

Companies

■ 追踪报道

中邮15家挂牌酒店“批零兼售”花落三家

◎ 本报记者 唐文祺

悬念不断的中邮系酒店出让一事,终于有了分晓。

上海证券报昨日获悉,虽历经挂牌期之日无人摘牌的窘境,但中邮60家酒店中首批挂牌的15家酒店仍顺利觅得了新东家。由于该批酒店兼含了“零售”与“批发”两种交易形式,因此有内部人士称,实际上该批酒店分别由不同买家出手购买。

昨日有内部知情人士向记者透露,已先后两次出手购买中邮系酒店的卓越金融(0727.HK),进一步扩充

旗下酒店资产,将打包出让的12家酒店收入囊中。而剩余酒店则由香港上市企业汇创控股(8202.HK)和另一内资企业予以“瓜分”。

为促进主辅分离工作,中国邮政集团于去年将第二批60家酒店在北京产权交易所实行意向挂牌。经过了相关资产的评估、整顿之后,其中的15家酒店率先“打头阵”推出市场。据北交所的挂牌信息显示,该批酒店分布于四川、云南、甘肃、吉林、广东、浙江、重庆等多个省份及直辖市,总体估价为2.2亿元。其中,约1.75亿元的12家酒店作为“不可拆细的资产包”

统一出让。

由马来西亚林致华拿督控股的卓越金融,曾经在中邮集团首批挂牌出让的30家酒店中,先后两次以近3亿元人民币的总代价购入16家。但该企业对于中邮系酒店的“兴趣”并未减少,此次仍然将包括了12家酒店在内的“资产包”整体购入,使得旗下连锁酒店品牌“你的客栈”阵营得以进一步扩充。

而汇创控股虽然作为一家应用软件方案供应商,但在去年开始,该企业明确有意进军酒店业。根据该公司去年发布的公告,除了以合作方式对广东省9家酒店实行管理运营之外,

还分别以1350万元及1400万元代价,将位于广东省和吉林省的两家酒店实行了收购。

按照中国邮政实行的主辅分离思想,主业为直接从事邮政通信、邮政金融服务及与之有紧密关联的拓展性业务和相关管理工作。而分别在去年3月份和11月份推出的两批酒店,则属于辅业资产的一部分。“事实上有许多辅业资产并不产生利润,反而是在拖主体产业的‘后腿’,乘着主辅分离之际实行精简,把宾馆酒店出让给有需要的企业,以发挥其网络优势,倒不失为良策。”一名酒店业专业人士

表示。

据了解,随着奥运年来临之际,经济型连锁酒店业的竞争开始进入“白热化”状态。除了已站稳脚跟的国内酒店品牌商们分抢“蛋糕”之外,海外的酒店品牌也在不断地登陆中国市场。在花旗银行发布的《中国旅游市场报告》中曾经对于中国酒店业表示乐观,称鉴于中国经济近期及中期有望继续强劲增长,以及中国人境及国内旅游兴旺,加之奥运、世博等大型活动的推动,预计酒店需求将持续上涨。汇创控股便公开宣布,管理层对中国酒店投资前景持“乐观态度”。

产经速递

我家电产品在全球市场地位继续上升

尽管面临原材料涨价、出口壁垒和人民币升值等各种不利因素,去年我国家电行业国内外两个市场的开拓仍有较大增长,家电产品在全球市场的地位仍在继续上升。

中国家用电器协会理事长霍社芳是日前在四川绵阳作上述表示的。她说,去年全行业表现不俗,销售额近6000亿元人民币,同比增长30%。特别是全年冰箱和冰压机的产量都增长了20%以上。

在国际市场方面,近五年来我国家电出口额年均增幅30%,去年增幅仍在25%以上。这说明虽然我国面临广泛的技术和贸易壁垒,人民币升值的影响,以及原材料价格上涨的压力,但企业无论是影响力还是营销力都有了很大的改观。

霍社芳强调,中国家电行业全球制造基地的地位仍然非常巩固,中国家电产品在全球市场的地位仍在继续上升。

(据新华社)

去年全国餐饮消费额突破12000亿元

记者30日从商务部获悉,2007年全国住宿与餐饮业零售额累计实现12352亿元,同比增长19.4%,比2006年同期增幅高出3个百分点。

据有关数据分析,随着人民生活水平和餐饮社会化程度的逐步提高,2007年我国餐饮消费持续快速增长,在国民经济各行业中继续保持领先地位。全国住宿与餐饮业零售额占社会消费品零售总额比重为13.8%,拉动社会消费品零售总额增长2.6个百分点,对社会消费品零售总额的增长贡献率为15.6%。

其中12月份,全国住宿与餐饮业零售额实现1220.7亿元,比2006年同期增长24.2%,增幅高出5.5个百分点,比2007年11月份增幅高出2.6个百分点,其规模与增幅均为全年月度最高。

(据新华社)

东芝季度盈利减少24.8%

日本东芝公司29日发布财报称,由于半导体业务低迷,公司上一季度集团盈利同比减少24.8%。

财报显示,去年10月-12月,东芝的集团盈利为420亿日元(约106亿美元),销售额为18785亿日元,同比微涨4.8%。

从业务类别来看,半导体方面由于闪存价格下跌对收益产生了负面影响,而在数码相机方面,尽管电脑销量业绩喜人,获得了盈利,但平板电视和新一代DVD播放机业务却出现亏损。

从2007年4月-12月来看,东芝的集团销售额同比增加12.4%,盈利小幅上涨2.9%,财报对去年10月份公布的本财年业绩预期未作更改。

(据新华社)

北汽有意牵手福汽 目标跻身“国家队”

◎ 本报记者 吴琼

2008年正成为中国汽车集团重组高峰期。昨日,上海证券报获悉:北汽集团有意与福建汽车集团重组或联盟,以快速做大旗下汽车资产规模,并跻身汽车“国家队”,导致双方牵手的一大导火索为其合作伙伴戴姆勒汽车及克莱斯勒汽车。

继上汽集团、北汽集团签署合作协议,东风汽车集团与中航科工商谈收购后者旗下汽车资产之后,位居北京的北汽集团也不甘寂寞。上海证券报获悉:北汽集团有意与南方的一家汽车集团牵手。北汽集团董事长徐和谊称:北汽集团已物色到整合重组的对象,今年肯定达成。

昨日上海证券报致电徐和谊时,其未透露合作方的具体名称,也未透露具体的合作方式。但此前,徐和谊曾告诉本报:希望通过合纵联盟等形式,做大北汽集团。

有消息显示:北汽集团将牵手的对象为福汽集团。导致北汽集团与福汽集团联手的原因较多,包括双方共同的外方合作伙伴戴姆勒汽车、克莱斯勒汽车。

戴姆勒汽车目前在中国南北各有一家合资公司:在中国北部,与北汽集团组建的北京奔驰-戴姆勒-克莱斯勒汽车有限公司,生产



奔驰国产汽车。在中国南部,戴姆勒汽车与福汽集团组建了福汽戴姆勒汽车有限公司,拟生产高端微型客车。

目前,克莱斯勒在中国的合作伙伴主要有三个:其一为北汽集团,双方合资组建了北京奔驰-戴姆勒-克莱斯勒汽车有限公司,生产克莱斯勒300C和铂锐;其二为福汽集团下属的东南汽车,双方与克莱斯勒通过技

术转让合作生产道奇和克莱斯勒品牌的MPV;其三,克莱斯勒与奇瑞汽车签订代工生产道奇品牌小型轿车的协议。

戴姆勒汽车、克莱斯勒汽车正在中国大展拳脚,由于北汽集团和福汽集团均为双方的合作伙伴,因此四位合作者均希望拧成一根绳应对未来的激烈竞争。

据了解,北汽集团与福汽集团已

经展开多轮深入协商,但目前双方尚未决定以何种方式联手。

昨日,中国汽车工业协会咨询委员会高层指出:由于双方资产规模较为复杂,既有中方自主资产(如北汽福田),又有合资资产;且合资方不限于戴姆勒汽车、克莱斯勒汽车,还有三菱汽车,预计资产评估和资产处置会相当麻烦,真正牵手还需相当时日。

形成全系列出口阵容

上海通用凯迪拉克赛威将出口中东

◎ 本报记者 吴琼

在汽车出口浪潮中,合资汽车企业也不甘落后。昨日,上海证券报独家获悉:上海通用汽车拟将豪华商务轿车凯迪拉克SLS赛威出口至中东及中东以外的海外国家和地区。这将使上海通用成为首家将豪华车出口至海外的中国合资汽车企业,亦意味着上海通用已经形成了从经济型轿车、中高档轿车到豪华车的全系列出口阵容。

昨日,上海通用内部人士告诉上海证券报:凯迪拉克SLS赛威准备出口至有兴趣的地方,但其透露,2008年凯迪拉克SLS赛威已确定的出口

口地暂时只有中东地区,但未来不排除出口至其他地区。中东地区也是全球豪华车最集中、准入门槛最高的市场之一。

据悉,2007年底,上海通用汽车成功签订了凯迪拉克SLS赛威出口至中东地区的商务合同。此前,凯迪拉克SLS赛威曾在2007年11月13日迪拜举行的中东国际车展上大开秀场,期间引来较多中东潜在客户关注。

上海通用汽车表示:凯迪拉克SLS赛威出口中东,也是上海通用汽车生产的凯迪拉克得到的首个海外合同。但此举意义深远,意味着国产豪华车真正走出国门。

所有凯迪拉克SLS赛威的出口车

型均由上海通用汽车金桥厂生产。有消息指出:首批出口的很可能是凯迪拉克SLS赛威4.6L旗舰型,配有北极星V8发动机、最高动力达320马力,内饰设计豪华考究,与中东地区豪华车用户需求相匹配。但上海通用对此未予公开承认。

2006年11月,凯迪拉克SLS赛威上市,其时上海通用汽车总经理丁磊表示:凯迪拉克SLS赛威是上海通用为中国市场特别打造的长轴距版的豪华商务轿车,将引领凯迪拉克品牌进军主流豪华商务轿车市场。数据显示:2007年,上海通用生产的凯迪拉克SLS赛威共计销售4380辆。但未曾想到,丁磊所说的主流豪华商务轿车

市场并不限于中国,而在国内外豪华车市场。

据悉,上海通用已委托中东地区的代理商,由后者负责凯迪拉克SLS赛威进入中东所必须的恶劣气候和道路状况的综合测试,目前该测试已基本完成。

此外,上海证券报获悉:除豪华车凯迪拉克SLS赛威外,上海通用的中高档轿车、经济型轿车及发动机早已出口至海外。2007年,上海通用共计出口雪佛兰乐风、别克GL10等约2万余辆。早在2001年,上海通用就已经将别克GL10出口至菲律宾,其后经济型轿车乐风、发动机均出口至乌克兰等国家和地区。

eBay12年来首度让利卖家寻求自救

◎ 本报记者 张颖

昨日,eBay(Nasdaq:EBAY)宣布降低物品登录费,提高卖家的基本标准,同时首开先河,为最佳卖家提供奖励和折扣。这些大刀阔斧的改革,将在eBay全球的交易平台上展开,目的是为了改善eBay用户的整体体验。

业内人士称,这是eBay自1995年以来首度宣布降价。三年来,eBay的股价下跌超过一半,而掌舵eBay超过10年的eBayCEO梅格·惠特曼在要求投资者保持耐心的同时,已于eBay发布最新一期财报时宣布将于3月份辞职。eBay的买家和卖家都在流失,这让eBay感受到前所未有的压力,也是这次改革的基本动因。

记者获悉,为了提升购买体验,eBay宣布将在三个领域进行调整,这将会影响到卖家的行为:收费结



构,卖家奖励以及卖家标准,信用评级。收费调整将会因不同的国家和市场而有所不同,其主要目的是鼓励卖家登录更多物品以及在登录物品时使用更多图片,这两者都会有益于买家。在美国,自2008年2月20日起,eBay将下调物品登录费(Insertion fee)25%-50%。与此相应,eBay

提高了物品成交费(final value fee),即物品成功售出后eBay所收取的费用。调整收费以后,卖家由于物品没有售出而承担的风险相对降低,因此卖家更倾向于这种收费结构。去年3月底接任首席执行官职务的约翰·多纳霍(John Donahoe)表示:“简而言之,只有我们的卖家获得成功,我们

才能够有更好的盈利。”

除了收费调整,eBay还在与卖家的合作上做出了巨大的调整。首先,eBay对于任何在eBay上销售的卖家基本标准更严格,旨在防止任何导致买家不满意的行为,例如收取高额运费或者物品描述不准确。为了实现这一目的,eBay还将减少那些用户满意度低的卖家的物品在搜索结果中的曝光。

对于中国市场,eBay认为,收费调整有助于在eBay上从事跨国交易的数万中国卖家,增加在eBay上的商品登录数量,将更多质优价廉的中国制造商品销往海外,并吸引更多的新卖家尝试通过eBay进行跨国销售。

淘宝相关人士接受记者采访时表示,eBay的改革并不会给阿里巴巴或者淘宝带来冲击。eBay的降价反倒有利于中小企业依托阿里巴巴的平台进行更多的采购,而后通过eBay的平台向全球用户销售商品。

我国将加强药品出口管理 10个品种首批入选

◎ 本报记者 叶勇

国家食品药品监督管理局局长邵明立昨天表示,中国将加强药品出口管理,实行出口药品目录管理制度,首批对10个品种试行出口监管。

邵明立30日在全国食品药品监督管理局工作会议上说,出口药品监管的总体思路是实行目录管理,范围限定在药品制剂、仅用于直接生产制剂的原料药和符合药用要求的药用辅料。

中国化学制药工业协会秘书长周燕在接受本报记者采访时认为,可能是由于前一段发生了国际上对我国向发展中国家出口药品的质量问题的质疑,因此监管部门有意加强出口监管。

不过,她也认为,只要药品生产在国内完全遵守GMP标准,没有必要进行太多出口干涉,并且我国的药品在进口国还有相关的进口药品监管规范。

国家药监局副局长吴浚不久前也曾表示,中国对化学原料药的管理是严格的,没有获得批准的原料是不准作为药用原料直接投药的。中国原料药的管理延用了多年,一直是严格地执行,像这种严格的管理方法,在一些国家,包括一些发达国家都没有这样做。第二,进口药品的监管责任主要是由进口国的药品监管部门负责。中国已对进入中国的药品专门制定了进口药品管理办法,对进口的药品进行审查、检验,合格才予以放行。所以中国对这种进口管理的规定是严格的。但在一些国家,也未必完全这样做,进口不需要经过批准。

邵明立还表示,生产目录内品种的企业,必须获得药品生产许可证,品种必须经过注册;出口目录内品种的企业,必须具备相应的资质,并凭《药品销售证明书》办理出口手续。省级食品药品监督管理局要按照属地监管原则,认真把好出口药品资质审查关和委托检验关,维护监管部门的良好形象。

邵明立同时表示,国家食品药品监督管理局2008年还将加强化学原料药监管,会同发展改革委等部门对化工企业生产原料药情况进行全面调查,研究制定相关监管和整治措施。

本田去年全球销量创新高

◎ 本报记者 宦晓

本田汽车昨天发布了2007年度的全球销售业绩。2007年度,本田的汽车和摩托车全球销量均同比大幅增长,再次创下历史最高纪录。

在中国、南美、东欧地区销量增长的带动下,2007年本田汽车的全球总销量达376.7万辆,同比增长6%,再次创下历史最高纪录。在中国市场,本田汽车的总销量达42.8万辆,同比增长31%。本田的全球第二大市场则是南美,07年销售117000辆,增幅为30%。

同样,2007年本田摩托车在中国、亚太、南美地区也取得了强势增长,全球总销量达1,347.6万辆,同比增长7%,刷新了历史纪录。在中国市场,本田品牌摩托车销量达116.6万辆,同比增长29%。

菲亚特去年净利增近八成

◎ 本报记者 吴琼

昨日,上海证券报从菲亚特中国获悉:2007年全年菲亚特集团整体收入达585亿欧元,比2006年增长12.9%;营业利润创下历史新高,为32亿欧元,比2006年增长66%;净利润达21亿欧元,同比增长78.5%;2007年底累计红利超过5.2亿欧元。

据悉,2007年,菲亚特汽车业务收入高达290亿欧元,同比增长13.4%。其中超过九成来自菲亚特集团汽车,菲亚特集团汽车的收入达268亿欧元,同比增长13.1%。这归功于菲亚特集团旗下Bravo、Fiat500、Linea和Grande Punto等新型车的成功推出。

此外,菲亚特集团旗下的玛莎拉蒂汽车品牌年销售收入近7亿欧元,同比增长33.7%;豪华车品牌法拉利2007年销售收入为16亿欧元,同比增长15.3%;商用车依维柯销售收入逾110亿欧元,同比增长22.5%。

据了解,走出困境的菲亚特集团已偿清全部工业负债,年底现金盈余4亿欧元。

麦当劳拟加快在中印扩张

全球快餐连锁巨头麦当劳公司29日表示,计划今年在中国和印度分别增开125家和140家分店,以进一步拓展亚洲快餐市场。

麦当劳公司中国区首席执行官杰夫·施瓦茨当天在接受彭博新闻社采访时说,除今年新开125家分店外,麦当劳还计划2009年和2010年在中国分别增开150家和175家分店。这些新店主要集中在东部沿海地区以及北京、天津、上海、广州、深圳等大城市。目前,麦当劳在中国共有875家连锁店。

同日,麦当劳公司亚太、中东和欧洲地区业务总裁蒂姆·芬顿在接受彭博社采访时也透露,公司计划今年在印度新开140家分店,在目前135家分店的基础上增长一倍多。

麦当劳28日发布财报说,2007年公司销售收入达创纪录的228亿美元,同比增长9%。其中,包括中国在内的亚太市场以及中东、非洲市场仍然是其经营表现最好的地区。这也是麦当劳加快进军中国和印度市场的原因所在。

(据新华社)