

# 中移动打奥运牌 国际漫游拟优惠

## 将加强与国际运营商合作,继续推进国际化战略

◎本报记者 张辑

中国移动总裁王建宙表示,希望与国际运营商合作,在奥运期间提供优惠的国际漫游资费,并让外国游客享受如同本地网络一般便捷的移动通信服务,比如简化外国游客国际长途拨号和丢失手机在京补办SIM卡等方面。

王建宙是在昨日由中移动举行的“中国移动奥运国际漫游服务合作洽谈会”上作出上述表态的。

据悉,截至11月28日,中国移动已与230个国家和地区的337个运营公司开通了GSM国际漫游业务,与159个国家和地区的185个运营商开通了GPRS国际漫游,国际短信共通达110个国家和地区的262家运营商,彩信通达44个国家和地区的74家运营商,同时,中国移动还将不断扩大国际漫游通达范围。

王建宙对外提及国际漫游费过高的问题,并指出希望通过与国际运营商之间的合作,在奥运期间向外国游客提供优惠的国际漫游资费。此前,他在GSMA移动通信亚洲大会和巴塞罗那3GSM大会上都曾呼吁,各国运营商都降低国际漫游费。

王建宙称,中国移动已经为奥运做好了准备,并进一步改进在北京、上海和其他城市的基础服务和网络。目

前,在这几大城市中,几乎可以在每一个电梯和地下空间使用手机了。王建宙还表示,中国移动将不断加强与国际运营商间的紧密合作,继续推进国际化战略。

据了解,中国移动通过与国际运营商进行洽谈,达成了共同合作的意向,同时就进一步的国际业务合作进行了磋商,为今后与国际运营商进行资费谈判和业务合作奠定了良好的基础。

另外,瑞银集团发表昨日发布研究报告表示,近期中移动(0941.HK)在伦敦、法兰克福、米兰及巴黎举行非交易的路演,而投资者的反应比较积极。报告指出,中移动管理层对未来的增长前景具有信心,主要来自新客户及通话量增长、以及新的业务或增值服务。而低成本策略及每月每户平均收入(ARPU)较低,有关策略可成功带动农村的增长。

瑞银预期中移动来自增值服务的收入贡献可持续上升,而大部分的增值服务可透过2G或2.5G网络进行,而无需一定要3G服务。该行又指出,近期的股价调整令中移动估值可重回更合理水平,其2008年及2009年的市盈率分别为22倍及18倍,并预期中移动2007年至2009年盈利的复合年增长率可达28.6%,该行维持中移动“买入”评级及目标价178元不变。

# 337家 中国移动已与230个国家和地区的337家运营公司开通了GSM国际漫游业务



徐汇 资料图

## 产经速递

### 标致雪铁龙 召回部分轿车

标致雪铁龙(中国)汽车贸易有限公司决定从28日起召回从法国进口的标致206CC敞篷跑车和雪铁龙C5R轿车(2.0排量)。

其中,206CC的生产时间为2006年2月2日至2006年2月27日,C5R轿车的生产日期为2006年1月30日至2006年3月3日,上述车型在中国各召回34台。

记者28日从质检总局了解到,本次召回的原因是由于部分自动变速箱变扭器壳体局部变形导致异常磨损,脱落的摩擦材料污染了热交换器,致使变速箱散热效率降低,传动性能下降,严重时进入降档模式(强制3挡行驶),影响车辆正常行驶。标致雪铁龙汽车将为相关用户免费更换变扭器和热交换器以消除缺陷。(据新华社)

### 我国开通 海事卫星海上宽带业务

我国海上信息通信取得重大突破。中国交通通信中心28日宣布开通海事卫星海上宽带业务,将在全球范围内满足人们在船舶上进行高速数据传输和视频会议的需求,上网最高速率可达432Kbps。

据中国交通通信中心主任杨洪义介绍,海上宽带业务的英文全称是Fleet Broadband,是海事卫星第四代卫星移动宽带业务应用于海上的名称。海上宽带业务依托投资16亿美元打造的海事卫星第四代通信网络,具有覆盖范围广、机动能力强、高可靠性的优势,可以保证用户在全球海上任何一个地点,尤其是在执行急、难、险、重任务时得到高质量、高可靠度的通信服务。(据新华社)

### 我国成立首家 鞋企综合性科技研究院

我国首家鞋类企业综合性科技研究院——奥康鞋类科技研究院27日在“中国鞋都”之称的浙江温州挂牌成立。

奥康鞋类科技研究院由中国皮革和制鞋工业研究院联合大型民营制鞋企业奥康集团合作设立,其总部设在温州奥康集团内,并将在广州和重庆设立分院。

据介绍,该研究院研究范围涉及材料学、化学、人体生物力学、医学、工艺美术学、运动心理学诸学科,将对鞋类产品及原辅材料进行全面的深入研究,并将研究行业共性问题。(据新华社)

## 关注汽车业

# 英菲尼迪发力中国 经销商数将倍增

◎本报记者 官璐

自从今年7月产品上市以来,日本豪华车品牌英菲尼迪取得了“超出目标”的销量业绩,经销商网络的建设也在迅猛推进中。

昨日,上海证券报获悉,英菲尼迪在中国的经销商网络建设发展迅速,目前已经在北京、上海、深圳、大连、成都等城市有5家经销商,截至今年年底,英菲尼迪经销商网络将达到6家。日产汽车有限公司副总裁桥本泰昭告诉本报记者:英菲尼迪在进入中国市场的短短1年内发展迅速。到明年年底,我们在中国的经销商一共能达到15家左右。正是基于中国市场上快速增长的发展态势,英菲尼迪决定在不久的将来,把旗下更多的车型介绍给中国的消费者。”

业内人士认为,作为一个迅速成长并且日趋成熟的市场,中国市场的消费者对汽车品牌的选择也越来越挑剔,尤其在豪华车领域更是如此。在老牌豪华车德国三架马车:奥迪、宝马、奔驰已经在品牌认知度和市场占有率上取得先机,后面又有同门兄弟、同样来自日本的豪华车品牌:雷克萨斯、讴歌等强悍竞争对手的背景,英菲尼迪要从他们手里分一杯羹,确实是很大的挑战。而英菲尼迪

的特长则是“设计与服务的高品质”。

早在2005年初日产雷诺首席执行官卡洛斯·戈恩宣布在全球推广英菲尼迪的计划。根据日产“增值计划”,日产公司在2006至2007财年年度,将英菲尼迪品牌在韩国、俄罗斯和中国等国家陆续推出。戈恩坚信中国和俄罗斯这样的新兴市场是属于英菲尼迪的“蓝海”。如今,英菲尼迪已经初步享受丰收的喜悦,进入韩国市场一年的英菲尼迪销量逐月攀升,其中第二代英菲尼迪G35运动型轿车由韩国最具影响力的汽车生活传媒集团Carlife Media Group组织的汽车品牌评选中,将“年度最佳车型”和“年度最佳进口车型”两项大奖收入囊中;俄罗斯市场也顺利打开局面,今年我们计划全球销售20万辆,增量的部分主要就是俄罗斯、中国和韩国等新兴市场。”英菲尼迪内部人士告诉本报记者。

英菲尼迪所代表的新豪华车主有其独特性。该人士这样告诉本报记者,我们在调查英菲尼迪客户的特性时发现,我们的客户比传统豪华品牌的客户要年轻5岁至10岁。我们是新兴的豪华品牌,因此和其他品牌有所区别。和俄罗斯一样,中国的年轻新贵正在成长,同时有着很强烈的消费个性。我认为,中国这样的市场,正适合英菲尼迪这样的新兴品牌,同时符合这个产品的个性。”



# 推新概念店 国美销售转型应对百思买

◎本报记者 张良

百思买的开放式超市化销售模式正或多或少影响着中国的家电连锁企业。昨日,国美电器在上海宣布,其全新推出的徐家汇3C概念店、浦东南路店正式开门迎客。摒弃了展柜的摆放,所有产品按照品类全部摆放在敞开的展台上,供消费者自由体验购买。门店的产品促销员全部由国美自己的员工替代。与此同时,商场外立面也焕然一新,早已为人们所熟悉的国美蓝色店招这次被全面改成了绿、橙色相间的新LOGO。上海国美采购总监孙晨告诉记者,国美对

新店的改造,不仅是为了适应市场趋势以及消费者需求,更是一种系统化、策略性的资源整合。今后,国美在全国所有的门店都会有步骤地按照这一模式进行改造和升级。

尽管国内家电连锁企业一直声称百思买进入中国短期内不会对国内家电连锁企业带来挑战和威胁,但对于百思买的研究却从来没有停止过。自进入中国以来,百思买沿用了其在北美地区的开放式超市化销售模式,给消费者以全新的零距离购物体验。或许这是受到百思买的启发,或许是家电行业产业升级本身的需要,国美采购总监孙晨告诉记者,国美对

旗舰店附近,苏宁、国美相继投入重金对新门店进行“包装”,并在产品陈列上尤其加强了对3C产品的投放力度。据悉,总面积约为8000平方米的苏宁肇嘉浜路旗舰店沿袭了苏宁苏宁长宁旗舰店“3C+旗舰”的建店模式。在销售品类方面,提高了包括手机、电脑、照相机等3C数码类产品的比重,其经营面积占比也超过50%,单品档次也明显比其他门店有所提高。而国美徐家汇3C概念店虽然总面积不大,但新更换的标识以及店内超市化的运作模式让以前看惯了内家电连锁卖场的消费者无不眼前一亮。孙晨向记者表示,除开放式的

超市化销售模式外,徐家汇3C概念店中的销售代表都是经过严格培训的国美自己的员工,这样就可以保证消费者在购物时尽量避免被误导的可能性。像国美徐家汇3C概念店这样的新型经营模式今后可以在更多的全国重点城市中看到。

业内人士认为,尽管价格目前仍然是家电连锁企业竞争的第一手段,但百思买在经营模式对国内家电连锁企业的借鉴作用正在日益显现。国美对自身门店所进行的改造从某种程度上来说,其实就是在国内家电市场竞争中从策略上对百思买的一种应对。

## 上远友贵彦:明年底引进全线产品

◎本报记者 官璐

就英菲尼迪在中国的发展规划,记者采访了日产中国进口车事业部总监上远友贵彦。

记者:请介绍一下英菲尼迪产品的产品规划和经销网络情况?

上远友贵彦:目前我们有三款产品在中国上市,明年我们会陆续引进其他两款,到2008年底,我们会把其他产品全线引入到中国。目前我们在中国引进的三款车有G35、M35、FX。M35和G35、FX的目标消费群体是不一样的。我们希望M35的上市,对我们的销量有积极影响。至于经销网络,目前我们在北京、上海、深圳、大连、成都已经有经销商,今年年底还会在苏州开经销商。到明年年底,我们在中国的经销商一共能达到15家左右。

记者:英菲尼迪目前属于日产公司,那么,它在产品供应、销售渠道以及经销商选择上会不会同东风日产合作呢?

上远友贵彦:虽然英菲尼迪和东风日产同属日产公司,但是它们是完全不同的两个品牌,在营销渠道、销售网络上不会有太大关系。日产公司目前有趋势将重心转移到英菲尼迪中国区业务上。英菲尼迪品牌有自己独特的销售渠道和网络。但是,也有一个经销商同时经销东风日产和英菲尼迪两个品牌车型的情况,不过这不是我们有意合作。

记者:到目前为止,英菲尼迪在北美上半年的销量下滑了17%,请问原因是什么?

上远友贵彦:主要原因是由于我们的主打车型的新车型上市比较晚,是在下半年发布新车型,夏季之前我们就要做一些旧车型的促销工作,由于这样的策略,导致了整体英菲尼迪车型,尤其是主打车型的销量下滑。但是,我们希望本月的新车型上市时就会进一步带动美国市场的销售。

记者:日产的新能源车的开发计划?什么时候可以落实生产?

上远友贵彦:无论是英菲尼迪、日产,还是其他的公司,都想把绿色汽车,环保等概念提上日程,这也是汽车行业企业共同的一种社会责任。英菲尼迪之后的车型也会立志于减排、环保。自从日产公司宣布2010年“绿色环保计划”以来,英菲尼迪一直遵守着这个社会承诺。在东京车展上,大家看到的清洁柴油、绿色车型、燃料电池等环保技术都在进一步研究中,其他的节能技术诸如VVEL(连续可变气门),日产也在努力研制中。这些技术一旦成熟,英菲尼迪品牌也将立刻将他们在产品上付诸实践,体现我们对社会的环保责任。

## “上海地产”案今再 6人 前执行董事已承认串谋诈骗

◎本报记者 李和裕

根据香港廉政公署披露的信息,涉嫌在收购上海地产控股有限公司的交易中与周正毅一起串谋诈骗的6名人士,今天会在区域法院预审,并排期于明年1月7日正式审讯。而在此前针对上海地产前执行董事龚俊毅的审讯中,其已承认串谋诈骗罪名。

据了解,今天预审的6人是去年被廉政公署拘捕并控告的上海地产前财务总监拉赫曼,中银国际亚洲有限公司前董事总经理吴思炜,中银国际前副总裁林丽珠,顾恺仁律师事务所合伙人范楚文、顾恺仁,以及的近律行合伙人黎寿昌。

廉政公署是在接到贪污举报后进行调查并发现罪行的。而与上述6人同时拘捕的上海地产前执行董事龚俊毅已经承认在收购建联通有限公司收购完成后更名为上海地产)过程中,串谋诈骗香港联交所、香港证监会及建联通的股东。目前,龚俊毅的案件已被押后至明年3月3日再开。

来自廉政公署的资料显示,周正毅以Global Town有限公司的名义于2002年3月向中国银行(香港)有限公司申请21.5亿元贷款,意图收购香港上市公司建联通。而在谈判有关贷款期间,周在联交所、香港证监会及建联通的股东不知情的情况下,建议在完成收购后,他会把由其控制的多个内地物业注入建联通,而建联通所持有的现金会用来购买有关物业,出售物业所得的款项则用作偿还中银香港借给Global Town的贷款。为保障中银香港的贷款利益,以及确保周会偿还贷款,各方同意完成收购后,修改建联通的组织章程,并成立一个执行委员会以控制资金流动。

廉政公署则发现,2002年4月18日至6月22日期间,周正毅、龚俊毅及上述6名被告等人串谋,在收购建联通发表的联合公布及收购建议和回应的综合文件上作出虚假陈述,以隐瞒上述建议;同时,2002年6月4日至8月13日期间,周正毅等人就修订建联通的组织章程及成立执行委员会所发表的公布及通告,也串谋作出虚假陈述。由此,联交所与香港证监会因上述虚假陈述,未能执行上市守则的有关职责,而建联通的股东及准股东,也因被虚假陈述误导,在修改组织章程一事上未能在获取充分资讯下作出决定。

## 港口集装箱年吞吐量 超1亿标准箱

28日,随着“中远希腊”号所载集装箱在天津港五洲国际集装箱码头的起吊,我国港口集装箱年吞吐量突破1亿标准箱,实现了港口和航运集装箱运输里程碑式的跨越。

据悉,我国港口集装箱的年吞吐量由起步到100万标准箱用了16年时间,由100万标准箱到1000万标准箱用了8年时间,由1000万到5000万用了7年时间,由5000万标准箱到1亿标准箱仅用了3年时间。目前,上海、深圳、天津、广州、青岛、大连、宁波、厦门等沿海8大港口先后迈入年吞吐量达百万标准箱的港口行列。

交通部水运司司长宋德星说,今后我国大陆集装箱将重点向三个方向发展:一个是向网络化发展,即通过多式联运,促进集装箱、公路、铁路、水铁等联运;二是促进集装箱的梯度发展,将集装箱由沿海向中西部地区、向内陆地区发展;三是不断加强功能提升,集装箱运输将从传统的运输业向现代物流方向调整,重点发展现代物流业。(据新华社)

## 国航今后5年将购40架空客

◎本报记者 薛黎

中航集团总经理、国航董事长李亚祥昨天在第四届中欧工商峰会上表示,未来5年国航将购置40架空客飞机,以满足其不断扩大对欧航线的需求。

李亚祥在会上还介绍到,北京直达雅典航线将于28日晚首次开通,明年3月北京至柏林、伊斯坦布尔、华沙航线将开通每日一次航班,而北京、上海至巴黎、米兰、慕尼黑航线都将增加至每日两个航班。

到2009年国航还将开辟每日一次航班通往曼彻斯特、杜塞尔多夫、维也纳等欧洲城市的6条新国际航线。”李亚祥透露,今年国航欧洲航线已经首次实现了盈利。

## 银河航空获颁经营许可 证

◎本报记者 索佩敏

经过近2年的筹备,中外运和大韩航空的合资货运航空公司——银河国际货运航空公司即将起飞。昨日,民航总局宣布将为银河航空颁发公共航空运输企业经营许可证,而以货代、仓储等为主业的中外运也成功将产业链延伸到上游航空运输业。此前,中外运集团旗下中国外运执行董事兼总裁张建国接受上海证券报采访时透露,银河航空将于明年一月首飞法兰克福。

民航总局公布,银河航空由中外运集团旗下中外运发展和大韩航空、韩亚投资和韩新投资四家公司共同出资组建,合资期限为30年。公司注册资本为6500万美元,其中中外运发展以现金出资3315万美元,占注册资本的51%;大韩航空以现金出资1625万美元,占注册资本的25%;韩亚投资以现金出资845万美元,占注册资本的13%;新韩投资以现金出资715万美元,占注册资本的11%。