

# 中國汽車售後市場迎來暴利空間

### 比亞迪、奇瑞等本土整車毛利率大幅降低的同時，售後及零部件銷售市場爆發出驚人的利潤潛力。

6月1日，全球知名商業諮詢公司AlixPartners(艾睿鉑)發佈最新研究報告——《2011年中國汽車行業展望》，對中國汽車業前景作出樂觀預期，並看好汽車零部件與售後市場。據統計，中國汽車零部件銷售額在2010年增長了約44%，高於整車銷售37%的增長率，達到1.644萬億元人民幣的銷售收入，且出口銷售收入在2010年上漲43%，增長趨勢強勁。

**未來五年中國小汽車市場預計年均增長近15%**  
在2009年和2010年分別達到近50%和超過32%的高增長之後，2011年一季度，中國輕型車銷售增速急劇下滑至9%，而4月份的增長率則降至3%。政府刺激政策的推出以及主要城市新車限購政策的實施，使得中國汽車市場增長乏力。市場普遍低迷之時，報告卻看好中國汽車業發展前景。

研究結果顯示，受訪的汽車行業高管預計2011-2016年中國輕型汽車銷量將保持近12%-15%的增長。“這雖不及2009年的高增長，但仍是一個非常健康的數字。”艾睿鉑董事總經理及上海辦公室負責人羅曼表示。

支撐此樂觀預期的，一是中國家庭財富的長期增長空間，二是新能源汽車的未來發展潛力。

報告顯示，2010年，中國年收入超過6萬元人民幣的城市家庭乘用車擁有率達到72%，而當年該收入層的家庭數值佔所有城市家庭的19.5%，預計2013年這個數字將達到26.8%，艾睿鉑更稱未來五年年收入超過6萬元的家庭數量有望翻一番。其增長潛力可見一斑。隨著財富的增長，越來越多的家庭將渴望擁有自己的汽車。

“我們認為，中國汽車市場現階段出現的波動是短期的，很大程度上是受到優惠政策退出的影響，大部分消費者還處在觀望期，一旦政策預期穩定，巨大的需求潛力就會釋放出來。預計今年三季度增長率就有望恢復。”艾睿鉑上海辦公室副總裁李麗華說。

**本土品牌增長不足2% 毛利率大幅下滑**  
艾睿鉑報告還顯示，受訪者預計到2016年，中國本土整車製造商的市場份額將再提高5%，呈現溫和上升。

中國本土整車商發展前景廣闊。根據報告數據，與擁有本土汽車工業的主要國家相比，中國本土整車商的市場份額最低，2010年銷量占比只有29%，而同期日本的這一數字則達到96%。且自2007年至今，全球性的整車廠在中國的市場份額有所下降，尤其日本汽車製造商的市場佔有率從2007年的25%下降到2010年的19%，並有可能繼續下降。

然而，良好的市場前景下，2007年-2010年中國本土整車廠的市場份額卻增長了不足2%，其中知名企業如比亞迪和奇瑞的市場份額在2010年還出現了下降。以比亞迪為例，由於F3車型的銷售下降，其市場份額從2009年的5%跌至2010年的4.3%，共完成銷售量50.8萬輛，遠低於最初80萬輛的銷售計劃。糟糕的業績表現，也使比亞迪的股價在2010年和2011年遭遇暴跌。

報告分析，中國本土整車廠的增長乏力，很大程度上源於其利潤率在白熱化的市場競爭中不斷下滑。數據顯示，2010年比亞迪汽車的毛利率僅為7.7%，比上年

大幅下滑8%。其汽車的平均售價從2009年的5.12萬元降至2010年的4.71萬元，在銷量增加6.3萬輛的情況下營收只微增4億元。分析認為，中國本土整車製造商預計將向中大車型擴張，以求贏得市場份額提升。預計到2012年，生產中型/豪華型汽車的本土整車商將從2010年的10家增長至16家，這一檔次的本土車型數量也將從2010年的23個增至2012年的47個。

至2012年，預計比亞迪的市場份額將較2010年微升0.1%至4.4%，奇瑞上升0.2%至4.5%，而吉利則有望增長0.5%，達到3.8%的市場份額。

作者：祝乃嘉  
源自：福布斯中文網



## 連載之70

### 英特爾公司反金融危機勝案策略 (上)



## “以人為本 創新致勝” —— 企業應對競爭危機經典謀略之二

### 1. 競爭策略對企業反危機的意義

策略，是謀略活動服務於社會具體需求的產品。企業應對競爭危機的策略是指，為扭轉自己在市場競爭中的劣勢，企業在謀劃全局基礎上制訂的應對各種致衰挑戰的方式方法，其宗旨是化劣求優。

依經濟學的觀點看，企業間的競爭是實現“優勝劣汰”機制的基礎，而“優勝劣汰”則是推動市場經濟發展進步的主要規律和動力之一。對任何企業來說，只要置身於市場競爭，就必須接受“劣汰”的挑戰，因為不能在市場競爭中獲勝或近似不敗，滅亡是早晚的事。所以，如果可以把企業的興衰存亡視為一個歷史過程，那麼承受“優勝劣汰”的競爭壓力，也就是貫穿企業全壽命的一個“爭優求生，抗亡圖存”反危機過程。對以市場求生的企業而言，競爭與危機始終形影相隨。以何種策略應對競爭？能否競優？必然成為企業的生死抉擇。

在漢語文中，“競爭”這個詞出自《莊子·齊物論》：“有競有爭。”西晉人郭象對此的注釋是：“並逐曰競，對辯曰爭。”可見“競爭”的本意是：對手間互相爭勝。除是否動用武力外，從謀略角度看競爭與戰爭的不同點在於：後者以“置對手於死地”為最高目標，可以不擇手段；而前者的首要目標則僅限於爭優，即“以優為勝”，不必將“置對手於死地”作為必要條件，而且必須遵守公平與和平的爭勝規則。市場競爭概念，特指商品生產者為爭取有利的產銷條件而進行的相互爭優。在其中硬要追求“置對手於死地”的競爭，可稱之為“過度競爭”，可能導致“兩敗俱傷”的非理性結局。

市場競爭可以按照法律，區分為正當和不正當兩類。正當的競爭，必須遵循相關法律的六項原則：一是自願原則，當事人按自己的意願設立、變更或終止商業關係，不得強買強賣；二是平等原則，參加交易的主體法律地位平等；三是公平原則，參加市場競爭的主體按規則行事，不得非法獲取競爭優勢；四是誠實信用原則，善意、誠實、

恪守信用、不得欺詐；五是遵守公認的商業道德原則；六是不濫用競爭權利原則。從理論上講，企業在上述律令框架內運用謀略爭勝就是正當的。但在市場活動中，事實上存在著介於正當競爭和不正当競爭之間非常寬泛的灰色地帶，法律難以約束的競爭及其策略應用範圍，可能會比法律能夠管制的競爭範圍要寬泛得多。對此企業不能犯天真無邪的錯誤。例如，真的認為法律可以無條件制止市場壟斷行為、保護正當競爭，等等。

壟斷市場可以幫助企業規避“優勝劣汰”法則。但在絕大多數情況下，壟斷市場是通過某種違背市場經濟規則的手段獲取，故本文不將其納入討論範圍。

### 2. “創新”在企業競爭中的策略意義

市場競爭態勢雖然左右著企業的興衰存亡，企業就必然想方設法在市場上搏擊求優，這是激勵創新的基本法則。從謀略層面看，“創新”以“人無我有，人有我優”的獨特博奕方式參與市場競爭，幫助企業獲取優勢的成功率奇高。這是推動人類社會不斷進步，加速發展的最重要原動力。當然，我們理解的“創新”應是全方位的，並不限於技術層面或是制度層面，還應包括思想觀念、行為方式、政策設計、發展規劃以及謀略策略等等。對承受市場競爭高壓的企業而言，“創新”應源自求生的本能。

利潤豐厚的行當，往往就是企業間進行激烈競爭的角逐場；勝者趾高氣揚地享受紅利大餐；敗者傷痕累累黯然出局；非勝非敗者慘淡維生。如果企業躋身於利潤豐厚的高端技術產業，上述競爭的殺傷力將更為慘烈。所不同的是，企業玩高端技術會更依賴創新能力來應對競爭，猶如“逆水行舟，不進則退”，維持不輸不贏中間狀態將更為困難。所以，在高端技術厚利產業搏擊的企業，實際上始終處於可能被淘汰出局的生存危機之中，能否化危求存，在很大程度上取決於他們的創新能力，尤其是技術創新能力。

(未完待續)  
作者：安田，企業危機管理學者

## 鮑爾默領導下的微軟所犯5大失誤

美國對衝基金經理大衛·埃因霍溫(David Einhorn)周三要求微軟首席執行官史蒂夫·鮑爾默(Steve Ballmer)下台。網站IBTimes日前則評點了鮑爾默領導下所犯的5大失誤，以下為文章摘要：

埃因霍溫是對衝基金綠光資本(Greenlight Capital)的基金經理，也是微軟的長期股東。埃因霍溫周三在紐約舉行的年度Ira Sohn投資研究大會(Ira Sohn Investment Research Conference)上表示，鮑爾默繼續擔任微軟首席執行官，是對微軟股價上漲的最大障礙。

埃因霍溫稱：“鮑爾默的問題是他沉湎於過去的輝煌，他允許競爭對手在搜索、手機通信軟件、平板電腦和社交網絡等重大的業務領域超越微軟。”埃因霍溫指出，鮑爾默拖累著微軟的股票，他必須給其他人一個機會。埃因霍溫旗下基金擁有900萬股微軟股票，基金資產達78億美元。

埃因霍溫為何可想要鮑爾默下台？他有很好的理由。

儘管運行在全球數億台電腦上的Office和Windows軟件，為微軟帶來了巨大收益，但微軟股價依舊表現平平，在過去十年裡，微軟的股價多數時間徘徊在每股25至30美元左右。包括MSN網絡門戶及必應搜索的微軟在線業務，在上一季度虧損了7.26億美元，在過去4年中虧損了70億美元。

鮑爾默自1980年起在微軟任職，他在2000年接替比爾·蓋茨(Bill Gates)擔任微軟首席執行官。在他的帶領下，微軟可謂“勝少負多”。以下為鮑爾默在鮑爾默帶領下所犯的五大失誤：

**1、推出Windows Vista**  
Windows XP深受好評，但隨之而來的是Windows Vista，Windows Vista並未獲得用戶歡迎，相反Windows Vista導致大量用戶由Windows PC轉而使用蘋果Mac電腦。

### 2、推出Kin和Windows Mobile

經過數年研發(耗資約10億美元)，微軟在2010年5月6日推出Kin One和Kin Two手機。還不到兩個月，微軟就告知移動運營商Verizon，公司將不再推廣Kin One和Kin Two手機，微軟在6月30日放棄Kin手機。

儘管微軟Windows Mobile擁有智能手機操作系統應當具備一切功能，但在蘋果手機以及谷歌Android手機的映襯下，人們幾乎忘記了Windows Mobile的存在。

### 3、微軟與雅虎交易以及必應搜索

微軟為收購雅虎曾多次出價，但均遭雅虎創始人的拒絕。儘管為研發必應搜索引擎，微軟投資了大量努力和資源，但必應搜索最多算是可憐的克隆版谷歌搜索。無怪乎埃因霍溫稱之為無底洞(sinkhole)。

### 4、微軟85億美元收購Skype

微軟坐擁500億美元現金，公司決定將現金用於收購網絡電話服務提供商Skype，而不是返還給股東。鮑爾默稱，收購Skype，將使微軟在社交媒體領域擁有立足點。鮑爾默表示：“我們收購Skype，以便將網絡空間社交化。我們需要教會下一代，如何在網絡空間對生活的自然模型進行模擬。”

收購Skype的理由充分，但關鍵的問題是微軟出價過高，Skype與微軟的核心戰略毫無關聯，只會使公司更加分散精力。在微軟宣布收購Skype後的兩周裡，公司股價下跌了6%。

### 5、微軟被小型競爭對手超越

IBM的市值在周四超過微軟，這是在過去三十年中IBM市值首次超過微軟。蘋果市值在去年超過微軟，蘋果上個月發佈的季度財報顯示，蘋果季度財報利潤已經超過微軟。蘋果是微軟長期的競爭對手，相比微軟，蘋果只是一個後起之秀。  
源自：IBTimes

## 傳微軟190億美元收購諾基亞手機部門

業內人士稱微軟已經與諾基亞達成協議，微軟將以190億美元收購諾基亞的手機部門。諾基亞拒絕對此報導發表評論，稱有關傳言毫無依據。

俄羅斯移動行業博主Eldar Murtazin在Twitter上暗示，微軟已經與諾基亞達成協議，微軟將以190億美元收購諾基亞的手機部門。

Eldar Murtazin在Twitter還寫道：“一家小型軟件公司上周決定可能斥資190億美元收購一家小型手機公司的一部分。我們是通過BGR(Boy Genius Report)看到這一消息的，BGR指出這家軟件公司就是微軟。”

Eldar Murtazin還稱：“我們意識到引用Twitter的這條消息有些荒謬，但許多人一直在推測可能出現這樣的交易，因此我們覺得應該報告這一消息引起大家關注。”

應指出的是，Eldar Murtazin在諾基亞的消息方面非常靈通，他率先報告了微軟將在軟件方面與諾基

亞結盟。此前他還報告過微軟與諾基亞會晤，洽談收購諾基亞手機部門的消息。

CNBC的報導稱，微軟一位高級經理人拒絕對BGR發佈的消息發表評論，他指出，市場有些短視，沒有給諾基亞時間來扭轉其業務勢頭。他還稱，昨天市場有傳言稱微軟將收購Borders Group，這一消息是不真實的。

據外媒報導，諾基亞拒絕對BGR網站有關自己已開始與微軟談判，準備將手機部門賣給微軟的報導發表評論。諾基亞發言人道森(Doug Dawson)指出：“有關傳言毫無依據。”

但是，這一消息無疑對諾基亞的股價產生了重大影響。不久前諾基亞股票的跌幅明顯收窄，此前諾基亞的股價創下13年多以來新低，兩天來大幅縮水約20%。本周二諾基亞發佈預警，第二季度的銷售額可能明顯低於公司早先的預期，同時宣布放棄對全年業績的預期。  
源自：新浪财经

## 施耐德電氣擬以20億美元收購Tevent全部股份

【新華社報導】施耐德電氣3日宣佈與西班牙Tevent公司簽訂了一份最終收購協議。施耐德電氣將以現金要約收購Tevent的全部股份，價格為每股40美元，總的交易價值約為20億美元，溢價水平為Tevent股價在過去3個月平均價格的36%。

據悉，Tevent公司的大股東Abengoa SA已經不可撤回地同意出售其持有的Tevent40%的股份。

聯合持有Tevent公司大約1.5%股份的若干名Abengoa和Tevent管理層也同意出售其股份。交易的完成取決於慣例條件，包括獲得相關批准。此項交易預計將於2011年第三季度完成。

施耐德表示，通過收購Tevent，施耐德電氣可以將一個具有高附加值的軟件平台與其現有的智能電網和高效基礎設施現場設備控制及運行管理軟件集成。集團也可

以將總體軟件開發能力翻一番，從而提升其IT集成和軟件服務能力，包括天氣服務。

施耐德預計，此交易從第1年就可以實現每股收益增厚(扣除實施成本之前)，並在第3年達到施耐德電氣資本收益率的要求。

如果100%的Tevent股份按照要約價格每股40美元完成收購，總的交易價值約為20億美元(約為14億歐元)，包括施耐德電氣

按照轉換價格購買Tevent5.50%的優先次級可轉債。收購全部以現金進行，估值為2011年EBITDA的12倍。



# 環球商機

中國天津華僑醫院坐落在和平區，地處繁華交通方便，是一個綜合性醫院，使用面積900平方米，設有內、外、兒、婦、中醫科、泌尿科、醫學美容科、骨傷科、化驗室、B超室、中藥房、西藥房、住院病房(30張床位)醫護人員48位，每月毛收入130萬人民幣，醫院總價值1600萬人民幣。“因地處狹小需要擴充用地”，增設大型腫瘤門診，心臟外科，與300張床位的病房，尋找合作夥伴，融資、借資都可以，最少需要7000萬人民幣，多則2.4億人民幣(連同購買醫院地產天津最好的地段)。有意者請聯絡：**626-7805495**

### 尋找投資夥伴

美國投資銀行尋找快速成長、想上市但沒有指標的中國企業(年利潤在3000萬元人民幣以上，連續三年的生意增長率在20%以上)，幫助其在美国零風險上市。

有興趣者請聯絡  
Trade@chinesebiznews.com  
或電：626-215-0179 (美國)

### 7-11 連鎖店 50 萬投資移民

供三個投資移民  
希爾頓花園酒店 100 萬投資移民 (羅蘭崗 10 分鐘車程)

**50 萬投資移民** 南加某市項目，距洛杉磯 1 小時車程，美國律師辦案，5 年回本加利息。

626-215-0179 Grace 傳真：888-272-8858  
trade@chinesebiznews.com

**誠徵廣告 AE**  
中華商報、泰翁商業網，誠徵廣告 AE，財務會計人才，薪優面議。 請電：626-215-0179 Grace

**現金為王·機不可失**  
151 棟華人社區銀行屋，7 折優惠給現金買主，可代為出租或轉賣。  
請電：(626)-215 0179

### 投資致富良機

經濟低迷 銀行存款利息低於通脹率 等使人不知何去何從 積近 30 年分析股市的經驗深知賺錢機會來了

林太太 **626 330 4539**

**月賺 3 千**  
多語言搜索引擎誠征網站銷售及媒體銷售精英，可分紅利，有股份激勵，市場廣大，會西班牙語佳。非直銷

EVA **626-500-8068**

**誠徵貿易合作夥伴**  
為您打通美國連鎖店渠道，如 Costco、7-11、FRY'S、Walgreen、Ride Aid、99 連鎖店等，為您聯通中南美銷售渠道，提供各大商展產品展示機會。現誠徵貿易合作夥伴和中國工廠合作夥伴。

電話：626-215-0179 傳真：888-272-8858  
電郵：grace@tyloon.com