

用友携手 NTT 开发移动商务平台

将成为与其管理软件业务并驾齐驱的核心战略业务

□本报记者 张韬

日前 TD-SCDMA 设备采购的开始让期盼 3G 商用市场启动的商家蠢蠢欲动。

昨日,用友移动商务公司 CEO 杨健在上海宣布启动国内第一个大型移动电子商务平台“移动商街”的华东发展战略,并首次披露了用友新近与 NTT DoCoMo 成立合资公司,投入巨资开发部署移动商务平台和应用的背景。NTT DoCoMo 是日本最大的移动电话运营商。

杨健表示,“移动商务已成为用友未来 3 年规划中的核心战略业务,将与其地位卓著的管理软件业务并驾齐驱。我国经济最活跃的华东地区在 3G 移动商务浪潮中将保持先发优势。”

据杨健介绍,“移动商街”是一个前所未有的移动电子商务平台,将汇聚上百万企业和商家以及数以亿计的手机用户,形成最有活力的移动商圈。通过“移动商街”,企业和商家可以进行移动营销并聚集消费者;手机用

户可以随时随地方便捷地获得消费资讯、打折优惠,或与商家进行互动和手机消费。

分析人士指出,随着 3G 商用的临近,移动商务丰富而广泛的应用前景令人瞩目。中国拥有近 5 亿的手机用户,在全球无与伦比,国人与日韩消费者一样对使用手机有特殊的偏好。在移动网络上建立移动电子商务应用,具有广阔的商业前景,同时也将成为下一轮经济发展的热点和动力。

谈到“移动商街”在华东区的发展,杨健表示,用友移动将联合本地合作伙伴,通过一个完整的移动商务产业链来实现战略目标,建立和完善相对独立的、本地化特色的移动商街,确立和保持上海、浙江、江苏、江西、福建和安徽等华东一市五省在移动商务的先发优势。他说,移动商街是一个开放的平台,用友移动是整个平台的运营者和管理者,而华东各地的代理、企业和用户则是平台的运营支持者和使用者。

今年 1 月底在用友软件与

NTT DoCoMo 成立合资公司时,用友软件股份有限公司总裁王文京明确表示,“移动商务是友友集团在下一阶段进行战略培植的业务,也是未来与管理软件并重的两个业务支柱之一。用友将整合国内外优势资源,包括 NTT DoCoMo 在移动商务领域的技术和经验,结合用友雄厚的技术能力和丰富的企业级客户经验和资源,为企业提供创新的移动商务应用服务,同时强化 ERP 软件应用与移动技术的结合。”

业内分析人士认为,中国基于移动互联网的手机终端建立移动商务应用,是一个历史性的市场机遇。中国拥有全球最大的手机用户基础,中国和亚洲文化(用一只手的算盘文化)对手机的使用有一种偏好,有别于欧美国家。目前,在移动商务应用行业还没有形成类似 PC 产业由少数厂商主导的格局。在中国移动商务市场迅猛发展的过程中,中国本土企业可以实现突破性的发展,形成世界级的竞争优势。



移动商务已成为用友未来 3 年规划中的核心战略业务 史丽 资料图

微软或收购 Tellme

据当地媒体报道,美国微软公司正在与语音识别技术企业 Tellme 网络公司进行商谈,有可能以超过 8 亿美元的价格收购该公司。此项交易可能于本周末早些时候公布。

微软和 Tellme 都拒绝对此发表评论。Tellme 创立于 1999 年,目前是一家由员工和风险资本等投资者拥有的非上市公司。

Tellme 的语音识别技术使用户可以通过电信网络从互联网上收集信息,该公司同时向企业用户提供电话号码自动查询等服务,在美国的电话号码查询

市场占有相当份额,客户包括美林、联邦快递、移动通信运营商 Cingular 等。

当地媒体援引一位知情人士的话说,微软对 Tellme 特别感兴趣的地方在于其无线搜索技术,即通过手机搜索信息。Tellme 的语音识别技术有可能被集成到微软的“视窗移动”手机操作系统中。

微软认为,手机搜索是一个开发程度相对较低的市场,在这一市场上搜索引擎巨头谷歌竞争时会更有利。

(据新华社)

维亚康姆向谷歌索赔 10 亿美元

美国娱乐业巨头维亚康姆公司 13 日起诉硅谷新贵谷歌公司及其旗下热门视频共享网站 YouTube,指控该网站上张贴的 16 余万个影片片段侵犯版权并索赔 10 亿美元。这是谷歌在网络视频领域迄今遭遇的最大挑战。

总部设在纽约的维亚康姆公司拥有派拉蒙电影公司、MTV 电视台及众多有线电视频道。维亚康姆指控谷歌及 YouTube 网站对大量侵犯版权的视频内容不加阻止,相反把此类侵权行为作为其扩大业务的主要途径,从而听任侵权行为日益猖獗。维亚康姆还要求法院

下令谷歌使用过滤软件,以防止受到版权保护的内容被张贴到网站上。

谷歌在去年以 16.5 亿美元买下了颇受网民欢迎的 YouTube 网站。该网站允许用户将自己拍摄的视频作品张贴在网上并与人共享,而与此同时,一些受到版权保护的影视内容如电视节目等也经常被客户张贴在网站上。谷歌在完成收购后曾与维亚康姆及其他大型娱乐公司就 YouTube 网站上的侵权内容展开谈判,但谈判因谷歌不愿在网站使用过滤软件而告吹。

(据新华社)



百度将发布化妆品行业报告

佰草集领衔国产品牌“对抗”洋品牌

□本报记者 张韬

在大众品牌化妆品领域,国产品牌已占领“半壁江山”,其“领军人物”为佰草集。这是即将举行的“2007 百度风云榜-化妆品行业报告”上将发布的重要报告之一。这是记者独家获得的消息。

上月,百度首次推出“风云榜-家电报告”,在业界引起较大反响,据百度方面称,百度将每月推出一个行业的榜单与研究报告。而本月即将推出的化妆品风云榜与报告,和“家电行业报告”一样,百度以网民的搜索数据为研究基础,涉及多个化妆品行业的热点现象,如网民最关注的化妆品品牌榜单、国产化妆品品牌榜单和中国人最关心的肌肤问题等,并将同时发布多个网民对化妆品行业的关注榜单。

接触这份报告的一位业内专家认为,随着去年“金属含量超标”、“SKII”等事件的沸沸

扬扬,网民对化妆品行业的关注度居高不下,关注热点和潜在需求也在悄悄发生转移。这份百度化妆品行业报告“较客观地反映了各品牌在网民心目中的地位,也深入分析了网民对化妆品的需求,提出相应营销建议,使之成为日化生产和销售企业的研究分析资料”。

值得注意的是,“最有人气的眼霜是大宝眼霜,这将让时尚人士大跌眼镜”。与前些年洋品牌一统天下的情况相比,无论国产品牌在中高端市场或大众市场受关注的程度均有明显上升,这说明将来一段时期,国产品牌将会有更为出色的表现。

根据对百度两期风云榜行业报告的内容分析,不难看出,尽管百度 CFO 王湛生曾明确表示“百度无意进军咨询业”,但百度无疑是在试水“数据新闻”,并依靠庞大的数据库资料,建立自己独特的“数据新闻”系统而有所作为。

博世中国采购将增至 10 亿欧元

□本报记者 吴琼

在激烈的竞争压力下,性价比较高的中国零部件正成为全球汽车业的采购对象。

记者获悉,全球排名前三的零部件巨头——罗伯特·博世公司(简称“博世公司”)正打算增加在中国的采购力度:由 2006 年的约 3 亿欧元的采购量增至 2007 年的 10 亿欧元。

尽管如此,德国博世公司采购部经理乌里希·艾希勒近日称:10 亿欧元的采购量,与博世公司每年 200 亿欧元的总采购预算相差甚远。

目前,以博世公司为首的汽车零部件企业和整车企业均在中国寻找可满足公司全球化标准的供应厂家。经过 20 多年的发展,这些跨国巨头们欣喜地发现,中国零部件企业已经达到国际标准。

乌里希称:“我们的中国供应商完全有能力达到欧洲供应商的标准。”

据了解,业务范围较广的博世公司已从中国采购了印刷电路板 and 机电零部件;此外,亦寻找到了符合条件的滚珠轴承和橡胶零部件供应商,而博世中国的下一个采购目标之一是发展符合条件的机械零部件供应商。

而这一切源于巨大的降低成本的压力。目前,在成本杀手的日本汽车公司的压力下,中国汽车市场的价格竞争压力巨大,因此为汽车巨头们配套零部件的博世公司也必须分解这一压力。在中国,印度寻找二级供应商,以降低成本成为其解压的办法之一。

有先见之明的博世公司于 2002 年发起全球采购的理念,其全球采购管理小组重点关注跨部门的采购商品,如塑料、铝和橡胶零件。

CNNIC“零门槛”启动CN域名腾飞行动

□本报记者 李小兵

日前,我国域名注册管理机构中国互联网络信息中心(CNNIC)正式启动国家域名腾飞行动,并宣布从即日起至5月31日,新注册CN域名第一年享受1元钱的注册价格。

据了解,本次“CN域名1元体验活动暨国家域名腾飞行动”是在信息产业部、国务院信息化工作办公室等国家主管机构的支持下,中国互联网络信息中心联合众多中国域名注册服务机构推出的旨在推动CN域名全民应用、实现国家域名腾飞、推动我国互联网经济发展的重大行动。据悉,CNNIC还将在特定领域采取措施,把这一行动深入贯彻下去。

2007年,我国互联网的发展已经迎来了新的高速拐点,网络经济规模瓶颈急需打破,作为基础资源的国家域名CN同样也处在了一个临界点上。中国互联网络信息中心主任毛伟表示,国家域名是实现网络经济发展的第一推动力。1元体验CN域名的活动将会释放众多网民对互联网应用的需求,极大提升我国的网络应用程度和网络经济规模。据了解,目前CN域名的注册量已历史性地达到了180万,成为亚洲第一、世界第四大国家域名。

温商 20 亿布局 俄罗斯经济贸易区

□本报记者 曹薇

中俄民间贸易长期存在的不合作博弈关系有望得到缓解。

随着中俄“国家年”的启动,日前,负责运作中国首个境外经济贸易合作区的“KANGJI(康吉)工贸有限公司”正式在俄罗斯注册完成。中俄民间贸易关系,由此进入新的合作模式。

中国首个境外经济贸易合作区——俄罗斯乌苏里斯克(中国)经济贸易合作区,也是唯一的民营企业贸易合作区,由温州的康奈集团牵头,出资 20 亿元在俄罗斯远东乌苏里斯克组建。

该合作区占地面积 228 万平方米,规划建筑面积 163 万平方米,分生产加工区、商务区、物流仓储区和生活服务区四部分。

私募基金收购克莱斯勒遭强力反对

工会坚决反对基金入主,声称只能卖给汽车制造商

□本报记者 吴琼

大洋彼岸的克莱斯勒公司出售一事,仍在不断升温。

3 月上旬几个潜在收购者轮番赴克莱斯勒技术中心,进一步了解克莱斯勒公司并商谈收购事宜。继通用汽车、著名汽车零部件公司麦格纳、2 家私募股权基金(黑石集团、美国塞伯尔资本管理公司)之后,另几家私募股权基金出现在该收购案中。但强势的全美汽车工人联合会坚决反对私募股权基金接手,并声称要卖给汽车制造商。

近日,克莱斯勒管理层疲于应付全美汽车工人联合会(简称“全美汽车工会”)以及加拿大汽车联合会。在双方的几轮“硬仗”中,如果克莱斯勒公司拿出杀手锏——如果不减薪,则将 5.98 亿美元投往他处,即新建一个 Brampton 的兄弟工厂,且将新产品移到新厂生产。一旦双方谈判不成功,克莱斯勒公司建新厂,显然将导致更多安大 Brampton 装配厂工人失业。因此,加拿大汽车联合会会在无奈之下,与克莱斯勒公司达成裁员协议。

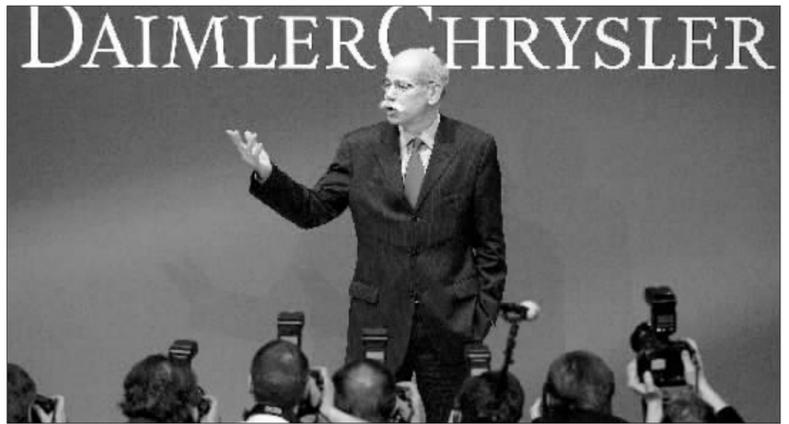
但让了一步的汽车工会不打算继续让步,减少工人失业是其让步的底线。鉴于目前参与谈

判者多为私募股权基金,如黑石集团、美国塞伯尔资本管理公司、私人证券公司 Centerbridge Partners 和私人证券公司 Ripplewood Holdings、等几家私人股权投资公司。Ripplewood Holdings 的合伙人 Thomas Stalkamp 曾效力克莱斯勒约 20 年,一度任克莱斯勒公司总裁及戴克集团副主席。

尽管如此,工会亦不买账。因为按照惯例,这群被业界称为“门口的秃鹰”的人一旦真正接手,将会毫不留情地裁员,以实现瘦身盈利战略,因此汽车工会坚决反对这批基金入主克莱斯勒公司。

全美汽车工人联合会主席盖特芬格明确表示:如果一定要出售克莱斯勒资产,就要卖给汽车制造商而非私募股权基金。身为戴克监事会成员的盖特芬格表示:克莱斯勒没有困窘到非卖不可的地步,希望仍将克莱斯勒留在戴克旗下。

据了解,今年 9 月,美国三大汽车巨头(通用汽车、福特汽车、戴克)与美国汽车工会的 4 年劳工合同将到期,故今年夏天美国三大汽车巨头将与美国汽车工会展开新一轮谈判。因而外界普遍认为,在美国汽车业不景气的大背景下,三大汽车巨头都有大幅减薪的欲望,而美国工人不愿接受这一轮谈判,预计届时谈判将会相当艰难。



面对工会压力,克莱斯勒管理层疲于应付 资料图

■ 产业观察

投资领域、收购项目、战略合作三面出击

海外基金投资内地房地产现新动向

□本报记者 李和裕

从谨慎“试水”,到汹涌而入,再到完善布局,对中国内地房地产青睐有加的海外基金也在积极“成长”中。而去年以来,楼市调控深入、“限外”大幕开启,懂得顺势而为的海外基金也开始在投资领域的“跑马”、收购项目的“换马”、战略合作的“养马”三方面展现出新的态度。

一方面,海外基金对内地房地产的投资视野开始放宽,“跑马”的范围更加广阔,从去年海外基金由一线城市向二线城市挺进,从商业物业转向住宅物业等动作中便可见一斑。而随着政府加强调控,房地产的社会性质比经济性质更为突出,一些海外基金开始把触角伸向普通民居。

如前一阶段,德意志银行旗下最大的房地产基金RREEF一边忙着与希尔顿酒店集团合作,计划在上海、北京、天津等核心城市收购、开发并改建 20 多家酒店;一边又宣布参与三线城市珠海的普通民居开发,携手一家来自澳门及两家内地的投资商,联合开发价值 2.25 亿美元、面向当地中等收入水平消费者的“中珠上城”项目。

“从商业物业转向住宅物业,再从高端住宅转向大众住宅,看来海外基金也很会看‘风向’,并且对中国房地产市场仍持乐观态度。”BAZO 投资(亚洲)有限公司董事长郑小平表示。事实上,RREEF 在自己的研究报告中也指出,中国许多城市的房地产收益率仍十分具有吸引力,住宅项目的毛利率预期高达 20%—30%,

另一方面,海外基金在一直关注的中国成熟物业收购方面也开始动脑筋,行话所说的“换马”动作又有新迹象,如从外资向内资收购物业变成外资向外资收购物业。去年的上海房地产市场就不乏这样的案例,如印尼三林基金以 1.16 亿美元向荷兰 ING 购得盛捷酒店式服务公寓,新加坡腾飞集团以 1.6 亿美元向“同乡”星控股、吉宝置业和淡马锡控股购得海洋广场等。

“由于这些物业原本就被外资持有,如今再转让给新的外资,就不会受到‘限外令’的影响。”在近日搜房网地产网举行的小型访谈活动上,仲量联行亚太区董事陈立民告诉记者,“由于‘限外’政策影响,外资向内资开发商收购物业的难度增加,除非是那些进入较早,已经‘生根发芽’注册了企业的,所

以一些海外基金开发把目光瞄向‘同类’手中的物业。毕竟海外基金本质上是冲着收益而非项目来的,所以总有‘换马’的时候。”

另外,随着“限外”影响逐渐铺开,业内预计海外基金与国内开发商的合作会愈演愈烈,而且除了以往在资本面上的合作,战略层面的结合也在增多。“内地开发商因资金问题而借用于外资的想法现在的确很多,同时外资也在积极寻求合作投资机会,不过它们并非纯粹是追求高回报的项目,有的也是想找到一个好的当地伙伴,为其未来的内地发展养精蓄锐。”正在上海筹备中国房地产投资世界峰会的郑小平告诉记者,海外基金本身是资本管理者而非开发商,他们也需要向内地开发商借资源、借经验。