

Companies

“姻缘”美满 沃尔沃拟增资山东临工

增资额接近原先投资,将着力占领中低端市场

◎本报记者 吴琼

沃尔沃建筑设备公司与中国工程机械企业的联姻,又有新进展。昨日,上海证券报从沃尔沃建筑设备公司全球总裁兼首席执行官托尼·海尔山处获悉:因合资融洽,沃尔沃建筑设备公司拟增资,增资额几乎翻一倍,其与临沂工程公司已签署了增加山东临工注册资本金近一倍的意向书,正等待主管部门批准。这也是近年来,外资收购国内工程机械企业后的追加投资的首个案例。

沃尔沃建筑设备中国有限公司总裁艾力士证实,“我们准备将山东临工的注册资本金由原来的4800万美元,增加至9500万美元。山东临工的股东将按股权同比例追加投资。”

按照这一说法,根据持股情况,沃尔沃建筑设备将对山东临工增资3290万美元。因为,目前山东临工的两大股东为沃尔沃建筑设备公司、临沂工程公司,双方分别持股70%、30%。

沃尔沃建筑设备公司为何在入主山东临工一年后,就迫不及待地追加投资呢?而2005年以不到200万元人民币收购山东青州山工机械40%股份的特彼勒,却迟迟未传

出追加投资的消息。

海尔山告诉记者,“山东临工是一个地地道道的中国公司,我一直比喻‘山东临工是一个孩子’。对孩子,我们需要照顾得更好。”

沃尔沃建筑设备公司对山东临工的照顾不仅体现在增资上。增资之前,山东临工已经谋划扩充细分市场,而沃尔沃也准备拿出其技术储备。

上海证券报获悉:山东临工已成立了三个事业部:装载机事业部、小型挖掘机械事业部、压路机事业部。后两个事业部是新设的。此前,山东临工的主要利润来源于装载机;2006年,装载机销量约1.2万辆,小型挖掘机和压路机的销量仅数百辆。

“增资后,在3年内,山东临工的产能将由目前的1.5万辆增至3万辆。”山东临工董事长兼首席执行官王志中表示,“5年后,山东临工年产量将达到5万台。”

尽管山东临工目前在小型挖掘机、压路机上并不具备优势,但有了沃尔沃的技术优势,这一切并不难解决。

“我们正在将英格索兰无锡公司迁至临沂”,海尔山表示,“今年4月,我们收购了英格索兰公司,目



前正在将整合其全球业务。英格索兰在压路机有较高市场占有率,预计这些技术也将提升山东临工在压路机上的技术能力。”

当然,沃尔沃建筑设备对山东临工的增资,也并非完全出于对孩子的照顾。近一年来,山东临工的出色表现也增加了沃尔沃建筑设备的

信心。来自山东临工的统计数据表示:前三季度,山东临工的产量同比增长约25%,产品销量增长约30%。

王志中告诉记者,“如果达到目标,未来我们将成为业内数一数二的企业。”而现在,山东临工在业内排行第四名。

“在欧洲,沃尔沃的工程机械

产品主打中高档市场,但中国的工程机械市场正处于蓬勃发展阶段,对各种价格的产品都有需求,所以我们也必须进攻中端及低端市场。”沃尔沃建筑设备中国副总裁蒋岚指出,“所以,我们会继续保留山东临工的品牌,执行双品牌战略。”

王志中解疑沃尔沃成功收购内幕



王志中

◎本报记者 吴琼

外资收购中国优势企业屡屡受阻,而沃尔沃建筑设备却波澜不惊地收购了山东临工70%的股权。这令山东临工董事长兼首席执行官王志中格外引人注目。是什么令沃尔沃建筑设备如此顺利地收购成功?为此,上海证券报专访了王志中。

上海证券报:根据公开资料显示,沃尔沃建筑设备收购山东临工70%的股权,可以说一个精妙的设计。首先山东临工自己掏钱从大股东香港控股手中回购山东临工的股权,然后再引进沃尔沃建筑设备。这样,由于山东临工就不再属

于上市公司的资产,也就无需证监会的批准。但尽管操作精妙,还是有几道关口要走,为什么沃尔沃建筑设备这么顺,同一时期凯雷收购徐工就这么不顺呢?

王志中:确实,我们和沃尔沃建筑设备进行并购谈判时,正是徐工并购案炒得最热烈时。我们之所以能成功,有三个条件。

第一,企业的性质不同。当时山东临工完成了改制,已由国有企业变为民营控股企业。因此外资并购山东临工不需国资委批准。而徐工仍是国有企业,凯雷参股必须国资委批准。

第二,企业规模不一样。相对

徐工来说,山东临工规模小得多。第三,在向政府提交与沃尔沃建筑设备的合资协议时,政府关注的三个关键点都得到了妥善安排。一,外资并购能否保留原有品牌。在合资协议中明确指出,合资后,山东临工将进行双品牌战略。二,合资能否引进技术?我们的合资不同于徐工与凯雷的合资,山东临工不仅要取得产品上的提升,更要提升研发能力。最突出表现是沃尔沃建筑设备的工程机械研发中心放在临沂。三,山东临工的产品在海外市场销售时不会受到限制。这一点与卡特彼勒与山工机械的合作有很大区别。

上海证券报:山东临工希望借

助沃尔沃建筑设备的能量,扩大出口规模。那么,现在沃尔沃建筑设备有什么举措吗?

王志中:山东临工原有的出口渠道还会继续保留。此外,我们正在和沃尔沃建筑设备原有的出口渠道进行产品嫁接。如果嫁接得好,将来再来整合山东临工的销售渠道。

上海证券报:山东临工的另一大股东很引人注意,很多人很早就说你们实现了管理层持股?

王志中:临沂工程持股山东临工30%的股权。临沂工程是由山东临工的管理层、员工共同持股的公司,每个职工至少持有与1万元相对应的股份。

我国去年国内广告经营额达1573亿元

中国广告主协会会长郑斯林日前透露,2006年国内广告经营额高达1573亿元,比上年增长11.1%,尤其是互联网和电子商务的发展,为广告主的营销与品牌建设带来更多的工作机遇与挑战。

郑斯林接受记者采访时表示,随着我国社会主义市场经济体制的建立和经济全球化的加速,我国企业市场化、国际化的步伐加快,大量企业的营销管理由过去简单的产品销售延伸到售后服务、市场细分、客户关系和渠道管理等以品牌为核心的整合营销。营销和传播互为过程,其最终目的是创造品牌资产和企业效益。

他还透露,由中国广告主协会与世界广告主联合会联合举办的“中国首届广告主国际论坛”将于11月15日至16日在北京举行。

中国广告主协会成立于2005年11月,是中国企业从事广告投资等营销传播事业的联合组织。(据新华社)

索爱第三季净利润下滑10%

◎本报记者 张辑

昨日,索尼爱立信(简称“索爱”)今天发布了2007年第三季度财报。报告显示,由于中低端手机销量增加导致手机平均价格走低,索爱第三季度净利润同比下滑10.4%。

在截至9月30日的这一财季,索爱的净利润为2.67亿欧元(约合3.79亿美元),低于去年同期的2.98亿欧元,过去两年首次出现下滑;税前利润为3.84亿欧元(约合5.42亿美元),比去年同期的4.33亿欧元下滑11%;销售额为31.1亿欧元,比去年同期的29.1亿欧元增长6.7%。路透财经调查显示,分析师此前预计索爱第三季度税前利润为3.58亿欧元,销售额为32.9亿欧元。

启动二期动拆迁 上海“外滩源”低调推进

◎本报记者 于兵兵

因地段“绝版”,又和洛克菲勒之间的传闻不断而闻名于上海楼市的“外滩源”项目近日传出新进展。9月30日,上海黄浦区房地局发布《房屋拆迁公告》称,对于黄浦区“外滩源”地区土地前期开发项目(二期)范围内的房屋拆迁,经审核发给房屋拆迁许可证。房屋拆迁人为上海新黄浦(集团)有限责任公司(下称“新黄浦集团”)。

这一纸公告距离新黄浦集团首次取得外滩源项目一期房屋拆迁许可证已四年有余。

资料显示,外滩源位于上海苏州河和黄浦江交汇处,占地17.06公顷,是上海外滩历史文化风貌区核心区域,也是外滩“万国建筑博览会”的源头,现存有14幢上海近代优秀保护建筑和一批

建于20世纪二三十年代的风格多样的中外经典建筑。2003年,外滩源地区综合改造项目被上海市政府列入年度重大建设计划,并委托新黄浦集团进行动迁开发,后者在当年取得了沪黄房地拆许字(2003)第4号房屋拆迁许可证。

2004年5月,美国洛克菲勒国际集团作为唯一一家外资企业与新黄浦集团签约,共同担任上海外滩源综合改造开发项目的总体开发商。

此后,外滩源项目传闻不断,先是传洛克菲勒国际集团非美国洛克菲勒家族集团,后有消息称因2004年后土地价格上升,新黄浦与洛克菲勒国际集团合作受阻。

2005年底,香港上市公司百仕达(1168.HK)宣布与洛克菲勒国际集团共同成立 Rockefeller-

GroupAsiaPa-cific(RGAP)公司,开发外滩源项目。在百仕达公告中,该项目被称为“洛克外滩源”,占地1.8万平方米,拟建成集住宅、酒店、商业、办公于一体的综合用途区。并希望在2010年世博会时完工。

与此同时,外滩源一期工程主体建筑——上海半岛酒店开工建设。“项目进展顺利,已经快完工了,是洛克菲勒集团开发的。”一位了解该项目的专家介绍。

从百仕达公告来看,与17.06公顷总占地相比,百仕达参与的项目只是外滩源部分地块。对于接下来的二期建设是否有百仕达的参与,昨天记者联系到香港百仕达一位在内地的工作人员,听到记者的问题后,该负责人以开会为由直接挂断了电话。

此外,有知情人士告诉记者,

除半岛酒店外,外滩源一期一些动拆迁工程仍没有完成。“黄浦区这一地段是居住密集区,动拆迁成本相当高,估计可以达到3万至4万/平方米。”上述人士称。另有消息称,外滩源项目一期部分地块和二期地块目前均由新黄浦集团负责土地总体开发。

一期工程没有完成动拆迁,二期动拆迁随之启动。新黄浦集团以怎样的资金预算应对高拆迁成本?昨天,记者致电新黄浦集团,公关部门负责人称,针对二期动拆迁工程,公司目前没有准备好可以向媒体发布的正式说法,会在近期给予回复。

今年9月23日,原上海新黄浦集团董事长吴明烈作为“上海社保案”的重要关联案件之一被一审判处无期徒刑,理由是2005年在华闻控股收购新黄浦集团一事中受贿1000万元。

力推“军转民” 十大军工集团亮相高交会

◎本报记者 于祥明

我国军工转向民品的步伐正越来越快。昨天,国防科工委高调亮相深圳高交会,率核工业集团等十大军工集团力推“军转民”产业。

“近十年来,国防科技工业坚持军民结合、寓军于民的发展方针,在核能利用、航空航天、高技术船舶、光电、现代车辆、特种化工等高新技术领域抢占制高点,在电子信息、新材料、新能源等新兴产业中占有相当份额。”国防科工委副秘书长、国防科工委参展团筹备领导小组常务副组长胡亚枫说。

据了解,目前国防科技工业

民品产值占总产值比重已达到65%,已经成为国民经济建设的主力军。并且,目前2/3军工科研生产能力已转向民用。

国防科工委统计数字显示,目前有10万多项军工技术转为民用,民品产值占工业总产值的比重由1978年的不足10%,提高到2006年的65%左右。国防科技工业已能生产50余大类,约1万多种民用产品,年销售过亿元的民品近200种,过10亿元的近20种。

胡亚枫表示,目前,国防科技工业初步形成了主导产业、支柱产业和其他优势产业共同发展的格局。“已涌现出一批有较强市场竞争力的知名企业和名牌产品,

一大批军工企业形成自己拳头产品。在一些重要产业领域,和平利用军工技术已占据一些关键技术制高点,形成了一定规模,成为能够影响整个市场格局的重要力量。”他说。

值得注意的是,军工技术和和平利用的迅猛发展势头才刚刚开始,国防科工委还将进一步统筹部署,促进军工民品产业发展。

胡亚枫在会上表示,国防科工委在制定行业政策、规划、标准,调整能力结构布局等方面,统筹协调,整体推进,为进一步调动军工企事业单位改革创新积极性和主动性,激励全行业自主创新能力的提高营造了良好的氛围和环境。

实际上,自去年起,国防科工委已经启动了推进“军转民”产业政策,相继制定和颁布了一系列政策措施,指导全行业进一步推动产业创新发展。

据了解,国防科工委根据《国防科技工业“十一五”发展和改革意见》,陆续发布了核、航天、船舶等“十一五”发展规划,并且相继出台了《关于推进军工企业股份制改造的指导意见》等12项配套政策和措施。

据悉,为进一步推动“军转民”,在此次高交会上,国防科工委专门印发了《国防科技工业民用科技成果对接项目指南》,向社会推广300项民用高技术成果。

欲阻止贝恩、华为收购 3Com 股东提起集体诉讼

◎本报记者 张辑

虽然日前贝恩资本已经宣布成功收购3Com,且华为将成为后者的商业和战略合作伙伴,但贝恩、华为对3Com的收购似乎并没有那么顺利。

此前就有消息人士指出,贝恩资本和华为将以22亿美元现金收购3Com,交易完成之后,华为将持有3Com 16.5%的股份。但华盛顿法律专家认为,由于中国公司的参与,这一交易将面临监管方面的阻碍。在3Com的产品中包含一项入侵检测技术,可以帮助客户抵御黑客的入侵,而美国国防部正是3Com的主要客户之一。

而昨日又传出最新消息,3Com 股东已经提起集体诉讼,希望阻止贝恩资本和华为对3Com的收购。

3Com 在一份提交给美国证券交易委员会的文件中称,自9月28日以来,3Com 股东针对3Com、3Com 董事、3Com 前董事、贝恩资本,以及华为提起了多起诉讼。原告方已经提交了集体诉讼申请,希望法院阻止贝恩资本和华为对3Com的收购。

尽管贝恩资本和华为的收购价格已经包含了约44%的溢价,但3Com 股东仍然认为这一价格过低。他们指控,3Com 董事违背了信托责任,而贝恩资本和华为则在这一过程中起到推波助澜的作用。美国共和党总统候选人米特·罗尼(Mitt Romney)曾经是贝恩资本的一名合伙人。到目前为止,贝恩资本还没有就此发表评论,3Com 也未提供更多消息。

多名并购和收购专家表示,部分股东为了获得更大利益,而采用法律诉讼的形式阻止公司出售,这种情况十分常见。在大多数情况下,这类诉讼都无法阻止交易顺利进行。Cravath, Swaine & Moore 律师事务所合伙人萨基斯·杰比安(Sarkis Jebajian)表示,由于中国公司华为参与收购,美国监管部门可能出于国家安全方面的考虑对3Com 交易进行仔细审查,提起诉讼的3Com 股东可能更多地考虑到这方面的风险。

波音 787 推迟半年交付 中国用户相应推迟

◎本报记者 索佩敏

继空客 A380 经历了屡次推迟交付的危机后,波音公司的新型 787 梦想飞机也遇到了同样的命运。波音公司昨天宣布,零部件短缺以及海外供应商工作的问题,787 飞机首架飞机的交付时间将推迟六个月。与此同时,中国 6 家航空公司用户订购的 787 飞机也将相应推迟交付。

波音表示,787 将预计在 2008 年 11 月或 12 月开始交付,而不是最初计划的 2008 年 5 月。首架飞机将于 2008 年第一季度末进行。

上月初,波音宣布推迟 787 首飞计划,表示存在生产工序与原计划不符的挑战,其中包括零部件短缺,软件和系统集成的收尾工作。波音民用飞机集团中国运营副总裁庄博润接受上海证券报采访时表示,延迟首飞的主要原因还是与过去的项目不同,787 项目的部件是由全球供应商来生产,这些供应商不仅要完成产品,还需要安装系统。但是经过实践发现,供应商无法完成系统的安装,最后必须还是由波音来安装。与此同时,787 的飞行控制系统软件需要更多的时间来完成整合,以及 787 不得不面临整个航空制造业面临的问题:紧固件的紧缺,也是 787 延迟首飞的重要原因。

波音 787 梦想飞机被认为是波音这家老牌航空公司挑战其对手空客的一张王牌。而 787 目前也的确获得了不俗的销售业绩。截至 7 月份,全球已有 47 家客户订购了 677 架 787 飞机,按当前目录价格计算,总价值超过 1100 亿美元。目前,中国就有国航、南航、东航、上航、海航和厦航 6 家公司共订购了 60 架 787 飞机。

而随着此次波音宣布首架 787 交付时间的延迟,其对中国用户的交付也将相应推迟。波音中国昨日接受上海证券报采访时表示,中国用户原本计划于 2008 年 6 月交付,现在也将往后顺延约 6 个月时间。

英特尔强令 35%广告返款投向网媒

◎本报记者 张辑

从明年起,互联网上将出现更多带有“Intel inside”标志的 PC 广告。日前英特尔透露,已要求广告合作伙伴加大向互联网等新媒体投放广告,同时减少在电视和平面媒体的广告投放。消息称,未来 2 年内,英特尔将把网络广告投放额在其广告预算中的比例由 2 年前的 15%提升至 50%以上。

英特尔高管透露,从明年起,参与其广告合作计划的 PC 制造商必须将英特尔提供的广告返款中,至少 35%投向网络媒体。

“用户在哪里我们就跟到哪里。在过去很长一段时间里,电视、平面媒体和广播主导着用户的消费习惯,但从 90 年代中期到现在,互联网的影响力正在不断加大。”英特尔全球执行副总裁、销售和营销事业部总经理兼首席营销官马宏升(Sean Maloney)表示,研究显示越来越多的用户在选购配置英特尔处理器的 PC 时,会在网上搜索相关信息。他透露,今年上半年,英特尔展开的一项调查显示,在对用户购买决定影响最大的五大信息来源中,有三或四个与网络媒体有关。

目前,美国网络广告规模正在快速增长,根据行业机构美国网络广告局及普华永道上周公布的数据,今年上半年,美国网络广告营收总额达 100 亿美元,比去年同期增长近 27%。相对而言,英特尔等高科技公司在网络广告投放上比其他行业步伐更快。

英特尔的“Intel inside”广告合作计划始于 1991 年,根据这项计划,英特尔合作伙伴在投放带有“Intel inside”标志的广告时,可获得由英特尔提供的一定金额的广告返款。英特尔高层透露,这部分费用在英特尔销售总额中所占比例低于 10%。目前,参与此项广告合作计划的 PC 厂商包括惠普、联想、索尼及东芝等国际 PC 巨头。