业绩增长乏力、市场份额持续下滑,大规模召回存在安全隐患的笔记本电池,因会计问题受到美国证券委员会调查,以及遭遇多起法律诉讼。根据市场研究公司 Gartner 和 IDC 公布的数据,2006年第三季度,戴尔在全球PC市场占有的份额被惠普超越,从而失去了全球第一大PC厂商的宝座。

戴尔在邮件中称,戴尔公

司将削减管理人员数量。例如,目前直接向戴尔报告的高管有20多人,未来将减至12人。戴尔表示:“我们拥有优秀的人才,但我们也有一个新敌人——官僚主义,它是导致我们业绩下滑的罪魁祸首。我们必须有所改变。”

戴尔公司还对高管层进行了调整,例如戴尔欧洲业务主管保罗·贝尔(Paul Bell)将转而执掌美国业务,首席财务长丹·

卡蒂(Don Carty)将承担更多职责,包括人力资源和投资者关系部门。戴尔还表示,该公司将更加重视服务业务,未来将通过自我发展、建立合作伙伴关系、以及收购等手段在高速增长的全服务市场扩张。

戴尔在邮件中称:“未来两个季度,我们仍将面临困境。我们今天这个局面并非在短期之内形成,因此也难以在短期内解决。”

## 港企中国地产拟 IPO 筹资 4 亿美元

□本报记者 李和裕

虽然土地增值税清算对房地产股冲击不小,但在如今资金为王的环境下,开发商仍需要适时抓住股市这根融资的救命稻草。昨天,记者获悉,日前传出 IPO 消息的香港太平协和集团已完成上市前的推介,不出意外,将在春节后的2月23日正式登陆香港联交所,集资金额在3至4亿美元。

来自香港市场的消息显示,由香港富豪汪世忠私人持有的太平协和已经更名为中国地产,并于1月29日开始招股推介,本周则将展开路演,据悉是2月9日公开招股、14日定价、23日挂牌。这一次,中国地产将发行4.5亿股新股,占总股本的25%,其中90%作国际配售,10%作公开发售。

太平协和在资本市场内的

经历并不平坦。有关资料显示,1979年成立的太平协和,以生产液晶显示表起家,1987年在香港上市,后来还拥有协和建设和中华药业(8120.HK)两家公司。但由于港股交投清淡等原因,汪世忠于2001年5月和2003年10月相继将协和建设和太平协和私有化。

不过,对于中国地产的发展前景,业内给出的评价可不乐

观。上周,中国地产的上市保荐人之一嘉诚亚洲证券的推介报告就显示,该公司目前仅持有120万平方米的土地储备,估计仅够2年发展之用。尽管报告中提及,汪世忠在北京、昆山等地以私人名义持有3个项目,总建筑面积约658万平方米,中国地产有权收购这些项目,但需要支付的拆迁、补偿、安置等费用也是显而易见。

对此,王孝峰也表示,运输并不是矿产资源整合的瓶颈,在价格长期看涨的预期下,大的矿山企业在整合中更具话语权,因此,“矿肥合一”、“矿化合一”的推进中,化工产业或将向资源省份集中。

### 产业观察

## 磷矿整合促使矿企与下游化工融合

□本报记者 于祥明

在矿产资源整合的大背景下,部分省市对于某些矿种已经悄然进行整合。记者近日获悉,湖北省将进一步压缩磷矿企业数量,并且于2007年1月初开始收取磷矿价格调节基金。

业内分析人士表示,面对价格潜在提高的影响,磷矿资源整合将以自下游化工企业向上兼并的方式进行。

在压缩磷企数量的同时,自今年1月1日起,湖北省又开始收取磷矿价格调节基金。对此,湖北省相关部门表示,此举是运用价格杠杆保护和合理配置磷矿资源,促进全省磷矿石

生产持续健康发展。

据了解,磷矿石价格调节基金按不同销售价格收取不同比例。200元/吨的按15%征收,100元/吨的按5%征收,100元/吨以下的免征。对出口的磷矿石应单独核算,未单独核算或暂不能准确提供出口数量、销售价格的一律按20%的征收标准。

“目的是促进低品位磷矿利用,保护高品位磷矿开发,以达到资源利用的目的。”中国无机盐协会秘书长王孝峰向上海证券报表示。

“云南省对于磷矿资源也在整合,但目前还没有收取调节基金的想法。”云南省国土资源厅相关负责人对上海证券报表示,云南省对于磷矿没有个别性政策,将与其他矿种同步进行,其基本思路是“矿肥合一”。而这一思路已经在湖北省开始显露。

据了解,由于中央政府对农业的支持,湖北省收取磷矿石价格调节基金的价格压力,更多地落到了下游化工企业身上。为此,湖北省内外磷肥企业全力寻矿造矿,试图建立“矿肥结合”项目。

以宜昌为例,该地区已集结着湖北宜化、加拿大斯帕尔资源公司、新乡丰等多家省内磷肥生产企业。另外安徽六国化工一

些非省内企业也介入了宜昌的磷矿资源开发。另外据悉,中海油也拟在宜昌兴建磷化工基地,并拟投资30亿元在荆门建设磷肥基地,与湖北共同开发利用磷矿资源、发展磷化工产业。

贵州的磷矿整合似乎也在走“矿肥结合”、“矿化结合”这样一条道路。

“目前,开磷集团与山东兖矿50万吨合成氨项目进展顺利。”贵州开磷集团相关负责人说。他告诉记者,50万吨合成氨项目是贵州开磷集团240万吨磷铵项目的配套项目,该项目也是贵州磷矿资源整合的组成部分。

但是,“受有限的运输能力

## 宝马借百度“精准广告”抢中国市场

□本报记者 张韬

昨日,记者从百度(NAS-DAO: baidu)获悉,全球著名汽车生产厂商宝马(BMW)正在与百度探讨在2007年进行深入合作的计划,宝马与百度的合作主要在“精准广告”等百度独有的技术领域展开。

广告人士认为,宝马喜欢精确描述自己的用户群,而百度在2006年7月正式发布的精准广告恰好倾向于寻找定点并精准的受众,将宝马的广告仅展示给所需要的人群,这是传统广告平台无法做到的优势。

“前几天,刚刚发布的世界各大汽车公司的销售报告显示,2006年奥迪在中国的销售增幅已被宝马超过,奥迪是39%,而宝马竟达到了惊人的51.3%。”业内专

家表示,超过30%的增幅说明豪华车在中国的竞争进一步加剧。

过去一年的销售增长证明了宝马所采用的互联网营销策略的正确性。为了避免和奥迪在中国根深蒂固的“官车”形象正面碰撞,宝马在营销上非常注重对广告媒体环境的选择,尽量避开大众化广告通道。为了突出宝马潜在用户群相对年轻化、“才富”化的特征,宝马更喜欢针对高端人群,选择小众精致媒体投放,如符合宝马个性特色的财经、时尚、文化类杂志,尤其对网络青睐有加。

“宝马在去年已经与百度三度续约,并有很好的评价。我们的能力在于,帮助客户在行业竞争加剧时如何利用创新的广告手段争取目标消费者更多的注意力,从竞争中脱颖而出。”百度大客户总监李峰对记者如是说。

## 手机单向收费全国普及时间未定

□本报记者 张韬

日前,国家发改委经济研究所价格室主任王学庆接受媒体采访时称,广东实行的手机单向收费,可能成为全国实行单向收费的开端。

王学庆表示,国家发改委和信息产业部对推动手机单向收费,已经或准备采取两项措施:督促中国移动、中国联通在全国各地都推出单向收费方案,甚至提出时限要求;移动公司再提出资费方案,不是单向收费者不予批准。但王学庆并未透露全国范围内移动电话全部实施单向收费的“可能日期”。

但是,摩根斯坦利近日发表研究报告称,估计内地目前全面实施单向收费的可能性不大,相信监管当局会审慎处理,因为单向收费对内地移动电话运营商的收入构成

影响。高盛证券发表研究报告也指出,中国信息产业部副部长奚国华早前已表示,单向收费政策不可能在内地3G牌照发放前实施。

上海移动和上海联通目前并未在“单向收费”中做出任何新的举动。上海通信局相关人士接受采访时称,这样的单向收费尚没有接到通知,且实行单向收费还需发改委的批准,不过监管部门目前的态度很明确,支持运营商降低资费,推广单向收费。

有电信专家向记者表示,虽然发改委的表态基本能够确保单向收费措施的落实,但单向收费的落实并非表示资费就真的下调。单向收费政策被呼吁了十年后才见个可能的影子,但其各地运营商都有了类似于“准单向收费”的套餐,单向收费对于老百姓的意义已经没有那么大了。

## 波导手机出口实现“四连冠”

□本报记者 李小兵

记者近日获悉,波导手机2006年出口突破700万台,连续四年位居国产手机海外出口第一,累计出口突破1700万台。同时,来自国际权威市场调研机构Gartner公布的排名显示,2006年第三季度,波导手机在亚太手机市场的占有率排名已经上升至第6位。

据称,质量是波导手机致胜法宝。目前,波导直板手机的企业跌落测试标准已经达到1.8米,远远超过了国家规定的1米;为了适应俄罗斯的冰雪考验,波导对产品进行零下20℃的低温测试;为了让赤道上的尼日利亚用户能够在炎热的气候下使用手机,波导把高温测试的标准提升到70℃。

2006年,日系品牌手机在全球市场的份额销量急剧下降。与此同时,亚太及非洲和拉丁美洲市场呈现出快速增长的态势。据Gartner统计数据,2006年第三季度,亚太手机市场销量达到8080万台,比去年同期增长54.7%。波导紧紧抓住这一机遇,在产品规划上把握全球手机市场消费的主流需求,随时提供满足消费者需求的手机产品,从而在全球手机市场的占有率超越了日系手机品牌。

Gartner的调查数据显示,2006年第三季度亚太手机市场占有率排名前十的手机厂商为:诺基亚42.3%,摩托罗拉18.3%,三星电子9.6%,索尼爱立信6.5%,LG 5.4%,波导2.3%。

## 惠普退出纳市仅为省点“葱姜钱”

□本报记者 张韬

上周五,惠普宣布当天将从纳斯达克退市,以削减挂牌费用和减轻管理负担。惠普同时表示将继续在纽约证券交易所上市交易。

惠普在声明中称:“我们已经决定从纳斯达克退市,以削减在两大交易所同时上市所产生的交易和管理费用。”惠普发言人表示,从纳斯达克退市并不会影响该公司股票的流动性。惠普目前是全球第一大PC厂商,于2006年10月31日结束的四个季度里收入达917亿美元。

惠普的退市对于纳斯达克股票交易市场的“双上市”计划来说不啻为一个重磅炸弹,该计划从

2004年开始在六家公司试点,后来又增加了一些其他公司。纳斯达克官员认为这项计划可以推动纳斯达克上市服务的发展,并且希望最终可以说服某些公司离开纽约股票交易市场而转到纳斯达克上市交易。

惠普在声明中称:“我们已经决定从纳斯达克退市,以削减在两大交易所同时上市所产生的交易和管理费用。”惠普发言人表示,从纳斯达克退市并不会影响该公司股票的流动性。惠普目前是全球第一大PC厂商,于2006年10月31日结束的四个季度里收入达917亿美元。

## 商界“奥斯卡奖”中国区获奖者揭晓

□本报记者 禹刚

历时半年多时间遴选的“安永企业家”奖中国区获奖名单近日揭晓,联想董事局主席杨元庆、凤凰卫视主席刘长乐、上海复星集团董事长郭广昌等11位企业家榜上有名,与其它商业奖项不同的是,这些获奖者还将代表其所属国家或地区参加由安永国际主办的安永全球企业家奖的角逐。

“安永企业家奖”1986年创办于美国,今天该奖项已扩展至超过35个国家115个城市,迄今全球

已有900多名企业家获奖,这个奖项在业界被认为是全球最具影响力的商业活动之一,有商业界“奥斯卡奖”之称。

谈到为何首次在中国举办这样的活动,安永中国主席孙德基向记者表示,“中国正崛起并成为全球经济强国,从全球范围看,中国企业的管理、领导才能正受到越来越多的关注。”他强调,国际同行们在研究如何和中国企业合作开拓中国业务,也在研究如何对中国企业家进军国际市场,因此“他们需要更多彼此交流的机会和平台。”