

中国移动重拳规范 SP行业洗牌加速

□本报记者 陈中小路

一份来自中国移动内部的《集团数据部合作管理处近期合作管理重点》(下称:“管理重点”)正在大小SP(内容提供商)之间迅速流传,更有进一步消息显示,中国移动将于7月1日起对SP推出新的管理办法。尽管中国移动目前一直对此事保持沉默,但这份“管理重点”透露出来的“杀气”一时间让SP们“呼天抢地”。

三套方案备选

“管理重点”提出三套方案,第一套是对所有SP的所有

包月业务(含短信、彩信)全面开展“二次确认”(即用户必须再次确认是否订购业务才能产生订购关系);第二套是将二次确认作为违约处理手段,加大执行的范围和力度,包括对新增SP和新增业务、存在强行定制或诱导定制的现网SP业务等展开二次确认;第三套是对所有SP所有业务普遍开展二次确认,只有当信用积分高于一定分值(如90分以上)时,该SP方可取消二次确认。

据了解,目前第三套方案最受青睐,“管理重点”认为这有利于客户投诉的下降,并对SP起到较好的正向激励。

事实上,在SP分布最为集中的广东省,广东移动已于上周向SP下发了新的管理通知,一是把所有的按条定制业务调整为包月定制,二是明确提出了“二次确认”。

SP业务收入大降

二次确认让不少SP颇为“头大”,一些依靠群发、广告和网盟类SP将受到直接打击。中国移动内部人士也表示,这项措施对业务的影响非常明显。试点数据显示,新增用户和新增信息费收入平均下降70%—80%左右,总收入下降约20%。而且,SP业务收入急剧下降,甚至牵连上市

SP的业绩和投资者争议。此外,“管理重点”还提出,将从“加强监管力度,提高SP违规群发的风险,降低其赢利预期”、“建立投诉举报机制”和“增加网络系统功能”等方面进一步加强对SP的监管。

行业洗牌加速

信息产业部最近下发的《信息产业部整顿和规范市场经济秩序2006年工作要点》就在第一条明确提出“大力整治诱骗订制、违约订制等信息服务陷阱问题”并明确要求电信业务经营者强化电信业务链上合作经营者的管理,并采取必要的

整治措施,中国联通也刚在上周“对部分SP的业务进行了屏蔽处理”并下发通知要求相关SP进行整改。

BDA电信分析师张宇指出,SP行业混乱根本原因在于在目前2G的网络下,数据业务类型单一,基本集中在短信、wap和彩信、彩铃上,SP之间内容同质化导致恶性竞争。

一位广州SP人士表示,信产部和运营商的多番整顿在规范市场的同时也将进一步加速SP行业的洗牌,尤其是一些依赖违规业务操作获取利润的SP不得不面临更大的生存压力。

■ 快讯

阿斯利康拟8亿在华建研发中心

□据新华社电

英国与瑞典合资的制药巨头阿斯利康公司日前发表声明宣布,将在未来3年内在中国投资1亿美元建设一个研发中心。

据法新社报道,该中心名为“创新中心”,旨在为中国市场开发新药。预计该中心将在2009年底前投入运营,目前的中心选址工作仍在进行。

阿斯利康公司首席执行官戴维·布伦南说:“随着中国经济快速增长和对更好的医疗服务的需求增加,中国已成为阿斯利康公司最重要的新兴市场之一,对于公司未来的成功至关重要。”

阿斯利康公司表示,“创新中心”成立之初的主攻领域将是癌症。此外,公司还将致力于提高临床研究能力,并寻求同中国相关机构加强科研合作的机会。

阿斯利康中国公司总部设在上海,在中国内地20多个城市设有办事处。

中国制药 维生素C厂复产

□本报记者 陆琼琼

香港最大的制药公司中国制药(1093.HK)近日宣布旗下维生素C厂已经恢复生产,但产量减少了2700吨。公司董事长蔡东展表示,维生素C价格持续下跌,目前已跌至历史低位至每公斤2.8美元,内地已有一间生产维他命C的厂出现亏损,预计该项业务今年毛利率约下跌2—3个百分点,至约17至18%。中国制药截至2005年12月底全年业绩显示年度营业额为31.92亿港元,同比下降了7.41亿港元。

中国制药的控股母公司是石家庄制药集团有限公司,该集团是我国四大抗生素和维生素生产基地之一,但是在价格和成本双重压力之下,从今年1月份开始,华北制药、江山制药、东北制药和石家庄制药四大金刚的维C工厂已经开始先后停产。

退出日韩 家乐福主攻中国

计划今年新开20家大卖场

□本报记者 喻春来

日前,家乐福集团全球监事会主席范伟德,带领监事会成员和执行委员会高管悄然来华。范伟德接受上海证券报采访说:“家乐福每年都会举行一次关于全球战略的研讨会,这是第一次选择在中国举行,这充分表明了我们对中国市场的重视。”

家乐福中国公司公关经理王晓忠昨日对上海证券报透露,家乐福高层此次来京不仅参加了北京市长顾问会议,而且还计划到中国重点城市进行一系列访问、调研,以了解中国市场。

中国区升格

为了加强对中国区业务的管理,家乐福对中国区的管理结构进行了调整。范伟德说,近两个月,家乐福在全球做出决定,中国家乐福今后将直属全球集团管理,直接向集团首席执行官汇报工作。家乐福集团管理委员会主席杜哲睿称,家乐福中国区以后将不再向亚太区汇报,变为直接向总部汇报,并且中国区还可以自行决定在中国的业务。

范伟德认为,这种调整不是根据现在家乐福区域店面规模的大小,而是为将来的发展而定。

目前,家乐福在华已开设了76家大卖场和70家迪亚天天(Dia)便利店,去年营业额达到20多亿美元,在华采购额达到42亿美元。其各种业态总计所得的经营业绩在中国零售企业中排名第九,在已来华的外资大卖场中保持第一位。

去年,家乐福退出日本,最近又从中国撤退。范伟德表示,这完全是家乐福自愿行为,家乐福更愿意在处于市场



目前,家乐福在华已开设了76家大卖场和70家迪亚天天(Dia)便利店 本报记者 史丽摄

领先地位的区域发展。

他说,家乐福的国际化并不是只在全球各个地区都有市场,而是在已有市场上树立领先的形象,从某些国家撤出是为了在其他国家更好的发展,精力集中在更有潜力的国家,比如中国。

杜哲睿则强调,这也是家乐福从去年开始执行的新策略,以加快了在全球的发展速度。

今年拟在华开店20家

“今年,家乐福在全球将新开100多家大卖场,”家乐福中国区总裁施荣乐说道,“中国就占了20家。”

这些新大卖场大约面积为150万平方米,其中,45家开在亚洲,30家开在拉美。

施荣乐称,计划在华开设的20家大卖场中已经有7家开业,其中有5家是与合作伙伴共同开设的,与预期的目标相吻合。目前,家乐福在华拥有76家大卖场,分布

在30个城市,拥有9300家供应商。

除了大卖场外,家乐福还将在华新开70家迪亚天天(Dia)便利店。

去年一年,家乐福在全球范围内就新增了150万平方米的营业面积,而去年以前的每年开店速度只有80万平方米。

范伟德还透露,在2008年奥运会之前,家乐福将在北京四元桥地自建一个全球最先进的绿色商业中心,目前这一绿色生态超市已经破土动工。

范伟德表示,家乐福在中国的成功取决于合作伙伴的优秀,无论是在中国还是在全球,家乐福的合作伙伴政策不会改变。

在华力推本土化

家乐福从韩国的败退是输在本土化不够成功。已在中国市场受到甜头的家乐福不希望“重蹈覆辙”。

杜哲睿称,家乐福在中国的店面80%是本土化,76家中国店中,有65家的店长都是中国人,每家店的近500名员工都是归这个店长负责。家乐福下一个目标就是通过各种培训,让越来越多的中国人担任重要职务。

目前,家乐福在中国共有3.3万名员工,由家乐福全球总部外派人员仅有100多人,占全部员工的3%。杜哲睿表示,今后,家乐福准备将外派人员数量保持相对平稳,使得外派人员占据的比重呈下降趋势。

范伟德也希望有更多的中国人担任店长和高层管理者。他表示,在家乐福直接发挥作用的是店长。随着中国的发展,会有更多的中国人担任店长。

杜哲睿说,目前家乐福在法国总部,已经有三位西班牙人担任高层,很可能10年后,就会有中国人担任全球的最高层职务。

NEG介入沪京 TFT“双城记”

□本报记者 李小白

本月27日,上广电(SVA)下属的上海广电光电子有限公司在沪与日本电气硝子株式会社(NEG)、住友商事株式会社、住友商事(中国)有限公司签订了合资协议,共同加工生产TFT(薄膜晶体管)液晶用玻璃基板。这意味着以国内企业为主导的TFT产业双城格局进一步加剧。

沪京TFT两大企业上广电和京东方近来接触不断,但此次上广电的“节外生枝”,很可能会延长双方达成实质性合作的时间。

今年4月,康宁宣布其LCD玻璃基板后段工厂将落户北京经济技术开发区,使京东方先手亮出“上游产业配套”布局,被看成是给了京东方“一剂强心剂”。于是,业内开始关注沪京TFT双城记将会如何演变。而今,随着NEG的介入,双方又有了对垒的实力。

据悉,与康宁在北京的投资一样,此次,NEG将合资企业同样定位为“LCD玻璃基板的后段工厂”,而没有将窑炉考虑在内。不过,与康宁没有透露具体的投资数额相比,上广电的做法要透明许多。

根据上广电透露的数据,上广电与NEG等的合资公司总投资4550万美元,注册资本1550万美元。其中,日本电气硝子株式会社持65%股份;上海广电光电子有限公司持20%股份;住友商事株式会社、住友商事(中国)有限公司分别持12.5%和2.5%股份。合作方预

计,合资公司今年第三季度开始建设,明年第三季度实现量产。第一期产能将为每月加工14万片第5代TFT液晶用玻璃基板。

这让业内人士看出了一些微妙之处。业内人士表示,康宁和NEG都选择了只将“LCD玻璃基板的后段工厂”设在京沪,而没有将窑炉考虑在内的做法。据介绍,所谓“后段工厂”,就是将窑炉生产出来的玻璃板拿来后,进行切边、倒角、磨边、清洗等加工,这一方面透露出国际巨头有将TFT产业转移到中国内地的愿望;另一方面则表现出对内地产能的期待。如果内地的产能上不去,窑炉就不会在内地建设投产,而没有窑炉,目前这种“配套”的实际意义就大大被削弱。现在的问题是,以全球最大的TFT液晶显示器基板玻璃厂商康宁,以及名列世界三大TFT液晶显示器基板玻璃厂商之一的NEG能力,随便其中的哪一家,就足以满足内地今后一、两年之内的TFT产业对基板玻璃的需求。现在,沪京双方各倚重一家,无疑对大家都是一个挑战。

更有知情者透露,此前京东方和上广电密求合作,其实也是在谋求“共有上游”,如今看来,至少是在基板玻璃上,是各有所依了。“不过,可以合作的上游材料还有很多。”知情者说,或许正因为如此,双方目前依然保持着接触。

看来沪京TFT“双城记”还有新剧情。

我国已拥有通用飞机570架

□据新华社电

国家民航总局副局长杨国庆28日说,“十五”期间,我国通用航空事业发展迅速,目前我国已拥有通用飞机570架,比2002年增加了200余架。

杨国庆在于山东滨州开幕的中国国际通用航空产业博览会上说,“十五”期间,我国通用航空平均增长速度达到11.8%,2005年,中国通用航空作业飞行时间达到8.49万小时,是1978年中国改革开放之初的3倍。

通用飞机是除定期客运、货运等公共航空运输飞机之外其他民用航空活动的所有飞机的总称。截至

目前,我国已拥有通用航空飞机570架,比2002年的335架增加了200余架。我国通用航空服务的领域涵盖工业、农业、林业等诸多方面,作业项目达10大类共100余个。通用航空的发展有力地推进了我国相关产业的现代化进程。

据悉,未来五年,我国通用航空平均增长速度将保持在10%左右,预计到2010年,我国通用航空作业飞行时间将达到约14万小时。

我国是目前仅次于美国的世界第二大航空运输国,2005年,我国航空运输总周转量达到261.3亿吨公里;但通用航空发展相对滞后,未来发展潜力巨大。

又获2亿注资 无锡机场易主

□本报记者 喻春来

无锡机场公司第二次增资扩股计划已经完成。

近日,该机场有关负责人李闲对上海证券报透露,无锡空港产业投资公司已向该机场注资2亿元,并受让该机场原大股东的股份,从而实现战略控股。

此次注资完成后,公司新股东及持股比例分别为:无锡空港产业投资公司持股95%、深圳航空有限责任公司持股3%、无锡市新区经济发展集团总公司持股2%。

组建于2003年10月的无锡机场公司,初始注册资本仅5000万元。当时,无锡市国联发展(集团)有限公司出资2500万元,持股50%,深圳航空有限责任公司和无锡市新区经济发展集团总公司持有剩下的

50%股份。

2005年7月,无锡市国联发展(集团)有限公司向无锡机场公司增资2.5亿元,使无锡机场公司注册资本总额达到3亿元,无锡机场公司完成了第一次增资扩股。

今年,无锡空港产业投资公司向无锡机场公司再度注资2亿元,无锡机场公司注册资本总额达到5亿元,同时,无锡空港产业投资公司还受让了无锡市国联发展(集团)公司所持机场的股份。从而变成无锡机场的控股股东。

李闲说,无锡机场近期规划为国内干线机场及苏南地区重要货运机场,远期则规划为苏南中型枢纽国际机场,目前无锡机场的这一发展目标已列入国家民航新五年规划。为此,机场正在进行三期扩建。

合生创展8亿元购北京物业

□本报记者 唐文祺

福布斯富豪朱孟依旗下的合生创展(0754.HK)近日发布公告,表示将以近8亿元的价格,向关联企业收购位于北京的从事物业发展的东方文华国际置业有限公司60.98%的股权。

合生创展为此项目的付出包括:增加北京东方文华的注册资本2.41亿元,以1769万元向北京华夏收购北京东方文华权益,以及合计5.37亿元的让与贷款代价。

据悉,北京东方文华项目为北京市一项目的拥有企业,该项目包括写字楼、酒店、音乐厅等综合设施。合生创展方面称,该项目所处的

北京朝阳门桥地区,为繁华商业地段。在北京经济增长态势良好的前提下,受到繁华商业区写字楼及酒店需求不断上升的影响,合生创展认为该项目具备良好的发展潜力。

据悉,合生创展与收购方订立协议之后,将取代北京华夏成为项目大股东,北京文华、北京昭德则分别持股14.57%、24.45%。北京东方文华项目占地面积15834平方米,预计总投资额将8.1亿元。据戴德梁行发布的估值报告,东方文华项目中写字楼和酒店的相关收益可带来5.59亿元资产。目前该项目已就开发该建筑及相关设施,向北京市发展计划委员会及北京市建委提出申请。

陕气挥戈南下抢占油气市场

□本报记者 陈挺

一地的危机,在另外一地看来就成了商机。去冬今春,广东、上海、浙江、海南、福建等地液化石油气(LPG)突如其来的一场“气荒”,正在成为刚刚整合完成的中国第四大石油公司——陕西延长石油集团公司(下称:延长集团)参与市场竞争的商机。

陕气南下

“我们的液化气,用汽车只要二天就可以拉到广东东莞市。”26日,在福建召开“2006年液化气终端营销研讨会”上,陕西民生燃气公司总经理段刚一群来自华南、华东地区的LPG分销商们做推销,“而用火车运,1800公里的路程每吨产品也只需要400元左右的

运费。”

段刚所指的液化气来自于延长集团。5月中旬,组建了半年多的延长集团第一阶段的内部分整合顺利完成——下属的延长油田股份公司(下称:延长股份)成功组建。延长股份整合了陕北地区原来分属不同部门的原油生产企业,从而使得陕西石油生产企业形成了大兵团作战模式。延长股份原油产量约为1000万吨。LPG约为60万吨。

而延长股份的第一个动作就是把手伸向了广东的LPG市场。“延长跟我们签了一个运输协议,委托我们对外运货。每天200吨LPG。一年约为7.2万吨。而且这个量会逐年增大。”段刚介绍。

这意味着延长股份的LPG

产品将走出原来的相邻四川、重庆、湖北和河南等公路运输的500公里圈,将“势力”范围拓展到华东、华南地区。在此之前,陕西地区每年80%的LPG过剩,需要对外输出。由于各炼厂起步晚、规模小,所有的业务都通过汽车运输,而汽车运输中的安全性和成本(同样到东莞,汽车的最低运输成本为1200元/吨)等原因,制约了陕西的LPG产品向更大的华东、华南市场发展。而且内部容易发生价格战。

试水竞争

这样,当延长股份的炼油能力从去年的700多万吨迅速提升到今年的近1000万吨时,LPG的商品供应量也将大幅增长。但原有的市场没有扩大甚至

变小。广东等地市场的巨大需求缺口就吸收了延长的注意力。

2005年广东LPG的消费量约为535万吨,已经占到了全国消费总量四分之一多,但本地三大炼化厂的供给量只占总量的8%左右。其余的需要80%国外进口。而自去年下半年开始,由于石油价格上涨而带动的LPG价格上调,从而导致了进口价格与国产价格倒挂现象。而且由于原油期货价格持续上涨,LPG进口商的进口意愿不断弱化。继去年华东地区进口下降了30%多之后,今年上半年,这种下降趋势进一步蔓延到了华南——包括华东和华南的LPG进口同比下降了25%。

这正好成了延长集团的机会。随着在今年六月份铁道部新的危险品运输管理条例将正式

颁发和实施,被关闭了两年多的LPG铁路运输之门将再次打开。“我们的业务将会呈几何级增长。”段刚说。而拥有陕西唯一一家LPG铁路运输专线和资质的民生燃气,无意间也成全了延气南下的计划。

“更重要的是,LPG无论是定价还是销售上,二十多年来一直是实行完全市场化运作的。中石油、中石化集团把供货权和出厂价的定价权下落到各地的炼厂,他们只是作为一个产品供应者——坐商的角色。”广东油气商会的一位负责人接受采访时介绍。“延长集团的南下,一方面可以多构建商品流通渠道,与分销商建立关系并积极参与市场竞争的经验。同时也可以避免一开始就与两大巨头发生正面的冲突。”