

Compani es

■关注三大运营商运营数据

中移动拓展新业务方向 抢占固网地盘

前三季营运收入超电信网通之和

昨日,中国移动(0941.HK)、中国电信(0728.HK)与中国网通(0906.HK)公布了前三季度运营数据,与市场此前的普遍预期相一致,移动运营商的表现仍优于固网运营商。中移动无论在客户总量及增量,还是在盈利能力及增长幅度等各方面均大幅领先于中电信和网通。前三季度,中电信和网通的营业收入之和尚不及中移动一家。



随着科技与社会的发展,移动电话的使用率越来越高 资料图

◎本报记者 杨勤

移动:营运收入增21.5%

中移动今年前三季度未经审计主要运营数据显示,期内,受益于新客户、新业务(增值业务)、新业务的持续强劲增长,中移动取得纯利598.8亿元,营运收入达到2584.65亿元,同比增长21.5%;EBITDA(利息、折旧及摊销前利润)为1392.91亿元,同比增长14.9%。不过,EBITDA利润率却由去年同期57%下降至53.9%。

截至9月底,中移动的总用户数达3.4966亿户,前三季度新增用户4843万户,平均每月净增用户近540万户。9月份新增用户更是首次突破600万户,达到610.3万户,环比增长9.3%。此外,中移动前

三季度总通话分钟数同比增长45.2%;短信业务使用量也增长了43.2%。不过,中移动同时也指出,由于新增用户主要为低端用户,加上单向及准单向资费方案逐步推行,期内ARPU(平均每月每户收入)及每分钟使用量平均收入仍呈现下降趋势。

中移动董事长兼首席执行官王建宙在公告中指出,由于提升通话量及进一步拓展增值业务,公司合理控制了ARPU及资费的下降幅度。王建宙还表示,中移动将持续加大在营销渠道建设及客户维系等方面的投入,同时通过精细化管理以及发挥规模效益,保持稳定的EBITDA率和股东应占利润率。此外,中移动还将进一步加大网络投入,继续全面开拓农村市场,拓展增值业务以及优化网络。

电信:客户流失问题仍严重

中电信前三季度未经审计的主要运营数据显示,尽管受到移动通信资费持续下降和单向收费套餐的全面实施的影响,该公司收入和利润仍保持增长。截至9月底,公司(不含一次性初装费收入的摊销额)取得盈利为172.58亿元,经营收入为1312.2亿元,同比增长2.8%;EBITDA为665.89亿元,同比增长1.7%。EBITDA利润率由去年同期51.3%下降至50.7%。

虽然业绩保持增长,但客户流失问题仍然严重。中电信前三季度本地电话用户只有轻微增长(约40万户),而2006年,中国电信累计净增用户1295万户。截至9月底,中国电信的本地电话用户为2.2344亿户,较8月底的2.2417亿户再度减少73万户,而且这已是中国电信本地电话用户连续第二个月出现下跌(8月份减少38万户),这也导致公司第三季度用户出现负增长。

中国电信称,2007年公司用户净增较2006年大幅减少的主要原因是市场竞争加剧,特别是来自移动运营商推出的被叫免费电话套餐。此外,为促进有效益发展,公司积极加强管控对低端用户的营销投

入,进一步导致今年8及9月份用户出现负增长。

不过,中国电信非语音业务的增长在一定程度上弥补了语音业务收入流失。截至9月底,中国电信宽带用户总数已达到3389万户,年内净增用户为557万户。

中国电信董事长兼首席执行官王晓初在公告中指出,该公司未来会集中营销资源,对政企客户和中高端家庭客户等重点目标客户群增加资源配置,同时严格管控对低端用户的营销投入。

网通:前三季收入超600亿

另一家内地固网运营商中国网通公布的前三季度未经审计收入及主要运营数据显示,该公司于今年2月完成了位于广东省和上海市的电信资产的出售。若剔除已出售资产的影响,今年前三季度实现持续性经营业务收入622.34亿元,其中包含初装费摊销收入12.09亿元。若剔除初装费摊销收入和已出售资产的影响,期内实现持续性经营业务收入610.25亿元。

由于移动语音资费的不断下调,移动语音对固网语音的替代效应加剧,网通与中国电信一样,其传统固网语音业务也面临更加严

峻的挑战。

截至9月底,中国网通本地电话用户较去年年底净增50.8万户,达11448万户,但比上一季度末减少59.7万户。

不过,中国网通于第三季度继续推广捆绑业务,防御传统固网业务的下滑,带动增长型业务的发展。虽然截至9月底公司本地电话通话量不及去年同期水平,但本地电话通话量已扭转去年以来持续大幅下滑的态势,从第二季度开始已经连续两个季度保持增长。

今年第三季度,中国网通包括宽带、增值和ICT在内的增长型业务继续增长。截至9月底,该公司宽带用户较去年年底净增393.5万户,达到1836.3万户,比上年同期增长34.1%。

中国网通董事长张春江在公告中表示,今年第三季度,市场对信息化和宽带的需求仍呈现强劲态势,网通也继续遵循资源向增长型业务倾斜的发展策略。第四季度,公司将进一步优化捆绑产品,加快宽带、增值、ICT等增长型业务的发展;针对公司已经发布的奥运产品,进行全面的推广和营销,同时加大对公司存量资源和产品盈利能力的分析。

3.4966亿户

截至9月底,中移动的总用户数达3.4966亿户,前三季度新增用户4843万户,平均每月净增用户近540万户。9月份新增用户更是首次突破600万户。

IBM:领导力危机 正波及全球

◎本报记者 姚青

根据IBM最新发布的人力资本调查报告表明,超过75%的受访者对培养企业未来的领导人才表现出日益重视的倾向。其中,36%的人力资源主管表示,领导人才轮岗是培养未来领导者的一个重要挑战。另一个主要挑战是领导力鸿沟,即将专业知识从年长员工传承给年轻一代员工(28%)。

据悉,随着新兴市场在迅猛增长,成熟市场的企业中有越来越多经验丰富的员工面临退休,因此企业如果不能更好地发掘和培养下一代领导者,其未来的发展战略将处于困境。调查显示,领导力问题正在波及全球,世界经济中每个领域的企业都受到影响。亚太地区的企业尤其关注其培养未来领导者的能力(88%)。

欧姆龙电子部品 深圳公司完成扩产

◎本报记者 李小兵

欧姆龙公司全球最大规模的元器件工厂——欧姆龙电子部品(深圳)有限公司近日完成三期工程,并于2007年10月19日正式竣工投产。

欧姆龙电子部品(深圳)有限公司主要生产继电器(约占70%)、开关(约占15%)、连接器(约占10%)以及光通信零部件和娱乐设备用传感器等微电子产品(约占5%)。该公司自2001年成立以来,取得了每年20%以上的销售增长率。

重卡出口猛增 东风汽车全年销量将达110万辆

◎本报记者 宦璐

东风新一代高端重卡开始植根于国际重卡市场。

今年东风商用车公司生产经营处于上升阶段,尤其是东风重卡天龙从一月份销售400台,到9月份近3000台,几乎是以前几倍的速度增长。东风汽车有限公司商用车公司党委工作部部长夏胜涛昨日向记者透露,重卡领域过去是东风商用车的薄弱环节,随着天龙品牌的延伸扩大,东风商用车在高端重卡市场的份额将不断提升。

与此同时,东风汽车股份总经理徐平在十七大会期间表示,东

风汽车今年前3季度销售汽车约83万辆,估计全年汽车销售达110万辆,东风汽车1-9月销售收入达1200亿元人民币。今天,德意志银行上调了东风汽车2007年至2009年的收入及经常性盈利预测,幅度分别为2.7%至3.8%及2.4%至6.3%。

夏胜涛告诉上海证券报,“关于出口,今年中重卡出口和天龙出口前景很好,东风商用车前9个月出口整车4458辆,同比增长203%,仅天龙就出口2000多辆。全年天龙产销突破2万辆已是定局。东风中重卡市场恢复性增长,连续4个单月居行业第一。从目前的情况来看,东风完成年度任务应该没

有问题,现在正在冲击新的目标。”据他介绍,东风天龙、大力神新一代东风重卡已出口到伊朗、尼日利亚、巴基斯坦、越南、俄罗斯、安哥拉等国家和地区,呈现“出口批量化、订单倍增化、口碑扩大化”等新特点,成为中国高端重卡出口海外市场的新亮点。业内汽车分析师认为,一个全面上市不到半年的重卡新品受到国内外客户的追捧并实现多次批量出口海外,这在卡车业界比较罕见。

资料显示,东风汽车集团生产的大部分商用车整车由东风汽车有限公司生产。东风汽车集团生产的商用车整车销售和售后服务网络是中国最广泛的商用车销售和售后服务网络之一。

业内人士预测,根据对未来汽车市场发展的预计和东风汽车集团发展规划,在不断提高产能利用率的前提下,东风汽车产能将逐步提升,预计明年汽车产能将提高到约128万辆,2010年汽车产能将提高到约163万辆。

东风汽车集团每年都将有4至8款乘用车新车型投放市场;以东风天龙为代表的新一代重型卡车在2006年投放市场后,东风汽车集团还将继续致力于新一代长头中型车和新的中型商用车发动机产品的开发生产以满足市场需要。

北京北辰亚运村汽车交易市场中心总经理苏晖告诉本报记者,“但这种一枝独秀的状态不会持续太久,东风日产就将在下个月的广州车展上展示其新SUV产品,起亚狮跑刚刚宣布国产,上海通用也宣布了新SUV在年底引进,到明年,上海大众也有投产SUV的计划。”思迈汽车咨询公司总监张豫这样告诉本报记者。而东风本田市场科科长则对本报记者表示,“市场竞争应该越充分越好。”

其次,SUV的转型新品兴起。CUV、CRV、CROSSOVER等“城市SUV”在全国一线城市中大获欢迎,因为兼具越野车的通性和轿车的舒适性,赢得越来越多城市消费者的认可。

最后,豪华车型扎堆登场。宝马的新X3、X5,雷克萨斯RX400h等陆续登场。今年在国内上市的新款豪华SUV达到了15款之多,加

上往年上市的老款车型及其他品牌,国内的豪华SUV市场已经有了十多个品牌二十多款车。

其中,表现最为抢眼的是全球豪华SUV行业领先品牌路虎,在中国今年前三季度的总销量达到4286辆,与去年同期相比猛增101%。

业内人士指出,种种迹象显示,国产SUV整体市场在2007年迎来新的曙光。目前,国内原来单一的SUV或MPV厂家正在逐步向轿车领域过渡。诸如东风本田、长城汽车、江淮汽车、长丰汽车和北汽福田、原北京吉普等厂家已陆续走上发展轿车的战略。此外,从目前长城和奇瑞等发展模式分析,走海外出口的发展之路,也是国内本土SUV的另一生存方向。

前三季销量增50% SUV成车市大赢家

◎本报记者 宦璐

如果不出意外,第四季度SUV的销量增长依然是乘用车当中最快的,据乘用车联席会的统计数据,今年前三季度乘用车整体销量增幅为23.84%,而SUV销量同比增长超过了50%,远远高于轿车和MPV的市场增长情况,SUV将成为今年车市最大赢家。

国家信息中心主任徐长明向记者透露,今年SUV车型的发展,出现了三大特点。首先,合资汽车公司抢滩SUV。目前,各厂家正在调整计划,不断加快新SUV产品的引进速度以及产品线的延伸。东风本田是今年SUV市场“笑到最后的人”。其

雷克萨斯国产化遭遇多重制约

◎本报记者 吴琼

昨日,上海证券报独家获悉:雷克萨斯暂时不考虑国产,而具体原因较为复杂。其中,零部件配套布局是最重要的制约因素。

上海证券报从广州丰田汽车有限公司获悉:当雷克萨斯单一车型销量满5万辆以上时,才会考虑国产。记者辗转获悉:广汽集团已经垂涎雷克萨斯多时,多次向丰田汽车提及引进国产雷克萨斯一事,但当上海证券报向其国产进程时,负责雷克萨斯项目的丰田汽车(中国)投资有限公司副总经理曾林堂显得较为谨慎:“此事目前还未商议。至于何时国产,由多种因素决定,并不由销量决定。”

不过,记者获悉:在丰田汽车在中国的规划中,如果雷克萨斯国产,将会考虑与广汽集团合作。因为这最符合经济化原则。

当记者向曾林堂询问:是否因雷克萨斯考虑到丰田在华消费者还未大量进入二次换车时代,所以才暂时不考虑国产化。

曾林堂透露:“二次换车、单车销量5万辆并不是制约国产化的主要因素,零部件配套体系建设是至关重要的一环。”

按照丰田汽车的国际惯例,在国产化之前,首先会做好培育好零部件配套企业的工作。

原汽车零部件巨头——德尔福中国首席代表、现精益企业中国总裁赵克强指出:在所有汽车巨头中,丰田汽车和零部件企业的关系最好,通常会和零部件企业建立稳固的合作伙伴关系,以双方的技术进步、经济互赢作为取胜市场的武器。

丰田第三季汽车产量不敌通用

丰田汽车公司22日公布的数字显示,其第三季度全球汽车产量为234万辆,少于美国通用汽车公司的238万辆。

今年上半年,丰田凭借产品的优异质量和低油耗,以472万辆对467万辆,将通用挤下世界头号汽车制造商宝座。不过,由于第三季度产量被反超,今年1至9月份,丰田全球汽车产量累计为705万辆,少于通用的706万辆。

第三季度丰田汽车生产放缓,主要是因为缺少新车型上市,而通用扩大了它在海外的生产。不过分析人士预计,随着丰田新车型的推出,该公司将重现快速增长势头。业内专家认为,由于油价居高不下,相比通用,丰田仍具有长期竞争优势。(据新华社)

30家航空公司拖欠机场12亿元

◎本报记者 索佩敏

在鹰联航空被曝拖欠费用而被中航油停止供油后,国内各家航空公司又被曝出拖欠机场费。中国民用机场协会近日首次公布了各航空公司拖欠机场费的排名,国内30家主要机场被欠费逾12亿元,而国内主要大小航空公司均榜上有名。

中国民用机场协会表示,根据某些会员机场的反映,航空公司拖欠机场费正在成为一个对机场运营和管理造成极大影响的问题。在个别机场,航空公司长期拖欠的费用总额累计超过千万,甚至达到上亿元人民币。中国民用机场协会认为航空公司拖欠机场费增加了会员机场运营和管理压力,侵犯了机场行业的合法权益。

为此,中国民用机场协会对国内30家机场的航空公司拖欠费情况进行了调查,根据各机场上报的资料作为统计依据,这30家机场的欠费总额高达12亿元以上。

而在欠费的航空公司的排名中,既包括客运航空公司,也包括货运航空公司。四大航空集团排在前列,其中东航居首,其次是南航、海航和国航,几家新起飞的民营航空如奥凯航空、吉祥航空、春秋航空等也都榜上有名。

据了解,本次调查的统计日期截至6月30日,为账龄3个月以上的拖欠费金额,3个月以内的未作统计。

中国民用机场协会秘书长王健昨日表示,拖欠的主要是起降费、停场费、服务保障费等费用。被欠费的这30家机场中,北京、上海和广州作为国内的主要枢纽机场,旅客吞吐量占了国内全部机场的九成以上,而航空公司拖欠机场费的绝大部分也来自以上几大机场。

李彦宏成中国内地IT首富

◎本报记者 张良

作为胡润百富榜子榜之一的《2007胡润IT富豪榜》昨日正式揭晓,李彦宏以财富180亿元成为中国内地IT首富。胡润认为,近两年来,IT富豪虽然不如房地产富豪抢眼,但IT富豪的财富也在快速增长。同时,IT是最透明、科技含量最高的行业之一。

IT富豪榜只计算上榜富豪在IT行业的财富,今年前50位IT富豪的总财富是1804亿元,平均财富为36亿元。李彦宏以财富180亿元成为IT首富。史玉柱以135亿元排IT富豪榜第二位。去年的IT首富丁磊则以财富80亿元排名第五。前年的IT首富陈天桥则以财富100亿元排名第四。

胡润百富从2003年开始推出“胡润IT富豪榜”,同年,中国首富是从事IT业的丁磊。我们一直在关注IT业的发展,目前为止,IT业基本经历了三轮发展高潮:二十世纪90年代末,IT富豪们纷纷创业,代表人物有丁磊、张朝阳、陈天桥等等。2000年,丁磊的网易、张朝阳的搜狐都在美国纳斯达克上市,揭开了IT发展的第一轮高潮;自2004年5月,陈天桥的盛大在美国纳斯达克上市,又开始了第二轮高潮;2005年江南春的分众传媒在美国纳斯达克上市,紧接着,马化腾的腾讯2006年在香港上市。今年,随着马云的阿里巴巴、史玉柱的征途即将陆续上市,IT业将迎来第三次高潮。经过近十年之后,IT公司有了很大的发展,不久的将来,中国将有世界级的IT公司。