

Companies

■聚焦北京航展

民营公司率先公布大飞机顶层方案

包括中国一航和中航二集团在内的各路资本也纷纷向大飞机项目示好

◎本报记者 索佩敏

尽管目前国家大飞机项目公司还未成立,但国内航空制造业各路资本都对大飞机表现出了强烈的兴趣。昨日,广东昌盛飞机设计有限公司率先公布了由该公司独立设计完成的CS系列飞机顶层布局,昌盛董事长邹锡昌明确表示,公司希望以直接投资参股或者是以核心技术入股的方式来加盟大飞机项目。而就在19日,中国一航和中航二集团也分别表示,会参与大飞机项目中货机部分的研究。

昌盛昨日公布了CS2000和CS2010两个系列机型的顶层方案,这也是国内相关的航空制造企业首次针对大飞机公布的具体成果。据昌盛总经理兼总设计师周济生介绍,根据对未来20年民用客机市场需求的预测和分析,昌盛认为即将启动的大型客机项目座级应该在150-300座范围之内。为此,公司推出CS2000双通道200-300座级、CS2010单通道150-200座级两种系列。

而邹锡昌介绍,昌盛成立于2006年底,初期注册资本1000万元。目前公司已经完成了飞机的第一轮总体布局定义,同时开展了部分初步设计阶段工程发展工作。“我们推出这个方案就是为了以后能有参与到大飞机项目中去。”邹锡昌毫不掩饰公司对于大飞机项目的期待。

周济生透露,公司一直与科技部、国防科工委有着频繁的联系,而上述两个部门是主持大飞机前期论证工作的重要部门。邹锡昌指出,公

司目前正在等待大飞机股份公司的成立以及招募投资人工作的开展。一方面昌盛计划以直接投资形式参股大飞机项目;另一方面,由于昌盛目前的设计团队中有相当一批专家来自于运十和ARJ21项目,并且在工程研发上具有优势,因此公司更希望以承担飞机总体、气动和综合集成等核心研发公司的形式技术入股大飞机项目。

中国大飞机项目近日获得突破性进展。国务院总理温家宝2月26日主持召开国务院常务会议,听取大型飞机重大专项领导小组关于大型飞机方案论证工作汇报,原则批准大型飞机研制重大科技专项正式立项,同意组建大型客机股份公司,尽快开展工作。

尽管目前大飞机项目还处于寻找领军人的阶段,项目公司还未成立,但是中国航空工业的各路资本都已经跃跃欲试。19日,中国一航总经理林左鸣表示,中国的大飞机项目只有合作伙伴,没有竞争对手。

而中航二集团旗下的陕西飞机工业(集团)有限公司19日则与乌克兰安东诺夫(ANTONOV)国营航空联合公司签署组建“陕飞-安东诺夫飞机工程中心”框架协议。该工程中心将立足于新型运输机研制,主要承担中国境内运八飞机的改进改型,新研制飞机的方案论证、立项、评审及到飞机各系统设计和试验试飞等任务。中航二集团副总经理梁振河介绍,工程中心未来还要参与中国自主知识产权的大飞机、支线飞机、大型灭火机、大型货机、支线货机以及大型军用运输机的研发。



中国大飞机项目举世瞩目 资料图

中国一航:未来20年我国客运周转量将增5倍

中国航空工业第一集团公司在此期间召开的北京国际航空展览会上预测,我国航空客运周转量的年均增长率在未来20年将达到8.4%,到2026年客运周转量接近1.2亿万公里,约为2006年的5倍。

中国一航认为,未来中国经济的持续增长,旅游业和对外贸易的快速发展,人民收入水平的提高将使我国航空运输市场需求保持持续快速的

增长。深化民航体制改革,提高对外开放水平,将进一步增强行业整体活力和发展能力。我国民航机场、空管等方面的基础设施建设得到进一步加强,民航持续发展能力获得保障。民营航空公司的发展给民航带来了新的活力,国内航空运价市场化改革将增加航空运输市场需求。同期航空货运的增长速度将略高于航空客运。

中国一航每年公布一次对未来

20年民用飞机中国市场的预测。随着我国经济的快速增长,我国航空运输生产将继续实现快速增长,我国航空运输业在世界航空运输市场中的地位得到巩固,2006年航空运输总周转量、旅客周转量的世界排名均继续保持第2位。航空运输总周转量、旅客周转量、货邮周转量三项指标的增长率分别达到17.0%、15.9%和19.5%。(据新华社)

8月中国创投市场 投资环比下降

◎本报记者 于祥明

昨天,创业投资研究机构China Venture发布的一份研究报告显示,8月份中国创业投资市场投资规模略有下降。中国市场披露21起创业投资(VC)案例,投资总金额达2.3585亿美元,平均单笔投资金额1123万美元。

报告显示,今年8月份与7月份相比,创业投资案例数量减少7起,月度增长率为-25.0%,投资金额减少7247万美元,月度增长率为-23.5%;平均单笔投资金额与上个月的11.01万美元基本持平,月度增长率为2.0%。

报告指出,虽然8月VC投资规模有所下降,但中国市场PE投资相当活跃。据悉,8月披露12起PE投资案例,投资总金额为4.3682亿美元,投资行业均为非TMT(电信、媒体、科技/互联网)行业。8月还披露1起PIPE案例,投资金额1.2亿美元。

富士数码相机 将全部“中国制造”

◎本报记者 姚青 张楠

富士胶片株式会社于昨日宣布,富士数码相机的生产将全部向中国转移;关闭在日本的数码相机工厂;将CCD前端生产外包以缩减成本强化竞争;整合在日本的数码相机业务来提高产品开发的进度和功能。富士胶片将通过以上措施来推动“Slim&Strong”(精简而强大)活动在数码相机事业领域的深层次开展,以实现数码相机生产和开发的专门化和高效率化,来获取在数码相机领域的更长远发展。

据悉,自1988年富士胶片研发出世界上第一款民用数码相机DS-1P以来,富士胶片已经在数码相机的研发和生产上坚定地走过了近20个年头。

1995年,富士胶片在中国的苏州投资建成了除日本以外在海外唯一的相机生产基地——苏州富士数码相机有限公司,公司建立之初主要承担着一次成像照相机为主的传统相机的生产任务。从1997年开始,作为富士胶片向数码相机转型战略中极其重要的一环,苏州富士胶片公司开始了数码相机的生产。2005年开始,苏州富士数码相机已经成为富士数码相机的主力工厂,强化了零部件的开发采购、生产技术研发、品质保证体系等功能,因而到2007财年结束,富士数码相机向中国全部转移的预定计划将有望稳步完成。

■关注达能娃哈哈交锋

“诉讼”陷僵局 达能启用拖延战术

娃哈哈称宗庆后“董事长”之职被免无效

◎本报记者 于兵兵

已进入诉讼阶段的达能娃哈哈商业纠纷推进缓慢。在娃哈哈相关企业诉娃哈哈方高管违反《公司法》一案上,娃哈哈表示,目前达能方以多种理由推迟接受法院送达的起诉书。另外,代表娃哈哈的中方股东已经就合资公司董事会改选范易谋为董事长的决议提起诉讼,称决议无效。而达能以追加第三人为由,导致案件庭审暂停。

“达能采用了先打‘程序’再打‘实体’的应对策略,这种拖延战术在诉讼案中十分常见,并极有可能对案件产生实质性影响。”一位法律专家称。

达能拒收起诉书

据娃哈哈方面介绍,自1996年至2006年,娃哈哈与达能先后在中国投资39家合资企业,合资公司均以达能为大股东,娃哈哈和部分合资企业所在地的其他投资者为小股东。目前达能委派到公司的董事为范易谋、嘉利森和秦鹏。

因三位外方董事同时担任乐百氏、汇源、益力等多家与合资公司竞争的企业董事或董事长职务,娃哈哈达能的合资公司中方股东以外方董事违反《公司法》为由,于7月初在沈阳、吉林、桂林等地对三位外方董事提起诉讼。

但据娃哈哈相关人士介绍,沈阳、吉林两地中院工作人员将起诉



书送到达能亚太(上海)管理有限公司法律顾问处,但在开庭前,法院接到达能方回复称,公司“无权,也无义务签收并转交司法文书。”两地原定开庭日期因此推迟。

沈阳方面,被告秦鹏向法院提出管辖异议申请,“认为该案不应由沈阳中院审理。”一位知情人士称,部分法院无权对外籍人士进行审理可能是达能提出异议的依据。

达能提出追加第三人

另外,鉴于2007年6月,宗庆后提出辞去合资公司董事长之职,达能召集合资公司董事会,在中方董事拒绝签字的情况下,以多数董

事同意为由,通过了“选举范易谋为合资公司董事长”,杭州娃哈哈集团有限公司已经在7月就此分别向各合资公司所在地法院提起诉讼,请求撤销上述决议。达能也已经以合资公司的名义应诉。但在9月19日(案件开庭日)前一天傍晚,达能向法院提出追加外方股东金加公司第三人。法院依法暂停了案件的庭审,原因是需要先审查被告申请。

法律人士解释,所谓追加第三人是指当第三方对诉讼争议的对象有独立请求权时,该第三人可以凭借第三人的身份加入诉讼;或者是若判决结果对第三方有法律上的利害关系的,该第三人可以申请参加诉讼,或者由人民法院通知其

参加诉讼。就达娃之争而言,追加外方股东为第三方,可能令外方在辩护时增加主动。

而提出管辖异议是在诉讼过程中从程序角度拖延诉讼进程的做法。“有时这种迂回战略会对诉讼带来实质影响,比如将管辖地修改至对自身有利的区域等。”

屡见不鲜的迂回战术

其实,这种迂回战略在达娃双方都曾上演。就达能于美国起诉娃哈哈相关人士一案,也出现过被起诉人没有接收起诉书的情况,达能最终根据海牙公约,选择由中国司法部国际司法协助中心代为送达。“这件事情也不会拖延太久,总会走完程序。”该人士表示。

此前,在合资公司《商标转让协议》的仲裁案上,重走程序的做法也曾出现。7月底,达能律师团与媒体见面,认为1996年签定的《商标转让协议》不仅没有被国家商标局驳回,甚至仍然在正常的申报阶段,并要求再次向国家商标局递交申请。这一要求为达能后续动作提供了更多时间。近日,达能为大股东的合资公司以“不同意其与娃哈哈集团间的商标转让”为由,将国家工商行政管理总局商标局告上北京一中法院庭。

“到目前为止,达娃之争已经演变成两大律师团的诉讼战术对决。事情发展会有怎样的结局,目前还远未清晰。”分析人士指出。

电信固话出现负增长 移动联通增幅放缓

◎本报记者 张楠

截至昨日,三家运营商纷纷公布了其8月份的运营数据。数据显示,两家移动运营商增幅双双放缓,而中国电信的固网用户数量则首次出现倒退。分析人士认为,在手机日益普及的现在,移动取代固网的趋势越来越明显。固网运营商如果再不取得移动运营牌照,固网运营商的发展将会面临更大的困境。

19日,中国联通公布其8月

份新增用户143万,低于7月份的146万。截至8月底,其用户总数上升至1.545亿。昨日,中国移动也公布了8月份运营数据,当月新增用户558.6万,7月份新增559.6万。中移动8月新增用户数较7月低,终止了连续12个月创下的单月增长的强势。

两家移动运营商的用户增幅虽然是放缓,但相比于中国电信的固网用户首次出现倒退,还是体现出了固网运营商发展的窘境。

中国电信在20日早间公布的其8月份运营数据显示,包括小灵通在内的固定电话用户在8月份减少了38万户,为2007年首次,使得其截至8月底总用户人数降至2.2417亿。中电信的宽带用户在8月份净增54万名,低于7月份的61万名,截至8月底,其总用户为3334万。

道琼斯报道分析称,三家电信运营商用户数据的公布不大可能给股价带来很大影响,因为运营趋势没有发生明显变化,基本特征

还是移动取代固网,占主导地位的同时运营商中国移动进一步壮大,同时规模较小的运营商相应萎缩。

此外,昨日记者从上海电信获悉,中国电信集团公司统一部署,江苏、浙江与上海三家电信分公司,昨日起开展长三角区域无线宽带漫游业务,漫游资费标准0.20元/分钟。对于固网运营商开始省际无线宽带漫游,易观分析师认为将对移动运营商带来非常大的冲击,特别是对联通。

一举签下62家新酒店

雅高酒店集团全面进军中国

◎本报记者 薛黎

在昨天的“雅高世界巡礼北京站新闻发布会上”,雅高宣布,今年已一举签下62家新酒店,同时将2010年时计划开业或进行建造的酒店数目提升至180家以上。

雅高酒店集团亚太区总裁艾森柏在发布会上表示,一直以来北京是雅高扩展计划中的首要城市,看中的是北京奥运这样一个商机。

今年已经新开了北京万达索菲特大酒店和北京西单美爵酒店,据悉,这些酒店在奥运期间的房间已经全部订出。

2008年初位于北京石景山区的万商美居酒店也将开业,到奥运会开幕时,雅高在北京将会有7家酒店,超过2700间客房。

当然除了奥运商机,中国旅游经济所带来的酒店市场也是雅高如此重视集团在中国发展的原因。艾森柏提到,预计到2020年,来中国大陆的外籍游客将从现有的2500万增长至5000万,根据这一成倍的增长加上预计将达到15亿国内旅游人次,雅高正在加紧扩大其网络。

艾森柏特别强调,雅高集团区别于其他国际酒店集团之处在于,当投入大量精力发展高端品牌的同时,也在中端以及经济型酒店市场中迅速发展,构建其在中国整个酒店市场的全方位网络。

据雅高集团大中华区首席副总裁马睿介绍,今年雅高旗下北京诺富特和平宾馆凭其80%的稳定入住率成为了四星级酒店的领军人物;在西安的三家酒店今年上半年入住率也增长了10%。

此外,雅高旗下三星级酒店品牌宜必思受到了市场的高度认可,自开业第一天起入住率就维持在80%以上。

谷歌将全球推手机广告业务

◎本报记者 张楠

谷歌扩张的脚步从来没有停止过。日前,谷歌又对外宣布将在全球13个国家推出手机广告服务,这项服务的被命名为“AdSense for Mobile”,手机用户将能够使用这项服务来进行浏览网络上的各种广告。

目前,谷歌第一批将在全球13个国家进行“AdSense for Mobile”手机广告业务的测试服务,这其中包括中国、印度、美国、英国等手机业务强国。

其实,除了谷歌之外,雅虎、AOL等公司也在全力开发自己的手机广告业务,从目前的发展情况来看,由于全球手机业务的迅速发展,再加上手机用户数量的庞大,手机广告业务已经成为一项新兴的业务,并且将会有极大的利润回报。

谷歌公司“AdSense for Mobile”手机广告业务的负责人Dilip Venkatchari表示,手机广告业务具有非常广阔的市场前景,手机广告可给广告人带来更多收入,促使更多网站组建适合手机浏览的网页内容相结合。据悉,谷歌旗下的“AdSense for Mobile”手机广告业务将按照点击率来收费,广告商能够很清楚地了解自己需要付出的费用,而且谷歌将不会让广告数量无限的扩张,一个网页最多只投放2个广告。

对于这种新兴的手机业务,尽管有一部分业内人士并不看好,认为谷歌的投入将会有太大的回报,但是著名的手机广告公司AdMob却有自己的看法,AdMob认为目前手机广告服务虽然才刚刚起步,但是只要加以时日,这种广告模式将会被手机用户接受,这将是一种全新的盈利模式,值得各大网络业务公司投入。

沪地产核心投资市场“成形”

◎本报记者 唐文祺

从2006年开始,部分收购案例的出现开始显示其特别之处:来自于保险公司、退休基金等“核心投资”机构,以购置成熟物业的方式介入中国房地产市场。“这与之前由资本增值性及机会性投资机构为主导的形势不同,随着几项核心资产交易的成功,上海已形成核心投资市场。”昨天,全球知名的地产机构仲量联行人士表示。

据悉,新茂大厦、海洋大厦、华山国际、百腾大厦等一系列收购案例的完成,皆是由核心投资机构介入完成交易。这些核心投资机构的资金通常来自于风险能力差的人群,因此这些投资者对购置资产的风险性要求便特别谨慎。一般说来,核心资产包括有,具备长期稳定的收益,地理位置优越,物业条件优质,且租户构成中有占比大且租赁期稳定的企业。

仲量联行最新发布的《上海房地产核心投资市场的崛起》白皮书显示,全球商业房地产投资从2005年的4950亿美元,增加到了2006年的6820亿美元,涨幅达38%。更需要指出的是,很多对核心资产的需求来自于养老金基金以及保险公司。海外成熟房地产市场物业回报率的萎缩,导致这些投资者纷纷进入中国房地产市场。仲量联行上海董事总经理顾东尼指出:“鉴于上海在中国经济的重要地位,存在于其主要且稳定的物业中的核心投资机会不容被忽视。”

上海市场的核心资产供应状况正在发生变化。2006年整体收购项目交易的总成交金额达到了32亿美元。随着市场对于写字楼需求的趋于稳定,交易、地理位置及租赁上的风险逐渐降低,从而使更多的办公物业上升成为“核心资产”。

据悉,早期进入上海市场的机会投资者,实现预期的内部收益率之后,核心投资机构取而代之持有这些物业,从而进一步扩大核心投资市场的流动性。“未来上海房地产市场的资本价值以及租金预计将延续其在过去5年内的增长态势。”顾东尼表示。