

Companies

联通增值业务部换帅 分拆疑云再起

该职位由原中国电信互联网与增值业务事业部总经理杨可可接任

◎本报记者 张轶

四大运营商间高管的变动仍在继续。昨日,中国联通相关人士证实,原中国电信互联网与增值业务事业部总经理杨可可已调任联通,就任联通增值业务事业部总经理。至此,联通增值业务部换帅完成。分析人士指出,联通高层的变动或与联通分拆相关。

早在今年7月,四大电信运营商之间的一轮高管互换就引发了一场联通分拆、3G发牌猜测。事后证明,涉及到该传言的几位高管皆为各公司纪检部门负责人,互换也出于纪检工作对人员流动性的要求。这一波的高管连带拆分的传言还没完全消散,随着新一轮联通内部人员调动露出风声,关于联通拆分的猜想又起。

杨可可接任联通增值业务部总经理职位,此前早有传闻,而此消息昨日获得证实。业内人士纷纷猜测,此时人员变动与分拆可能有关,刚好配合了联通分拆中部分归属电信的拆分方案的传言,这又增加了人员变动多少与分拆有关的猜测的可信度。

公开资料显示,曾任中国电信集团公司互联网与增值业务事业部副总经理的杨可可,工学硕士,MBA学位。1986年获复旦大学计算机专业学士学位;1989年获复旦大学计算机专业硕士学位;2002年获美国韦伯斯特大学MBA学位;在读香港理工大学管理学博士。

不过对于杨可可调任原因,有联通内部人士给出了不同的解释,联通现任掌门人、董事长常小兵原来出身于中国电信,他一直希望从各运营商引入管理人才,此次杨可可变动只能说是常小兵人才战略的继续。

中国联通相关人士表示,“杨可可一事已确定,具体什么时候上班还不

清楚”。此前,原联通增值业务事业部总经理童晓渝已调任计划部总经理。至此,整个联通增值业务部的正副总经理都已更换,其中,原联通增值业务事业部副总经理翟一兵任联通时科总经理;原联通增值业务事业部副总经理宋丽梅调任G网营销部副总经理。二人的调整早在今年春节前就完成了。

根据最新的移动和联通公司半年报显示,两大运营商的增值业务收入已经占到总收入的20%以上。北京邮电大学信息产业政策与发展研究所教授阙凯力就指出,运营商的前途在于增值业务,单凭运营收费是难以生存的。从国外运营商方面看,目前包括美国、日本和韩国等在内的运营商都已经从运营收费转向增值收费。有些运营商的增值营收已经超过总收入的90%。重点发展增值业务也将是中国运营商的方向,在增值业务职位上选派关键人物也就可以理解了。



徐汇资料图

以TD精品网过渡 中国规划4G时间表

◎本报记者 张轶

昨日,信产部电信研究院传出消息称,政府对国内4G的规划已有详细时间表,即今年10月份将完成频谱规划,2010年完成4G标准,到2012年实现正式商用。在此期间,政府将指导运营商将TD-SCDMA建成精品网,并向4G演进。

9月初市场曾传闻称,我国已确定推荐基于TD-SCDMA的4G标准,这也意味着TD的演进方向也已明确。此前信息产业部副部长娄勤俭曾表示,国际标准是一种妥协,国

际上有可能希望4G标准融入TD-SCDMA标准,但我们希望通过TD-SCDMA的发展,独立提出4G标准。目前基于TD-SCDMA的4G标准已在推荐之列。

据了解,我国在2001年的863计划中即已启动面向B3G/4G的移动通信发展研究计划——未来通用无线环境研究计划(Future Technology for Universal Radio Environment)。在经过2001年—2003年第一阶段的Future关键技术攻关和2003年—2006年第二阶段的系统和应用演示后,目前,第三阶段的外场试验也在

上海等地取得阶段性的进展。包括中兴通讯、大唐等国内十余家企业、研究所及高校均参与其中。

消息人士表示,政府规划的4G时间表要求今年10月份完成4G的频谱规划,2010年完成标准,2012年正式步入商用。“在这5年中,政府不会等待,我们将用5年时间建设一张TD全国精品网,把国内GSM、CDMA等2G用户全部转移到3G,使全国移动电话用户达到8亿,普及率达到60%。”该人士表示,“中国的制造业丢失了第一代,错过了第二代,我们将通过第三代来翻身。”

相关专家称,“今年我国TD将建设1.5万—1.8万个基站,建成后它的市场空间是5千万到1亿用户的市场容量。TD未来的市场前景更广阔,因为TD有独有的TDD频段,拥有全球一致的频率划分,有104张许可证,为TD在全球推广和漫游创造了得天独厚的有利资源条件。而目前我国在4G上取得的技术成果中有40%可以与TD-SCDMA的技术演进相结合,它将带动TD向E3G/4G演进,两年以后TD-SCDMA系统的下行速率可以达到100Mbps。”

我国形成四大家具产区

记者从第四届中国国际中小企业博览会获悉,在地产热的带领下,中国的家具制造业发展迅速,产业集聚加速,并形成四大家具产区。

好百年商业连锁机构首席执行官艾孝告诉记者,目前房地产市场每年增长迅速,作为耐用消费品,家居的更新周期越来越短,平均5—7年更换一次,保守预计今后10年,国内家居需求将以每年15%—20%的速度递增,每年新增家居需求总额可达500亿元。

目前,中国的家居生产企业有5万多家,从业人员超过500万,2006年整个行业内销4000亿元,出口176亿美元,中国已经成为全球最重要的家居生产国之一。

同时,家具制造业集聚加速,并已经形成四大家具产区:以沈阳、大连为中心的东北家具工业区;以北京、天津、唐山为中心的京津唐家具工业区;以上海、江苏、浙江为中心的长三角家具工业区;以广州及周边顺德、中山、深圳以及东莞为中心的珠三角家具工业区。

此外,随着我国家具制造业的发展,家居流通领域也具备了相当的规模。全国各地的专业家居流通场所经营面积已达到2000万平方米,还有大量的家居专卖店以及大型百货商场经营家居商品。(据新华社)

厦华力争内销比重占半壁江山

厦华电子公司总经理吕镜松日前在京表示,随着2008年北京奥运会所带来的市场机会,厦华将进一步加大国内市场开拓力度。

吕镜松称,近年来,厦华不断加大国内市场开拓力度,出口与内销的比重目标已从原来的7:3逐步调整为5:5。

据介绍,厦华目前的行销网络遍及世界119个国家和地区,在北美、日本、欧盟、大洋洲等发达市场占有一定席位,同时加大了对中东、俄罗斯、南非、中南美洲等新兴市场开发力度。今年前8个月,厦华自有品牌彩电出口同比增长20%。

厦华电子公司创立于1985年12月,1995年2月“厦华电子”A股在上海证券交易所上市。去年8月底,厦华电子正式引进全球六大液晶面板厂之一的华映作为其成为公司的第一大股东。目前,厦华电子拥有1个国家级的技术中心,1个博士后工作站,3个芯片联合实验室,全球共有16个研发平台。在总部厦门以及南非、欧洲、中亚等地设有生产基地,并正在打造一个年产800万—1000万台平板彩电的全球最大平板电视基地。(据新华社)

人物专访

舒赛德:苏伊士环境的未来不会变化



我们相信苏伊士在中国业务的增长,会比中国本身这个市场的增长速度还快。我们希望每一年都增加2—3个合资项目。

苏伊士环境集团首席执行官 舒赛德

◎本报记者 丁燕薇

历经一年半谈判之后,法国苏伊士集团本月初与法国煤气公司正式宣布合并,双方将在明年早些时候成立法国燃气苏伊士公司(GDF SUEZ),并将该公司进行上市。新公司将是世界上最大的能源企业之一,并有望跻身全球三大公用事业上市公司之列。

作为上述合并协议的一部分,苏伊士集团旗下的环境业务将从新公司中进行剥离。届时,新成立的GDF SUEZ将持有环境业务35%股份,另外的65%股份则通过IPO的方式出售。苏伊士环境的未来走向正受到各方高度关注。另一方面,作为中国最大的外资环境服务提供商之一,其中国战略将会因合并带来何种影响也为中国业界所瞩目。

中国战略不会发生变化

记者:苏伊士集团是否有意图出售剥离的环境业务资产。如果没有,如何防止该部分业务被恶意收购?

舒赛德:合并后的法国燃气苏伊士集团仍然是苏伊士环境最大的一个股东,拥有35%的股份。同时,苏伊士集团的大股东将最多持有该业务12%的股份。这些加在一起,将达到47%左右。

我们并没有意图卖掉我们的公司。由于将持有50%的股权会保持在我们合并后的法国燃气苏伊

士集团和集团现有的大股东手上,收购将是非常困难的事情。

记者:苏伊士环境的未来战略是否会发生一些变化?中国战略是否也会因此进行一些调整?

舒赛德:苏伊士环境将成为该领域唯一专门从事环保事务的企业。我们希望在法国燃气合并加强的基础上,能够进一步加快我们的业务部署。至于中国市场方面,通过这个合并,对于我们苏伊士环境集团来说,将会带来更多的合作机会。我们对于中国的战略一直以来都是一样的。今后也将保持不变。

与当地伙伴合作是保证长期获利的唯一途径

记者:我们注意到,苏伊士环境目前在中国开展的很多业务,是通过设立合资公司的方式进行,并且总是力图争取到经营管理权。那么这是否是其今后继续在中国开展业务的一个原则?

舒赛德:这个问题非常关键,我们之所以一直坚持这样合作的方式,主要是这符合苏伊士的文化。我个人深深地相信,任何一家外国公司进入本地市场时,必须要和本地的合作伙伴进行结盟或者进行合资。当然,和合作伙伴进行我们的业务时,有时也会带来一些困难,因为我们必须要听取他们的一些意见和一些想法,但是我们觉得这是能够保证长期获利的唯一途径。

记者:除了沟通的困难,在中

国开拓业务还有哪些困难?

舒赛德:其中的一个困难是在技术方面。再有就是寻找和培训人才,以及在此基础上,建立起一个网络,把他们经由培训获得的一些经验,能够让他们彼此分享和沟通。这做起来并不容易,但我们一直在朝这个方向努力。

市场占有率不是苏伊士中国战略核心指标

记者:随着今后竞争越来越激烈,更多外资公司的进入以及中国本地公司的成长,请问苏伊士将采取什么策略,以保持以及增加目前的市场份额?

舒赛德:我们认为首先一个关键的概念是,市场占有率并不代表业务的增长。如果你问我接下来苏伊士在中国会不会有持续的增长,我的回答是会。不仅是持续,而是快速的增长。目前我们在中国的战略里面的三个指标是如何能进一步提高我们服务的质量,如何能够保证持续的增长,以及如何能够保证我们的利润率。

记者:如何看待中国市场,中国市场在苏伊士环境内的地位如何?未来苏伊士如何规划中国市场的发展?

舒赛德:我们相信中国是一个非常有潜力的市场,而且相信苏伊士在中国业务的增长,会比中国本身这个市场的增速还快。我们希望每一年都增加2—3个合资项目。

邮政业经营规模超800亿元

国家邮政局局长马军胜17日透露,自我国实行全行业的邮电分营改革以来,中国邮政业务量年均增长11.6%,邮政业经营规模超过800亿元。

其中,快递服务达到300亿元,从业市场主体2400多家,发展态势迅猛。

马军胜在17日召开的中美邮政改革与快递服务研讨会上表示,当前,中国邮政要着力做大邮政业规模,提高邮政业在国民经济中的比重。

据悉,早在1998年,我国在全国范围内实行了全行业的邮电分营改革。2005年,又决定实行政企分开改革。通过加强政府监管,促进邮政业向“信息流、物流、资金流”三流合一的现代化方向发展,建立企业自主独立经营、政府依法监管的邮政体制。

马军胜表示,今年1月29日,重组后的国家邮政局和新组建的中国邮政集团公司揭牌运行。到9月4日,各省(区、市)政企分开工作全部结束。随着两次体制的重大转变,邮政业现代化建设也取得了长足进步。(据新华社)

大连有望成为全球最大软件产业带

大连市市长夏德仁16日在大连天地·软件园建设工程启动仪式上说,大连将形成全球最大的软件产业带。

夏德仁说,目前大连已建成了150万平方米的软件园,七贤岭产业基地、腾飞软件园等,加上刚刚启动的大连天地·软件园,即将启动的大连龙头软件园以及大连交通大学软件园,总体规划面积可达690万平方米。几年以后,大连将形成世界上最大的软件产业带。

夏德仁表示,大连服务外包已经成为具有一定知名度的国际品牌,大连有条件成为全球软件业新领军城市。

据了解,近几年来,大连软件和服务外包高速增长。2006年,全市软件产值达到145亿元,增长45%,出口额达4.5亿美元,增长50%。目前全市共有软件和服务外包公司620家,其中外资企业230家,外资企业中外世界500强公司有33家,从事外包业务超千人的企业达到8家,全球领先的前十大ITO和BPO服务提供商中,一半已在大连开展外包业务。大连软件和信息服务业外包业务处于国内前列,荣获全国首个“中国服务外包基地城市”称号。(据新华社)

前8月餐饮业市场增近两成

记者17日从商务部商业改革司获悉,受食品价格上涨等因素的影响,今年前8月全国餐饮业市场快速增长,同比增长近两成。

据统计,今年1—8月份,全国住宿与餐饮业零售额累计实现7722亿元,同比增长18.1%,增幅比去年同期高出2.4个百分点,占社会消费品零售总额的13.8%,拉动社会消费品零售总额增长2.4个百分点,对社会消费品零售总额的增长贡献率为15.5%。其中,8月份全国住宿与餐饮业零售额实现985.3亿元,同比增长19.1%,比去年同期增幅高出2.3个百分点。

据商务部信息,1991年以来全国餐饮业零售额连续16年保持10%以上的高速增长,2006年我国餐饮业零售额达到1万亿元,占同期社会消费品零售总额的13.5%。(据新华社)

欧盟法庭维持反垄断裁决 微软股价下跌

◎本报记者 张轶

昨日,欧盟初审法院宣布,支持欧盟的反垄断裁决。2004年3月24日,欧盟裁定微软垄断罪名成立,对其处以4.97亿欧元(约合6.13亿美元)的罚款。与此同时,欧盟还要求微软向竞争对手提供通信代码,并推出不集成媒体播放器的Windows版本。

在欧盟初审法庭宣布维持欧盟执委会2004年对微软的大部分反垄断裁决后,微软首席法律顾问史密斯(Brad Smith)表示公司尚未决定是否采取进一步司法举措,或采取何种举措。

微软对有关其商业行为的司法官司并不陌生,以往在法庭宣布对其不利的判决后一般都会上诉。“我想我们需要研究一下判决结果,然后才可能作出任何决定。”史密斯表示。欧洲初审法院是欧洲第二高等法院,其裁决相当于最终裁决。不过,微软还可以就适用法律向欧洲最高法院提起上诉。

在欧洲初审法庭维持了欧盟执委会2004年认定微软非法垄断市场和压制对手的裁决后,微软股价周一在美国股市开盘前下挫,此前微软股价在盘前交易中下跌2.2%,至28.40美元。

三星液晶显示器产量累计突破2亿台

据韩国联合通讯社报道,三星电子公司17日说,它的液晶显示器产量已经累计突破2亿台。

三星电子公司表示,自从1995年开始大规模生产液晶显示器以来,到今年8月底,它包括电视显示屏在内的液晶显示器产量已经累计达到2.04亿台。

三星电子的液晶显示器产量在2005年时累计达到1亿台,而达到2亿台只用了两年时间。十多年来,三星电子生产的独立液晶显示器累计达1.05亿台,笔记本电脑用液晶显示器累计达9900万台。

不久前三星电子表示,今年7月份其液晶显示器的销售额达到15.9亿美元,从而连续27个月在平板显示器市场保持全球第一。(据新华社)

中国总机与迅雷等“未来之星”成风投宠儿

◎本报记者 薛黎

16日举行的“第三届最佳商业模式峰会”上,中国总机、迅雷、龙拓互动等十家新兴企业共同荣获“最佳商业模式未来之星”称号。

“最佳商业模式评选”之前已成功举办了四届,不少当年的上榜企业如今已经发展成为行业翘楚,如蒙牛、如家、分众等在短短几年内就成为行业领军企业,正是由于其商业模式的创新和独特性。

目前,除了年度商业模式评选

越来越受到企业和学者关注之外,年度商业模式未来之星更是成为风投重点关注的对象甚至未来风投眼中的宠儿。

在电话呼叫领域已占80%市场份额的中国总机就是依靠创新商业模式2年多时间迅速成长起来的成功典范,中山大学企管系主任兼EMBA执行长叶匡匡在颁奖时表示,“如果说第一个推出电话实名服务,是中国总机使电话呼叫业务‘老树开新花’,那么中国总机2006年推出在线回呼服务,则无疑是‘新树

发嫩芽’。”

据悉,拨打中国总机4008-100-100,说出“转接海尔”,电话就会立刻转接到海尔集团;说出“汽车维修”,电话就会立刻转接到注册该“实名”的汽车维修企业。除支持固话、手机拨打外,中国总机同样开通了短信、在线回呼等多种电信服务方式。

同样成功崛起的深圳市迅雷网络技术有限公司是在3年前选择进入下载这个领域的,当时这个领域相对是比较冷的。会上迅雷CEO邹胜龙提出,有两个特征是一

个成功商业模式所必须具备的,第一是要做到行业的领头羊或者市场份额的老大;第二个这个行业市场必须具备一个非常好的扩展期和成长期。

“在选择进入这个行业的时候,要反常规思维,俗话说就是避免进入一个热点和焦点行业,不追逐太大的潮流。比如说现在的互联网上最近一段时间非常热的一个点就是V视频,但是如果你在不具备明显优势的情况下,你作为创业者,应该避免进入这个热点。”邹胜龙说。