

## 上海文广探索新媒体商业模式

### 旗下手机电视运营商东方龙即将与文广新媒体合并

□本报记者 陈中小路

在昨日进行的“中国信息展 2006 中国手机电视/移动电视论坛”上,上海文广全资子公司、负责手机电视业务的上海东方龙移动信息有限公司总经理吴春雷向记者透露,文广对新媒体业务的整合又有新举动——东方龙将与文广旗下 SP 公司“文广新媒体”合并。随后记者从文广新媒体证实了此说法。

“下个星期我们就要搬到一起办公了。”吴春雷称,合并工作将很快大力推进,新公司可能定名为“东方龙新媒体”,不过目前未有最终敲定。

作为第一家获得国家广电总局颁发的手机电视集成运营牌照的公司,东方龙在业界名望颇高,早前曾与中国移动结成了战略合作关系,共同推进手机流媒体业务。相对而言,文广新媒体知名度

略有不及,但据一位 SP 业内人士介绍,这家公司依托文广跨媒体平台的丰富资源,文广旗下几乎所有节目的增值互动业务,文广新媒体都有参与。

吴春雷表示,之前两家公司都在各自寻找合适的商业模式,有此合并主要也是出于业务调整考虑,因为这两家公司都是围绕手机展开业务运营,而且还有移动运营商这个共同的合作伙伴。

一位熟悉两家公司的业内人士分析指出,过去东方龙和文广新媒体的各自独立运营都存在一定缺陷——东方龙的盈利模式的不明朗,此前公司主要是把上海文广等内容合作伙伴的内容资源加工放到自己平台上,获得收入与内容提供商、移动运营商进行分成,盈利效果不够理想;而在文广新媒体方面,虽然背靠文广这棵大树,但是与一些规模较强大的 SP 相比,在影响力、市场推广

能力等方面仍有不足。

据透露,按照东方龙的构想,对盈利模式改造的一个重要举措就是加强增值业务的开拓,而不是局限在只是把电视节目内容转移到手机平台上,东方龙希望在此内容的基础上推进彩信、彩铃以及一些互动业务,形成更完整的价值链。

根据吴春雷的分析,一方面在早前运营商进行的 SP 整治中,文广新媒体或多或少受到一定影响,而东方龙与运营商建有战略合作关系,这层关系能够对文广新媒体业务推进起到积极促进作用;另一方面,SP 的进一步切入,在增值业务方面也能对东方龙的手机电视起到补充作用。

“据我所知,把手机电视运营商和 SP 整合进一家公司我们是国内第一家。”吴春雷强调,通过整合,有助于投资方看到更多的盈利点,而且双方也将进一步探索形成全新的业务模式。

### 东方龙“无意”广电手机电视模式

由于国家广电总局刚刚颁布了手机电视的行业性推荐标准,作为广电系统下属企业、国内第一家持有手机电视牌照的公司,东方龙的业务走向受到了更多的关注。而从该公司目前的运营来看,采取的是与移动运营商合作,节目内容以流媒体形式走移动网络到用户。

“虽然广电总局针对手机电视的标准已经出台,但我们并不准备跟进这种走广播网的技术模式,毕竟两种技术形式意味着两种完全不同的商业模式,我们希望专注于对

流媒体业务进行开拓。”吴春雷昨日明确指出了。西班牙 SP 公司阿丽亚的 CEO 左言升与吴春雷持有类似想法,他的理由是通过手机终端获得的短小、个性化、互动性强的内容,目前来看流媒体的形式能够更有效地满足这一需求。

此外,东方龙的业务调整也在推进,对手机电视用户增长造成最大制约的资费问题将得到一定程度缓解。吴春雷透露,东方龙的资费方案将从下月起进行向下大幅调整,东方龙希望通过此举吸引更多的用户。

### 夏普本财年上半年销售额又创新高

日本夏普公司 25 日公布的财报显示,本财年上半年(2006 年 4 月到 9 月),公司销售额同比增长了 9.7%,达到 1.4656 万亿日元(约 119 亿美元),连续 4 年更新历史最高纪录。

财报显示,液晶电视和手机的销售情况良好是夏普上半财年销售额又创新高的主要原因。

本财年上半年,由于高性能机型旺销,夏普手机的销售额比上年同期增长了 9.4%,达到 2407 亿日元。

同期,夏普 10 英寸以上液晶电视的销售额比上一年同期增长了 33.6%,达到 2468 亿日元;销量同比增长了 46%,达到 252 万台。

夏普公司总裁町田胜彦透露,尽管上半财年液晶电视市场零售价格下跌了两成,但该公司大屏幕、高级机型液晶电视的价格则保持挺坚,平均价格只下滑了 2%左右。

(新华社)

### 西电集团获香港输电线路合同

近日,香港中华电力公司将 5700 多万港币输电线路合同授予西电集团公司所属西电国际工程公司。该项目包括 400 及 132 千伏多段输电线路改造工程,横跨九龙半岛全境。这是该公司近年来继获得近两亿美元成套变电站及单机合同之后,在港夺得的又一个输电线路合同。

西电集团公司建于 1959 年,是中国科研、生产和检测高压、超高压交直流输电成套设备的主要基地;也是我国输电业唯一隶属国务院国资委管理,并被确定为第一批中央企业 49 家主业明晰企业之一的特大型国有企业集团。今年前三季度,西电集团公司累计完成现价产值 602596 万元,同比增长 19.75%。(吴琼)

### 中冶实久前三季双项指标突破 30 亿

今年前三季度,中冶实久建设有限公司(下称中冶实久)市场营销、企业产值双双创下新高:企业总产值 23 亿元,同比增长 17.2%;市场营销突破 30 亿元,同比增长 25%。中冶实久公司称:年初确定的“保三争四”(市场营销、企业产值确保完成 30 亿元,力争完成 40 亿元)目标有望实现。

中冶实久新开辟了巴西亚新几内亚、我国青海等海内外市场:签约了江西景德镇湘官一级公路、唐山国丰高炉、梅钢 1#2# 焦炉、重庆渝湘高速公路、广东省中山市马口铁矿、宏基花园三期工程等 10 大工程;承接巴西亚新几内亚瑞木铁矿公路和瑞木河大桥工程,目前施工队伍已进场准备,这标志着西部铁军开始涉足南半球市场。(吴琼)

### 首次公布 CDMA 手机业绩

## 华为积极备战国内 3G 市场

□本报特约记者 张韬

昨日,华为首次对外宣布,其在 CDMA 手机市场拓展上,通过与中国联通的定制合作等形式,目前在国内市场的占有率超过 10%,销量排名进入前五,成为后来居上的手机新军。华为表示,通过与中国联通的定制合作,目前华为 CDMA 手机到年底国内发货量有望突破百万大关。

此前,华为与联通合作甚少,而在中国 3G 牌照发放前夕,华为公开向联通示好,颇为耐人寻味。

东方证券行业分析师吴飞一语点破,首先,华为此举是向“死对手”中兴通讯叫板。其次,明年联通 CDMA 网络将会升级,这给一直垂涎于国内 CDMA 市场的华为极大的想象空间。

### 垂涎百亿 CDMA 市场

业内人士估计,明年联通 CDMA 网络升级到 3G 需要数百亿元。而 2006 年 CDMA 手机采购联通的订单也已经高达数十亿。进入 3G 后,包括联通在内的移动运营商,手机定购量将大大增加。国内手机终端市场的这一巨大的蛋糕无疑让华为心动不已。

但在国内 CDMA 市场,华为的竞争对手中兴已经远远的走在华为前面。中兴通讯在中国联通的 CDMA 网络招标中节节胜利,市场份额从第一期的 7.55% 增长

到第二期的 14.44%,在第三期的份额中增长到 21.23%。在 CDMA 终端领域中兴通讯也是高居榜首。

反观华为,从未参与联通 CDMA 网络建设。此次参与联通的 CDMA 手机定购,无疑是向联通示好,表达出华为迫切加入升级 CDMA 网络的阵营。

吴飞称,华为切入的这——时机掌握得非常好。过往 CDMA 阵营内的设备商正在面临新的格局调整,其中,朗讯与阿尔卡特合并后对 CDMA 的喜好前景未明,诺基亚已经明确宣布 2007 年完全退出 CDMA,北电业绩低迷、扭亏的压力巨大。除中兴通讯已经占有的 21% 份额,华为在剩余的份额内

将大有作为。

### 抢占国内 3G 市场先机

“事实上,华为手机终端在国内的市场地位与其在国际通信领域‘新贵’的地位极为不符。”一位业内人士向记者如此描述华为手机终端在国内市场的地位,“在国内市场,GSM 领域还未涉足,小灵通手机进入太晚,CDMA 刚刚起步,很多因素导致华为在目前在国内的手机终端市场并没有占到像它的通信系统一样的强势地位。”

根据记者了解的资料,2005 年,华为在国内市场的战绩为:小灵通销售量约为 400 万—500 万部,占全年市场总量 2000 万部的 1/4; CDMA 手机销售量为 30 万

### 福特巨亏 中国市场成救心丸

□本报记者 吴琼

昨日,美国福特汽车公司董事长比尔·福特在北京宣布:将中国视为全球战略重心之一,加快实现在中国的业务发展;同时将中国作为其重要的零部件供应基地,加大中国的零部件采购力度,并将其供应福特汽车在亚洲和欧洲的其他工厂。

很少光顾中国的比尔·福特对于中国的看重并不让人意外。他 2003 年的大胆决策,让今年福特汽车收获颇丰。2003 年 10 月,比尔·福特来华后信心十足地表示:“不一定谁先来谁就是最好的。”随后,其踌躇满志地宣布了向长安福特投资逾 10 亿美元的计划。

10 月 20 日,福特第三季度财报创下 60 年来最高亏损纪录之时,其中中国业务却独树一帜。2006 年前 9 月,福特汽车累计亏损 72.4 亿美元(约 579.2 亿人民币)。今年前三季度,福特汽车中

国的销量同比增长了 105%,两家福特在中国的合资企业增长迅速;江铃汽车前三季度净利润高达 5 亿多元;长安福特马自达汽车的前三季度利润尽管未公布,但销量较去年同期增长 147%,高达 87930 台。

福特中国称,今年福特汽车将在华零部件采购量增加 1 倍,预计今年采购金额为 26 亿美元至 30 亿美元。去年同期,福特汽车在中国的采购金额为 16 亿美元至 17 亿美元。

“在亚太区,福特汽车每年采购 90 亿美元的汽车零部件。”福特汽车执行副总裁 Mark Schulz 说,“我们每年全球的汽车零部件采购量为 800 亿至 900 亿美元。”

比尔·福特计划提高在中国采购力度。因为在保证同样品质下,中国的生产成本比美国至少低 10%。这至少为福特 2010 年将成本削减 60 亿美元的目标更近一点。

### 汽车巨头几乎都亏损

美三大汽车巨头(通用汽车、福特汽车、克莱斯勒汽车)公布的季报均告亏损。

今年第三季度,通用汽车亏损 1.15 亿美元,尽管较去年同期亏损 17 亿美元有较大改观。但通用汽车仍需要大幅削减成本,以应对难关。目前,通用汽车全球市场份额不断缩减。第三季度,通用汽车全球市场份额为 13.19%,低于去年同期的 14.4%;在美国市场上的占有率也从去年同期的 26% 下降到了 25.1%。

克莱斯勒公司第三季度亏损 15 亿美元,去年同期这家公司还盈利近 4 亿美元。本田汽车的日子也

不好过,其 2006 财年第二季度,公司净利润为 1279 亿日元,同比下滑 4.3%。

在目前公布业绩的跨国汽车公司中,仅日产汽车的业绩出现增长。2006 年上半年,日产汽车综合净利润上涨 18.8%,达到 2741.8 亿日元。但看看其营业利润,就知道日产汽车的业绩增长也并非名实所归;其营业利润 15.3%,仅为 3486.5 亿日元,是 1998 年以来首次同期利润下滑。

在这种全球汽车不景气的大背景下,谁能在中国这个快速增长的市场占更多山头,就意味着它能比竞争对手多一些喘气的机会。

### 海尔接手三洋电机泰国冰箱厂

□本报记者 吴琼

日本三洋电机集团拟将其泰国冰箱生产工厂转让给中国最大的家电制造商海尔公司。今后,三洋电机集团的冰箱生产将以委托海尔生产的方式进行。

泰国冰箱工厂是三洋电机集团下最大的冰箱生产工厂,每年的冰箱产量在 100 万台左右。目前,三洋电机集团大约持有其 90% 的

股份,该集团计划在明年春天结束以前将这些股份全部出售给海尔。此外,三洋电机还决定与海尔合资成立一家专门开发电冰箱的公司,新的合资公司中海尔持股 50% 以上,公司的名称和本部所在地目前还不确定。

近期,三洋电机集团急于调整产业结构,将白色家电转让他人,因为其白色家电经营效益不佳,冰箱业务尤其亏损严重。

### 国网携法国电力共拓生物质能源市场

□本报记者 吴琼

10 月 25 日,国家电网公司国能生物发电有限公司与法国电力贸易公司签署《CDM 项目合作意向书》。国家电网公司与法国电力公司将在平等互利的基础上,利用各自的比较优势,加强与法国在开发清洁发展机制(CDM)项目上的合作,开拓中国乃至国际生物质能源市场。

目前,我国高度重视并积极支持生物质能源的开发和利用,国家“十一五”规划和中长期科技发展规划均将开发利用生物质能源列为优先发展领域。CDM(清洁发展机制)是《京都议定书》规定的跨界进行温

室气体减排三种机制之一,其核心内容是允许发达国家与发展中国家合作,在发展中国家实施温室气体减排项目。充分利用这一机制,加强各国间的合作,努力减少二氧化碳等温室气体的排放。

国能生物发电有限公司是国家电网公司旗下专门从事生物质发电的专业化公司,目前已在全国开工 14 个项目,装机容量 35 万千瓦。其中,山东单县项目被列为国家级示范项目。到 2010 年,公司预计建成大约 300 万千瓦的生物质发电能力,约占中国生物质发电能力的 55%,届时每年可减少二氧化碳排放量约 1200 万吨。

### 英特尔拟成成都生产最新处理器

□新华社电

英特尔成都芯片封装测试项目二期工程 25 日竣工。英特尔公司总裁兼首席执行官保罗·欧德宁在成都表示:“新工厂将生产英特尔公司最新的基于 65 纳米技术的英特尔新一代酷睿微架构多核处理器,从而对英特尔公司在全球范围内的成功起到关键作用。”

新竣工的二期工程位于成都出口加工区,包括微处理器封装测试工厂以及一个功能齐全的培训中心,该工

程的建设使英特尔公司在成都市的总投资额达到 5.25 亿美元。新工厂将于明年正式投入运营,届时,英特尔成都工厂的员工人数将达到 1300 人。

英特尔产品(成都)有限公司总经理迈克·亚当斯说:“英特尔公司是中国第一家在中国西南部地区建立如此大规模半导体工厂的公司。英特尔成都工厂的成功也折射出了成都市经济的快速发展。我们希望英特尔在成都的成功可以为其他即将投资中国西部的外资公司树立一个很好的榜样。”

### 欧盟“CR 法案”困扰中国打火机企业

□新华社电

尽管欧盟“CR 法案”还没有正式实施,但中国的打火机生产企业却已感受到将面临的威胁。记者 25 日从温州市打火机行业协会获悉,在欧盟“CR 法案”即将实施的阴影下,当地打火机企业的生产和出口已受到明显影响。

欧盟“CR 法案”将从 2007 年 3 月 11 日起正式实施。该法案规定,凡向欧盟市场出口的一次性打火机必须加装防儿童开启装置(即 CR 装置)。此外,所有新奇打火机,包括加装了防儿童开启装置的新奇打火机将不得投放欧盟市场。该法案使中国打火机生产企业面临严峻考验。

### 重汽桥箱公司获国际汽车质量认证

□本报记者 郑义

中国重汽集团济南桥箱公司日前获 IATF(国际汽车工业特别工作组)欧洲总部 TS16949 证书,这是国内重型车桥行业首家企业通过国际汽车工业质量认证,标志着中国重汽在发展重型汽车整车技术的同时,着力打造品牌总成取得积极进展。

中国重汽在连续五年快速增长的基础上,今年 1 至 9 月份,产销重型汽车累计 44678 辆,同比增长 48.4%,产品市场占有率增幅列全国同行业第一位。公司产销重型

汽车发动机 44963 台,实现销售收入 157.7 亿元,同比增长 61.1%;实现利润 6.12 亿元,同比增长 37.4%。

中国重汽在市场上的强势表现得益于坚持产品的不断创新,充分利用自身技术优势,广泛吸纳世界重卡先进技术,全力打造自己的产品优势。在整车开发的同时,公司强化总成技术优势,先后开发出中国重汽发动机、HOWO 驾驶室,以及具有世界水平的单级驱动桥、缓速器及重卡盘式制动器等重要总成,大大提高了产品的整体优势。

### 新疆准噶尔盆地油气勘探获突破

□新华社电

来自新疆油田公司的消息称,新疆准噶尔盆地油气勘探获得重大突破,位于盆地西北缘、南部及腹地的三口探井近日获得高产油气流,为我国西部进一步建设大油气田奠定了新的资源基础。

据介绍,位于准噶尔盆地腹部陆东地区的滴西 14 井近日获得日产 15 万立方米的高产工业气流,展示了陆东地区火山岩带天然气勘探的潜力;盆地南缘玛纳斯背斜玛纳 1 井此前在进行中途测试时获得日产 51 万立方米的高产工业气流,这是目前准噶尔盆地产量最高的一口

天然气井;盆地西部勘探也传来喜讯,车排子地区车 89 井获得日产 45 万立方米的高产工业气流,为盆地前陆斜坡带上第三系勘探开辟了新的领域。

新疆油田公司总经理陈新发表表示,刚刚发现的三口探井分别在三个重点勘探领域获得突破,为克拉玛依油田的进一步开发提供了新的资源保障。

准噶尔盆地油气资源丰富,石油和天然气的总资源量分别为 86 亿吨和 2.1 万亿立方米,油气总资源量达到 103 亿吨,是我国陆上油气总资源量超过 100 亿吨的三大盆地之一。