

Companies

电信重组有谱 实施需除障碍

◎本报记者 张韬

上海证券报昨日证实,关于电信产业的重组方案基本敲定,等待恰当时机公布,即“五合三”:拆分中国联通,将联通现有的C网、G网分离。其中,C网划拨给中国电信,再以G网资源完成联通与网通整合;铁通并入中国移动。由此,三大运营商均实现全业务。不过专家认为,该方案的启动和实现还有很多障碍需要克服。

国家发改委经济体制与管理研究所产业室主任史伟在国金证券于2月23日举办关于电信重组的研讨会上表示:“电信重组方案已经基本确定,现在正在讨论进行重组的最好时机。不过,我并不看好电信重组在一个月内发生,因为在重组过程中的许多障碍还未消除。”

“两会”前不会重组?

史伟在接受本报记者采访时表示,“我仍坚持两会前不会实施重组,尽管决策层面临各种压力,这些压力有的来自于企业,如经营和财务压力;有的来自于资本市场。但是,上述压力都不足以要求决策层匆忙实施重组,因为,既使明天就宣布重组方案,上述问题也未必就可以很快解决,大量的工作也很难落实。”

史伟表示,中国通信业不重组是绝对没有出路的,但有许多问题需要冷静下来解决。“比如,管制政策失权的解决、非对称的内容、融合的产业准备等。完成了这些,再实施重组,或许还能把失去的时间和机会找回来一些,改革的成本也能降低很多。”

中移动一家独大难变

“中国移动目前一家独大,他们经营了20年的网络,上万亿的投资,才有今天这个状况。就算现在立刻给固网全业务牌照,建设网络就要几千亿的投资。而且三五年之内,根本也不可能形成中国移动这样高度成熟的网络覆盖和网络质量,所以也不可能形成对中国移动有效的竞争威胁。”北京邮电大学教授,著名电信专家阚凯力认为,即使马上颁发全业务牌照或3G牌照,短期内均难以改变电信业失衡,并形成良好竞争局面。

史伟也认为,由于中国移动在新技术、新业务和融合式发展方面的战略,已明显超越其它运营商1-2年,而重组后刚刚获得移动许可的固网运营商若希望在移动通信领域与中国移动竞争,特别是在语音业务上与



中国移动竞争,基本没有可能。

呼吁实行非对称管制

史伟建议,在实施电信重组之前,尽快制定非对称管制政策,为打破垄断和市场结构失衡,参照国际经验,应

在非对称管制内容上明确规定“在实施电信重组后,规定中国移动实施全业务经营的时间比其它两家公司(中国电信、中国联通,中国联通已拥有全业务牌照)推迟半年至一年,铁通的固网在并入中国移动后,暂时维持现状。UT斯达康首席经济学家杨景

接受记者采访时也强调,如果政府不指定非对称的管制机制,中移动一家独大的局面在重组后依然不会改变。所谓非对称管制,就是政府管制部门对处于不同市场条件下的通信经营者予以区别对待,制定有利于新通信经营者的倾斜政策和法规。

百思买:未来一年在华开6至8家门店

第二店下月底开业,否认与国美有换股计划

◎本报记者 张良

百思买集团国际业务部首席执行官罗伯特·威列特上周五晚间在接受上海证券报记者采访时透露,百思买在中国的发展的确碰到困难和障碍,但公司一直致力于把中国市场的基础工作做好,未来一年,百思买计划在中国开设6到8家新门店。未来3到5年,中国将成为百思买除北美本土市场外最重要的市场。记者通过可靠渠道获悉,百思买

位于上海中山公园商圈的第二店将于下月底正式开业。

尽管百思买进入中国已有差不多5年时间,但该公司在中国的发展并不顺利。2003年就在上海设立了办事处的百思买直到2006年年底才在华开设第一家实体店。而第二店至今未开。

威列特表示,百思买自有品牌在全球做得好,加拿大是目前公司国际业务中最大的一个市场,百思买大约花了3到4年的时间拓展加拿大市

场,而中国市场的机会要远大于加拿大市场,因此公司在中国有长期打算。在拓展中国市场方面,百思买已经在基础设施建设上投入了巨额资金,公司希望投下去的资金能够适应今后许多家门店的增长,以达到厚积薄发的效应。

威列特还表示,“目前主要销售增长仍在美国本土,但新增业务增长最快的当属中国业务。”据悉,百思买上海旗舰店的销售收入已经排在百思买旗下所有门店的前50名。

虽然百思买一再重申重视中国市场,但其第二店迟迟未能现身却是不争的事实。对此,威列特承认,百思买上海第二店的开业的确一度遇到阻碍,但肯定将会在很短的时间内开出来。他表示,上海是中国最大的市场,百思买对上海市场的开拓仍做得不够,公司近期也新招了一个专门负责门店选址扩张的新总监。未来一年,百思买将在上海开设6到8家门店。

让百思买头疼的恐怕还不止开

店问题,由于国美电器近来在行业内大肆进行收购行动,而与百思买“联姻”的五星电器总部所在的南京又是国美尚未攻克的“堡垒”,于是国美密谋与百思买实施大换股的传言在市场上开始弥漫。对于这样的传言,威列特表示,百思买和五星电器有非常好的合作关系,除此之外,百思买没有和其他任何的中国零售商有换股计划。“百思买与中国的制造商都保持着顺畅的沟通,但没有换股。”

借力进口车 菲亚特在华“招安”经销商



◎本报记者 吴琼

与南汽集团正式分手后,菲亚特集团旋即开始其在华复兴计划。昨日,上海证券报记者获悉,菲亚特集团汽车股份新任驻华首席代表保罗·阿尔贝里诺正忙于“招安”南京菲亚特原有经销商,计划最快将于今年下半年开展进口整车业务。

昨日,记者从南京菲亚特经销商处获悉,菲亚特汽车集团股份有限公司日前召开了经销商年会。“菲亚特集团对这次会议相当重视,除了全球CEO外,该来的高层都来了。”一位南京菲亚特经销商表示,“会上谈到了最为经销商关注的善后事宜。”

据了解,在年会上,菲亚特汽车表示,对有意加入其新销售网络的经销商给予一定数额的补助。与南汽合作后,菲亚特新销售网络的第一个任务为销售进口车。目前菲亚特汽车已与中汽凯瑞公司签约,授权后者作为菲亚特汽车的总经销商。保罗·阿尔贝里诺还郑重承诺,“尽管菲亚特集团汽车和南汽集团的合作已经中止,但我们保证,菲亚特绝不会离开中国市场。”

“菲亚特汽车将通过引入进口车业务来保持并加强菲亚特在中国市场的商务运作,进口车业务将尽

可能快地在2008年开展。”保罗·阿尔贝里诺进一步指出,“已经进入最后商检阶段的、计划引进的车型包括Grande Punto, Linea, 和Bravo。针对这些型号的进口车业务将吹响菲亚特中国复兴的第一号角。”

据记者了解,自2008年1月下旬开始,菲亚特汽车已调查各地主要4S店的经营成本、人员开支等,以制订最终的补助政策。在是次经销商年会上,菲亚特汽车暂未宣布具体的补助方式。但极可能通过2007年下半年成立的菲亚特金融公司运作,如给予这批加盟新销售网络的经销商无息贷款;或者菲亚特成立在华补助基金,支持这批经销商前期运作。据记者了解,在原南京菲亚特80家经销商中,仅35家有意加盟菲亚特汽车新销售网络,而菲亚特汽车尚未对45家拟退出的经销商承诺补偿。

在经销商之外,菲亚特汽车对16万名消费者作出一项承诺。保罗·阿尔贝里诺表示,“经销商的变更是企业经营中的一种正常现象。我们会保证我们的销售服务网络可以向用户提供高质量和便捷的服务。不久后,菲亚特汽车将设立一家专业的服务公司负责相关的业务。”据了解,该家“专业的服务公司”准备在南京申请工商注册。

南方都市报
办中国最好的报纸

国家新闻出版总署发布
2007年度全国晚报都市类报纸综合竞争力排名
南方都市报蝉联第一

产经快讯

瑞安房地产 拟80亿建丽江度假胜地

◎本报记者 柯鹏

罗康瑞旗下瑞安房地产(0272.HK)宣布,旗下全资附属公司SOD于上周五与云南省丽江政府,就建议发展位于丽江市玉龙县拉市海片区的土地,订立一项合作意向协议,有关项目还要取得政府主管机构的批准。

公告称,丽江发展项目预期在落成后将成为一个建筑面积约120万平方米的新农村建设度假胜地,拟命名为“丽江市拉市海新农村建设旅游综合开发项目”。根据目前规划,项目投资总额估计约为80亿元人民币。

民航总局公布征缴月报

多家民营航空 成政府性基金欠缴大户

◎本报记者 索佩敏

昨日,上海证券报获悉,民航总局近日公布了去年航空公司缴纳政府性基金的情况,包括东星、奥凯等在内的多家民营航空欠缴严重。

民航总局公布的民航政府性基金征缴月报显示,2007年1-12月,民航基金应征收39.84亿元,实际征收38.81亿元,完成应收数的97.42%。未按期清缴民航基金的有东航江苏、海航股份以及旗下多家公司、深航、奥凯、东星、华夏等21家公司。

而2007年1-12月,机场费应征收99.37亿元,实际征收96.88亿元,完成应收数的97.50%。未按期清缴机场费的有海航、深航、奥凯、东星等10家公司。国外航空公司欠缴机场费为7297.21万元。

民航总局还特别指出,截至目前,东星航空公司拖欠2007年4-12月机场费3538.54万元、基金1406.15万元,合计4944.69万元。此外,该月报显示,海航集团累计欠缴民航基金3116.35万元,累计欠缴机场费(含旅游发展基金)5208.11万元,合计8324.46万元。另一家地方航空公司深圳航空累计欠缴民航基金1955.37万元,累计欠缴机场费(含旅游发展基金)3943.04万元,合计5898.41万元。

由于高油价的压力以及国内激烈的市场竞争环境,尚未发挥规模效应的民营航空,其生存大多还比较艰难,由此也往往成为各项费用拖欠的主体。

不过,国内第一家低成本航空公司春秋航空则是按期足额缴纳了民航基金和机场费,双费缴纳总分均以满分居全民航第一。

连续4年领跑 诺基亚在华市场份额达35%

◎本报记者 张韬

日前,诺基亚对外宣布,去年在中国卖出了7070万部手机,市场份额达到35%,连续四年领跑市场。其中融合终端产品(智能手机)销售了6000万部,占53%的市场份额,该公司预测目前在中国市场诺基亚手机的保有量达到1.6亿部。

据介绍,2007年诺基亚在中国市场的销售和出口总额超过120亿欧元,约合1268亿人民币。中国区已成为诺基亚全球最大的单一市场,销售额占诺基亚全球的13%,员工数占诺基亚全球的12%。

诺基亚中国总裁赵科林在接受记者采访时表示,该公司对今年中国区业绩继续保持乐观,将加强互联网融合终端手机开发以及更深入地进入中国农村市场。“未来中国市场的重点则是融合的移动端和终端的农村市场。”主管诺基亚中国营销的全球副总裁邓元耀昨天表示,未来的一年,诺基亚将尝试新的销售渠道,构建领先的零售体系,尤其是将农村市场的覆盖作为重点工作。

赵科林还对记者表示,诺基亚在2008年将加快向互联网公司转型的步伐。包括主推终端产品的移动互联网功能以及塑造全新互联网公司文化与价值观。

赵科林同时表示,诺基亚也将在全球范围内逐步推广Ovi品牌。Ovi是诺基亚推出的全新互联网服务品牌,旨在融合移动性与互联网,为用户提供更好移动互联网体验。这也是诺基亚从传统电信设备及终端制造商向互联网公司转型的标志。

广西1月汽车产品 出口额同比大增6倍

◎本报记者 吴琼

来自广西海关的数据显示,2008年1月,广西自治区共出口汽车及零部件(含整车及其底盘、零配件)3083万美元,较2007年1月增加6倍。

统计显示,1月广西汽车产品出口以一般贸易为主,一般贸易出口汽车产品2973.2万美元,同比增长5.9倍,占同期广西汽车产品出口总值的96.4%;边境小额贸易占比较少,2008年1月共出口39.5万美元,同比增长3.6倍。

目前,广西的汽车产品销往37个国家或地区,比去年同期增加12个,但主要出口市场为越南。今年1月,广西向越南出口汽车及汽车零部件2344.3万美元,同比增长9.1倍,占同期广西汽车产品出口总值的四分之三。