

# Compani es

■上证第一演播室

## 借力3.0 搜狐“战略反攻”倒计时

◎本报记者 张翔

蛰伏一年的搜狐似乎再也忍耐不住寂寞,再也忍耐不住外界对搜狐缺乏亮点的发展轨迹指指点点。

昨日,搜狐董事局主席兼首席执行官张朝阳在做客“中国证券网”时向记者透露,搜狐即将展开战略反攻,而战略反攻的信心源于张朝阳潜心打造的“搜狐3.0”。

据悉,搜狐将在7月21日举办的第二届搜狐博客上展示名为搜狐3.0的全线产品,其中包括搜狐博客推出“声·色”版。张朝阳将搜狐3.0的前夕称为“搜狐爆发的临界点”。这个酝酿多时的阶段将成为搜狐在中国互联网历史地位的一个里程碑。

张朝阳称,搜狐几年积累的技术优势将在这个时候集中爆发,搜狐与对手的竞争将不再聚焦于带来广告的内容,他力图在以技术为支持的平台上,通过博客个人空间让搜狐公司踏上一个新的征途。

张朝阳这样描述转型的搜狐:门户资讯是中心,搜狗搜索是站内站外打通的桥梁,而搜狗输入法则占领用户客户端,博客则吸引大批用户提高黏性,再通过奥运战略提高知名度。

### 品牌驱动转变为技术驱动

对于搜狐走过的弯路,张朝阳敢于直面面对。而为了这个所谓的搜狐的“临界爆发点”,张朝阳已努力了3年之久。

张朝阳称,走技术之路一直是搜狐的目标,但是在2002年到2003年前后,搜狐却是一家紧跟华尔街指挥棒的公司,整个公司就是每个季度在赶报表,疲于应付财报数字。但搜狐经过3年的调整,已经找准了方向,搜狐要做的是以技术驱动为核心的企业,中国移动铁腕政策导致无线业务滑坡之后,张朝阳开始反思公司的未来以及互联网企业的核心竞争力



昨日,张朝阳作客中国证券网详解搜狐前景 本报记者徐汇摄

到底是什么。而搜狐也走上了漫长的转型之路。

张朝阳称,“在2004年,搜狐开始组建‘搜狗’研发团队,这也是搜狐公司向技术驱动型企业转型的标志。不过,历经3年的转变,搜狐才郑重地提出了搜狐3.0的概念。”

对于搜狐3.0,张朝阳描述为,博客将是其中一个相当重要的元素,它是网民的一个主要入口。而这个全新的“声·色”版博客增加了视频功能,将全面支持视频内容的上传和分享,让用户把视频、音乐、图片、文字随意支配于掌上,为博客提供一个方便录制视频节目的平台,对于访问量大的视频节目,还会采用搜狐的P2P技术分流,加快速度和节省带宽成本——目前国内还没有哪家网站能够提供这样的服务。而搜狗的视频搜索等相

关产品也将会在当天上线。

“此前,我曾努力想把公司把战略重点转到技术开发上,但董事会的阻力却迫使我做出更大变革。他们将更多的注意力放到了华尔街分析师的评论、财务报表以及股价上”

据记者了解,在此后的很长一段时间内,张朝阳被迫将7人的董事会成员换掉了6个。对于这段转型是否痛苦,张朝阳称,“搜狐经历的过程更像是一种中医疗法,通过缓慢的治疗来慢慢过渡。”

重组董事会后,张朝阳开始加大研发力度。博客逐步成了搜狐公司的战略重点。现在的搜狐,正在向全面互动快速发展,邮件、校友录、无线产品、游戏、搜狐社区、Chinaren社区、博客和“我音我秀”都是搜狐靠技术打通的组成部分。“这意味着,计划中

的搜狐博客、P2P和搜狗搜索三驾马车已经取得了阶段性的重点突破。”张朝阳说。

### 搜狐拉开反攻新浪序幕

“搜狐矩阵这艘航空母舰,正在从水下逐渐浮出水面。”张朝阳告诉记者,“自己精心培育的‘搜狐3.0’已经初具规模,“今年的夏季、秋季攻势,加上明年的奥运,搜狐这两年应该是胜券在握的。”

对于搜狐3.0的定义,张朝阳描述为,“博客将是其中一个相当重要的元素,它是网民的一个主要入口。”

记者了解到,近期以来,搜狐和新浪纷纷推出“博客大搬家”的工具,让博主可以毫不费力地将自己的文章从竞争对手那里搬迁过来——5月

初,新浪推出博客“搬家”专门工具;搜狐则在6月份祭出“一键搬家”反制新浪。

“搬家大战已经进行一段时间,我在远处观战,觉得弃暗投明的人还是挺多的。”张朝阳表示,“随着7月21日搜狐博客‘声色版’的推出,将迎来新的搬家高潮”。据透露,自“一键搬家”推出后,搜狐每周从新浪挖走一万名博客,到6月中旬,搜狐博客已突破1000万用户。

### 潜心修炼无视华尔街

今年以来,搜狐在纳斯达克的股价持续走高,从最低的21.16美元一路飙升到29.87美元。但张朝阳似乎对华尔街的评论并不感冒。在他看来,华尔街就盯收入,并因此犯了不少错误。他指出,投资者把灵通网的市场弄得很高,也曾把TOM在线托得很高。“他们已经犯了很多次错误,但老是不长记性。”张朝阳表示,从市值得出结论,是非常虚妄的,会被历史无情地抛弃。“股价爱怎么涨怎么涨,爱怎么跌怎么跌,无所谓。资本市场的评价经常是错上又错的,毫无价值。”张朝阳告诉记者,股价的表现已经对公司的统一战略没有太多的干扰。

“瞎指挥”成为张朝阳对不了解中国国情中国互联网行业各企业的海外董事会成员的评价。“他们并不了解你研发并推出的产品意义有多大。”

不过,张朝阳却十分满意现在经过转型后的搜狐。张朝阳称,“在董事会改组成功之后,对我的理念非常支持。搜狐已经纳入了正确的发展轨道,而华尔街的许多投资者也越来越认可,全球的互联网企业所必须秉持的企业核心竞争力就是技术。这已经可以从Google和Yahoo的竞争一览无余。坚持技术创新的Google已经把Yahoo远远地抛在了身后。Yahoo才刚刚意识到问题的严重,而搜狐早在几年前就开始转变。”

## 张朝阳:一年“闭门造车”等待搜狐爆发

◎本报记者 张翔

上海证券报:外界在将您看作是互联网行业领袖的同时,也喜欢把你当作一个爱做秀的明星,但过去的一年,您似乎低调了很多,原因是什么?

张朝阳:过去的一年我在“闭门造车”。十年前我的心态就是要办一家公司,让他活下去。所以在宣传品牌方面我参与的比较多,这是为了搜狐品牌的推广,也是为了省钱。但现在的搜狐已经不是4年前的搜狐,所谓的“技术驱动”,不仅仅是以技术为核心这么简单,包括搜狐管理团队理念的转变,在未来资源投入的方向等

等方面都倾向于技术,而现在的搜狐已经万事具备,开始发动战略反攻。

上海证券报:对于搜狐过去几年走了很多弯路您是否认可?

张朝阳:搜狐确实在过去几年走了很多弯路。为了满足华尔街每个季度对收入和利润的要求,我曾经有几年确实是短信、游戏什么都做。我们的品牌营销做得很强,而在技术方面没做起来,给了对手许多机会。搜狐是最早做网上导航的,但却失去了独霸搜索引擎的机会。搜狐很早就开始在网游投入,但直到最近的“天龙八部”才真正被列为一流网游企业……这中间有许多历史教训。但搜狐

目前的技术却十分优秀,在中国互联网企业里面绝对处于领先的位置。不过目前打造的还不够精细,还需进一步的发展磨合,从而吸引更多的流量。

上海证券报:华尔街的投资者对搜狐的期待是否还成为您的压力,您认为搜狐的股价是否被低估?

张朝阳:华尔街的分析师已经调高了搜狐的评级。搜狐受益于“天龙八部”的成功,股价近期有不错的表现。搜狐的股价在互联网广告方面也有所体现。但搜狐在社区方面的价值有待慧眼识金的投资者去发现。

上海证券报:您认为未来的互联

网会以什么样的格局存在?

张朝阳:随着中国网民的急速增多,未来互联网将呈现由一到两家大型网站,向网民提供全方位的服务和讯息。

上海证券报:在门户网站的五大营业收入里,内容、搜索、网游、无线增值、电子商务中,搜狐的领先优势都不明显。搜狐是否认可这种说法?

张朝阳:搜狐并不追求某个领域的“历史品牌”的回忆。搜狐追求的是让“最多的网民最多的时间花在搜狐”上。互联网行业的起伏起伏很大,搜狐追求的是未来3到5年,甚至更长的时间,当大浪淘沙之后,搜狐是仅仅

存活的几家互联网企业之一,而搜狐的技术优势确保搜狐可以做到。

上海证券报:2008年的北京奥运会会给互联网广告带来多大的冲击?搜狐是否确定将远远超过其他互联网企业成为最大受益者?此前腾讯高调发布奥运战略是否对搜狐有所冲击?

张朝阳:奥运品牌之所以值钱,就是奥组委对奥运会品牌的保护非常强大,奥组委来保护我们的权利,相关的条款也非常细致,所以限制性非常强。有一些公司可能想进入也不太容易。毋庸置疑的是,奥运带给搜狐的广告收益将远远高于其它任何互联网企业。

## 南京成立非国有产权交易中心

◎本报见习记者 张良

中国产权市场方兴未艾,这个目前几乎由国有资本主宰、发展潜力巨大的市场如今广受青睐,民营资本也想从中分得“一杯羹”。记者昨日获悉,南京首家非国有产权交易中心——中泽产权交易中心近日领到工商营业执照,将正式落户南京下关区。业内人士对中泽的诞生持谨慎乐观态度,并认为民营资本设立产权交易所可能会以追求盈利为目的,在中国产权市场发展的现阶段可能会制约其进一步的发展壮大。

据中泽产权交易中心总经理陈磊介绍,中泽产权交易中心由5个自然人共同发起成立,总投资达5000万元,目前已经国家工商总局审定同意,并领到了工商营业执照。中泽产权交易中心所涉及的非国有产权转让项目其延伸度与广度要比国有产权交易所更广泛,但公司并不准备与国有产权交易所展开竞争,而是要以特色的服务取胜。

业内人士认为,虽然法律并未规定私人资本不得成立产权交易所,但中泽产权交易中心的成立似乎有作秀成分。民营资本开设产权交易所,为求生存,企业必然会以盈利为目的,但中国的产权市场在现阶段并不适合一味追求盈利,而应脚踏实地规范地从事产权交易。

## 向上游装备制造业延伸

# 中国一航收购贵州东方机床实业

◎本报记者 索佩敏

面对飞机制造等业务中对于机床需求的增加,中国航空工业第一集团公司(中国一航)开始向上游装备制造业延伸。上海证券报记者昨日从中国一航获悉,集团近日与贵州省都匀市签署了协议,一航贵州集团以现金收购贵州东方机床厂破产资产和东方机床实业公司,收购后由贵航集团组建新公司,贵航集团享有新公司100%股权。

东方机床实业有限责任公司由原东方机床厂改制而成,是原机床部重点企业,全国重型机床六大骨干厂之一,具有年开发、生产各种大型、重型龙门式机床及各类大型专用机床(生产线)150台套的生产能力,该公司于2002年被列入国家政策性破产计划。2005年3月18日,由黔南布依族苗族自治州中级人民法院依法宣告破产。

目前无法获悉此次收购的具体价格。值得注意的是,今年4月到5月一个月期间,贵州东方机床厂曾经将破产财产在贵州阳光产权交易所挂牌转让,挂牌价格为6189.08万元。挂牌显示的贵州东方机床厂总资产为5885.8万元,而

总负债为3.26亿元。

中国一航昨日介绍,一航贵州集团收购东方机床厂后,将在未来5年内投入不少于1亿元进行技术改造,形成预计5年内产值达10亿元的规模。而贵州省都匀市政府则承诺,由贵航集团组建新公司除依法享受国家、贵州大开发和招商引资的各项优惠政策外,还享受《都匀市招商引资暂行规定》各项优惠和服务。

作为国内飞机制造业的龙头,中国一航主要承担国内军用飞机、民用飞机和航空发动机、机载设备、武器火控系统等的研制生产与销售,对于机床制造则鲜有涉足。而中国一航旗下的贵航集团主要从事飞机和汽车零部件制造,拥有力源液压、贵航股份2家上市公司。

对此,中国一航一位内部人士昨日接受上海证券报采访时透露,中国一航一直希望向上游产业进行延伸,而装备制造正是其计划进军的板块。“由于生产各种飞机、零部件等产品,集团每年需要使用大量的机床。”该人士如此表示。分析人士指出,中国一航向上游产业延伸,主要是为了对集团的航空控制主业起到支持作用。



## 46家航空公司 争抢上海航空货运市场份额

此间一项最新统计显示,上海地区具有货运经营能力的航空公司已增至46家。

近年来,以上海为中心的长三角和华东地区,已成为全国乃至全球航空货运增长最快的地区之一,这是海内外航空货运等物流公司纷纷抢滩上海的主要原因。

据中国民航总局统计,2006年,上海浦东和虹桥两大国际机场的货邮吞吐量分别为252.73万吨,比2005年增长14.04%,已超过北京、广州和深

圳三大货运机场货邮吞吐量的总和。根据国际机场协会公布的数据,浦东国际机场2006年货邮吞吐量215.93万吨,排名全球机场第6位。

2003年,上海市政府与中国民航总局联手启动了上海航空枢纽战略,计划2010年基本确立上海航空枢纽地位,建设集本地集散枢纽功能、门户枢纽功能、国内国际中转枢纽功能为一体的大型复合航空枢纽。届时,上海两座机场货邮吞吐量将达500万吨。(据新华社)

## 斯柯达换帅 “百万计划”不变

◎本报记者 吴琼

随着斯柯达日渐成为大众汽车的摇钱树,大众汽车渐渐加大了对斯柯达的控制。昨日,上海证券报获悉:大众汽车集团任命莱哈德·荣格为斯柯达新总裁,接替即将退休的原总裁魏铁希。鉴于莱哈德·荣格的生产管理经验,斯柯达未来的销量和盈利能力将进一步提升。

65岁的魏铁希将于2007年10月退休,其后魏铁希将担任斯柯达的顾问;莱哈德·荣格接任斯柯达新总裁;莱哈德·荣格的现任职位则由海兹曼接替。莱哈德·荣格是大众集团内著名的生产管理精英。自2004年起,莱哈德·荣格就担任大众集团的生产总监,其后成为大众集团内部的后备高管培育人才。

据悉,莱哈德·荣格将接替魏铁希,继续斯柯达的全球“百万计划”。近日,魏铁希表示:“5年内(2012年),斯柯达的产量翻一番,这也是我们的‘百万计划’。”

2006年,斯柯达产量为556347辆;2007年,斯柯达目标产量为616000辆;2010年,斯柯达目标产量为80万辆。斯柯达正成为大众集团所有品牌中盈利最丰厚的子品牌。今年上半年,大众品牌、大众旗下高端品牌奥迪的营业利润率分别为2.1%和4.6%,而斯柯达的营业利润率高达8.5%。

## 上汽名爵巡展在即

### 增厚与上汽谈判筹码

◎特约记者 宦璐

上汽和南汽的合并事宜正在接触,上汽名爵的生产、销售渠道建设也在紧张进行之中。本月15日,上汽名爵将在全国31个城市举行主题为“MG名爵——英伦名车零距离接触”的全国巡展活动,参展车型包括有MG7、MG7L、MG TF和MG老爷车。这是上汽名爵在产品上市前最大规模的推广活动,将为其8月份的上市铺平道路。

参展车型将在经销商的展厅里与大众见面,目前全国已有40余家经销商成功加盟上汽名爵销售网络,本次活动等候加入的第二批经销商的数字将超过200家。在南汽名爵销售公司副总汤跃进告诉记者,去年招商的时候,碰到很大的困难。今年327产品下线后,经销商们的态度有了很大转变。“仅西安地区就来了8家经销商,都要求加入;郑州来了11家。连新疆地区最大的一家汽车销售公司,也在跟我们谈,请求销售名爵。”

名爵的生产正在紧张进行中,这两个月以来工人都在加班加点。7月份的产量约为30台,发动机每月的产量30-40台。而来自全国各地的经销商也已云集南京,参加名爵公司的经销商培训大会。据悉,名爵售后服务的最大“亮点”是“英式管家服务”,力图解决消费者的一切后顾之忧。

在分别收购了英国著名汽车企业MG ROVER的知识产权和生产设备等资产后,上汽和南汽都生产出各自的自主品牌——荣威750和名爵轿车,从联合收购罗孚到成为竞争对手,进而各得其所、分头建厂、各推品牌打造产品,再到知识产权到底归属的纷争之后,上汽南汽的发展道路一直备受关注。自上月以来,在国家发改委和两地国资委的推动下,这两家汽车公司终于开始谈判合并事宜。这对避免重复建设,提高国有资产的经营效率具有积极意义。

## 外资巨头 齐现上海“地王”答疑会

◎本报记者 唐文祺

自上海放松对境外投资者参与竞买经营性土地的限制之后,外资巨头们的身影在上海土地市场中频频出现。出让起始价已被列为“地王”级别的黄浦区163号地块,在昨日的现场答疑会上,除了几乎齐聚一堂的国内外地产大鳄之外,甚至还引来了机构投资者的关注。

上海市中心连续多时的“地荒”一被打破,便石破天惊地推出一幅黄浦区南京东路的黄金地块。在近期推出的四号土地出让公告中,作为近年来上海市中心难得一见的大型商业地块,仅土地保证金便高达2亿元。而地块的出让起始楼地板价就超过了2.6万元/平方米,比之前浦东新区潍坊地块出让楼地板价还高出30%。

在昨日的答疑会上,除了早先已经现身的新鸿基地产、和记黄埔等香港地产巨头之外,内地房地产企业也不甘落后,除了已在上海有所建树的华润置地和北京天鸿之外,刚刚联手洛克菲勒获得外滩源部分地块开发的百仕达地产也出现在会场。值得一提的是,该幅“地王”还吸引到来自于海外的资金大鳄们。据悉,除了花旗银行、洛克菲勒、铁狮门、麦格理投资基金之外,一向神秘的新加坡政府产业投资有限公司(GIC)也对此表示有兴趣。

黄浦区163街坊地块挂牌期为8月9日至8月24日,以“价高者得”的挂牌形式予以出让。

## 绿地集团50亿元“布子”贵阳

◎本报记者 唐文祺

记者日前从上海最大的房地产企业之一,绿地集团得知,该集团已于日前与贵州省贵阳市政府签署了城市建设战略合作协议。据悉,绿地集团将投资50亿元人民币在贵阳市开发建设4个项目,范围涉及现代服务业和住宅产业,从而进一步巩固了绿地集团的全国化拓展策略的实施。

据了解,此次签署的战略合作协议中,3个项目定位为集商业、酒店、办公等于一体的现代服务业项目,另外一个则为大型的住宅项目。