

联合利华全球裁员2000人 加大中国市场投资

据路透社报道,为应对全球经济增长放缓,联合利华公司计划在2014年底前,将其销售的个人产品削减30%。此外,公司表示正在削减大约2000个工作岗位,并将继续调整其投资组合。对此,联合利华北亚区副总裁曾锡文在近日接受记者采访时表示,中国市场与其他地区策略有所不同,可能出现个别人员调整,但是员工总数仍会增长。联合利华调整的背景是全球经济放缓和公司增长放缓。根据联合利华今年10月底发布的第三季度财务报告,其第三季度营业额为125亿欧元(约合172亿美元),同比下降6.5%;当季联合利华在新兴国家市场的销售额增幅降至5.9%,去年同期这一数字高达12.1%。联合利华现有约57%的收入来自新兴市场,因此新兴市场的表现对联合利华具有至关重要的影响。

恒天然称在华销量已恢复 配料业务较去年有所增长

随着时间推移,恒天然肉毒杆菌乌龙事件的影响正在消退。恒天然集团首席执行官西奥·史毕根斯近日表示,恒天然在华销量已基本恢复到肉毒杆菌风波前的水平,配料业务较去年增长了25%至30%。今年8月,恒天然宣布召回问题奶粉,由于涉事企业众多,一场信任危机在奶粉行业弥散。虽然最终测试显示恒天然的乳品并未受肉毒杆菌感染,但对其而言,重新获得合作方的认可至关重要。史毕根斯表示,召回发生后的头两个月,恒天然在中国的销售跌到了先前水平的50%以下,现在销售情况已经恢复到了原来的90%至100%之间,“在配料业务方面,恒天然较去年增长了25%至30%。”史毕根斯表示,针对肉毒杆菌风波导致的问题,恒天然已经和除达能以外的所有客户达成了一致。



(本报综合报道)

4G时代来临 苹果渴望“牵手”中国移动

■ 本报记者 胡心媛

近日,据外媒称,中国移动已经与苹果公司(以下简称苹果)正式签订了iPhone销售协议,预计中国移动将于12月18日正式推出全业务品牌“和”,届时或许就是移动版iPhone正式开售的日子。此消息一出,立即引得业界哗然,但随后中国移动却对此消息给予了否认,称两家公司的谈判仍在进行中。

作为全球最大的电信运营商,在苹果智能手机进入中国市场以来,中国移动始终未正式运营苹果iPhone,对于这一点不免让众多移动用户费解,但从早已与苹果合作的运营商——中国联通(以下简称联通)和中国电信(以下简称电信)处可得知,iPhone是一把双刃剑,它虽然带来3G用户和数据业务收入的增长,却也使得联通和电信因此付出了高额的手机补贴以及营销费用,致使其利润率大降。

与苹果合作的利弊可见一斑,由此,中国移动就与苹果合作一事表现出的“犹豫”似乎在情理之中。

中国移动推动4G产业链

早在今年8月30日,支持中国移动TD-LTE、TD-SCDMA网络的iPhone5S/C就已经通过了工信部的入网检测,当时外界就认为,中国移动版iPhone终于要进入国内市场了。“那时4G牌照还未发放,所以被定位为4G手机的移动版iPhone5S/C没有能够与联通、电信版一起上市。不过现在工信部已经正式下发了4G牌照,三大运营商均获得TD-LTE牌照,这为中国移动引进iPhone扫清了最后的障碍。”业内人士刘云璐对《中国贸易报》记者表示,这次,苹果率先支持中国移动主导的TD-LTE模式,说明国际核心终端企业对中国通信运营商正式认可,有利于中国移动未来推动产业链发展,作用比销售苹果手机终端的数量更重要。

刘云璐还表示,如今中国的通信市场正在步入4G时代,本土手机品牌蓄势待发,准备在4G时代扭转品牌劣势、提高销售份额。一批国产品牌手机厂家开发了性能和质量上均具备竞争力的手机,给苹果带来了压力。而在3G时代,三星手机与中国移动的有效合作大大提升了其市场份额,甚至让三星成为了与苹果分庭抗礼的手机品牌,而诺基亚在与中国移动TD模式合作上的不作为也是造成其衰落的重要原



因。因此,此次苹果抓住与中国移动“牵手”的机会进军4G领域,对苹果公司而言具有重要战略意义。

竞争激烈盼合作

近些年来,几乎在苹果每更新一代智能手机产品的时候都会传出或将与中国移动合作的相关消息。而此次与以往传言不同,据知情人士透露,中国移动与苹果关于引入iPhone的合作已是板上钉钉,剩下的仅是时间问题。

中国移动与苹果洽谈合作事宜用时长久。中国移动也并非未对苹果“动心”,与联通、电信这两家同行相比,中国移动与苹果的接洽更早。可惜因技术、分成模式、补贴、广告推广等多重问题从2007年开始一直“搁浅”至今。

联通于2009年与苹果公司建立合作关系,受iPhone销售补贴成本的影响,其净利润连续下滑。2013年,联通通过减少对iPhone的销售补贴,最终实现今年1月至6月净利润大幅增长55%,至53亿元。电信2012年也与苹果公司达成合作,iPhone销售补贴成本的增加导致其净利润连续几个季度出现下滑。但电信表示,预计长期内其净利润将出现增长。无论联通还是电信都不得不承认,通过与苹果结盟,它们从“老大哥”中国移动手中抢走了大量的高端用户。

中国移动期盼与苹果合作已有很多年,虽然在中国移动的用户中有大量的苹果用户,但这些用户都在使用2G网络,客户体验并不好,苹果对其网络制式的不支持也代表了国际上终端厂家对其TD模式的不认可与抗拒。中国移动用自己的方式度过了没有苹果的3G时代,小有损伤但元气未损。苹果公司度过了自己最为辉煌的3G时代,但在4G时代能否独领风骚却是未知数。“苹果手机已不像原来那么强势,虽然还未‘泯然众人’,但也不再具有攻城拔寨的锋芒。”曾任中国移动总公司市场部负责人的徐先生如是告诉记者。正是因为双方地位的变化和双方市场需求的易位,这次中国移动与苹果“携手”是水到渠成,同时也标志着中国的通信市场再次回到了靠运营商自己的服务能力决胜胜的时代。

是配角还是主角?

“中国移动‘牵手’苹果看似是一件好事,但从前苹果与联通、电信两大运营商的合作来看,背后折射出了中国通信运营商以及中国制造业尴尬的处境。”徐先生告诉记者。

的确,在苹果产品,尤其是iPhone进入中国之后,以迅雷不及掩耳之势占据了为数不小的智能手机市场,中国市场为苹果公司带来了巨大的产品销量。据悉,苹果公司通过与中国移动进行合作,将获得7倍于美国最大运营商Verizon Wireless的用户群。而大中华区也是苹果公司收入第三高的市场,仅次于美国和欧洲。“倘若成功与中国移动合作,苹果又将在中国赚得盆满钵满。”徐先生表示。

但是反观苹果,它给中国带来了什么呢?在长长的苹果产业链中,中国扮演的角色依旧尴尬。一部售价七八百美元的iPhone,中国组装只拿到了十几美元。三大运营商抢着卖苹果,他们的利润总和不及苹果的70%。

“虽然中国移动号称全球最大移动运营商,拥有超过7亿用户,但由于错失3G市场发展良机,这几年其用户在流失”。徐先生说,“面对着三星等手机巨头的冲击,苹果也有衰落之势,但仍是全球科技业霸主和‘摇钱树’,比中国移动更为强势,双方合作,最终的受益者仍是苹果公司。”

从iPhone进入中国市场至今,6年时间过去了,运营商与苹果的关系也发生了微妙的变化。相比苹果多年来在中国市场上的强势态度,市场分析师认为,如今苹果越来越渴望与中国移动签约,因为这能够让苹果接触到中国移动的庞大用户群体,从而与智能手机产业龙头三星并驾齐驱。受到威胁的苹果不能再忽视中国市场。

据瑞银分析师史蒂夫·米卢诺维奇分析,如果苹果与中国移动成功达成合作,苹果手机以低于零售价550美元的价格出售给中国移动,双方合作的第一年,苹果就能实现新增55亿美元收入,即年营收提高3%。

跨国聚焦

新春佳节30年珍藏佳酿整箱买一送一

贵州酱香53度爱国酒限量2014箱回馈

30年珍藏佳酿(中国爱国酒)

系出国酒名门 勿忘中华国耻
30载珍藏佳酿 中华雄起畅饮
全国统一价: 1680元/瓶(国白) 2680元/瓶(国酱黄)
新春特惠促销: 168元/瓶(国白) 268元/瓶(国酱黄)

30年珍藏佳酿(中国孔圣酒)

仁义礼智信 全国统一价:
万世师表传 ¥2980元/瓶
举世共尊崇 新春特惠促销:
中华文化酒 ¥298元/瓶



贵州茅台镇



扫一扫,有惊喜
12瓶/箱

2013年12月: 特价1折, 买一箱送一箱
2014年 2月: 特价3折, 买三箱送三箱

2014年1月: 特价2折, 买二箱送二箱
2014年3月: 正价5折, 厂家直销

团购销售批发: 155-8500-0011
全国招商代理定制: 185-8533-8577

林伟中:希望人民币流通更加自由

■ 本报记者 王 哲

上海自贸区的建立,已成为中国经济发展蓝图的新样板,同时也为人民币国际化提供了新机遇。而香港恒生银行也趁着这股春风,加快了自贸区支行的建设。

“目前,自贸区支行和上海分行的跨境金融相关业务工作已经进入有条不紊的筹备中。”日前,恒生银行(中国)有限公司(以下简称恒生中国)执行董事兼行长林伟中在京对《中国贸易报》记者表示,未来,恒生中国自贸区支行的客户定位包括原有贸易物流仓储企业、“走出去”对外贸易、投资的企业和个人。

随着上海自贸区挂牌运行,制定何种金融政策成各方关注的焦点,日前,央行发布了《关于金融支持中国(上海)自由贸易试验区建设的意见》(以下简称《意见》)。至此,“一行三会”对上海自贸区各项金融措施政策体系也正式落地。不过,“未来,上海自贸区内企业、机构与境内区外其他的机构互动时有何监管要求,是否会采用放开价格,额度限制或比例控制还有待明确。”林伟中表示。

而根据《意见》,具体内容包括投融资汇兑便利化、扩大人民币跨境使用、稳步推进利率市场化、深化外汇管理改革四个方面。其中,扩大人民币跨境使用成为最先“落地”的政策。

“在人民币跨境使用方面,未来,自贸区和境外的资金流动会更加便捷,与中国香港在内的人民币

离岸中心会沟通更多。所以如何实现自贸区与香港在人民币市场的联动非常重要。”林伟中对记者说。

此外,“希望人民币在国际化进程中有一个宽松的法律政策,使人民币的‘走出去’和回流更加自由。”林伟中表示,未来,恒生中国将更好的为人民币国际化服务。

近几年,人民币被越来越多的国家所接受。继新加坡与伦敦之后,人民币离岸交易中心再添新成员,有消息称,法国巴黎希望成为人民币离岸中心。

而更多境外央行与中国签订的双边本币互换协议也显示了境外市场对人民币日益增强信心。不久前,人民银行和欧洲央行签署规模为3500亿欧元(约合450亿欧元)为期3年的中欧双边本币互换协议。人民币与第二大国际支付货币欧元结盟无疑显示出人民币的国际地位正在日益提升,其国际化进程正在加快。2013年,中国央行已与4个国家的央行及货币当局签署了双边互换协议。

