

Compani es

戴姆勒联手福汽打造大型商用车基地

并希望能参股北汽福田以实现在华的南北战略布局

◎本报记者 吴琼

随着戴姆勒汽车牵手福建汽车集团,其在华的合资布局已悄然成型:北依托北汽控股、南联手福建汽车集团。昨日,在福建戴姆勒汽车工业有限公司工厂的奠基仪式上,上海证券报获悉:福建戴姆勒汽车工业有限公司未来将成为戴姆勒汽车在欧洲之外的最大商用车基地。这也是戴姆勒与克莱斯勒分拆后,新戴姆勒汽车在中国建立的首家新工厂。如果戴姆勒汽车顺利参股北汽福田,则其中国棋盘将基本合拢。

在福州青口的生产基地上,戴姆勒汽车高层纷纷亮相,戴姆勒汽车董事长兼首席执行官、梅赛德斯汽车集团总裁蔡澈专程从德国赶到福州。

福汽戴姆勒汽车工业有限公司的注册资本为1.6亿欧元;总投资为2.08亿欧元。由三方参与、股东共有两名——福建汽车集团、戴姆勒轻型汽车(香港)有限公司各持股50%。戴姆勒轻型汽车(香港)有限公司由中华汽车股份有限公司、戴姆勒汽车组成。

据悉,2008年12月,福建戴姆勒奔驰项目将初步建成,包括厂房建设项目、设备安装;2009年中期,从该合资工厂的生产线上将驶下首辆由中国生产的梅赛德斯-奔驰轻型车唯雅诺。

“在汽车业内,像这样经济性的投资(2.08亿欧元,实现6万辆的总产能)很少见。2亿多欧元,包括设备投资、技术投资、土地投资、厂房建设在内。”福建汽车集团董事长凌玉章告诉上海证券报:“我们在充分考虑未来发展空间和企业自身实力的情况下,按照总体规划、分期实施、

滚动发展的原则,一期规划产能为4万辆,二期达到年产6万辆的目标。”

蔡澈指出:按照双方的合资协议,Vito 威霆、Viano 唯雅诺、Sprinter 凌特三款20座以下的高端轻型客车将在合资工厂量产。率先投产的将是唯雅诺。

在戴姆勒汽车将福州定为商用车发展重地的同时,其并未放弃与北汽福田结盟。2006年底北汽福田发布公告称:计划以每股人民币2.75元的价格向戴姆勒-克莱斯勒发行2.97亿股股份,占扩大后股本的24%。

当上海证券报向蔡澈问及,随着北汽福田股价不断上涨,戴姆勒汽车参股北汽福田的方案可能会遇到,是否会改变方案时,蔡澈表示,“我们仍然希望购买一部分北汽福田的股份,但这需要获得中国有关主管部门的批准。目前尚未拟定变更参股方案的计划,可能还需要进行讨论后才能决定。”

记者亦从福建汽车集团获悉:戴姆勒汽车当初退出与扬州汽车的合作,就是为了腾出一个名额来,以牵手北汽福田。因为按照中国汽车产业政策,国外汽车企业在商用车、乘用车领域最多只能牵手两家中国企业。目前戴姆勒在商用车的合资伙伴,只剩下福建汽车集团一家。

与福建汽车集团不同,北汽福田在商用车市场更有优势,以商用车起家的北汽福田占据较大的中国商用车市场份额。此外,北汽福田的商用车产品价格较为低廉,戴姆勒汽车的轻客走中高端,因此如果北汽福田的价格加上戴姆勒汽车的部分技术,则有可能进攻海外某些发展中国家的市场,从而令戴姆勒汽车获益。



凌玉章:福建汽车暂不考虑上市

◎本报记者 吴琼

福建戴姆勒汽车工业有限公司的奠基,标志着福建汽车工业由闽台合作走出全球合作的新阶段。如何做好合资工厂,福建汽车集团的未来大计,又挂在福建汽车集团董事长凌玉章的心头。为此,上海证券报专访了凌玉章。

上海证券报:中国很多汽车企业开始谋划上市,或者谋划整体上市。请问,福建汽车集团有无这方面的打算?

凌玉章:目前,福建汽车集团还没有上市的打算。一方面因我们现在还处于发展期。我们两大重点企业是东南汽车、福汽戴姆勒汽车工业有限

公司。福汽戴姆勒汽车工业有限公司还处于刚起步阶段,还没有见到成绩。另一方面,因为我们并不缺钱,我们有股东投资、有银行支持,虽然资本负债率有点高,但没有迫切的资金需求。因此,现在上市为时过早。

上海证券报:从现在起至2009年,是福汽戴姆勒汽车工业有限公司的关键时期。请问一下,福汽集团与戴姆勒汽车在合资公司如何进行角色分工?合资公司的销售是否由戴姆勒汽车控制?

凌玉章:总经理来自于戴姆勒,其余业务则依靠双方发挥优势。谁在某块业务有优势,谁就主管哪块业务。就目前而言,戴姆勒汽车主管技

术,至于销售由合资公司直接管理。目前,我们已经开始铺设经销网,首批经销商约20余家。

上海证券报:戴姆勒汽车是高档品牌,引进后能否达到40%的国产化率标准?

凌玉章:一开始,戴姆勒汽车也觉得达到这一标准比较难,不过现在我们已经解决这一问题了。以后量产时,肯定能满足国产化率标准。在动员下,原戴姆勒海外的零部件供应商也纷纷落户中国,甚至落户福建。相信既能满足国产化率的标准,又能保证戴姆勒原有的品质标准。至于发动机问题,将分两步走。初期采用进口方式,后期考虑国产化。

戴尔进入最大 连锁文具店销售

戴尔公司和全球最大办公文具供应商史泰博公司22日联合宣布,戴尔电脑及其他相关设备将出现在史泰博在美国的1400家连锁店中,面向客户进行销售。

根据上述两家公司联合发布的新闻公报,自11月11日起,消费者可以在史泰博的店面中购买到戴尔品牌的台式和笔记本电脑、显示器、打印机、墨盒等。另外,客户还可以通过史泰博的网站订购这些产品。

创立于上世纪80年代的戴尔公司曾以低成本和直销经营方式异军突起,并很快成为全球个人电脑行业领军企业。不过,随着企业和市场变化,去年惠普公司超越戴尔,占据了最大市场份额。(据新华社)

电子支付企业掘金 电子客票市场

◎本报记者 索佩敏

随着电子客票正在逐渐取代纸质机票,由此带来的电子客票销售市场也受到企业关注。昨天,两家本土民营公司“易行天下”与“汇付天下”宣布全面合作,为传统的机票代理人提供电子客票交易平台和支付解决方案,而汇付天下也将入股易行天下。

去年开始,国际航协要求中国逐步取消纸质机票,中国将实现全面的电子客票销售。而易行天下主要针对销售电子客票的机票代理人,代理人在平台上发布机票信息后,系统将自动提取最低价,将最具优势的机票产品显示在平台上。更重要的是,由于易行天下在全国各城市发展代理人加入,也就形成了分布全国的经营网络,这样,各地的代理人在销售异地机票时,可以通过联盟内的其它代理人获得如本港出票的优惠价格。汇付天下则是一家电子支付企业,通过两家公司的合作,为机票代理提供向电子机票销售转型的整体解决方案。

此外,汇付天下还将入股易行天下,不过双方并未透露入股的具体比例和价格。

与欧莱雅战略合作 王府井欲拓“子品牌”

◎本报记者 于祥明

中国连锁百货店领头羊——王府井百货,将牵手全球化妆品巨头共创市场。昨天,巴黎欧莱雅与北京王府井百货(集团)股份有限公司在京签署了2008年战略合作备忘录。期间,王府井百货负责人透露,公司将在“王府井百货”的大品牌下,打造一些“子品牌”,以拓展连锁百货市场。

根据王府井百货与巴黎欧莱雅签订的战略合作协议,双方将结成战略合作伙伴,在全国范围内整合资源,发挥协同效应,共同打造中国特色的品牌与零售商联手合作的经营模式。

目前,“欧莱雅在中国拥有14个知名优质化妆品品牌,是化妆品巨头。与其结成战略合作伙伴,将有利于王府井百货的品牌拓展。”王府井百货总裁刘冰说。

刘冰预计,今年欧莱雅化妆品在王府井集团的销售金额将达到1.75亿元,占比约为4%。“随着双方战略合作的‘落地’,份额将远远超过这一数值。”她说。据悉,在签订战略合作协议后,王府井百货集团将向各店面下达品牌销售计划。

截至目前,欧莱雅在王府井百货所有门店的柜台销售较去年同期相比,已有51%的增长,远远超过其在中国市场的平均增长率。

实际上,记者了解到,截至去年,在中国内地欧莱雅集团的销售已首次超过日本,成为其在亚洲



最大的市场。

对此,巴黎欧莱雅品牌总经理张耀东表示,历年以来,欧莱雅中国的主要业务仍来自于百货商店的专柜,约占70%销售额。而在国内,则主要依靠卖场或者药房。

“与巴黎欧莱雅展开战略合作,对公司将要进行的‘子品牌’拓展也有所帮助。”刘冰在签约仪式上表示,从去年开始,公司已经开始研究未来发展策略,包括在王府井百货旗下创建一些子品牌,以适应“时尚流行”和“时尚精品”等多种消费需求。

据透露,王府井百货已经委托美国著名品牌咨询机构“Lander”,

为其进行品牌构架设计,“预计近期报告将交付公司。”刘冰说。

记者了解到,目前王府井百货旗下拥有已开业和即将开业的大型百货商店19家。下半年,王府井百货将加快新店开业步伐,预计全年新开店则达到4家。

实际上,王府井百货子品牌的构建或将与新店同步进行。“不一定在一线城市、二线城市,包括三线城市公司,只要有市场,王府井百货都可能将子品牌拓展其中。”刘冰说。

另一方面,据刘冰透露,王府井百货将在品牌构建拓展的同时,在进行第二次业务体制转型,即将各

门店业务的采购转入集团总部,进行集中采购。

集中采购将在成本及效率上更具有竞争力。实际上,记者了解到,王府井百货从1996年开始,撤销门店下属按商品品类分别进行采购的众多商品部,设立采购中心,实行单店的统一采购。所谓二次转型,则是将旗下门店的采购权全部上收至集团总部,抛开错综复杂的代理商,直接向生产商或品牌持有者进货,强力推行“总部对总部”的集中采购。

“在这方面,与欧莱雅等品牌合作,也有利于构建集中采购平台。”刘冰说。

磐石基金携手凯雷1500万美元投资安信地板

◎本报记者 索佩敏

继2006年5月获得凯雷集团2750万美元投资后,安信地板再度获得海外投资机构的青睐。昨日,安信地板宣布国际知名私募投资机构罗素投资集团(Russell Investments)旗下磐石基金(Pantheon Ventures)携美国凯雷投资集团斥资1500万美元入股。安信地板董事长卢伟光昨日接受上海证券报采访时表示,获得的该项投资将用于巩固和扩大原材料采购,兴建新厂房扩大生产规模等,尤其将用于通过收购进行产能扩张。

据安信地板方面介绍,磐石基金

金创立于1982年,总部位于英国伦敦,是专门投资私募基金的私募基金公司,其旗下管理资金达200亿美元,在世界范围内投资约700家私募基金。此次安信地板获得了磐石基金1250万美元的投资,同时凯雷投资集团亦同步增加投资250万美元。作为国内地板业的龙头企业,安信地板此前已经获得多项海外投资机构的投资。2006年5月11日,凯雷宣布斥资2750万美金入股安信地板。今年9月,由分众传媒联席董事长虞峰在海外创立的Strong Media也投资857万美元入股安信地板。

卢伟光昨日表示,安信地板将最近获得的投资资金主要用于巩固和扩大原材料采购,兴建新厂房扩大生产规模、收购兼并业内企业丰富公司产品线、加强品牌专卖店的建设及销售渠道的扩张、招募和扩大人才队伍,其中通过收购等手段进行产能扩张是最主要手段。

2007年3月,安信地板收购了宝钢旗下的宝优特强化地板业务,原本以实木地板和实木复合地板为主的安信地板,由此借助宝优特切入了强化地板市场。2007年9月,安信地板两次出资2000万元收购了上海一家装饰材料公司,利用该公司生产设施扩大其产能。而卢伟

光透露,目前安信地板正在与另外两家潜在收购对象进行洽谈,其中一家为强化地板生产厂商,另一家则为实木复合地板基材厂。“安信在实木地板方面本身已经做得比较强,因此希望收购的对象能够补充安信的其他业务。”卢伟光指出,安信地板未来的收购重点也将是强化地板和实木复合地板方向。

凯雷注资安信地板时,双方曾协定将努力使合作公司在2007年底或2008年初在中国香港公开上市。对此卢伟光昨日表示,公司对于上市的确有明确的计划,但是目前不能披露具体的进展。

信产部:国产手机缺技术品牌差 运营商应积极向下游产业链延伸

◎本报记者 张楠

昨日,在“ICT中国·2007移动通信终端产业高峰论坛”上,信息产业部副部长奚国华与信产部电信管理局副局长鲁阳在主题演讲中都指出,国产手机企业缺乏核心技术,创新和管理不强导致手机质量无法保证;同时他指出将继续严打黑手机,规范企业生产经营。

鲁阳透露,今年1至8月,信产部共核发手机进网许可证1382张,核发进网许可标志1.36亿枚。目前国内手机产能已超过6亿部,2007年1至8月,手机产量为3.48亿部,同比增长28%。手机出口总量为2.82亿部,同比增长28.7%,创汇214亿美元,同比增长18%。我国已成为全球最大的移动通信终端研发制造基地和消费市场。

鲁阳在肯定移动终端业绩的同时,也力陈市场暴露出来的四点问题。第一,部分企业没有很好的掌握移动终端的核心技术,创新能力不强,内部的管理水平不高,导致手机的质量无法得到很好的保证;第二,在一些企业中,对品牌建设重视程度不够,对品牌建设维护投入不足,品牌社会认知度和美誉度不够;第三,在流通市场上,有些企业的销售维修服务市场体系机制还不完善,用户投诉也较高;第四,在行业竞争加剧的同时,黑手机扰乱导致市场竞争环境损害了消费者的正当权益。

尽管我国已经取消了手机核准制,但并不意味着这一市场监管的放松。鲁阳指出,信产部规范企业生产经营行为,还将联合相关政府职能部门,建立手机监管部级的协调工作机制,继续大力打击黑手机。此外,奚国华在论坛上表示,通信业应该加强产业链上下游的互动,运营商应向内容、应用等下游产业链进行延伸。

“在中国打造一个完善或者完整的产业链应该说是非常重要的。”奚国华表示,随着移动通信业务的不断发展,融合、增值业务提供商等产业上下游的联系日益紧密,本着互利共赢的原则,支持和鼓励产业链上下游运营、制造、软件等企业之间的合作,促进产学研用紧密结合,不断完善从信息、内容、信息处理到信息传输的产业链,形成互利、互惠、互动的新型产业链和发展规模,推动产业全面协调发展。

据统计,中国已经成为全球最大也是最重要的手机制造基地。奚国华认为,移动终端产业可以从两个方向去开拓,一是高端用户市场。二是农村市场。奚国华特别提到了如何保证中国移动终端的健康发展:“原来我们一直在说中国虽然手机产量很大,但是中国是有机无芯,通过这一段时间的推进,包括我们自己的自主创新,这个局面正在慢慢得到改变,无论是GSM,还是我们的TD,我们自己设计、制造的芯片都已经出来了。”

张近东问鼎胡润零售富豪榜

◎本报记者 张良

在昨日公布的《2007胡润零售榜》上,张近东以财富370亿元拔得头筹,曾连续三年蝉联零售榜冠军的黄光裕以财富280亿元位居次席,欧通国以财富100亿元甘陪三甲末席。胡润认为,零售业的快速发展与城市化进程加快、居民消费升级和促进内需等中国的整体经济形势密不可分。

上榜30位零售富豪的总财富达1490亿元,平均财富为49.7亿元。前10位富豪的财富为1127亿元,占总财富的75.6%。零售榜上榜门槛为14亿元。苏宁电器是零售榜上榜人数最多的公司,共有张近东、孙为民等7人上榜;国美电器有2人上榜,分别是黄光裕和陈晓。

新能源领跑胡润能源富豪榜

◎本报记者 张良

《2007胡润能源富豪榜》昨日揭晓,江西赛维的彭小峰以400亿元的财富成为能源榜首富。去年的能源首富施正荣以财富200亿元排名第二。从事传统能源行业的鲜扬与从事太阳能的苗连生并列第三,财富为140亿元。值得注意的是,新能源已成为富豪累积财富的重要资源倚靠,并开始领跑胡润能源榜。

今年上榜的50位能源富豪的总财富为1847.5亿元,平均财富为37亿元,上榜门槛达到了7亿元。新能源成为了能源榜的主力军,施正荣继去年问鼎能源榜首富后,今年仍然保持了强劲的发展势头,其财富由去年的155亿增长到200亿元,增幅近30%。今年从事太阳能相关行业的10位富豪的总财富高达898亿元,占能源榜总财富的48.6%。

微软将在欧洲削减许可费用

◎本报记者 张楠

旷日持久的反微软垄断案终于画上了一个句号。欧盟监管机构周一(国外时间)表示,微软已经同意执行上月份上诉法院赞成的2004年欧盟反垄断裁决的关键部分,将削减竞争者的许可费用,并把拥有的信息转交给开源开发商。

欧盟竞争委员Neele Kroes与微软达成了这一交易,她在与微软首席执行官史蒂夫·鲍尔默通电话时表示,她希望结束“黑暗的一页”。欧盟委员会表示,目前微软已经同意在三方面作出实质性改变,为了帮助开发者的软件与微软的Windows台式操作系统兼容,对那些需要“完整和正确的”技术信息的公司将一次性收取一万欧元(合14310美元)的许可费用。同时允许把数据转移给开源社区,比如Linux。并在全球范围内削减包括专利在内的收费价格低于先前微软主张的7%。

欧盟官员表示,我们很快将决定微软是否违反了欧盟的互用信息收费过高的法律,竞争委员会承诺计算机用户不久将体验到真正的益处。