

Companies

3G拉动内需显效应 后年用户将达1.5亿

今后三年3G网络直接投资将达4000亿元,其中今年将投资1700亿元



◎本报记者 叶勇

3G牌照的发放不但为TD-SCDMA提供了良好条件,促进了我国自主创新,同时也在目前金融危机环境下有力地拉动了经济增长。”工业和信息化部科技司副司长昨日在移动通信产业高峰论坛上表示。三大电信运营商对于3G网络的直接投资今年将达1700亿元。

闻库表示,电信重组以及3G牌照发放带动效应已初步显现,主要表现在:第一,用户发展突破新高。以2009年2月为例,我国移动通信月新增用户首次突破1000万户,创历史

新高。中国移动新增用户份额有所下降,中国电信、中国联通新增用户份额明显上升。预计2009年全年移动用户净增将突破1亿户。第二,随着3G的发展,数据卡发展非常快速。2008年在TD试商用期间数据卡销售超过9万部。

工信部近期披露的一组数据为3G牌照发放效应显现提供了另一个佐证。自年初发放3G牌照后,通信设备制造业生产形势好转。1-2月,通信设备制造业总产值同比下降1.6%,但2月份增长17.2%。头两个月,数字程控交换机、移动通信基站设备生产分别增长4.3%和66.1%,其

中2月份增长29.5%和139.6%。

工信部通信发展司网络处处长陈立东在会上透露,按照部通信发展司相关规划,今后3年内,三大电信运营商对于3G网络的直接投资将达到4000亿元,其中今年规模为1700亿元。在用户规模上,到2011年我国3G用户总量将达到1.5亿户。

陈立东表示,工信部通信发展司将对运营商3G建设进行全方位调控。首先要加快投资、拉动消费,促进经济增长。其次,要指导、调控、监管3G的具体建设,促进共建共享。同时,要使3G建设与国家产业、技术、市场发展相协调。

三大运营商高管畅谈3G建设进展

◎本报记者 叶勇

在昨日举行的移动通信产业高峰论坛上,三大运营商的高管透露了各自的3G建设进展情况及近期目标。

中国联通: 2011年网络覆盖率将达96%

中国联通副总裁张范昨日表示,中国联通的目标是建成一张精品WCDMA网络,以实现3G时代“三分天下有其一”的产业格局,到2011年,2G+3G网络覆盖率可达96%。

张范表示,中国联通对于WCDMA网络的定位非常明确,那就是打造一张实现深度覆盖的高速数据网络,并且能够实现与现有2G网络的无缝切换。传统的语音业务将由2G网络承载,为了实现无缝切换,中国联通已经对现有的2G网络进行了升级。

在3G网络建设上,中国联通将在全国200个城市同步起步,所有的基站都配置HSDPA、HSUPA。HSDPA最终下行速率可达14.4兆,上行速率可达5.76兆,上网卡可以支持12.2兆。

中国电信: 基站投入7月前将增80%

中国电信集团公司企业战略部总经理郑奇宝表示,预计到2009年7月底,中国电信的基站投入将增加80%,而针对室内的网络覆盖投入将增加90%以上。

郑奇宝表示,中国电信对C网的部署将分三个阶段:第一,已完成了100个城市的3G网络覆盖;第二,将在5月17

日之前完成国内大部分本地网城区3G网络覆盖;第三,将完成全国所有县以上及部分发达乡镇地区的网络覆盖。

中国电信自去年7月接手C网运营以后到今年1月份,月新增用户实现了正增长,2月份实现170万用户的增长。同时,由于用户快速的发展,带动了产业链的发展,终端的社会化率达到30%。

据了解,中国电信通过四次终端招标,其终端采购量已近1000万,截至今年初终端招标种类已达215款,其中3G手机为39款。在今年3月完成的3G数据卡招标中,参与厂商超过19家,参与招标产品超过32款。

中国移动: TD二期建设近尾声

中国移动集团公司计划部副部长阎江透露,中移动TD二期网络工程建设已经接近尾声。除无线接入网(TD基站)外,TD二期网络涉及的业务平台、支撑网络、核心网络的改造都已经完成。

对于TD三期工程,阎江表示,中国移动已经启动了相关的选站址和前期配套工作,相关招标工作也已在3月份按原计划如期开始,最迟年底前完成。

同时,中国移动提出了非常明确的TD发展计划,到2011年,TD网络总体建设规模将达到14万个基站,整个基站的数量将超过16万个,全国100%地市都可提供3G服务。

阎江认为,下一步,如何更有效地进行融合组网和业务创新已成为关键所在,中移动提出了“三不、三新、三融合”的思路。

范鸿龄 辞任国泰航空副主席

◎本报记者 徐敏

国泰航空(00293.HK)昨日公告,范鸿龄已辞任公司副主席兼非常董事,自2009年4月9日起生效。事实上,4月8日,范鸿龄“追随”荣智健辞去中信泰富董事总经理一职,于当日起生效。

富力地产 计划今年销售额220亿

◎本报记者 徐敏

富力地产(02777.HK)公布2008年年报,净利润同比下降41%至约31亿元,毛利下降7%,现金下降10%。公司表示,今年前2个月,公司销售额34.3亿元,为历史最佳数据。公司2009年协议销售目标为220亿元,较2008年高出约37%,预计销售额中华北占45%,华西占11%,华东仅占4%。

复地集团 境内发行公司债券获批

◎本报记者 唐文祺

复地集团昨日宣布,公司发行境内公司债券的申请已获中国证监会发行审核委员会有条件地通过。2008年9月,该集团公告显示,公司拟在内地发行公司债券本金总额不超过19亿元人民币,资金将用于偿还部分银行贷款及补充营运资金。

09世界客车博览 亚洲展览会开幕

◎本报记者 官璐

昨天,2009世界客车博览亚洲展览会在上海新国际博览中心拉开帷幕,展会为期4天,吸引了来自23个国家共计180家展商汇聚上海,其中包括苏州金龙、海格客车、上海申龙、中大汽车等12家整车厂商。

福特驱动技术上海有限公司销售总经理蔡迪瓦对记者表示,城市客车领域在现在的经济危机中受的影响不是很大,公司2008年的财务报表同样亮丽。在这次展会上,该公司宣布新一代D1WA.5自动变速器正式投放中国市场,这将对中国的客车出口有所帮助。

北京房展人气渐旺 各楼盘价涨多跌少

◎本报记者 于祥明

刚性需求蠢蠢欲动,北京楼市回暖气息浓厚。无论实际成交量如何,4月9日记者在北京春季房展会上确实感受到楼市人气回暖,拥挤的人群与去年的冷清形成鲜明对比。

据主办方统计,当日参观人数为2.7万人,较首日3.5万人却有减少。昨天人就挺多的,今天的人也

不少呀。”一位在房展外围发放楼盘广告的销售员说。记者当日10:30左右刚到场,就意外感受到人气较旺,而进入会场后拥挤的人流、嘈杂的声音,明显感觉到整个房地产市场回暖气息。

这次只是过来看看,感觉房价还是高,我觉得价格应该再降。”一位观展者告诉记者。在随后两个多小时的调查中,记者了解到,有意购房者仍普遍表示房价还太高。

记者通过对20多个参展的项目调研发现,各个开发商对房价也态度不一,有涨有跌,但涨多跌少,整体上报价仍高于展会前。

我一个月前刚去看,该项目(鸿坤理想城)报价在每平方米8200元,这次却报到了8500元。”一位购房者对记者表示。位于北京宣武区的“中信城”项目,也把均价从18500元/平方米提高至19000至20000元/平方米,位于北京丰台岳各庄附

近的“中堂”项目,均价从每平方米12000元提到14000元。

记者注意到,由于一些购房者此前对相关项目有所关注,因此房价上涨很可能打击刚刚“回暖”的人气。

记者从主办方获悉,统计数据表示,当日购房意向成交总套数和总金额分别为824套、56612万元,而首日分别为606套、73484万元。

■“家电下乡”推广工作调查系列报道之四

手机遭遇仿牌狙击 电脑尚需网络先行

◎本报记者 张辑

2008年年底,PC产业在金融危机中瑟瑟发抖。电脑下乡”的启动无疑使PC产业对2009年的“春天”充满期待。那么,“电脑下乡”能否成为一剂强心针?PC是否能在农村这片广袤的天地中复苏?以往,国内一些PC厂商曾不止一次进军农村市场,均以失败而告终。此次,很多PC厂商欲借“电脑下乡”政策进入农村市场,但“电脑下乡”的时机是否已成熟?

与此同时,作为家电下乡的一部分,手机下乡也风风火火地展开,但最高限价为1000元的低端手机是否能够满足农民的需要呢?手机下乡又遭遇怎样的尴尬?

多因素导致手机下乡尴尬

家电下乡产品标书特别指出:投标机型的价格不得高于同期同型号产品的市场售价。但事实上,部分“家电下乡”产品价格偏高,引发消费农民不满。以在“家电下乡信息管理系统”官方网站上随机抽取的5款手机为例:摩托罗拉W388、海尔HG-V73、诺基亚N3500C、三星SGH-E251C和夏新A525,标价分别为578元、799元、968元、998元和899元。扣除补贴后,农民实际应支付价款为503元、695元、842元、868元和782元。但某购物网上,上述5款手机相应报价分别为479元、599元、700元、878元和388元。

记者调查还发现,相较于彩电、冰箱、洗衣机等家电经销商的大力宣传,手机下乡的宣传力度并不到位。记者在晋江市杉豪电子有限公司(专营手机销售)

店内,并未发现任何与手机下乡相关的宣传。事实上,晋江市内坑村内大多数手机销售点都没有任何关于手机下乡的宣传。

记者访问了一位在店内询问手机的吴姓农民,他的回答揭示了手机下乡遭遇尴尬的原因:其实,我们能感受到政府对家电下乡的宣传,手机下乡也有所耳闻。但咨询店内手机下乡的价格后,就打消了购买手机下乡产品的念头。家电下乡产品的价格上限是1000元,这一价格限定了所有的手机产品都为比较低端的产品。村里富裕的人好面子,不会购买这么便宜的低端手机。而贪图价格便宜的人基本上也不会考虑手机下乡产品,因为一款“仿牌机”只需要500多元钱,却可以实现双模双待、大屏幕、大电池容量等功能,比1000元的手机下乡产品强得多。”

晋江市的一位手机经销商从另一个角度分析手机下乡尴尬的原因:首先,手机不同于其他家电产品,其降价促销的频率超过其他家电产品。一部1000元的手机,按补贴13%算,仅仅便宜130元钱。而目前手机销售模式大多是以促销的方式进行,譬如冲1000元话费送一款价值千元的手机,在这种促销活动面前,手机补贴的13%显得微不足道。其次,手机下乡产品的中标价格是一年一定。而手机价格每个月都在下调,仅仅130元的最大优惠幅度,可能这个月刚买,下个月手机降价的幅度已经不止130元。另外,从经销商的角度而言,手机下乡产品的利润微薄。一般手机经销商的利润构成是出售手机终端的利润以及帮助移动运营商发展客户的利润,手机下乡产品的价格限定死了,操作空间十分有限,这也是手机经销商动

力不足的一大原因。”

易观国际手机行业分析师王留生指出,国产牌手机难以借助手机下乡撼动“仿牌机”农村市场优势。首先,四、五级市场的农民整体消费购买力有限,手机厂商利润不高,因此参与的手机大都集中在中低端的普通款式,功能方面并无特别之处,与“仿牌机”具备想象力的款式、贴近用户需求的功能相比,吸引力明显不足。其次,许多下乡的手机终端为运营商定制终端,在为提供更多优惠和电信业务的同时,也缩小了适合用户规模,尤其在网络覆盖较广的运营商缺席的情况下,这种情况尤为明显,毕竟,在许多农村地区,网络质量是用户选择运营商的决定性因素。

仅电脑“下乡”远不够

与PC厂商对“电脑下乡”寄予厚望相比,记者调查发现,农民对电脑下乡的热情并没有预期的那么高。

一位不愿意透露姓名的电脑厂商向记者表示,电脑下乡并不像彩电、冰箱、洗衣机等家电下乡那么容易,后者的销售在农村已有很好的基础,农民使用也不成问题。但电脑并不是简单地卖出去就完了,电脑的营销成本高、物流成本也高、服务成本更高,加上下乡政策的限制,回报比较低。”

在重庆管家镇、湖南浏阳市大瑶镇以及福建晋江内坑村的调查过程中,在乡镇的街道上,记者基本上没有看到一家专门的电脑销售店,更别提电脑维修的店面。

浏阳市大窑镇的一位农民告诉记者,周边想买电脑的乡亲很少,有购买需求的只有乡镇街上的一些有两钱的人



新华社图

家。其实,离乡镇街上比较远的村庄,到目前还不能拉宽带,电脑买回来用处十分有限。

苏宁电器的一位人士向记者表示,电脑下乡最为关键的一个问题是“电脑下乡了,网络没有下乡怎么办?”

工信部有关2008年国内电信服务质量通告显示,全国目前98%的乡镇均可上网,但要做到村村上网,任务仍很艰巨。

记者采访发现,安装宽带的农民用户寥寥无几。在内坑村,记者碰到一个当地外出打工回来的年轻农民张先生。他告诉记者,整个村里大概有15000农民,但农民在自己家中安装宽带还是比较稀罕的事情。首先电脑售价比较贵,其次一年1000多元的宽带费也是大家不愿意承担的。而且,家里用电脑的大都是

我输欧纺织品 “量增价跌”趋势明显

◎本报记者 叶勇

欧盟海关近期公布的数据显示,部分中国输欧纺织品热门商品呈现严重的“量增价跌”趋势。

数据显示,2009年1月,中国T恤衫产品对欧盟出口金额达555.6百万美元,同比增长187.1%;出口数量达70.7百万件,同比增长301.4%;出口均价仅为7.9美元/件,同比下降28.5%。中国女连衣裙产品对欧盟出口金额达133.9百万美元,同比增长157.3%;出口数量达13.3百万条,同比增长高达336.9%;出口均价10.1美元/条,同比下降41.1%。

第一纺织网总编辑汪前进认为,这种趋势固然有全球金融危机不可抗拒的外在因素影响,也有我国纺织产业发展方式粗放等一些深层次矛盾在市场突变的刺激下集中暴露的内在因素,低水平产能过剩、集约化程度低、自主创新能力弱,大多数的产品处于国际产业分工体系的低端。

上海二手房指数 8个月来首次上扬

◎本报记者 唐文祺

记者昨日从上海二手房指数办公室获悉,2009年3月,上海二手房指数为2318点,较2月大升25点,环比涨幅为1.12%。这是自去年8月以来,上海二手房指数首次呈现上涨,并回复至2007年11月水平。上海二手房指数办公室认为,随着前期积压需求的集中释放,以及2008年价格调整落入合理空间,3月份的上海二手房市场不仅成交量回升明显,且交易价格同时反弹。

据上海二手房指数办公室的统计数据表示,在受到监控的上海11个中心城区中,3月份出现全面上涨趋势,平均涨幅为1.66%。其中,5个市中心区反弹明显,平均涨幅为1.91%。其中,黄浦区整体上涨了1.78%,主要还是由于区域内进行的改造工程带来大量被动需求,导致当地二手房市场出现量价齐升的活跃气氛。

驴妈妈旅游网 受托发放旅游消费券

◎本报记者 索佩敏

中国最大的景区票务预订网站驴妈妈旅游网昨日宣布,受国内十省一市50家知名景区委托,将于2009年4月11日至6月15日面向全国游客派发500万张“驴妈妈景区消费券”,优惠总额高达4亿元。

据介绍,本次驴妈妈发放的“景区消费券”专门用于购买景区门票时抵扣费用,共10万套,每套包含50张,涵盖了十省一市的50家知名景区,其中包括杭州、南京、无锡、黄山、婺源、三亚、桂林、周庄等地的核心景区。每张消费券折让金额从10元至上百元不等,加上驴妈妈旅游网提供的会员价折让,双重优惠的总额度高达4亿元。平均优惠幅度约30%,部分所涉景区门票已低于5折。

驴妈妈网站负责人表示,本次50家景区委托驴妈妈发放消费券只是个开始,接下来公司会继续推出更多优惠促销。

年轻人,如果年轻人都外出打工去了,难不成买个电脑孝敬父母,他们大学都不认识几个。

记者还了解到,目前通过互联网做生意的农民也很少,业内专家质疑,互联网中三农信息匮乏,使得电脑在农村无法体现其应有的价值。农民购买电脑的理想情况是可以将其转化为生产力。

记者就此通过百度搜索有关三农的相关网站,但相关信息十分匮乏。上述专家质疑,在金融危机的严峻形势下,有多少农民乐意花几千块钱买台电脑仅仅是为娱乐?农民需要电脑,但更需要的是互联网。电脑如果想在农村普及,最主要的先决条件就是要先搞好与此相关的基础设施的配套建设。例如,建立电脑维修点,电脑培训点,以及保证宽带信号能够传送到农村中的每个角落等。