

中韩就扩大航空运输市场达成协议

□据新华社

记者从中国民航总局获悉,中国与韩国双边民航谈判16日在山东省威海市结束,双方就进一步发展两国民航关系、扩大两国航空运输安排等事宜达成了协议。

新达成的协议,大幅度扩大了中韩两国间的航空运输市场。新协议首次允许双方航空公司根据市场需要自行确定山东济南、青岛、烟台和威海等地与韩国间各条航线的班次和运力,允许中方航空公司根据市场需要增加到韩国济州岛的航班。

根据新协议,延吉、深圳、合

肥、郑州、长沙、威海六个城市增列为中韩间通航地点,各方每周增加了197个客班和12个货班运力,使各方总客班次数达到每周401班,货运班次达到每周36班。新协议还在代号共享、组合飞行、湿租经营、第五业务权等方面,为两国的航空公司经营协议航班提供了更多的灵活性。

中韩两国互为重要的航空运输市场。自1994年中韩两国政府签署航空运输协定以来,两国航空运输市场发展迅速。2005年,中韩两国10家航空公司在42条航线上承运的旅客量达635万人次,货运量近30万吨。

上海筹措国内最大 H.264 IPTV 商用网络

□本报记者 陈中小路

刚于日前公布中标结果的上海15个区IPTV商用项目有望最早于今年9月开始放号。

上海证券报昨日从相关厂商获悉,他们已经接到上海电信方面的通知,要求于今年9-10月开始放号,目前有关准备工作已经开始。不过这位管理人士强调,具体的时间安排还没有最终敲定。

在上海IPTV商用招标中,两大国内厂商UT斯达康和中兴通讯平分秋色,前者将获得其中8个区的相关项目建设,其余7个区主要由后者拿到。

值得注意的是,此次上海IPTV招标采取的音视频编解码标准是H.264,这有望成为国内最大规模并第一个正式进入商用的H.264网络,用户规模可能达到10万线。

此前国内唯一正式商用的网络是网通在哈尔滨的项目,和目前几大厂商在国内大多数地区的试点一样,采取的是MPEG-4标准,即便是上海电信去年联合西门子、UT斯达康在上海浦东和莘闵地区建立的实验网也是采用

MPEG-4标准。

据了解,上海目前已经建立的MPEG-4网络还将继续建设,但上海电信方面希望继续逐步全面转向H.264,此次招标之后将直接向15区用户放号而不再进行实验网长时间测试,其力度可见一斑。

有关厂商技术部门负责人对此强调,从技术的角度来说,目前已经达到商用水平,所以直接放号没有问题。

目前,全球很多IPTV业务运营商都将H.264作为编解码格式的标准,编码器厂家、解码芯片厂家和机顶盒厂家多数也接受了H.264。而在此前也有消息称,网通在北京的5万线IPTV项目也将采取H.264标准。

而不少IPTV厂商人士认为,力推H.264有利于运营商未来在技术上占主导地位,能够帮助其在与广电系的搏奕中占有更大话语权。

信产部电信研究院通信标准研究所所长刘多昨日对上海证券报表示,无论MPEG-4还是H.264都有优劣,仍需要市场的进一步检验。

宏达分步收购多普达

□本报特约记者 许萍

全球最大的智能手机制造商宏达国际电子表示,将收购手机销售商多普达国际公司。

据知情人士透露,公司将以9000万美元先收购多普达科技60%的股份,预计今年年底前将以最多不超过1.5亿美元的价格收购多普达科技全部股份。

双方已于6月2日,就收购事

宜签署了备忘录。宏达国际电子首席执行官周永明近日也向媒体证实了此事。

事隔不久,宏达国际电子又于上周四表示,将生产自由品牌的移动电话和设备,从7月下旬开始销售“TyTN”和“Mteok”品牌的产品。此前,宏达国际电子主要为沃达丰、Verizon等移动通信商和戴尔、惠普等电脑公司代工。

西门子拿下最大污水处理订单

□本报记者 阮晓琴

西门子工业系统及服务集团下属的西门子水处理技术部近日被北京排水集团选中参与北京北小河污水处理厂的改扩建工程。西门子将为改扩建工程提供

全球最先进的膜生物反应技术,帮助北小河污水处理厂在2008年为奥运公园提供景观用水和再生水。该工程的规模达到全球同类项目之最,计划于2007年年底完工。合同总价达到1800万美元。

华电集团子公司获 15 亿银团贷款

□本报记者 喻春来

华电集团旗下的宁夏灵武发电有限公司一期2台600MW空冷燃煤发电建设项目,近日获得15亿银团贷款。

据悉,本次银团由中国华电集团财务有限公司作为牵头行,农行宁夏分行、工行宁夏分行、中行宁夏分行参与组建,向华电宁夏灵武

发电有限公司发放15亿元、为期15年的银团贷款。

作为华电集团最早采用空冷技术的大型火电项目,灵武一期2台600MW项目将为宁夏用电及西电东送提供重要的电源支撑。该项目2005年5月11日获得国家发改委核准,2005年8月8日正式开工,计划于2007年实现投产。

万海航运在沪建物流公司

□本报记者 喻春来

在人股海航集团旗下的扬子江快运航空公司6%股权后,中国台湾万海航运股份有限公司(下称“万海航运”)计划加大进军大陆的物流市场。公司将投资近800万元在上海注册成立一家新的物流公司。

据悉,新的物流公司名为蓝海

物流管理公司。万海航运将通过旗下全资的子公司大荣国际物流有限公司来设立这家新公司。新公司有望今年第四季度开始运营,将主要从事报关、传送和其他物流服务。

目前,万海已在广州、大连、上海等10个港口设有办事处。现在大陆货柜量中,万海航运在所有外商航运公司中排名第四。

墨斐正式加盟上汽集团股份

担纲执行副总裁,主管自主品牌海外拓展业务

□本报记者 吴琼

今日,原通用汽车大中华区董事长兼首席执行官菲利普·墨斐(Mr. Philip Murtaugh)正式出任上汽集团股份有限公司(下称“上汽集团股份”)执行副总裁。

昨日下午,上汽集团股份召开董事会,通过了聘任墨斐先生为执行副总裁这一决定。至此,继一把手——董事长胡茂元、二把手——总裁陈虹之后,墨斐成为上汽集团股份的第三把手。

这离墨斐从通用辞职已近一年零两个月。墨斐于2005年3月28日正式通知通用(中国)将辞职。随后,他离开了服务32年的通用汽车公司,工作了10年的通用(中国),留下一个从无到有、迅速发展的上海通用汽车股份有限公司和一个业务扩张极快的通用(中国)。

墨斐宣布其离职是由于“个人原因”,但业内人士纷纷猜测导致其离职的主因是,通用亚太总部迁上海后其发挥余地受到制约。

据知情人士透露,由于是主动提出辞职,墨斐离开通用,并未获得期权及相关福利。

对于墨斐的加盟,上汽集团股份用“十分欢迎”来形容,对于墨斐的任期,没有作任何规定。上汽集团股份言下之意,希望这位曾经带着上海通用成功驶入中国市场的海外帅才,能将上汽集团股份这辆马车成功带入国际市场。

“根据董事会决议,墨斐将负责上汽集团股份的海外生产经营,工作职责包括为上汽集团股份拓展海外业务,发挥上汽海外与国内业务之间在产品规划、全球采购等方面的协同效应等。”上汽集团股份宣布。

上汽集团股份的海外业务,即为上汽集团股份自主品牌的海外拓展业务;而自主品牌,主要来自于双龙、上汽汽车股份有限公司两家企业。

“在十一五期间,上汽集团股份将生产60万辆自主品牌汽车,其中乘用车20万辆、商用车40万辆。20万辆乘用车将主要来自国际收购后,在原有技术基础上国产化研发的,40万辆商用车将主要为中型卡车和微型车。”胡茂元称。

“20万辆”是墨斐工作中的重要组成部分,尽管上汽集团股份未透露,未来将出口多



原通用(中国)CEO 菲利普·墨斐

少辆自主品牌的车,但销售金额却在上汽集团股份十一五规划中被露,“至2010年海外销售达到50亿美元。”完成这一目标,墨斐任重道远。

“首先要打造一个可以共享的产品平台,这样可以降低产品的设计和开发成本;其次要打造一个全球的营销网络,这样可以降低产品的销售成本;国际化采购平台建立后,才可能降低采购成本,这对于上汽股份未来国际化道路至关重要。”上汽集团股份内部人士透露。

市场需求骤增 群雄逐鹿平板电视

□本报记者 陆琼琼

世界杯的火热同样点燃了购买平板电视的热情。

记者从各大家电连锁及彩电厂家获悉,平板电视从5月下旬开始持续旺销,势头比黄金周还要强劲。

市场分析机构Gartner预测,今年全球平板电视的销量将达到4000万台以上,其中中国市场的销量将达到500万台,与去年相比,增长率分别为60%和268%,并且今后5年内,全球平板市场仍将保持高速增长。

利润将向大公司集中

专家认为,平板电视一再受到追捧主要因为其价格越来越平民化,32英寸液晶跌至6000元,42英寸的液晶电视也已降到万元左右。“液晶”、“等离子”甚至“光显”电视越来越多地成为老百姓的座上客。

当然彩电厂商早已看到了这种市场潜力。海信、厦华、夏新等在2004年就已踏上了平板电视之路。进入2005年,TCL、康佳、长虹等也先后加入。松下、索尼、夏普等日本主要电器生产商也纷纷增大平板电视的产能。

厦华电子新闻发言人魏自力预计平板电视会有一个很好的发展前景,因为在国

内平板电视还是一个刚刚起步的产业,处于产品导入期。

对于行业走向,国泰君安分析师秦军表示:“价格下跌幅度过大,利润太薄,而且电子元器件技术进步迅猛,致使旧产品的盈利能力大大削弱,彩电公司的前景普遍不乐观。但从行业来看,这是加速洗牌的过程,利润将向大公司集中。”

洋品牌价格“水分”多

但由于诸多厂商加入平板大战,而且产品同质化竞争严重,因此价格战也异常惨烈。2004年6月至2005年6月,平板电视价格平均降幅在30%以上,部分产品价格甚至下跌近一半。目前合资品牌的均价是国产品牌的1.5-2.5倍,而专家表示,1.2-1.6倍才是合理价差,因此洋品牌仍有相当的下跌空间。

门槛在于液晶面板

平板电视的价格一降再降,而建设一家生产50英寸以上面板的新工厂却要耗资40亿美元,这是厂商不得不面对的现实。“其实,平板电视的门槛在于液晶面板。”秦军说。

国内以京东方、上广电为代表的液晶面板生产商所使用的仍然是第五代生产



资料图

平板电视三大走向

从耐用用品到快速消费品

国泰君安分析师秦军认为,如果平板电视一直停留在价格战那将是死路一条。“厂家应该把平板电视看作一种快速消费品,因此在营销方式和消费者体验方面进行改善。”

大尺寸液晶成主导

来自赛诺的最新数字显示,在与等离子体的竞争中,液晶电视稍占上风,以120亿元的销售额占据了24.2%的市场,后者则以97亿元取得了18.9%的份额。苏

宁电器彩电部经理陈燕飞告诉记者,由于液晶屏幕耗电小,颇受中国家庭的喜欢。

3C融合化

国务院发展中心研究中心市场经济研究所副主任任刃波表示,在3C融合的大趋势下,各种家电、数码、IT、通信产品之间的互联互通已成为必然。城市消费者对购买平板电视功能的需求也呈现多样化趋势。对于平板电视产品的多功能需求,预示着平板化、数字高清化、3C融合化正成为彩电市场发展主题。(陆琼琼)

天极网融资现跨国巨头暗战影子

□本报记者 陆琼琼

“从开始接触到完成融资的全部程序只用了三个月。”6月18日,天极网总裁李志高在接受上海证券报专访时表示,李指的是天极网最新获得的投资,这笔金额为1000万美元的投资来自日本ImPress公司。而此次融资中,我们也看到了跨国巨头暗战的身影。

李志高告诉记者,此次融资天极网通过增发新股的方式进行,ImPress公司拥有天极网不到20%的股份,《电脑报》集团拥有超过30%的股权,仍是最大股东,而另外两大股东美国IDG风险投资公司以及澳大利亚新闻集团的股权也没有发生变化,但是新股东将派一名董事加入天

极网公司董事会。

ImPress是一家在东京主板上市的媒体公司,其网站业务在访问量、注册用户和收入规模等方面均排日本IT网站第一。与风险投资机构的新一轮互联网投资热不同,ImPress公司并非一家专业投资公司而是天极网的同行。而国外同业巨擘参股中国公司也为本土公司的发展提供了一条新路径。

中国目前是全球经济最活跃的市场之一,这对许多外资巨头都具有难以抗拒的诱惑力,全球家电连锁老大百思买通过收购五星电器借道进入中国,使国美、苏宁、永乐等本土公司备感压力;而在互联网行业,同行的竞争同样激烈。

从这次融资中也可看到跨国

巨头竞争的升级。在日本,ImPress是纳斯达克上市公司、全球著名的IT门户网站CNET集团的最大竞争对手。在中国,天极网是CNET最大的竞争对手,而在美国,天极网结盟的IT媒体公司Techarge和天极网股东IDG也在与CNET集团长期争斗。

去年,CNET在中国展开了一系列收购,此举使天极网等老牌IT网站的发展受到了空前的压力。

天极网的压力还来自本土的竞争,一向坚持只做IT门户的天极网在广告销售和利润方面甚至被后起之秀新浪、搜狐的专业频道超越。

但李志高说,天极网并没有急于融资,最初与ImPress谈的是业务合作,因为ImPress的确

拥有很好的资源,还可进行业务互补。

对ImPress而言,天极网则是一个非常好的平台,对其踏入中国市场有很大的帮助。天极网是国内最大、门类最齐全的IT专业网站,拥有chinabyte、yesky等三个子站,去年的收入已经超过1亿元,2006年利润可望达到2400万元左右。

此前曾有消息称,天极网将在2007年赴海外上市,但是李志高表示,上市只是一种融资手段,天极网目前的现金流已经是正向的。

但他也指出,过去多年以来天极网的战略风格比较保守,从现在开始有所改变。“天极网获得的融资,一方面将投入到市场和人力,另一方面要收购一些



天极网总裁李志高

业务相类似的公司,收购价最好在100-200万美元之间。”李志高表示,天极网非常看好互联网的无线业务,并且已拥有移动和联通的全网SP牌照。