

# Companies

## 万向集团有望获福特北美部分资产

### 同时正与德尔福谈判,希望收购其部分资产

□本报记者 吴琼

中国汽车零部件巨头——万向集团终于成了福特汽车北美部分资产的买家。

昨日,记者获悉,福特汽车与万向集团的北美子公司 Neapco LLC 签署谅解备忘录。根据该备忘录,福特汽车有可能将旗下 ACH 公司的后驱传动轴业务卖给 Neapco LLC。目前,Neapco LLC 正在寻找新址,以容纳该后驱传动轴业务。据悉,倪频负责与福特汽车的谈判,其为 Neapco LLC 的控制人、万向集团董事长鲁冠球的女婿。

此前,上海证券报就率先披露了万向集团拟收购福特汽车部分零部件资产一事,并独家揭秘万向集团可能收购转向系统或技术研发中心。如今,万向集团果然收购了传动轴业务。

一旦该协议最终落实,万向集团亦将从中受益,其在国际汽



车零部件产业链的地位将进一步提升,由目前的二级零部件供应商提升至一级零部件供应商。这正是万向集团董事长鲁冠球的一贯想法,在记者采访中,鲁

冠球表示,希望未来能占据国际汽车零部件更多市场份额。

对福特汽车而言,万向集团的接手,也让其甩掉了 ACH 这个亏损的大包袱。

福特汽车财报显示,2006 年亏损额高达 127 亿美元,这是公司成立百年来最大亏损额。为此,福特汽车启动“前进计划”的重组,在进行大规模的企

业“瘦身”中,亏损的 ACH 公司被列入剥离黑名单。

ACH 公司由 23 家工厂组建而成;其中部分为伟世通工厂,但福特汽车出于救助伟世通而收购。因为伟世通从福特汽车分拆而成,双方存在一些历史遗留问题,因而 2005 年伟世通陷入困境后,福特汽车不得不施以援手。

但未来双方是否能最终成交,还有待克服工会这个难题。

美国工会担心万向集团收购 ACH 部分资产后,可能大幅裁员。因此可能工会、福特汽车之间将进行激烈谈判。如果谈判成功,则可能成行。由于倪频拥有多年美国资本运作的经验,熟悉美国国情,故预计其有望克服这一难题。此外,记者获悉,万向集团目前亦与德尔福谈判,希望收购德尔福的部分资产。德尔福目前是全球营业收入排名第二的著名汽车零部件公司。

## 专家预测:今夏空调价格稳中有降

随着原材料价格回落及市场竞争加剧,今夏国内空调价格将稳中有降,具有节能优势的空调有望成为市场新热点,中国家用电器协会副秘书长陈钢近日在第九届上海家用电器节启动仪式上作上述表示。

据预测,2007 年我国空调产量将突破 8000 万台,市场竞争将进一步加剧。目前,一、二级市场已基本饱和,空调消费将以更新换代为主;三、四级市场则受到消费能力等因素限制,尚未出现爆发式的增长。

数据显示,2006 年国内活跃的空调品牌仅剩 25 个左右,大多数中小规模的品牌已被淘汰出局。目前,一线空调品牌的市场份额已从 2003 年的 30% 左右上升到 55% 左右,市场集中度不断提高。(据新华社)

## 德日车领先国内中高档轿车市场

□本报记者 吴琼

昨日,来自全国乘用车市场信息联席会的消息称:今年 3 月,我国中高级轿车累计销售 75713 台,销量排名前三名的汽车品牌分别为广州丰田凯美瑞、上海大众帕萨特和广州本田雅阁。排名前十名的中高级轿车品牌中多为合资品牌,自主品牌仅华晨中华尊驰、德、日系车在中国中高端轿车的市场领先态势明显。

全国乘用车市场信息联席会的数据显示:3 月份,凯美瑞销量为 15540 辆,帕萨特销量达 9973 台,雅阁销量为 9879 台。销量排名第 4 的为上海通用的君越,共销售 7696 台,其与帕萨特和雅阁的月销量差距正在缩小。

## 第三代蒙迪欧预计下半年国产

2007 年 3 月 27 日,第一辆福特第三代蒙迪欧在福特汽车位于比利时的 Genk 工厂正式下线。随着第三代蒙迪欧在海外的投产下线,福特汽车也加快了这款新车在中国进行国产的准备工作。据长安汽车集团内部高层透露,预计在今年下半年第三代蒙迪欧将在长安福特马自达重庆工厂进行国产。

前不久,长安汽车集团董事长尹家绪在接受媒体采访时就曾表示,福特公司将兑现原来承诺,每年在中国市场推出一两款新车型,在 2007 年成功实现 S-MAX 国产之后,2007 年 9 月份要推出崭新的换代蒙迪欧,并特别强调新款蒙迪欧是一个全新的平台,不是改款。

据目前福特汽车披露的照片和信息看,第三代福特蒙迪欧是福特汽车动感设计的最新车型,也是一款全新车型。(据新华社)

## 淘宝:日成交近一亿 C2C 不收费

□本报记者 张韬

昨日,淘宝网发布《2007 年第一季度淘宝网购物报告》。报告显示,淘宝网 2007 年第一季度的总成交额突破 70 亿,相对于 2006 年第一季度,淘宝成交额增长超过 100%。这一数据同时接近淘宝 2005 年全年交易额(80.2 亿)。如果排除春节长假非正常交易时段,一季度淘宝网的日平均交易额逼近 1 亿,达到 2006 年销售的最高峰——圣诞、新年黄金周峰值水平。

截至 3 月 31 日,淘宝网会员数达到 3510 万,和 2006 年 1 季度 1800 万相比,新增 1710 万用户,增幅达到 95%,覆盖了中国绝大部分网购人群。淘宝网的在线商品数超过 6000 万件,和 2006 年 4 季度相比,增长了 1000 多万;和去年同期相比,增长了 100%。

淘宝网表示,成交总额的大幅度攀升,网购人数的迅猛增长,以及淘宝网 B2C 商城企业卖家及个人卖家的数量激增增

状,从另一个侧面反映,中国网购市场在日渐成熟的同时,仍然保持了蓬勃的增长态势。

淘宝网方面提供的数据显示,截至 2007 年第一季度,淘宝卖家当中,月利润在 2000 元以上的已经超过 10 万家,这意味着淘宝已经为社会提供了超过 10 万的直接就业岗位。

淘宝网相关人士表示,随着网上购物环节的简单化,网上购物安全保障的日益提升,网上购物已经从上网人群普及到普通老百姓。这也是网上购物整体市场保持持续快速增长原因之一。与网络购物的初期阶段相比,当时阻碍网上交易的诚信、物流以及支付等主要瓶颈已经基本消失。比如创造性地起到中介监督、解决诚信问题的第三方支付工具支付宝,已经在淘宝网全面普及。

淘宝网总裁孙彤宇预计,最迟到 2009 年,淘宝网将成为 1000 亿交易规模的网站,同时为社会创造 100 万个就业机会。孙彤宇表示,淘宝网完全有能力在



现有情况下,在未来十年继续引导并推动网上交易。

虽然淘宝的成交金额一路攀升,但淘宝对于阿里巴巴而言仍是一个“烧钱机器”,还未对阿里巴巴的营收做出贡献。

虽然马云曾表示短期内对淘宝网没有盈利指标,但是淘宝不可能长期做赔本的买卖。有分析人士指出,淘宝每年的广告费用超过 1 亿元。此外,淘宝网还有不菲的人力成本、研发成本、带宽成本、服务器折旧成本等。初步估计,维持淘宝运转每年至

少需要 3 亿元。日前有消息称,淘宝网将从 4 月开始,对 2007 年 4 月后新开辟的商城卖家(B2C)“提供可选的增值服务,每季度收取 600 元至 1800 元不等的服务费”。对此,淘宝向本报发来声明称,在 4 月份,淘宝将对 2006 年新开辟的商城卖家(B2C)提供系列可选的增值服务,再次重申对 C2C 卖家的服务和支持力度保持不变,2005 年 10 月“继续免费 3 年”的承诺不变,向淘宝 C2C 业务收费。

## 北京电视台将全面进入新媒体领域

□本报记者 姚音

北京电视台昨日高调启动新媒体战略,表示分阶段全面进入包括网络电视、手机电视(流媒体手机电视与广播式手机电视)、SP 等新媒体领域。北京电视台表示,将通过搭建新媒体运营平台,致力于成为一家拥有丰富品牌内容、多种新媒体平台的中国最具整合力的跨媒体运营商。

事实上,作为新媒体战略发布前的热身,北京电视台除了自去年 8 月起开播的网络电视品牌“北京宽频”实现了北京电视台 10 套节目的网上直

播外,还于今年 2 月 5 日获得了国家广电总局颁发的国内第 6 张手机电视牌照,从而正式跻身传统媒体抢滩 3G 市场的行列。

作为北京电视台新媒体战略执行的运营单位,其下属的京视传媒自 2004 年成立以来,已基本实现从电视服务机构到传媒企业的转变。其所开展的节目制作、广告经营、版权代理等业务已连续 3 年盈利。今年年初,京视传媒又与华友世纪达成合作,成立新的电信增值服务公司京视无线,负责独家运营全台的电信增值业务。

京视传媒总经理魏永刚表

示,“作为电视台来讲,新媒体业务的定位实际上就是内容的集成和运营。新媒体战略意味着电视要向所有的平台开放。”

据悉,京视传媒正在采用资产重组、资源整合、品牌运营、产业链条、市场驱动的发展模式,希望借助北京电视台新媒体战略的全面铺开,将自身打造成主营业务突出,娱乐和新媒体业务相辅相成,资本运作活跃,规模经济显著和市场竞争力较强的具有全国影响力的传媒产业集团。

此外,因为获悉北京电视台发布新媒体战略的消息,前不久

刚刚完成对好耶网并购、宣布进军互联网媒体市场的分众传媒公司对此也表示出欢迎的姿态。而中国传媒大学广告学院院长黄升民教授则称,“新媒体战略长期能否盈利,最终还要落实到具体的战略执行力上。”

中国传媒研究中心发布的《中国新媒体产业现状及发展趋势》显示,去年中国新媒体产业市场总值已达 1140 亿元,占中国传媒产业总值的近 1/3。

当被问及北京电视台新媒体战略的盈利前景时,黄升民表示,数字频道和移动媒体平台在较短时间内赢得竞争一席之地

## ■产业观察

## 经济型酒店“大佬”面临新利好

### 《商业特许经营管理办法》即将实施

□本报记者 彭友

国务院日前通过了《商业特许经营管理办法》(下称《办法》),并将在 5 月 1 日正式启动。业内人士普遍认为,对于经济型连锁酒店的“大佬”而言,这将是追加资本、迅速扩张的好时机。

《办法》规定,商业特许经营要拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源,特许人从事特许经营活动应当至少拥有 2 个直营店,并且经营时间超过 1 年。

据了解,当前国内近百个

经济型酒店的品种中,连锁规模达到 10 家以上的不足 20 家,大多数品牌只有一两家门店;不少品牌仅拥有品牌,甚至是在没有注册商标、没有直营店的情况下就开展大肆加盟业务。

中银万国相关报告指出,《办法》给“本小利薄”的小酒店或者是投机性的资本设置了较高的门槛,抑制了对经济型酒店的盲目跟风投资以及无序加盟扩张,其中不少将会“知难而退”,转向其他领域。

某知名经济型酒店的负责人昨日对记者表示,公司正积极准备资金,以进一步“跑马圈地”;同时在和有意愿退出的短期逐利投资者接触,以将他们合适的门店盘过来。

如家快捷酒店公关主管叶秉晰称,公司目前直营门店占 65%,特许经营占 35%。“中国目前的特许经营不是很规范,何况直营还能更赚钱,”叶秉晰坦陈,“《办法》将有利于整个行业的发展。”

但叶秉晰拒绝透露今后是否会募集更多资金用于扩张,“这要根据市场的发展状况,”他说。不过对于在上海联合产权交易所挂牌的中国邮政集团公

司旗下 30 家酒店资产,如家 CEO 孙坚此前曾表示出兴趣。

而连锁酒店 7 天从一开始就选择了全部直营,公司总裁郑南雁此前对记者表示,由于我国特许经营的现状,各品牌都对特许经营的扩张模式表示出一定的谨慎,7 天更是以此来规避加盟所带来的管理规范风险。

业内人士透露,格林豪泰酒店近期将 7000 万美元的投资到位。据称,资金将主要用于公司连锁体系的建立,人力资源的培养和在建酒店的装修。

## 诺西公司:目标做电信市场第一

□本报记者 柯鹏

4 月 3 日,诺基亚西门子通信公司首席市场运营官(CMO)卡泽力,大中国区董事长何庆源、大中国区总裁张志强做客新浪总裁在线,这是诺基亚西门子合资公司正式运营后,中国公司高管首度集体亮相。卡泽力指出,新公司的目标就是成为电信市场第一。“我们离这个目标并不遥远;合并最注重的是经营规模。”

自 2005 年起,全球几大设备商相继重组。按规模看,2006 年全球电信设备市场已形成四大势力:爱立信+马可尼、阿尔卡特+朗讯+北电 3G、诺基亚+西门子通信,以及华为中兴中国梯队。诺基亚西门子通信公司从 4 月 1 日起正式运营,新公司电信设备营收规模约为 171 亿欧元,仅次于爱立信与阿尔卡特-朗讯合资公司,位居第三。全球电信设备厂商领头羊爱立信的这一数字约为 190 亿欧元。

在卡泽力看来,“现在市场上前三大厂商和其余的厂商相比差距很大,诺基亚西门子距离市场第一这个地位差距并不大。”同时他谨慎补充,市场第一的愿景并没有时间表,也并非公司最终目标。

2006 年 6 月两个公司宣布相关业务合并,经过 9 个月的整合工作,诺基亚西门子通信公司在 4 月 1 日正式开始运营。

关于合并原因,他坦言:“第一,并不是利润的下降,如果这样想就太短视了,我们主要关注的是经营的规模;第二,很多运营商在全球范围内经营,作为厂商也必须适应运营商规模的全球化,我们必须和他们一样有着足够大的市场份额才能和他们合作;第三,目前的技术越来越复杂,有足够的财力才能在研发方面有更多投入,在未来还有可能会出现跨行业合并,比如说 IT 业和电信业的合并。”

诺基亚西门子通信公司大中国区总裁张志强透露,中国团队里已经宣布了 100 多名未来的领导人员,目前公司在拥有 6000 多名员工,“大家在第一天的工作非常成功。”

诺基亚西门子通信公司大中国区董事长何庆源说:“目前我们正在加紧跟政府沟通,希望尽快把一些审批的手续做完,最终成立控股公司,并把所有的合资公司,包括所有在中国成立的一系列公司都进行整合,这个是我们最终要达到的。”

## 谷歌推出“谷歌拼音”力拼百度

□本报记者 张韬

昨日,谷歌宣布发布一款中文拼音输入法软件。据了解,这款输入法被命名为谷歌拼音输入法。

据谷歌公司介绍,谷歌输入法的特点除了词库外,还添加了诸多网络功能。比如用户个性词库可与 gmail 捆绑备份在服务器上,此外支持搜索框、英文单词联想、中文状态下直接输入网址、符号等。

有分析认为,谷歌推出“谷歌拼音”,一方面可以丰富自己的产品线,有利于增加用户粘度。另一方面也表明了谷歌对中文分词的研发深度,侧面回击了 Google 不注重中国市场、搜索分词技术不如百度这些本地公司的猜测。

输入法是每个电脑必备的软件,占领输入法阵地就等于占领了电脑客户端。已经有许多以客户端制胜的案例,诸如迅雷、腾讯

QQ 等,都是通过客户端获得巨大的用户资源。早在 2006 年年中,搜狐公司就推出了搜狗拼音输入法,目前已经升级到 2.0 正式版本。搜狗输入法可以根据网络搜索热点,向用户提供最新的词组,给用户带来良好的体验。一经推出,安装量持续攀升,受到广大互联网用户青睐。

据正望咨询最新调查显示,在北京、上海、广州三大城市中,谷歌知名度只有 61.5%,而其主要竞争对手百度已达到 82%。在市场占有率上,谷歌也与百度相差甚远。不过,今年以来,谷歌加大产品研发力度,先后推出了图书搜索、手机搜索等新产品,一反以前低调的市场态度。这表明谷歌已经开始加速中国市场的开拓。

正望咨询创始人吕伯望表示,谷歌即将推出拼音输入法,显示该公司已真正走上了本地化道路。

## 支持“百威”与“哈尔滨”两大品牌 美酒业巨头佛山建新厂



□本报记者 徐虞利 于兵兵

昨日,美国酒业巨头安海斯-布希(简称 AB 公司)宣布,该公司将在佛山建立一个新酿酒厂,以支持“百威”和“哈尔滨”这两个高档品牌在中国各地的显著增长。

据悉,AB 公司旗下的百威啤酒在中国的分销渠道在未来 5 年内将新拓展 100 个城市而翻一番,这些市场将使百威啤酒的潜在消费群体再增加 1.5 亿人。AB 公司还计划在 2007 年向 33 个新市场推出一流的哈尔滨品牌啤酒。AB 公司各品牌过去 10 年在中国的强劲增长再加上计划中的向新城市的扩张显示了其对中国啤酒市场的信心。新酿酒厂 Budweiser Brewing Foshan Company Ltd. 的建立确保了 AB 公

司能够在该公司巩固其在华地位的过程中拥有充足的供应。

2006 年,中国的啤酒市场规模增长了近 15%,连续 3 年实现了两位数的增长。此外,莫德洛公司(Grupe Modelo)将 AB 公司指定为 Corona Extra 以及其他品牌的中国进口商。

AB 公司总裁兼首席执行官 August A. Busch IV 表示,作为全球销量最大、增长最快的啤酒市场,中国仍然是首选的最重要的国际市场之一。佛山酿酒厂使公司能够增大百威和哈尔滨高档品牌啤酒在中国的覆盖面。

据了解,佛山酿酒厂将占地 249,000 平方米,耗资 6300 万美元,整个工程预定于 2008 年末完工。1995 年,AB 公司在中国武汉建立了第一个酿酒厂。

## 深圳市软件产业继续领跑全国

深圳市软件产业继续领跑全国,去年全市软件产业总收入 750 亿元,同比增长 34%,软件出口近 29 亿美元,出口位居全国大中城市首位,产业规模居国内大中城市第二位。这是记者 4 日从深圳市科技和信息局获悉的。

据介绍,至 3 月底,深圳市累计登记软件产品 5140 件,认定软件企业 1478 家。去年,有 280 家软

件企业退税 13.5 亿元,软件企业共获 2 亿多元的科技扶持资金。市政府加大对软件重点企业尤其是龙头企业的扶持力度,带动了计算机、网络通讯、医疗设备、数字仪器、自动化控制设备及消费电子类产业的创新和升级,华为技术有限公司、中兴通讯、腾讯等一批骨干企业继续保持高速增长。(据新华社)