

关注文广新媒体整合

上海文广酝酿整合旗下新媒体业务

东方明珠或将参与IPTV、互动电视的运营,东方龙则有望海外上市

□本报记者 陈中小路

国内新媒体产业领跑者之一的上海文广新闻传媒集团(下称“上海文广”)旗下几大新媒体业务正暗流涌动。东方明珠、百视通和文广互动三大数字媒体运营商将可能展开资本和业务层面的整合,不过东方明珠和东方龙两大手机电视运营商仍将各自独立,其中东方龙有望被上海文广运作至海外上市。

三大数字媒体运营商有望整合

继近日上海文广旗下负责手机电视业务的东方龙与从事SP业务的“文广新媒体”合并之后,其负责IPTV业务的百视通和负责数字付费电视(包含高清电视)的文广互动电视有限公司(SiTV)未来还将和旗下从事移动电视等业务的东方明珠进一步整合。

“东方明珠未来将会参与进文广的上述两项业务(IPTV、互动电视)的运营,并有可能控股两家公司。”上海文广内部人士日前向记者透露,不过这要等到这些新媒体业务培育成熟之后,而东方明珠有关人士表示,公司认为这个培育期还有一年左右。

记者了解到,上海文广筹备进入IPTV之时,东方明珠就已准备参与投资,但考虑到上市公司参与这些全新领域的业务开拓可能风险比较大,所以制定了上述方案,等业务发展到一定水平后才涉足。

作为全国第一家拿到IPTV牌照的公司,目前上海文广的IPTV业务开拓领先全国,在上海与哈尔滨已率先实现商用的基础上,还已在多个城市布点参与测试,即将有超过10个地区的商用陆续展开。而在互动电视方面,SiTV也已



目前上海文广在新媒体业务上的投资比例已居国内广电系统首位 徐汇资料图

在全国多个城市拓展其数字、高清电视业务,而且随着中国电视数字化整体平移的进程加快,市场规模将进一步扩大。

“必须要说明的是,上海文广方面并不是把这两项业务打包一起注入东方明珠,而是成熟一个操作一个。”知情人士强调。

记者亦就此咨询所涉及的上述两家公司,有关人士昨日对此表示,“有些事情是在集团层面操作,这个问题无法作答。”

与之形成呼应的是,东方明珠新任董事长薛沛建上半年曾透露,集团将在手机电视、IPTV、宽屏电视、内容制作、联合院线、数字电视等6个方面扶持东方明珠发展。

目前上海文广在新媒体业务上的投资比例已居国内广电

系统的首位,而该集团今年颁发的《关于发挥集团综合优势的决定》显示,上海文广要在发挥综合优势的过程中,进一步向东方明珠注入资源和业务,进一步发挥东方明珠在形成旅游竞争力和新媒体发展中的作用,进一步做强东方明珠公司。

东方龙有望海外上市

目前上海文广旗下有两家公司从事手机电视业务的公司,一是走移动网络流媒体传送节目方式的东方龙,该公司因为获得国内第一张手机电视牌照而在业内负有盛名,另外一家就是采取广播网传送节目的东方明珠。

有意思的是,上海文广内部有关人士透露,尽管都是从事手机电视业务,目前并

不考虑把两家公司整合在一起,因为二者的技术模式和收费标准有很大差异。早前东方龙总经理吴春雷也向记者表示,东方龙将专注于对流媒体业务进行开拓,而不会涉足东方明珠所采用的模式。

“二者不是同一水平上的竞争,可以理解为错位竞争关系。”东方明珠有关人士强调。

不久前,上海文广才把东方龙与集团旗下从事SP业务的“文广新媒体”两家公司合并,组建“东方龙新媒体”,合并的主要出发点就是两家公司的业务都是围绕运营商网络展开,但为何同样在手机业务上与运营商存在合作机会的东方明珠与之却如此泾渭分明?

记者从接近东方龙的全球知名风投等多方了解到,东方龙目前正在洽谈融资,目的就

是海外上市。记者亦曾就此咨询过吴春雷,他并未予以否认,而是笑言“这个要看领导的计划安排。”但有关人士亦表示,广电系统企业向来对资本属性比较敏感,外资风投进入的话,具体操作上会涉及很多问题。

尽管东方龙还未显现出明朗的盈利模式,此前该公司总经理王耀国去职也被业内认为与此有关。但有关风投人士仍然指出,其看好的是东方龙的牌照资源和上海文广这个优质背景。一位从事视频网站的负责人也向记者表示,如果严格按照国家政策要求,目前大量运营手机视频业务的民营公司都需要与东方龙等少数几个国资手机电视牌照公司合作才能开展业务,换言之,随着手机电视市场的启动,牌照持有者将因此增加获益。

上海高清联手国开行发力数字电视

□本报记者 陈中小路

数字电视地面传输标准今年8月颁布以来,相关产业链随之启动。作为该标准制定核心参与企业之一,上海交大控股的上海高清数字科技产业有限公司已在加紧全国布局,而与之相关资本运作也已全面展开,该公司昨日宣布获得国家开发银行的战略资金支持。

国开行与上海高清昨日正式签署了“数字电视产业化战略合作协议”,目前首批3000万贷款已经到位。上海高清媒介与战略发展经理李志坚表示,这一合作并无总体贷款资金规模的限制,国开行将根据实际需求继续支持上海高清,

而这也是参与国标制定的单位中唯一一家获得国家政策性银行战略资金支持的单位。

数字电视地面传输标准主要涉及的是固定接收、移动接收和便携接收几类电视,目前两大国际核心企业各有侧重,上海高清侧重固定接收,而深圳力合主攻无线接收。对此,王尧指出,上海高清看中的是目前全国超过2亿的非有线电视用户,而移动电视方面一个城市最多几千台,一方面量上不去,另一方面目前这一领域商业模式还不清晰。

“除了协助上海高清在数字电视产业化道路上继续前进外,还将配合上海高清进行全国推广。”上海高清总经理夏平建向记者透露。

文广互动加紧内容储备

□本报记者 陈中小路

值得注意的是,随着全国范围内数字电视整体平移的全速启动,文广互动目前(SiTV)也在加紧内容储备,与国内外媒体在内容上的合作全面展开。

按照广电总局的计划,要在2015年前停止模拟电视的播出,全部转换成数字电视,而在2008年左右,大城市将基本实现这一目标。

据广电总局科技司有线管理处处长韩鹏昨日介绍,目前我国已有20多个城市实现了整体平移。“目前,文广互动全国数字付费频道集成运

营平台用户数已突破550万人,相当于全国数字电视用户市场的70%。”高悦昨日正式宣布。

不过,上海文广集团副总裁张中钟依然指出,“数字电视发展依然坎坷重重,亟需形成从资本、技术、产品、渠道和服务的完整价值链,未来还有很长的路要走,因此进一步提高节目和服务,是推进数字付费电视发展的重中之重。”因此,文广互动最近也在大力推进内容布局。

在国内媒体合作上,文广互动采取了“捆绑”合作的方式——在把内容集成在文广互动运营平台的同

时,双方还将在联合内容制作和市场运营上展开合作。“目前除了15个自我集成频道外,还集成了中央电视台、辽宁电视台、广东电视台、成都电视台的有关内容资源。”文广互动总经理高悦昨日向记者表示,未来文广互动计划在其平台上有三分之二的频道来自各地广电提供的付费频道。

而针对海外媒体巨头,文广互动还从体育、纪实和电视剧等领域突破,购买了大量差异化内容。“挖掘和满足新的需求,创造新的细分市场,这是中国数字付费电视谋求发展的主线。”高悦强调。

奚国华:四因素左右中国3G牌照

□本报记者 陈中小路

在昨日进行的中国电信集团2007年工作会议上,尽管信息产业部副部长奚国华再次强调了“3G牌照何时发放目前正在研究,还没有最后的结论。”但他亦进一步指出,中国3G牌照的发放取决于四个因素:

一是产品、技术、业务的成熟性。而奚国华指出,目前TD-SCDMA已经基本成熟。

二是竞争格局的优化。奚国华明确表示,目前中国电信市场面临严重的竞争格局失衡问题。中国移动一家独大,一枝独秀,今年电信运营新增业务收入和利润中,中国移动占了70%-80%。与中国移动形成对比的是,固网运营商增长较为困难。

“我们已经认识到移动业务的牌照发放少了。中国移动和中国联通的实力不对等,形不成有效

竞争。”奚国华昨日透露,信息产业部正在加紧研究,如何通过监管政策进行调整,如发放3G移动牌照,实施全业务经营来扭转这一格局,既要防止重复建设,又要进行有效竞争。

第三则是知识产权问题。奚国华强调,3G标准的知识产权费必须合理,过高容易造成垄断,会导致人类文明的成果在应用时受阻。

第四则是必须全力支持TD-SCDMA。奚国华称,最近信息产业部正在做评估报告,基本认为“TD-SCDMA基本具备商用化条件”;通过试验,证明TD-SCDMA拥有核心的自主知识产权的标准和技术,在原理上是可行的,可组大网,尽管还存在一定问题,但在今后建设和应用时可以逐步加以解决。而对于TD-SCDMA的后续发展问题,奚国华称“业界正在制定技术演进路线。”

信息产业部:

预计明年我国手机产销占全球四成

2006年前10个月,我国手机生产量为3.76亿部,同比增长63.8%。根据预测,2007年全球手机出货量将超过10亿部,我国占生产和销售量的四成左右。

在19日召开的2007年全国电子信息产业经济运行工作会议上,信息产业部经济运行司有关负责人说,农村市场手机需求增大,是2006年以来的新现象。因此,手机生产企业开发了各种层次、适应农村市场的手机,到10月份,手机生产和销售量同比增幅均超过60%。

在诺基亚、摩托罗拉等国际知名手机品牌“高端占利润、低端抢市场”的全面挤压中,部分国产手机生产企业在技术实力、市场环境等方面加大适应力度。更加注重搭建自己的技术开发和运行平台,在第三代移动通信(3G)等高端手机上拥有了一定的研发实力。



目前,移动运营商中国移动、中国联通加大了对手机的捆绑销售,其中大多数运营商定制手机为国外品牌,这对本土手机品牌造成一定程度冲击,国产手机生产厂商仍面临严峻考验。信息产业部提醒,手机生产仍在不断“洗牌”,没有技术实力的部分企业将被淘汰。(据新华社)

今年电子信息业增加值预计达1.1万亿

根据信息产业部预测,2006年全国电子信息产业增加值将达到1.1万亿元,比上年提高0.66个百分点。

记者从19日召开的2007年全国电子信息产业经济运行工作会议上获悉,2006年电子信息产业经济运行质量明显提高,基本实现了速度、质量和效益的协调。从已经公布的前10个月统计来看,规模以上电子信息产业实现销售收入33952亿元,同比增长24.8%;全行业利润同比增长29.6%。

主要电子信息产品的产销形势良好。其中,手机产销增幅分别达到63.8%和61.7%;笔记本电脑产量提高,占微型计算机产量的61.9%,成为拉动计算机市

场的重要力量;高端彩电发展迅速,以液晶电视为代表的平板电视产量占彩电比重比上年高出5个百分点。

此外,记者还从会议上了解到,继发达国家利用反倾销、技术壁垒、收取高额专利费等方式之后,跨国公司又采取环保壁垒等措施来限制我国电子信息产品出口。目前,电子信息产业已成为我国国际贸易摩擦的重要领域。信息产业部将联合有关部门完善贸易摩擦的协调应对机制,支持行业协会在规范竞争秩序和应对贸易摩擦中的组织协调作用。探索产业安全的立法建设,从被动应对转向主动防御,增强企业自我保护的意识与能力。

(据新华社)

本田预计今年汽车销量创新高

日本本田汽车公司19日预测,该公司2006年的汽车销量将达到创纪录的355万辆,比去年增长5%。

美联社援引本田公司当天发表的公告说,2006年本田在全球的汽车销售均呈旺势,其中在美国的销量将增长3%,达到151万辆,连续第10年刷新销售纪录,其明年在美国的销量将进一步增长3%,达到156万辆。

今年,本田在欧洲的销量也

将增长8%,达到31万辆,预计明年的增幅为13%。在日本以外的亚洲地区,本田预计今年的销量将增长4%,达到32万辆,预计明年将继续增长13%。

本田公司当天还宣布,将投资250亿日元(约合2.11亿美元)在日本建立一家新的发动机生产厂,以满足市场需求。新工厂将于2009年中启动投产,预计年产量为20万台。(据新华社)

广州本田今年销售收入将达400亿

尽管2006年还未结束,但已经完成全年销售目标的广州本田已经捺不住,提前公布今年销售完成情况,并宣布2007年销售规划。

昨日,广州本田公布,已完成年初制订的产销目标,累计产销轿车26万辆,比2005年增长13%,销售收入将达到400亿元,同比增长11%;其中雅阁轿

车2006年累计销售将超过12.3万辆,飞度轿车累计销售5.7万辆,奥德赛累计销售3.6万辆,思迪轿车自4月上市,累计销量高达4.3万辆。

与此同时,基于2007年中国的乘用车市场仍将保持较高速增长判断,广州本田计划2007年产销达到31万辆。

(吴琼)

海航强力整合支线 大新华快运申领准运证

□本报记者 索佩敏

尽管定位全服务航空公司的大新华航空整合尚未完成,海航集团的支线航空板块已先行一步。昨日,民航总局公布,海航集团旗下的大新华快运航空公司(筹)申请公共航空运输企业经营许可证,该公司计划以天津为基地开展国内支线航空运输。就在今年9月,海航刚刚以27亿美元的大手笔签下100架支线飞机,成为国内购买支线飞机最多的航空公司。海航内部人士透露,作为海航集团的重要业务分支,今后支线业务将主要在大新华快运框架下运营。

根据民航总局的公示,大新华快运注册资本为人民币1亿元,其中海航集团有限公司以现金方式投资人民币8100万

元,占81%;海南航空股份有限公司以现金方式投资人民币1900万元,占19%。公司将以天津滨海国际机场为基地机场,经营国内支线航空客、货运输业务。目前该公司已与海航股份签订5架多尼尔328的租赁合同。

作为国内第四大航空集团,海航集团的掌门陈峰一直以在资本市场长袖善舞闻名业界。2004年1月,海航集团获得国家民航总局批准,拟将旗下海南航空、新华航空、山西航空、长安航空重组,成立大新华航空。

其后,有关大新华航空即将挂牌的消息不断,但截至目前还没有实质性的进展。不过随着此次大新华快运的申请,海航集团旗下的支线航空整合已经开始。此前海航集团在支线航空市场上已经初尝甜头。目

前该集团运营着国内最大的支线飞机机队,共有29架德国产的多尼尔飞机,在支线市场取得了长足的发展。

今年4月18日,海航集团与天津市政府签署战略合作框架协议,共同在天津构建支线航空枢纽,并引入货运、物流、航空租赁及航空维修等业务。根据双方协议,海航集团在未来的3至5年时间内,将在天津投资超过100亿元,投放飞机50至100架,设立大新华航空支线总部,在天津组建国内最大的支线航空公司。

记者昨日从海航集团内部获悉,海航集团拟将大新华快运定位为集团进军支线航空市场的桥头堡,原来在长安航空、山西航空和新华航空旗下的支线运营业务将逐步整合到大新华快运旗下。



资料图