

汽车类央企将重组培育大集团

有关专家认为,国资委更偏好于以“同类合并”方式重组

□本报记者 吴琼

昨日,上海证券报获悉,国资委和相关主管部门正拟加快央企重组步伐,汽车类央企的重组成为其中重要一环。国务院发展研究中心的一项调查和即将公布的汽车工业“十一五”发展规划,也透露了这一构想:在汽车企业的重组过程中,国资委将逐步收权,以培育几家具有竞争力的大汽车集团。但是目前,对于汽车集团的整合仍在探讨中,尚无最终方案出炉。

各自为政限制车企做大

日前,国资委主任李荣融对159家中央企业的一把手表示,除了中央企业自愿重组,还将以出资人的意志为主导,依法推进中央企业联合重组。而李荣融给出加速重组的期限相当紧迫,仅在2007年,而2006年如火如荼的中国央企重组热潮中,唯独缺少了汽车类央企的身影。按照国资委的意图,汽车业也是最需要国家控制的一个经济领域。在《国资委关于推进国有资本调整和国有企业重组指导意见的通知》表明:中央企业的国有资本将向军工、电网电力、石油石化等七大行业,以及装备制造、汽车、电子信息等行业的重要骨干企业集中,以保持国有经济在这些领域的控制力。

众所周知,产业链带最长的中国汽车业,虽然是发展最快,但也是较令人头痛的一个行业。即将公布的汽车工业“十一五”发展规划如此定义目前中国汽车产业的组织结构,汽车企业集团竞争优势不明显。记者获悉,造成这一问题的直接原因之一,在国务院发展研究中心的一项调查中已有明确说明:不同主管部门各自为政、自成体系,作为出资人代表,对国有汽车



与国际汽车业巨头相比,中国汽车业的整体实力还相当欠缺 资料图

企业拥有绝对控制力。

“适当的政府扶持是必要的,但过度的扶持不利于企业发展。”华晨汽车集团董事长祁玉民表示。在私底下,众多汽车集团的高层均认为,如果完全离开政府的财政支持,大多数汽车企业将有亏损甚至破产的危险。

来自国资委的信息显示:汽车是国民经济的支柱产业,国有经济需要有汽车领域具有较强的控制力。照这一思路,国资委要求汽车类央企要成为行业排头兵,并在2010年到来时,为成为世界一流汽车企业打下坚实基础。为此,业内认为国资委推动汽车行业国有资本的重组势在必行。

同类合并或成主流

在多个场合,国家相关部门均透露了联合重组这一构想。《国家发展改革委关于汽车产业结构调整意见的通知》就为联合

重组提供了政策支持,以扶持骨干企业以产权为纽带,以产品为主线,以规模经济为目的进行联合重组。2007年,中央企业的重组模式主要分为4种:强强联合、以强并弱、同类合并、纵向集组。汽车企业的重组亦在这4种模式中。

目前隶属于国资委直接或间接管理的汽车企业超过7家:一汽集团、东风集团、长安集团、哈飞集团、昌河汽车、沈飞日野、西安西沃等。其中,实力排名居前10名的仅有一汽集团、东风集团、长安集团。那么这些企业该如何重组,以打造一个中国汽车航母,并驶向国际市场呢?

从中国《汽车产业政策》不难看出,国家正希望用市场占有率和销售收入排名两种方式,培育不超过五家大型汽车集团。因此,国资委研究中心有关专家认为,国资委更偏好于以“同类合并”方式重组汽车类央企。而央企下属的汽车

类企业重组,则视其主营业务而定。如果央企主业定位与下属汽车类公司业务一致,则可能被纳入重组范围;反之,可能会被剥离。

此前,华晨集团董事长祁玉民、北汽控股董事长徐和谊均不同场合透露了重组的想法,他们尤其看重强强联合和纵向集组。

去年中国汽车业利润达768亿元

□本报记者 吴琼

经历了2004年至2005年的高速增长后,2006年的中国汽车业大获丰收。

据中国汽车工业协会统计:去年包括汽车、引擎、汽车零部件、摩托车等在内的汽车业整体利润高达768亿元,较2005年增长152.1亿元。

商务部市场建设司数据显示:2005年6315家汽车企业实现利润总额526.17亿元,同比下降24.33%;而2004年汽车业利润较2003年同比下降5.2%。

分析人士指出:中国汽车业的走好,得益于内需和外需两旺。2006年,中国共销售722万辆汽车,同比增幅超过25%,也一举超过日本,成为世界最大新车销售市场。其中,全国汽车商品出口总值281.44亿美元,同比增长42.76%。

中国汽车业的这一增长势头将得以持续。中国汽车工业协会预测:2007年,中国汽车产量将突破800万辆,可能达到850万辆,增长率为15%。其中,轿车这一细分市场最有增长空间,预计销量为480万辆,增幅达25%。

中国礼品业去年产值近2000亿元

2006年中国礼品行业产值近2000亿元,同比增长12%。

记者从12日在北京举行的中国轻工业联合会中国礼仪用品工业协会成立会上获悉,与世界各国相比,我国礼品行业起步较晚,但发展速度很快。目前,全国礼品生产企业总数已超过1万家,一些企业年产值已超过5亿元。流行饰品、节日灯、圣诞用品、毛绒制品、休闲用品等产品中国制造的份额已经跃居世界市场首位。2006年中国礼品全行业产值约1800亿元至2000亿元,同比增长12%以上。其中,80%以上礼品生产企业集中在广东、浙江、福建、北京、上海、江苏等经济发达地区,义乌、苍南等一些有形市场已经成为礼品交易中心。

但有关专家分析,中国礼品行业目前还存在一些不足。主要反映在礼品企业的“弱、小、散”;知识产权意识淡薄,自主品牌少;产品开发能力差,设计趋同,缺乏个性化特征,生命周期短等。(据新华社)

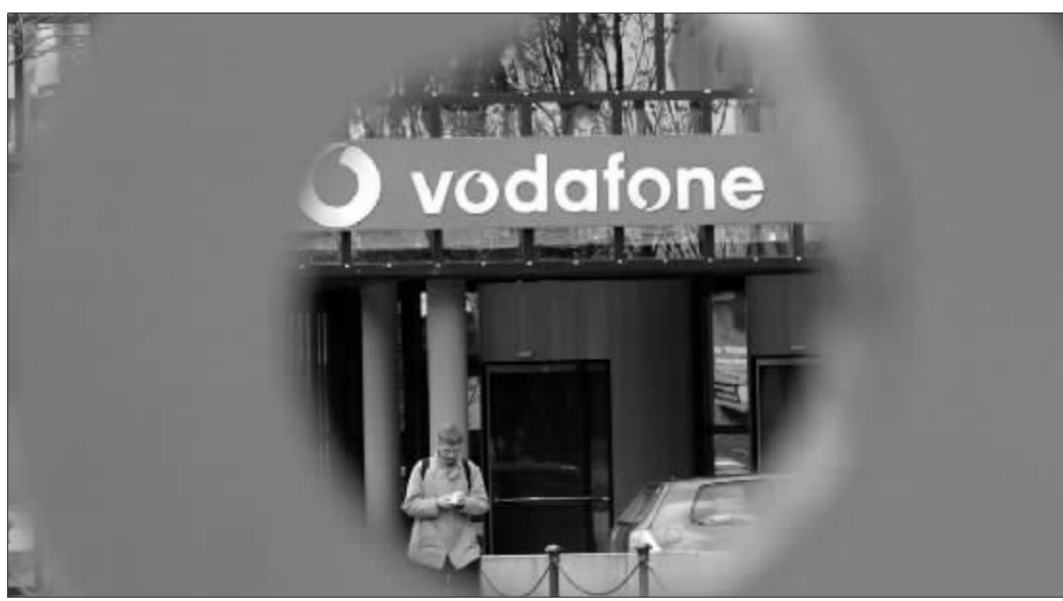
汽车业大幅减少汽油用量尚需几十年

美国汽车制造商和分析师家说,虽然业界在提升燃油经济性和减少排放方面进行了努力,但消费者不会很快接受混合动力等新技术,全球汽车业发生重大转折、大幅减少汽油用量还需要几十年时间。

据媒体报道,使用汽油和电力的混合动力车可以将燃油经济性提升20%-60%,但价格也更昂贵,而且需要经常充电,目前这类汽车的需求主要在北美市场,销量还不足全球汽车总销量的1%。零排放的氢动力车和电力车还需要5到10年才能上市。乙醇等生物燃料的发展刚刚起步,能否大规模取代汽油尚不确定。

业内人士认为,除上述因素外,更大的障碍是消费者接受新技术所需的时间和汽车制造商转换汽车生产方式所需的时间。(据新华社)

沃达丰111亿美元收购和黄印度资产



沃达丰公司(Vodafone)德国总部 资料图

□本报记者 张韬

和记黄埔有限公司(0013.HK,下称“和黄”)旗下的印度无线运营商 Hutchison Essar (下称“HE”)的买家终于敲定。

昨日,全球最大的电信运营商沃达丰以111亿美元(另包括20亿美元债务)成功击败另外三家竞争对手,购得印度第四大运营

商HE67%股份。这也是印度历史上最大金额的外资投资。

上周五,和黄子公司和电标售其持有67%的印度电信业HE股权,引来多名买家,消息称和电共收到4份标书,收购价以HE 整家企业价值为基础,在160亿至200亿美元之间,和电董事在昨晚召开董事会会议,开始研究不同方案。

据悉,沃达丰击败了印度 Reliance 电信公司、Hinduja 集团及HE 小股东 Essar 集团,从和黄子公司和电手中购得HE 控股权。沃达丰对HE 的企业估值为188亿美元(包含债务)。

和黄自1994年进入印度市场,经过十多年的经营,已经成为其主要业务。高盛研究显示,其印度市场占有率已达17%。数

据显示,目前和电80%以上的业务来自印度市场,而其2300万客户当中,1700万在印度,约占总客户的74%,由此可见,HE 是和电的优质资产。此前,高盛研究报告指出,HE 的估值在155亿-182亿美元之间。和黄原本计划在2006年年内,将印度电信资产分拆上市。但由于种种原因,这一目标未能实现,从而令和电的电信融资计划也遭遇了挫折,并被迫将融资方式由上市改为了出售。

而目前,印度的通信市场高速增长。数据统计显示,印度每月新增手机客户达500万,增幅仅次于中国,因此对在欧洲面临激烈竞争的沃达丰而言,吸引力颇高。此次对HE 的收购,意味着沃达丰开始转战发展中市场,而印度是全球增长最快的电信市场之一,不过印度法律对外资进入电信业有一定限制,规定外资持股不得超过74%。

和电卖掉HE 获得的巨额盈利将反映到和黄账目上,和黄也将因此获得一笔庞大的特殊收益入账,抵消欧洲3G业务的亏损,进而令集团整体盈利不至于受3G拖累而下跌。

276次激烈叫价 14.32亿摘牌

赌王何鸿燊勇夺上海长宁商业宝地

□本报记者 李和裕

上海2006年5号土地公告中的大热门——长宁100街坊16/1丘地块的摘牌会成了外资巨头的竞技场。昨天,经过多达276次的相互竞价,中国澳门博彩大王何鸿燊旗下的上海华天房地产发展有限公司击败新加坡仁恒置地、中国香港东方海外(0316.HK),以14.32亿元人民币获得了这幅被业内看好的商业宝地。

昨天下午在上海市市长宁区土地资源储备中心进行的土地争夺战激烈,虽然摘牌会不到半小时便告结束,但其间三家企

业轮番竞价,态度毫不犹豫。长宁100街坊16/1丘地块的挂牌起始价为8.8亿元,加价幅度为200万元,而几分钟内就被叫至10亿元。其后,3号东方海外逐渐缺乏“后劲”,竞争集中在1号华天和2号仁恒之间,但华天坚持到了最后。

长宁100街坊16/1丘地块位于遵义路以东、仙霞路以北,是上海长宁虹桥功能拓展区的核心地块之一,土地用途为商业和办公,土地面积为1.877公顷,容积率为4,按照14.32亿元的中标价折算,楼板价约为19073元/平方米。

“这块地的地理位置非常优越,我们估算下来,中标价13亿至16亿元之间都是比较合理的。”昨天在现场观摩的一家韩国投资公司的负责人向记者表示。另有市场分析师也向记者介绍,地块所在的虹桥功能拓展区是长宁区近期定下的区域新增长点之一,在“十一五”期间,这里将推出100万平方米体量的商业及办公物业。

记者还在现场了解到,此次华天是与法资企业Shanghai Investment 联合前来竞买,且华天拥有Shanghai Investment 部分股权。有关人士介绍,长宁

100街坊16/1丘地块的规划要求比较高,如商业部分要求为集聚世界顶级消费销售的高品质商业设施,且建筑面积不小于36万平方米,而这家法资企业便是协助华天进行商业发展的。

另外,有关资料显示,华天是何鸿燊旗下澳门旅游娱乐有限公司的全资子公司,主攻上海的房地产开发经营。在长宁虹桥地区,华天目前正在发展其在上海的最大项目——虹桥上海城,而据透露,此次获得的长宁100街坊16/1丘地块将成为虹桥上海城的五期用地,整个项目则预计在2012年全部完成。

去年全国典当行典当额增40%

□本报记者 于兵兵

昨天,商务部新闻办公室发布2006年全国典当业发展情况通报称,去年一年,我国典当行业共有已营业典当行2052户,典当总额960亿元,比上年增长40%。中小企业成为典当服务的主要对象,涉及包括房产、建筑装潢、餐饮娱乐及高科技等近50余种行业。

通报指出,2005年4月,商务部和公安部联合发布《典当管理办法》,放宽了典当企业设立分支机构限制,加大了风险防范和监管机制的完善,大大促进了典当业在2006年的发展。截至去年底,全国共有典当行分支机构134个,初步形成了特色服务、专业分工、连锁经营的品牌典当行发展趋势。

商务部介绍,典当业的发展与区域经济发展和个体私营经济活跃程度密切相关。浙江、江苏、山东等经济大省的典当资金周转期和典当总额均大大优于同样资本规模的内地省份。数据显示,2006年,浙江省

95家典当企业累计注册资本11亿元,全年典当总额152亿元,占全国的16%,上缴税收5750万元,典当率1%。

专家指出,典当作为特殊的工商企业,其融资、仓储和商品流通等属性顺应了当前民营经济和中小企业的发展需求,因此吸引了大量信誉好、资产优的企业和投资者进入。“中小企业创业发展阶段对短期融资的需求为典当业的发展提供了市场空间。”通报指出,典当服务“随时、随地、随客”,高效便利的操作流程,方便了中小客户尽早获得短期周转资金。2006年,服务中小企业的典当业务超过了典当总额的一半,典当多用于盘活存量资产、应急贷款、创业基金和支付农民工工资等方面,涉及房产、建筑装潢、机械加工、服装加工、流动贸易、商业服务、餐饮娱乐及高科技等众多行业。

上海典当行业协会相关人士介绍,受房地产投资者融资需求加大的影响,房产典当去年大幅增加,已经占上海所有典当业务的50%以上。

华为赢得新加坡电信巨头3G网建设合同



史丽 资料图

□本报记者 张韬

昨日,华为技术有限公司(“华为”)宣布,新加坡领先的移动运营商StarHub选择华为为其建设覆盖全国的HSPA网络并支持该网络面向未来的演进。根据合同,华为将为StarHub提供创新的分布式基站,以帮助StarHub今年在新加坡全国推出全性能的HSD-PA业务。

新加坡是亚洲最先进和成熟的电信市场之一。StarHub自2005年发布3G业务以来,一直积极采用新技术提升移动宽带应用和服务,到2006年第三季度已拥有近13

万的3G用户。在新加坡密集城区环境中,基站站址获取非常困难,华为分布式基站体积小便于安装的特性得到发挥,维护也更加方便快捷。

新加坡StarHub高级副总裁David Storrie表示,该公司对华为3G产品的发展路线印象深刻,特别是华为提供下一代移动应用和业务的能力。他说:“我相信,华为的解决方案会帮助我们的消费者提供更加高效的3G网络体验。”

华为无线网络产品部总裁余承东(Yu Chengdong)也表示,StarHub作为亚太地区主要电信运营商之一,正处于创新的前沿。他说:“我们很高兴能成为StarHub的战略合作伙伴,更高兴的是,像StarHub这样大规模的运营商都采用华为的解决方案。目前,越来越多的全球移动运营商在HSPA网络建设时选择华为。我们将以创新的解决方案和快速优质的交付为客户创造长期的价值和潜在的增长。”

据悉,华为已经与全球前50强运营商中的31家建立合作伙伴关系,其中包括沃达丰集团、西班牙电信、德国电信和中国移动。截至目前,华为已经获得47个UMTS/HSPA商用合同。

去年中国报纸、杂志、电视媒体广告投放额达3866亿

记者从权威媒介监测机构尼尔森媒介研究获悉,2006年,尼尔森媒介研究常规监测的包括报纸、杂志和电视等三大主流媒体广告市场达3866亿元人民币,较2005年有22%的增幅,所有的媒体均保持了向上的增长态势。

其中,杂志媒体的广告增长率自2004年以来再一次高于电视媒体的增长率,但电视媒体依然是众多广告主投放广告的首选,在2006年,电视媒体在三大主流媒体广告市场中份额达到了81%。(据新华社)

中国财务高管行情看涨

去年平均年薪超33万元

□本报记者 王文清

经济全球化和中国市场容易显形的独特魅力,将中国的财务管理人员送入了加薪和职业发展的快车道。

英国经济学人集团的《财务总监》(CFO China)的最新调查发现,在刚刚过去的2006年,中国包括财务总监、总会计师和CFO等在内的财务高管获得了超过33万元的平均年薪,其中又以外商独资企业的财务高管薪资为最高,达到48万;合资企业、国有企业和民营企业则分别为33万、27万和22万元。

值得注意的是,大约11.3%的财务高管去年另攀高枝;在跳槽者中,43.9%的人获

得了超过原先30%的薪资;同样值得关注的是,高达37.6%的回复者在2007年自己将会因薪酬问题而跳槽。

财务管理人员们之所以能获得市场如此青睐,除了个人努力,还得感谢时世促成。受日益扩大的中国市场的吸引,外商投资仍在持续涌入,越来越多的跨国公司已经或正在将大中华区甚至亚太地区的总部迁往中国内地。另一方面,先期到来的跨国公司也在不断追加投资。

以上发展趋势无疑为众多的本地财务管理人员创造了大好的加薪和升职的机会——人力资源顾问指出,一名中国区财务负责人如被提升为大中华区或亚太区财务总监,则薪资平均至少上浮20%到30%。