

■关注中国民航业

民航总局：未收到三大航重组申请

中国仅靠一、两家航空公司支撑整体航空运输的局面不太现实

◎本报记者 索佩敏



史丽 资料图

针对近日业界盛传的三大航重组传闻,民航总局副局长高宏峰昨日在中国政府网就“加强行业管理,促进民航又好又快发展”与网民进行在线交流时表示,关于三大公司重组的话题,目前民航总局并没有收到各公司提出的正式申请。不过高宏峰认为,中国仅靠一、两家航空公司支撑整体航空运输的局面不太现实。

民航业重组是近期业界热议的话题。国航总裁兼执行董事蔡剑江近日在香港表示,不排除与南方航空等内地航空公司整合的可能,但目前并没有具体的时间表。尽管国航与南航随后发布了澄清公告,但是此次国航高管的表态,无疑给整合带来了更多的想象空间。

对此高宏峰表示,2002年以前,民航总局是政企合一的体制,2002年党中央国务院作出了关于民航体制改革的决定,将航空公司重组,成立三大航空公司,并且移交国资委管理。这几年应该说三大航空公司运作得都不错,情况也越来越好。但是关于三大公司进一步重组的问题,民航总局到现在并没有收到各公司正式提出这方面的申请或者要求。

高宏峰进一步表示,作为中国这

么大的一个国家而言,幅员如此辽阔,人口如此众多,靠一家、两家航空公司支撑整体航空运输的局面也不太现实,必然是由大、中、小和各种各样的航空公司构成航空运输的网络。值得注意的是,高宏峰的此次表

态与东航董事长李丰华近日的观点非常接近。李丰华在东航引入新航淡马锡作为战略投资者的新闻发布会上曾表示,目前为止其并没有得到关于国航南航重组的准确重组方案和消息。由于国航和南航都是国有企业,从政

府层面据其了解目前也没有相关方案。“在中国目前的市场情况下,三大航的布局基本合理。”李丰华表示,中国需要多元结构,多元产品,面向不同消费群体的航空市场,仅凭1-2家大型航空公司占据市场是不合理的。

适当控制新设航空公司 鼓励民营资本进入

◎本报记者 于祥明

昨天,民航总局副局长高宏峰明确,我国鼓励民营资本进入航空领域的政策并未转变。虽然2010年前暂停受理新设航空公司申请,但是对已经受理的申请还将继续办理。

据了解,近几年中国民航始终处在以两位数快速发展,去年运送旅客人数达到1.6亿,成为世界第二航空大国。“特别是今年上半年,增幅达到

19.6%。现在首都机场每天的航班量最高一天达到1200多班。”高宏峰说。他表示,如此快的增长量,对安全保障能力和各个方面管理能力带来了压力。为此,近期国家民航总局对北京、上海、广州、深圳、成都、昆明等机场采取了航班总量进行调控措施。据了解,从8月15日起,北京首都国际机场的日航班量减少了48班,高峰小时飞机起降架次由此前的65架次减少到63架次。到今年10

月底,首都机场的日航班总量将减为1050架次,到明年3月底将调减为每日1000架次。再者,“到7月份全国运输飞机一共是1067架,今年预计新增飞机158架。运力增长如此之高,如果不加以控制就会超出安全保障能力。所以,民航总局还对运力增长采取了一些适当调控。”高宏峰说。值得注意的是,同样由于中国民航进入了快速发展时期,民营资本也

加快了进入航空领域的步伐。“2004年以来,已向民航总局申请的民营航空公司有39家,已经投入运行的是17家,其他处于筹建和受理之中。航空公司如此快速增长,同样造成民航各方面保障能力的压力。因此对新设航空公司也要进行适当的控制,这不表示我们政策上会有什么变化。”高宏峰明确表示,我国鼓励和支持民营资本进入航空领域的政策并没有变化,仅仅是把速

度稍微放缓。“虽然在2010年前,暂停受理新设航空公司的申请。但是,对已经受理的提出申请的公司还要继续办理。”他说。高宏峰还透露,民航总局正积极考虑解决北京、上海以及珠三角等地区空域资源紧张问题,一方面积极研究开辟新的航线,包括额外开辟一条香港往来华东的航线。另一方面与香港、澳门商讨实行联合终端管制方法。

空客：在华建厂对销售至关重要

◎本报记者 索佩敏

空客中国公司总裁博龙日前表示,飞机制造商必须考虑将更多生产业务迁至中国,以换取中国的订单。

博龙表示,“中国不能只是一个销售地点,你不能指望中国人购买数百架飞机而不在中国设厂。”据他介绍,去年10月,空客同意与中国合作伙伴在天津建立一条飞机总装线,此举已使空客成为“优秀的企业公民”。空客还计划将A350客机5%的机身制造业务放在中国。

随着中国民航业的迅速发展,国家航空制造业巨头纷纷加强了与中国的合作,希望获得更大的市场。今年6月的巴黎航展上,全球第三大飞机制造商——加拿大庞巴迪公司与中国航空工业生产的龙头企业中国一航签署战略合作协议。双方将就ARJ21-900飞机开展一系列合作。庞巴迪将参与中国一航一排5座的ARJ21系列的发展型ARJ21-900的研发,以增强ARJ21系列的竞争性,同时探讨ARJ21-900与C系列的共通性。

首购置业今年异地增加土地储备达400万平米

◎本报记者 徐玉海

记者从首购置业获悉,该公司日前通过公开拍卖成功购入成都市龙泉驿区两块住宅用地,成交价约人民币7.4亿元,土地储备增加约93万平方米。

而据记者了解,自今年初拿下天津滨海新区项目53万平方米、沈阳银湾项目93万平米之后,在不到半年时间里,首购置业又先后通过公开拍卖购入成都市东三环住宅项目用地44万平方米以及沈阳市沈营路住宅用地51万平方米,加上这次成都新增两个项目,首购置业今年异地土地储备增加近400万平方米土地储备。

首购置业今年初曾表示,2007年其计划新增土地储备500万平方米,使公司总土地储备增至1000万平方米以上。这一扩张计划令业界为之注目。

联通C网或明年奥运前升级

电信重组年内希望不大

◎本报记者 张韬

关于电信重组的敏感话题日前再次被炒得沸沸扬扬。昨日有投行表示,联通C网有望作为奥运备选3G方案,但出售C网可能性仍很高,在不影响升级的基础上,拆分可能在明年3月前或奥运之后进行。

此前有消息称,国资委计划在第四季度启动电信重组,并预计在明年3月前完成具体重组事宜,但最后的重组方案目前并未敲定,仍有待最高决策层定夺。

针对四季度可能重启电信重组的传闻,瑞银发表报告称,表示在北京访问了电信业内相关人士后,得出的结论是,决策部门未有就行业内重组有统一意见,中央政府也没有明确推动重组事宜,认为不大可能在未来12个月发生,且可能押后至2009年。

不过,昨日投行关于联通C网有望作为奥运备选3G方案的猜测

再次引发无限联想。

分析人士指出,此前联通曾表示,C网升级3G只需3至5个月,加之从近期中国移动TD测试进度和评价来看,TD网络单网服务奥运风险正在加大。因此联通很可能升级C网,作为奥运3G备选方案。另外,根据升级时间需要,为保证C网顺利升级,拆分很可能在明年3月前或奥运之后进行。

近期由于国资委关于央企改革的言论引发业内对拆分联通的猜测日益增多,甚至引发联通A股一度涨停。但对于此,联通一直持否定态度。另一方面,最有可能收购联通C网的中国电信,也对此未做正面回应,在此前中国电信上半年业绩发布会上,中国电信董事长王晓初表示,由于现在政府尚没有决定,故还谈不上价格的地步,如果要收购,一定会在政府主导下,再根据市场化聘请中介人评估收购价。

一位不愿意透露姓名的电信



徐汇 资料图

专家对日前电信重组的表示,这类猜测性的报道过于乐观,相信电信行业的重组不会在今年有任何结果,其一是因为中国3G标准TD-SCDMA目前仍在测试,预计要在

其完成前不会宣布重组,因为3G问题与重组密切相关;并且,信产部等部委今年年底将换届,新任部长等需要重新重组计划,可能使重组进一步推迟至明年奥运。

两厢车走俏 全年销售将逾80万辆

◎本报记者 宫璐

跟三厢车相比,今年车市中两厢车优势明显,持续热销。国家信息中心徐长明主任向上海证券报预测,到今年年底,全年两厢车的总销量有望达到84万辆。跟去年相比,增幅超过20%。

上海联海汽车销售有限公司总经理沙关荣向本报记者透露,今年以来,长安铃木、昌河、福特、广州本田、上海大众等众多厂家的两厢车,销量直线走强,成为时尚、休闲的代表,两厢车已成为厂商新的兵家必争之地。

“两厢车的典型车型宝马MINI,今年上半年销售增长了三

成。”上海宝德MINI销售组长罗佳鑫这样告诉记者。在他看来,喜欢两厢车的以80后的年轻人为主,女性客户占到70%以上的比例。

据国家信息中心徐长明主任介绍,两厢车、三厢车都属于厂商衍生车型开发战略的产物。衍生车型开发战略有利于企业降低成本、扩大销量、提升利润。他以福克斯为例,福克斯三厢/两厢算得上是衍生车型战略成功的典型。在福克斯两厢未上市前,去年上半年福克斯三厢的销售量为33441辆,下半年福克斯三厢上市即销售15892辆,加上同期福克斯三厢的30419辆,共销售

46311辆,销售量比上半年增加38%;今年上半年福克斯两厢销售21950辆,加上同期福克斯三厢的33725辆,共销售55675辆,销售量比去年上半年增加66%。如果没有衍生车型福克斯两厢上市,单靠福克斯三厢孤军作战,恐难有此上佳表现。

徐长明认为,虽然两厢车目前在销量上还没有能够跟三厢车“平起平坐”,但开发两厢车会给厂商带来直接的收益。

在他看来,两厢车走俏的原因有三个:

首先,中国汽车消费者的消费观念改变了。概念上越来越开放,能够接受两厢车,不再认为只有中

规中矩的三厢车才算是轿车。其次,用户群体产生变化,“80后”进入购车阶层。他们观念超前,对三厢车的概念淡薄。

最后,厂商已提供了越来越多的漂亮两厢车,包括飞度、颐达、福克斯等,总共已达13款;同时,两厢、三厢、旅行车、MPV等成系列的衍生车型也纷纷亮相,比如凯越等,厂商的供给度大。

更重要的是,两厢车在设计上成本更低,与三厢车可以共用车门、平台。与三厢车的成本在本质上,基本上没有区别。目前来看,两厢车的价格比三厢车要低1万元左右,因此未来仍有上涨空间。

摩托罗拉试水电子商务

试图通过网上销售扭转颓势

◎本报记者 张韬

面临亚洲市场优势的逐渐丢失,摩托罗拉正在努力寻求改变。昨日,记者获悉,摩托罗拉公司对外开通了其网上商城系统(motostore.com.cn),此举意味着这个全球500强企业之一的通讯巨头正式涉水国内B2C电子商务市场。其实,日前摩托罗拉刚刚宣布与一些C2C网站合作进行网上直销手机。

摩托罗拉新任的手机事业部中国区总经理任伟光日前透露,针对中国网上购物的快速发展,摩托罗拉已开始与18900手机网、卓越网合作尝试网上直销手机。

摩托罗拉方面称,摩托罗拉公司通过这个网上商城为用户提供安全便捷的网上购物体验,广大消费者可以在线购买摩托罗拉的相关产品。据了解,摩托罗拉公司此次采用了项目招标的形式,征集网上商城的制作者。几十家公司和团队参与了竞标,ECShop项目团队最终胜出。该商城经过两个多月的紧张开发,最终顺利上线。

业内人士分析,摩托罗拉开通网上商城意味着摩托罗拉正在寻求在传统销售渠道的突破,并希望由此改善摩托罗拉目前的销售状况。

日前,各大手机厂商相继公布了截至2007年6月30日的第二季度财务报告,诺基亚依然独占手机行业鳌头,索尼爱立信、三星两家公司出现了齐头并进的局势。而摩托罗拉则爆出冷门,以净亏损2800万美元、营收同比下滑19%的业绩让出手机行业第二名的宝座。

同时,摩托罗拉还发出财报预警,称由于在亚洲和欧洲市场表现低迷,公司移动部门2007年将无法盈利。

但这并不表明摩托罗拉甘愿服输。7月底,摩托罗拉宣布将手机业务的亚太区市场划分进一步细分为中国、印度和其他市场三大区域,中国区的“独立”使得其市场政策将会变得更加灵活。另外,今年摩托罗拉还将与中国联通合作,推出GSM/CDMA的双模双待手机。

凯雷入股新世界教育集团

◎实习生 崔君义

全球私人股权公司凯雷投资集团宣布计划投资2000万美元入股新世界教育集团——一家以日语培训为特色、国内领先的综合性语言培训和教育机构。这是其继今年5月在韩国之后的第二笔教育领域的投资。这笔来自凯雷亚洲增长基金的投资将加速新世界在培训领域的发展进程。

“与凯雷的战略合作伙伴关系标志着新世界发展的重要里程碑。”新世界的创始人兼总裁许伟先生表示,“凯雷的投资将支持我们未来的业务发展。我们计划在2009年底以前,在全国18-20个城市建立120余所培训学校。”在接受凯雷投资集团的注资后,新世界教育集团将在高端日语培训、少儿英语教材研发以及电子出版物的研发等方面投入大量人力、物力。

凯雷投资集团董事总经理兼亚洲增长基金主管祖文萃表示:“我们看好教育市场不受经济周期影响而持续增长的优点。新世界的目标市场总量预计将超过10亿美元,年增长率在30%左右。作为一个国际性的战略投资者,凯雷将利用丰富的资源和庞大的全球网络为新世界提供全方位的支持。”

凯雷亚洲增长基金(CAGP),是亚洲最大的增长基金投资平台之一,拥有3支基金,管理总值超过10亿美元,主要对中国、印度、日本及韩国等亚洲最重要经济体系中成长潜力巨大、拥有独特和良好经营模式的各项优秀民营企业进行投资。

美国药典在沪设中华区总部

◎本报记者 唐文祺

作为美国法定的公共标准设定机构,美国药典(US Pharmacopeia)昨日宣布,已决定在中国上海成立中华区总部。据悉,美国药典中华区总部(USP-China)将帮助国内企业更好地获取美国药典的药物分析方法标准、标准物质和其他相关服务。美国药典首席执行官罗杰·威廉姆斯(Roger L. Williams)博士表示,新的分部和实验室将协助美国药典与中国的管理部门及生产商进行积极合作,以力争达到既定目标。

据中华区总经理胡江滨博士介绍,美国药典中华区总部将与SFDA、中国药典、NICPBP以及其他部门予以合作。据悉,位于上海张江高科技园区的中华区总部,新建设施占地约975平方米,目前已有19名工作人员入驻。

英国电信拟在华设研发中心

◎本报记者 张韬

昨日,英国电信国际业务部总裁弗朗科·巴罗尔特(Francois Barrault)在大连出席夏季达沃斯论坛时表示,英国电信计划在未来几年内斥资7千万美元在华建两家研发中心,并可能展开收购行动。

巴罗尔特透露,英国电信计划在上海建一家专注新产品和服务的研发中心,在大连成立一家技术和服务中心。其中,大连中心将雇用60人,负责为英国电信亚洲客户提供客户服务,两家公司中心的投资额最高将达1亿美元。

巴罗尔特还对中国电信市场的巨大发展潜力予以肯定,称英国电信可能在中国展开收购,“你在进入一个国家后,要么自建网络,要么展开收购,要么寻找合作伙伴,这三种方式我都在考虑之中”,“在某个时期,我们可能会进行并购。”