

■聚焦第十届世界电信展

电信网通放言3G牌照待发

移动冷对,联通则为GSM和CDMA两张网“头疼不已”

□本报记者 陈中小路

正如信产部部长王旭东所言,3G牌照的发放将影响未来竞争格局。昨日的世界电信展上,运营商大佬们的不同言论,足以流露出其心态各异。受制于固网业务,急于进入移动业务开拓局面的电信和网通高层毫不吝惜自己对3G牌照的期待。

中国电信副总经理冷荣泉一番“预计3G牌照很快会有消息公布”的表态,促使中国电信昨日股价大涨11%,并创下新高。而网通CEO左迅生更是明确预测“网通有信心在今年底到明年第一季获得一张3G牌照”,同样在资本市场获得积极反应。

电信和网通为没有移动网着急,联通却在为手上的GSM和CDMA两张网“头疼不已”,最近更是因此卷入出售网络乃至重组合并的传闻。

尽管中国联通副总经理李正茂昨日再度对此强调,联通有能力同时保存GSM以及CDMA网络,公司相信同时运营两个网络不是问题。但网通高层仍是私下透露,“愿意以任何形式获得一张联通的移动网,哪怕不是3G的都可以。”目前,已在运营CDMA网络的联通拿下CDMA 2000牌照的呼声甚高,而且所需技术改造的成本也不高。李正茂进一步指出,从CDMA网络及2.5G逐步升级至3G所需时间不用太长,不过预计联通相信不会同时将GSM及CDMA同时升级至3G,而是逐步进行。

与上述三大运营商高层热烈谈论3G牌照形成不同,中国移动运营的绝对霸主中国移动方面

“不善言论”,其高层在电信展公开场合上只字不谈牌照发放。不过,业内分析师也有认为3G牌照对中移动来说确实不算个利好消息。一方面更多市场竞争者的进入必将对其造成压力,另一方面还可能承担建设国产的TD-SCDMA制式的重任。

由于在电信展上多位政府高层都对国产3G技术表示乐观并寄予厚望,使得业内对中移动拿下TD-SCDMA牌照的预测加强。但是较之WCDMA等外来技术标准,TD-SCDMA成熟度低、风险也较高,这也使得牌照发放的临近,资本市场对中移动的担忧有再度增加的趋势。昨天,在香港股市电信股全面上扬的大好局面下,惟独中移动的股价“逆市”回落,延续了数日的下跌局面。



世界电信展LG展台上,模特正在展示TD-SCDMA 3G手机 本报传真图

杨骅:TD—SCDMA已可满足大规模商用

□本报记者 陈中小路

“TD—SCDMA产业这一年来发生了很大变化,TD—SCDMA全系统,从系统到终端,到芯片,都已经具备了商业化的能力,可以满足未来市场大规模的需求。”TD—SCDMA产业联盟秘书长杨骅昨日在世界电信展上强调,这也回击了早前瑞银等投行对TD—SCDMA产业化、商业化前景质疑。

“从产业化的角度而言,TD已经进入产业化阶段,可以满足商用化的需求。”杨骅

以本次电信展为例介绍,无论是终端厂商还是系统厂商,都展出了系列化的产品,而不像过去一个厂商有一个平台,每个厂商都有不同的高中低档的,满足不同用户需求的、满足不同覆盖的系统设备。

位于亚洲国际博览馆2号馆的TD—SCDMA产业联盟展台上,378平方米内全面覆盖系统、芯片、终端、测试仪表、天线等TD—SCDMA产业链。参观者还可以亲身体验流畅的基于TD—SCDMA的3G业务和TD—HSDPA业务。

对于TD—SCDMA的最新

进展,杨骅透露,TD—SCDMA友好用户号已经得到首批用户的反馈信息,主要是对手机的外观设计和界面设置提出要求,对信号质量都比较满意。功耗等问题都将在下一步商用过程不断优化程序,并进一步提高性能。

TD—SCDMA核心企业大唐集团董事长真才昨昨日还进一步表示,为了迎接TD—SCDMA产业化的到来,大唐集团将积极整合内部资源,促进微电子、软件及重点行业应用与TD—SCDMA协同发展,加快TD—SCDMA产业在集团内部的部署和调整步伐。

据其介绍,大唐集团最近签署了一系列支持其产品产业化的协议,并在TD—SCDMA的生产制造、市场营销、售后服务方面广泛建立合作。

杨骅还透露,香港很有可能成为中国内地之外第一个使用TD—SCDMA的地方。据悉,大唐和香港数码港已经签订了建立实验网的协议,并在数码港里部署了一整套基站,希望把2G上成功应用的业务移植到3G上。香港创新科技署署长王锡基早前曾表示,只要有运营商申请,也会考虑将来在香港发放TD—SCDMA牌照。

让利3亿打造回馈月

苏宁老店忙升级 新店忙开业

12月16日,苏宁电器在京最大的店面——四季青桥旗舰店将升级重张,加上西四环店盛大开业,在2006年底,苏宁又将形成旗舰店开业效应,同时顺势拉开2007年京城家电市场的大幕。

据了解,四季青桥店营业面积12000平米,完全采用3C+旗舰店模式。苏宁选在岁末市场购销两旺的季节重张,显然看中了12月巨大的市场容量。12月份前有圣诞节和元旦,是消费者购买最集中的时候。北京苏宁从12月9日开始,再次将西北三环作为促销主战场,联合中外家电巨头组成“多国部队”,启动为期一个月的回馈月。

早在11月20日,苏宁与国内上百家主流家电厂商签订了一份涉及七大品类共2000万台/件的巨额全球采购,其强劲攻势鲸吞岁末家电市场的决心彰无疑。

据悉,北京一地采购总量高达30亿元,其中30万台特价机将于本周投放京城市场。苏宁透露,这些特价机的价格均比市场价低三成左右,等于向消费者让利3亿元。

苏宁将12月定义为回馈月,更大的目的是为2007年赢得开门红。早在11月中旬,苏宁就率先公布了2007年“京城攻略”——在京店面数量达到50家。12月份将是新店开业、老店升级集中的一个阶段,因此,苏宁将12月看成是2007年的揭幕战。

此外,苏宁最近透露,DVD仍是目前碟机市场的消费主流产品,苏宁电器目前主推DVD,暂不考虑销售EVD2代产品。

对于苏宁拒销EVD2代的原因,苏宁电器黑电事业部总经理李斌解释说,虽然国内高清碟机的方向未定,前景仍然不明朗,但多数业界人士和市场都认同蓝光DVD和国际通用的HD—DVD才是下一代高清DVD的发展方向。

(张大成)

■聚焦IPTV暗战

强势狙击IPTV

央视酝酿收回主力频道播放权

□本报记者 陈中小路

半年前拿到了IPTV牌照,但此前一直不动声色的央视目前正悄然酝酿在IPTV平台上收回其四大主力频道的播放权。业内人士预测,假若此举实行,将对IPTV在国内的开拓造成一定冲击。

上海证券报多方证实,央视打算收回CCTV三、五、六、八套节目(即综艺、体育、电影和电视剧频道)在IPTV和数字电视等新平台上的播放权。不过,由于在数字电视方面的收回时间会被放宽至数字电视整体平移完成之后,所以推出这一举措冲击到的主要还是IPTV。

央视:确有酝酿但尚无定论

负责央视IPTV运营的央视国际核心高层向记者透露确有此事,但亦强调目前暂时还未有明朗的政策出来,不方便多谈。而上海文广相关人士也告诉记者,内部已经听闻此事,但还未接到正式说法。这样看来,目前此事尚未进入实际操作层面。哈尔滨和上海两地IPTV客服人员也都向记者表示,还未收到



到撤消上述频道的通知,目前这几个频道依然在IPTV平台上正常播出。

文广:大家都在一个战场

与央视的酝酿出击相比,上海文广方面此前在接受记者采访时一直极力化解竞争问题。文广旗下负责IPTV业务的百视通市场总监李峰曾表示,行业还处于起步阶段,大家都在开拓市场,谈竞争为时尚早。而文广副总裁张中钟更是向记者强调,同属于广电系统的央视、文广等IPTV牌照企业是站在“一个战场”,彼此之间有很多合作的空间。

央视谋求竞争优势?

业内对于此一事件的基

本解读,大部分判断为央视在为其涉足IPTV铺路,谋求竞争优势。一位广电系统人士表示,现在IPTV是“跑马圈地”阶段,如果央视自己的IPTV平台独家享有这些频道的播放权,此举就能帮助央视在与运营商洽谈合作时处于优势地位。而目前真正展开IPTV商用的城市只有哈尔滨和上海两地,都是由上海文广与地方电信运营商合作运营,因此央视抛出这一举措,似乎指向性明显。“这几个频道在传统电视上播放央视也是要向地方有线收费的,他们不想免费提供给文广的IPTV也是合情合理。”一位广电系统IPTV人士认为央视的做法并不为过。

长春有望成全国第三、央视首个开展IPTV商用城市

央视、文广IPTV跑马圈地不停蹄

□本报记者 陈中小路

与央视酝酿收回在IPTV平台上的频道播放权的做法不同的是,IPTV牌照企业在全国跑马圈地,抢占市场先机。昨天,上海证券报独家获悉,央视旗下负责运营IPTV的央视国际在IPTV领域的全国布局已全面启动,来势汹汹。而央视此举在一定程度上似乎也反映出,随着新技术的演进、新模式的介入,长期处于先期优势地位的广电系统内部心态复杂,以及多种力量的激烈博弈。

相关IPTV厂商人士透露,

央视已经在多个北方城市与网通达成了合作意向,很多城市有已在大力推进试验网建设进展;而在南方,湖北、江苏等地的地方电信筹建试验网过程中也有央视身影闪现其中,其总计介入城市达到两位数。

据记者了解,长春已基本明确获得广电总局批准,成为央视首个,也是全国第三个开展IPTV商用的城市。

对于这一点,央视国际高层表示,有关具体政策还在等待广电总局的最终批复,年底可能会有确切进展。而主管IPTV的广电总局社管司网络处负责人称

“不知情,不做回应。”不过地方网通方面,现在连资费情况都已明朗,可见确实板上钉钉。

与央视国际一样,上海文广也在推进IPTV在全国的拓展,以扩大势力范围,早前更是一举拿下十个城市的IPTV“地方牌照”(即获得广电总局批准在某地运营IPTV)。其中,属于网通所在区域的包括黑河、牡丹江、大连、沈阳和盘锦,而属于电信所在区域的有西安、福州、台州、厦门和汉中。

尚处于拓荒期的IPTV未来在国内发展前景如何、盈利模式是否明晰、政策障碍影响多

广电系统的商战

更深层次的解读则关联到广电系统内各种力量的暗中较量。

相关广电系统人士的个人观点是,央视此举的含义并不仅是两个IPTV牌照企业之间的“暗战”,更蕴涵了广电系统传统势力利用一些潜在的先期优势,对IPTV这样基于三网融合而生的新媒体日益崛起的一种商业上的狙击。“虽然那几个可能被收回频道内容用户不一定真的要看,但少了这些频道,还是让人觉得IPTV电视频道不齐全。”流媒体网COO张彦翔指出。

一位接近央视的IPTV人士更是透露,甚至是央视旗下的IPTV商用平台上是否被允许放置这几个频道,目前都很难说。可能的解决办法是文广及其他IPTV运营商向央视交纳一笔费用购买播放权,但张彦翔认为央视可能会“给钱也不卖”,因为这是其差异化竞争的一项武器。

张彦翔还表示,按照央视的计划这几个频道在2010年前也是都要转为收费频道的,现在的动作也只是针对IPTV的一些保护性措施。

大都还存有争议。但种种乐观的预测依然能够刺激电信厂商、运营商以及广电企业“下注”IPTV。

“全球IPTV市场发展迅猛,从去年开始到2009年,全球业务提供商收入的复合年增长率将达到169%。”市场研究机构Infonetics最新发布报告指出,全球IPTV市场在2009年将达到68亿美元,用户数量将达到6890万,而这一数字在去年仅仅为150万左右。IDC更是大胆预计,到2010年中国的IPTV用户数量将有望突破2000万大关。

3M明年在上海及周边投资将超10亿

世界500强企业3M公司5日在上海启动的“中国创新日”活动中宣布将继续投资中国,2007年在上海及周边地区投资额将超过10亿元人民币。

3M全球中央执委、3M中国有限公司总经理余俊雄表示,“在未来1年中,将在中国新建、扩建生产和研发基地。在2007年3M中国的投资蓝图中,在上海将增设第7和第8个生产基地,预计总投资达6.4亿元人民币。

新建在浦江科技园区和高桥的生产基地将分别生产医疗护理用品和粘胶。在苏州和上海新桥地区将扩建新的工厂和物流中心,预计总投资额达4.7亿元人民币。”

总部位于美国明尼苏达州圣保罗市的3M公司,以每两天3个新产品的速度,向市场推出了6万多种产品。在上海举办的“中国创新日”活动中,3M展示了近年来的新产品。(据新华社)

国际快递巨头全线部点 DHL首入西藏市场

□本报记者 索佩敏

昨日,四大快递之一的DHL中国合资公司中外运敦豪宣布落户西藏,正式成立中外运敦豪拉萨分公司,DHL也成为首家把快递网络铺设到世界屋脊的国际快递公司。随着拉萨分公司的成立,DHL在中国已拥有73家合资分公司,提前超额完成2006年快递服务网络扩建计划。

中外运敦豪董事总经理吴东明表示,“今年7月通车的青藏铁路将内地与西藏紧密连接,打通了中国西部发展的经络,更让我们看到了两地间日益增长的对外贸易对于物流快递的需求。”

作为“中国优先”战略的重要实施计划之一,DHL计划在2006

年内将国内合资分公司数量从原有的56家增至72家。而随着拉萨分公司的成立,DHL已经完成了这一战略目标。截至本月,包括拉萨分公司在内,中外运敦豪已于今年开设了17家新的合资分公司。其中既有贵阳、包头、乌鲁木齐这样的中西部城市,也有秦皇岛、日照、镇江等东部新兴的二线城市。

目前,中外运敦豪的快递服务网络已覆盖全国318个主要城市,在中国主要人口聚集区和经济中心城市的覆盖率达95%。DHL表示,在过去5年中,中外运敦豪保持了35%—45%的高速增长,目前公司已充分注意到国家提出的“西部大开发”和中部崛起的战略将继续秉承“中国优先”战略,不断强化网络优势。

eBay挖雅虎高管领军中国研发中心

□本报记者 张韬

昨日,eBay宣布任命雅虎亚洲区前任CTO李大力担任中国研发中心总经理,将负责管理运营并领导该中心的扩展。据介绍,这是eBay在海外设立的首个研发中心。

ebay方面介绍,李博士将在eBay中国研发中心领导一个世界级的工程师团队,为eBay全球平台的各种项目提供研究与产品开发。由于eBay中国研发中心继续在eBay平台的发展中起到重要作用,因此,

eBay计划在2007年增加该研发中心的技术人才。李博士将汇报给eBay技术副总裁许良杰院士。

此前李大力在雅虎亚洲区担任CTO一职,负责建立区域性基建及技术管理团队。在加入雅虎之前,他还曾在惠普担任过不同管理职位,包括影像技术经理和网络影像运营研究及发展部总监。并且在视觉通讯领域内有所研究,曾在日本ATR和IBM Research数据压缩研究中心从事研究。

已建起 25 个物流园区

普洛斯在华工业用地布点落定



赵明琪

□本报记者 索佩敏

工业和物流业地产大鳄普洛斯特在中国市场经过3年的快速扩张后,开始进入深耕阶段。

保持年投资 3 亿美元规模

昨天,普洛斯中国投资管理高级经理赵明琪在接受上海证券报采访时透露,目前普洛斯已经在全国15个主要城市建设了25个物流园区,基本完成了在中国市场的布点。赵明琪表示,工业地产“招拍挂”之后的中国市场的会更加有序发展,普洛斯未来2—3年内会继续保持年投资3亿美元的规模,推进客户尤其是本土客户在集约化仓储方面的需求将是公司接下来发展的重点。

作为工业物流地产的龙头企业,普洛斯向来以大手笔的投资而闻名。赵明琪透露,2004年普洛斯进入中国市场至今,已经投入了近4亿美元。目前完成的物业面积已达到68万平方米,其中95%以上已经租赁出去。加上正在开工和待建的项目,预计明年10月份总共投入使用的仓储物业将达到170万平方米。目前普洛斯已经在全国15个城市投资建设了物流仓储设施,其中既有上海、北京、广州这样的线城市,也有苏州、青岛、大连等经济新兴城市。“我们现在进入的15个城市所覆盖的经济区域,占到全国GDP的

80%。”

希望吸引更多本土客户

不过,赵明琪也坦言,目前公司的主要客户还是以500强的跨国企业为主,例如阿迪达斯、欧莱雅、三星电子等,公司希望吸引更多的本土客户。赵明琪指出,在国外,企业通过大规模集约化的物流中心来降低物流成本已经是非常普遍的现象,但在中国,相当多的本土企业对于物流仓储的需求还停留在比较初级的阶段。为此,普洛斯希望在中国进一步推广集约化仓储的概念,通过为客户在一定范围内建立系统的配送中心来提升效率、降低成本。

就在11月初,普洛斯与中国最大的仓储物流企业中国物资储运总公司及旗下核心公司中储股份签订了签署战略合作协议,双方成立合资公司开发管理中储作为出资投入合资公司的工业地产使用权及仓储设施,并逐步增加新的合作区域。普洛斯由此也间接获得了中储所拥有的本土客户群。赵明琪指出,中储拥有中国最大的仓储物流网络,能够对普洛斯现有的布局形成良好的补充。

将进入市场深耕阶段

值得注意的是,今年9月份《国务院关于加强土地调控有关问题的通知》出台,工业用地一改过去的协议转让,必须通过“招拍挂”(即招标、拍卖、挂牌)的方式。此项政策的出台,被业内认为会抬高工业用地获取的成本。对此,赵明琪表示,普洛斯接下来将进入市场深耕阶段,预计未来普洛斯的版图将会增加2—3个省座城市,但公司的主要精力将会集中到现有布点的进一步开发上。“短期内这项政策可能会对企业的拿地造成一定影响。”赵明琪指出,新政的出台提高了开发工业地产的门槛,这一提高了企业洗牌,但从长远看,有利于市场健康有序的发展。