

Companies

六公司获国产 3G 手机首批入网证

标志着中国自有的 3G 标准 TD-SCDMA 正式进入商用阶段

◎本报记者 张颖

首批中国 3G 手机已于 30 日获得信息产业部颁发的 TD-SCDMA 手机入网许可证。记者从多家厂商获悉,这次获得“准生证”的 TD-SCDMA 手机共 7 款,出自 6 家企业。首批入围的 6 家企业分别是中兴通讯、三星、LG、海信、联想、新邮通。

业内人士认为,此 6 家有望成为中移动 TD 终端招标的最终获得者。首批入网许可证的发放,标志着中国自有的 3G 标准 TD-SCDMA

正式进入商用阶段,在 TD 进程中具有里程碑意义。国内消费者将有望在 2008 年真正接触到中国的 3G 手机。

相关专家表示,获得信息产业部颁发的关于 TD-SCDMA 终端产品的进网许可证或相关进网许可批文是中国移动 TD 终端招标最重要的一个要求,TD 手机入网许可证的颁布意味着 TD 终端招标正式拉开决战序幕。

三电咨询公司向记者提供的资料显示,根据三电咨询向 TD-SCDMA 相关手机制造商的了解,日前,

几乎所有 TD-SCDMA 手机机型都集中在秦皇岛进行测试。

该次测试是由信息产业部牵头组织,由信息产业部电信研究院具体执行,主要的目的在于做 TD-SCDMA 手机的入网测试,如果通过,将可获发信产部颁发的 TD 终端入网许可证。这将是中国移动 TD-SCDMA 招标的重要参考。

据悉,获得信产部颁发的 TD 终端入网许可证实际上要经历两个阶段,即室内测试和室外测试两个阶段,室内测试之前早在 2007 年底就

已完成,目前正在秦皇岛举行的 TD-SCDMA 测试实际上是外场测试阶段。

对于为何选择秦皇岛做外场测试,主要是因为之前由中兴通讯和普天承建的秦皇岛 TD-SCDMA 网建设速度最快,早在去年 8 月就完成基站设备的安装,9 月中旬即完成所有设备的调试开通,到目前为止,秦皇岛的 TD-SCDMA 网络优化也走在最前列,在整个中国移动的八城市 TD 网络中最稳定,网络优化思路也清晰,属于中国移动最满意的样板建

网城市。而且,秦皇岛也离北京最近,便于相关部委和信产部电信研究院官员和专家前往。

对于测试的最新进展,根据有关厂商透露的消息,从 2007 年底开始的外场测试到目前为止已经全部结束。大批 TD 手机企业的前线人员已经撤离秦皇岛,回到自己公司。对于实际的测试结果,相关厂商人士表示,室内测试中有 6 个厂商表现更好,但此次外场测试,通过的厂商数量肯定更多,比上次更为理想。

产经速递

波音去年总收入高达 664 亿美元

美国波音公司 1 月 30 日公布的财务数据显示,2007 年公司总收入增长 8%, 创纪录的 663.87 亿美元, 净利润为 40.74 亿美元, 同比增长 84%。

数据还显示, 波音公司去年第四季度净利润为 10.33 亿美元, 同比增长 4.4%, 略超市场预期。该季总收入为 174.77 亿美元, 与上年同期基本持平。

波音公司还说, 截至去年底, 公司累计未交货订单价值已达创纪录的 3272 亿美元。

波音同时宣布, 由于受 787 飞机延期交货影响, 公司 2008 年收入预期由此前公布的 675 亿-685 亿美元下调至 670 亿-680 亿美元。但由于产品实现盈利时间比计划提前, 2008 年其盈利将有所上升。

(据新华社)

星巴克关门百家店面 对业绩持谨慎预期

全球知名咖啡连锁企业美国星巴克公司 30 日宣布, 正在关店业绩表现不佳的 100 家美国连锁店。鉴于目前疲软的消费以及避免同行间的“厮杀”, 其将放缓国内扩张新店的步伐。

由于放缓的国内消费, 牛奶和劳动力价格的上扬, 以及对美国市场可能饱和的担忧等因素, 星巴克 2008 年将其在美国新开店面的预期数量从 1600 家降至 1175 家。而与此同时, 该公司今年内将把在海外新开店面的数量增加至 975 家。

星巴克首席财务官彼得·博西昂说: “我们相信, 在目前的经济环境下, 减少新开店面的数量有助于降低同行间厮杀的程度以及更好地运用资本。”

(据新华社)

墨西哥水泥公司 去年盈利近 24 亿美元

世界第三大水泥生产商墨西哥水泥公司日前发布公告说, 该公司 2007 年净利润达 23.91 亿美元, 与 2006 年相比微增 1%, 而销售额则达到 216.73 亿美元。

公告称, 虽然 2007 年下半年美国次贷危机加大了房地产业的不稳定性, 但公司成功收购澳大利亚 Rinker 公司进一步巩固和拓展了公司在美国市场的份额。同时公司还注重市场的多样性发展, 这使得当年公司在亚洲、欧洲等地区的业务也得到了全面提升。

公司去年第四季度净利润达到 5.38 亿美元, 与 2006 年同期的 3.77 亿美元相比增长了 43%。这一季度, 公司在美国的销售额同比大增 57%, 在亚洲及澳大利亚的销售额增幅更是达到惊人的 525%。

(据新华社)

在华手机销量 三星超越摩托罗拉

昨日, 易观国际发表的最新研究表明, 中国移动终端市场 2007 年第 4 季度国内手机销售总量达 3996 万部, 环比增长 6.8%。

2007 年第 4 季度, 三星由于与运营商合作定制手机的出色表现, 市场份额继续保持增长达 13.2%, 超越摩托罗拉跃居市场第二位置。

(张颖)

●中国医药业改革与创新系列报道●

觊觎医改收益 各路资本争食医疗产业链

从新药研发外包到优质制药企业, 从大型综合医疗机构到专业医疗连锁, 甚至到医疗器械产品提供商……2007 年以来, 中国医疗市场投资热不断升温, 投资领域几乎覆盖医疗产业链前后端全部环节。风险投资者紧紧盯住中国医疗医药市场, 争相于国内外公开上市的医药企业也以全新的“中国医改”概念在资本市场风声水起。一场前所未有的中国新“医改”大启动, 几乎令全球投资者看到了又一个令人惊喜的投资蓝海。

一个共同的特征是, 风投与二级市场投资者更多青睐于在子行业内有创新模式和大规模复制能力的企业, 本报将独家关注中国医疗产业链与资本市场日益亲密的接触, 辅以案析的模式, 探寻中国最具资本价值的医疗企业。

◎本报记者 于兵兵

“中国下一个在海外资本市场挂牌的医药企业可能是沈南鹏投下的诺康医药。”一位医药界人士告诉记者。

近日, 总部在沈阳的中国诺康生物医药股份有限公司(诺康生物)正式宣布获得红杉资本中国基金、HBM 生物基金共 1700 万美元投资。其中, 红杉资本投资占比超过 70%。相关人士透露, 为此, 红杉资本创始人之一——中国风险投资名人沈南鹏多次北上, 亲历诺康生物产业园兴建等公司运作。

沈南鹏选中诺康生物的原因之一是公司两种药领域的领先优势。据了解, 诺康生物在心血管药方面占据中国 40% 以上市场, 另一重要业务是止血药的研发、生产和营销。

一位接近诺康医药的人士称, 风险投资机构接下来“按计划”将诺康生物送上国际资本市场, 在此过程中, 诺康生物也不排除并购其它同类企业, 或与同类企业在销售代理领域全面合作的可能。而做大规模的主要原因之一也是为企业海外资本市场上市融资做好准备。

其实, 早在去年甚至更早, 国内外资本市场对中国医药领域的关注就已经升温。去年 4 月 20 日, 南京先声药业在美国纽约证券交易所上市, 到 8 月 9 日, 主营医药研发外包的无锡药明康德再赴纽交所上市, 上市当天涨幅超过 40%。国际资本市场在 2007 年掀起中国医药概念股投资热潮。

毫无疑问, 登陆资本市场前, 中国医药企业都有和风险投资合作纪录, 后者以入股方式先进介入, 再辅助前者上市, 实现二次获利。

今日投资一位高层向记者表示, 医疗产业链是继高科技、消费品、能源之外风投又一关注产业。而连锁企业的最大好处是大规模复制能力强, “我



们知道有一笔钱投下去, 还会有下一笔钱可以投。”一位风投人士称。

风投选择医疗领域可投资企业的另外两个标准是行业创新能力及管理团队。“目前医疗领域又很多创新子行业, 比如健康体检、医药研发外包, 我们选择的领域最好目前没有巨头, 且欲投资企业增长迅速, 产品模式创新。二是有优秀的管理团队, 简单清晰的股权结构, 规范的企业行为。这些看似简单, 其实需要很大的创造力。”风投人士介绍。

研究机构 China Venture 最新的报告显示, 自 2006 年以来, 医疗健康行业占中国创投市场投资规模的比例呈现持续增长趋势, 投资案例数量所占比例, 从 2006 年一季度的 9.7% 增长到了 2007 年四季度的 12.5%, 投资金额所占比例, 从 2006 年一季度的 10.4% 上升到 2007 年四季度的 22.3%。

专家认为, 医疗行业创投规模持续增长的主要原因之一是中国政府即将启动的新医改可能带来的庞大医疗

消费市场。此前有报道称, 新医改方案体现的财政资金投入规模可能在每年 1000 亿左右。到 2010 年, 国家对农村医疗体系建设投资预计将达到 2000 亿元, 其中用于医疗器械的占到 30%。而医药研发外包市场在 2010 年将产生 360 亿美元的市场需求。

更有报道称, 目前在中国医疗投资领域持币观望的资金高达 600 亿美元之巨。

除政府投入可能带来消费增长外, 政策对社会资本进入医疗领域的优惠也是投资者对这一市场十分乐观的原因之一。

“即便每年 1000 亿财政投入, 对中国庞大的医疗保障消费市场仍杯水车薪, 于是吸引更多社会资本参与其中将是医疗市场大势所趋。一些相对社会资本进入的优惠政策也正在研讨中。”医改专家杜乐勋表示。

2007 年医疗企业典型投资案例

| 公司 | 时间 | 融资情况 | 融资规模 |
|---------|-------------|------------------------------|----------|
| 上海伽玛星 | 2007 年 1 月 | 启明创投和 IDGVC 购入不足 20% 股权 | 500 万美元 |
| 乐普医疗 | 2007 年 1 月 | 华平投资 | 不详 |
| 重庆爱德华医院 | 2007 年 3 月 | 华夏医疗收购 55% 股权 | 1.57 亿元 |
| 捷美电子 | 2007 年 5 月 | 江苏高投 | 1500 万元 |
| 上海瑞新医院 | 2007 年 5 月 | 新加坡百汇控股全资收购瑞新医院 60% 控股股东 MRI | 4362 万美元 |
| 北京佳美口腔 | 2007 年 7 月 | 美国马丁利公司、海纳亚洲创投基金投资 | 1000 万美元 |
| 诺康生物 | 2007 年 12 月 | 红杉资本及 HBM 生物基金 | 1700 万美元 |
| 药明康德 | 2007 年 8 月 | 纽交所上市 | 2 亿美元 |
| 先声药业 | 2007 年 4 月 | 纽交所上市 | 1.2 亿美元 |

低价房叫板 国内首有限价房项目遭遇尴尬

◎本报见习记者 周鹏峰 记者 于兵兵

于广州诞生的国内首有限价房——保利西子湾正在遭遇周边低价房的联合价格阻击。已经开始申购的保利西子湾最高限价 6500 元/平方米, 而周边时代·糖果等楼盘却相继开出 4880 元至 5600 元的单价, 引发市场关于“限价房价不低”的讨论。

日前, 广州房管局相关人士在接受记者采访时表示, 保利限价房的确是相邻区域同规格且拿广州房产证的商品房中最低价格。也就是说, 周边低价房产证并非广州市房产证, 而是佛山房产证。

记者随即在实地调查中发现, 充当此次限价房狙击手的时代·糖果与保利西子湾所在地确有一段距离, 实际已在佛山地界, 业主拿的是佛山市房产证, 而保利西子湾虽然临近佛山南海, 房产证却是广州房产证。

但采访中, 多数业主对房产证的



属地差别却不以为然。有业主表示, 现在广州、佛山、东莞在居住方便性上没什么区别, 房产证的属地差别似乎和户口性质不同。广州房管局人士也未介绍房产证属地不同的实际影响, 仅称购房者心态如何选择。

“如果仅是房产证有区别, 目前有限价房价格有可能引发低价房市场更广泛的阻击。”一位深圳楼市专家表示。

“购房者只需要买到价格实惠的房子, 如果地段相仿但价格高, 又有 5 年禁售期, 再加上手续繁琐, 一些人就会倾向周边的低价房。”一位业主表示。

但是, 限价房未必一直低价。时代·糖果工作人员表示, 借限价房之势低价开盘实际上是公司的一种营销策略, 这是为随后的销售做好铺垫。随后推出的房源至少在 7000 元/

平方米以上, 联排别墅的价格有可能有一到两万。“附近楼盘的房价都那么高, 我们不可能还这么低。”上述工作人员称。

就在保利西子湾相隔几百米处, 中粮万科·金域蓝湾开出的大小两种户型, 均价为 16000 元/平方米和 10000 元/平方米。

“不可否认, 限价房带来的低价竞争确实会在一定程度上为广州的整体房价降温, 但如何保证竞争的良性有序就是又一个问题。目前的限价房受追捧是有需求支撑, 一旦引发其它商品房市场的低价竞争, 拿地成本不低的限价房能否还有市场空间, 就很难说了。”一位房地产专家称。

百思买否认第二店被“卡”

◎本报记者 张良

“没有, 我从来没有听说过这样的说法。”百思买中国市场部总监曾耀祖向记者否认。

昨日, 坊间传闻, 早在百思买在沪开设第一家门店时便违规在先——其徐家汇店开业之时只通过上海市政府批准, 却尚未经过中国商务部的批准。百思买因此只有眼睁睁看着自己的“入沪签证”上被盖以 DT(不良记录)印记。谁知此后不久, 百思买又因收购的五星电器店面操作中频频违规而再次惹怒“龙颜”。

曾耀祖在接受记者采访时表示, 百思买对于在中国开店一事历来相当慎重, 尽管第二店开业的准备工作已经做得差不多了, 但只有当各方面的准备工作全部完成, 公司才能商讨并确定具体的开店日期。“公司讲求诚信, 宣布了但如果又开不了, 那还不如不宣布。”

百思买内部人士昨日向记者透露, 今年春节前公司是不会对外宣布第二店开业的具体时间了。

事实上, 早在去年 6 月, 百思买亚洲区总裁兼首席运营官杨得铭曾向记者表示, 百思买计划于 2008 年 3 月之前在上海再开 2 家门店。未来 18 个月内, 百思买在国内的门店总数将达到 6-8 家。去年 10 月, 百思买高级副总裁、百思买中国区主席吕维民在接受记者专访时透露, 百思买在中国的第二家门店很快将开业。但现在已入 2008 年 2 月, 百思买第二店仍然“待字闺中”, 而吕维民却已经“挂印而去”。这不由得让人产生疑问——百思买在中国究竟怎么了?

百思买国际业务总裁首席执行官 Robert Willett 曾向记者表示, 百思买进入中国后一直在学习和研究适合自己的业务模式, 一旦百思买确认目前在中国的业务模式有六七成把握, 将是大规模扩张的开始。业内人士就此指出, 百思买如此谨慎的原因除了对中国市场环境没有完全掌控, 对中国消费者的消费模式缺乏经验之外, 对上层政府关系以及各一线城市的人脉网络也还比较生疏。

大雪致经销商缺货 车商加价“死灰复燃”

◎本报记者 宫璐

受雨雪恶劣天气的影响, 上海、北京等地的汽车市场受到很大影响, 出现了暂时的供不应求, 以至于加价销售现象。业内人士表示, 从某种程度上说, 这场大雪可以说挽救了 1 月车市。

上海部分经销商对上海证券报表示, 由于大雪造成的封路, 导致湖北武汉、安徽芜湖等地的汽车厂商的车辆运输不出来, 原本从武汉运到上海的车辆, 途中的时间只需要 2 天, 但现在高速公路等都已经关闭, 厂商只能选择水运, 但是这样一来, 到货时间至少需要 10 天。

北京亚运村汽车交易市场中心总经理苏晖则认为, 如果 1 月货源充足, 汽车交易还不见得会像现在这么火。目前北京亚运村, 基本上各款车型都出现了加价, 从 1 万到几千元不等, 平均加价都在 5000 元以上。“去年光走量, 但没有赚到钱的经销商, 加价比较多。从某种程度上说, 大雪还帮了经销商的忙。”但他指出, 目前的资源短缺等现象都是暂时的, 相信大雪一过, 缺货现象就会缓解。但如果大雪再下 10 天, 经销商也会全面缺货, 真正无货可卖的时候则对汽车交易带来不利的影响。

经本报记者调查, 除了加价外, 部分经销商还采取了减少优惠幅度的措施, 原来最近的市场销售, 应提供 1.7 万元的优惠让利, 但经销商把优惠幅度降低到了 1.2 万元, 变相实施加价行为。加价基本上都属于经销商行为。

另据调查, 上海本地的某些汽车厂商未遭遇大雪造成的运输障碍, 但也碰到了无货可卖的现象。如领驭、Cross Polo 等车型都很紧张, 想提前拿到货需要付加急费。

业内人士一致认为, 从国内汽车产业的供求发展来看, 汽车降价是必然规律, 加价现象只是短暂现象。但从 2007 年下半年到现在, 加价现象十分普遍。一汽大众迈腾在上市后出现了一两个月的加价现象; 蒙迪欧致胜刚上市的时候也出现过加价。如今, 刚上市不久的第八代雅阁, 北京的经销商联合起来制定了一个 3 万元的加价额度, 但由于消费者不买账, 现在已经将加价的额度改为 1.6 万元。进入 2008 年 1 月份, 由于天气原因, 加价现象再次普遍出现在今年的车市上。

美最大烟草集团 计划剥离菲利普·莫里斯国际

美国最大的烟草集团——阿尔特里亚集团 1 月 30 日说, 它将于今年 3 月 28 日将菲利普·莫里斯国际公司剥离出去, 以使其在美国以外的市场更好地开展烟草销售业务。

阿尔特里亚集团是美国最大烟草生产商——菲利普·莫里斯公司的母公司(万宝路的生产商), 后者控制着全美近半数的烟草市场。该集团的另一家子公司菲利普·莫里斯国际公司在全球 160 个国家拥有业务。

一旦剥离获得公司股东同意, 总部位于瑞士洛桑的菲利普·莫里斯国际公司将获得独立地位。美联社认为, 此次剥离将使菲利普·莫里斯国际公司能够规避美国相关法律管制, 比如美国正在商讨的立法将赋予美国食品和药物管理局(FDA)限制烟草广告的权利, 以及让烟草商在香烟中去除有害成分。

阿尔特里亚集团的业务调整始于 2007 年 3 月, 当时集团将其在卡夫食品公司中的大部分股份剥离了出去。

(据新华社)