

# Companies

■关注 3G 进展

## 3G 终端今放号 中移动补贴政策披露

◎本报记者 张轶

今日,中国移动即将在 8 个城市进行 TD-SCDMA 放号,这意味着酝酿多年的中国自主的 3G 标准终于修成正果。

中国移动综合部副总经理高颂昨日在京透露,目前 TD-SCDMA 核心网已能支持 800 万用户,优化正在进行中。目前 TD 测试和商用同时进行,是两步并作一步走,旨在推动 TD-SCDMA 产业成熟,更想让 TD-SCDMA 接受市场检验。

记者昨日还从相关设备商处获悉,TD-SCDMA 的补贴政策实际上已经明确,TD-SCDMA 的终端价格也出炉,6 款手机零售价格从 1800 元到 3800 元不等,两款上网卡零售价格分别为 700 元和 800 元。

记者从三电咨询处获悉,通过其向相关厂商的了解,中国移动的放号分为两类,一部分是首批邀请 2 万名不同行业和部门的有一定代表性的客户参与 TD 终端、网络、业务等全方位测试。据悉,这 2 万名测试用户的补贴方式是:免费提供价值 2000-4000 元的测试终端和数据卡,测试免费向客户提供终端,每月给予 800 元的话费补贴,要求客户每两周反馈测试意见,中国移动安排社会权威调研机构进行收集和统计。而另一部分则是向公众放号,也有相应优惠措施。

另外,为调动社会渠道销售 TD 终端和 USIM 卡的积极性,中国移动实行渠道激励政策。渠道的放号酬金高于 GSM 两倍的基础上,同时还给予额外的阶段性激励政策。具体来说,销售酬金为 80 元/号。

此前,中国移动已集采 6 万部终端,包括 5 万部 TD 手机和 1 万部上网卡。据悉,采购的部分终端配合 TD 优惠套餐,在 8 个试验网城市的城区所有自有营业厅、TD 展示厅率先进行销售。上述采购的手机和数据卡全网采用统一定价,以低于采购价 100-200 元的价格在自有渠道进行销售。

根据业内咨询公司“三电咨询”相关专家透露,各款 TD 终端的价格也出炉。在中国移动的营业厅里出售的 TD 手机中,价格最高的是中兴的 U980,零售价格为 3800 元。价格最低的是为联想的 TD800,零售价格为 1980 元。

在补贴政策方面,中国移动实行的是国产 TD 手机补贴多,例如中兴通讯 U980 采购价格为 3980 元,零售价格为 3800 元,中国移动补贴 180 元;而对于三星的 L288 和 LG 的 KD876,中国移动向用户补贴分别为 88 元和 92 元;获补贴最多的是新邮通 N268,中国移动的采购价格为



1999 元,零售价格为 1800 元,中国移动实际补贴了 199 元。

此前,上海证券报已经披露过各厂商中标情况,其中,在手机方面,新邮通第一名,获得 2.1 万部的中标数量和 35% 的份额。

而根据此次获得的采购价格,各厂商的采购金额排名也出炉。根据三电咨询的披露,在 TD 手机方面,第一名仍为新邮通,获得中国移动采购的金额达 4197.9 万元,虽然新邮通的机型每台中标价格不高,但因数量

多,因此,仍然在总金额上是第一名。其次是中兴通讯,虽然中兴通讯在 TD 手机上只有 9000 部定单,但由于中标的是高端机型,价格高达 3980 元,这使得其中标金额达到 3582 万元。

■关注 汽车业

## 奥迪欲在华提前实现 20 万辆销量目标

◎本报记者 官璜

昨日,北京 2008 年奥运会正式高级用车提供商一汽-大众奥迪品牌发布了奥迪奥林匹克计划第三阶段的一系列新举措。与此同时,奥迪销售事业部副总经理张晓军宣布,今年第一季度,奥迪共计销售了 3 万辆轿车,与去年同期相比,增幅超过 25%。他同时透露,奥迪有信心在华提前完成 20 万辆的销售目标。

奥迪事业部宣布,奥迪品牌的全线产品都将为北京 2008 年奥运会提供支持与保障。届时,奥迪将以配备顶尖技术的 1000 辆 A6L 提供贵宾服务。此外,奥迪还将在北京举行“奥迪-奥林匹克倒计时 100 天品牌体验”等系列活动。

在刚刚过去的 2007 年,高档豪华轿车市场上的德系三驾马车——宝马、奔驰、奥迪的全球销量分别为 128 万辆、119 万辆、96.4 万辆,虽然排名仍在第三,但去年仍是奥迪取得重大收获的好年景。根据奥迪公布的财务数据:去年奥迪公司销售额为 336.17 亿欧元,税前利润为 29.15 亿欧元,这也是迄今为止奥迪公司在营运方面取得的最高利润。

作为奥迪最大的海外市场,中国在全球的销量中占 10.5%。从今年前 3 个月的销量来



史丽 资料图

看,中国要保持这一比例没有任何问题,甚至会超过这一比例。“一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军向上海证券报表示,据他透露,今年前两个月,奥迪的销量为 19188 辆,3 月的最新统计数据还没有出台,但他掌握到的销量数字为 11000 辆,这样今年第一季度的总销量为 30000 辆出头一些,增长强劲。

在今年 3 月召开的奥迪全球新闻发布会上,奥迪公司管理董事会主席施泰德表示,2008 年,我们将

一举突破 100 万销售大关。到 2015 年,奥迪要在全球实现 150 万辆的销售。”在这个并不遥远的未来,中国的战略地位则显得尤其重要,届时中国将有望销售 20 万台汽车。对此,张晓军表示,奥迪从 0 到 10 万辆,用了 20 年不到的时间;到 2010 年,这样今年第一季度的总销量为 30000 辆出头一些,增长强劲。虽然负责销售业务的张晓军素来低调,但他还是透露,“不用到 2015 年那么久,我认为这个时间会提前一些。”

## 张晓军:对奥迪未来领先充满信心

◎本报记者 官璜

记者:去年奥迪一举突破 10 万辆的销售大关,将对手远远地甩在了后面。您认为奥迪在中国的领先优势能保持多久?

张晓军:奥迪在中国发展的这 20 年来,无论从销售、用户满意度、到品牌形象,我都很有信心。在未来,奥迪的这些优势都将得到保持。另外,长春作为中国豪华车的生产基地,别人很难在短期内赶上。需要花很长时间才能培养起一大批达到质量、技术、实验、认证等要求的人才。我对未来奥迪始终保持领先充满信心。

记者:豪华 B 级车的竞争越来越激烈,奔驰新 C 级这款国际明星车型也开始国产了,而 A4 已经快进入生命末期,这些竞争对手将给 A4 带来什么影响?

张晓军:A4 今年底、明年初就会退市。但就是在去年,A4 的销量达到 19700 辆,与前年同期相比,增幅达到 42%,今年前 3 个月,A4 每个月的销量还能保持在 1800 辆。虽然处于生命末期,但 A4 的外观、内饰等的优势仍然非常明显。我自己

就开 A4。

记者:那么奥迪是否会在新老两代 A4 同台销售?

张晓军:不会。新 A4 明年一季度上市,这一代 A4 将彻底退出。

记者:不知道 A3 是否会在今年引进?如果不的话,这一块的市场是否会被宝马 1 系先占领?

张晓军:我们会引进有市场需要的车,但引进 A3 有一套标准,首先,投资要花多少钱?其次,什么时候才能收回投资,这些都是企业必须考虑的问题。我们一直在观察、研究,从目前来看,引进 A3 的时机还没成熟。

记者:Q5 将在北京车展首发,未来要实现 20 万辆的目标,是不是就得靠这样的车型?

张晓军:奥迪公司管理董事会主席施泰德宣布到 2015 年,奥迪将在全球销售 150 万辆。其中中国的目标是 20 万辆。不过我认为这个时间会提前一些。

另外,我一直认为,国外的今天就是我们的明天。奥迪在欧洲 40% 的销量都是来自 A4,因此 A4 所处的 B 级车市场还会有很大的增长,未来中国主要的市场潜力也会来自 B 级车。



张晓军

## “砸锅卖铁”搞研发 华晨第五工厂投产

◎本报记者 吴琼

解决生存危机的华晨汽车,开始了稳步发展之旅。但在砸下近十亿元的投资后,华晨汽车承认碰到了资金瓶颈。昨日,华晨汽车第五工厂正式投产,两厢车骏捷 FRV 在新工厂下线。华晨汽车董事长祁玉民笑称“砸锅卖铁”筹资十亿元研发 FRV 平台。据悉,未来 FRV 平台将成为华晨汽车未来三年至五年大发展的重要支点之一。

昨日,华晨汽车第五工厂——FRV 工厂正式启动;其自主研制的两厢车 FRV 正在投产。据悉,华晨汽车第五工厂耗资近 2 亿元。该工厂占地 22200 平方米,其冲压、车身、涂装、总装四大车间该工厂的生产线汇集了德国、意大利等一流设备供应商的项目,整合了全球化的供应链、生产设备。

华晨汽车董事长、总裁祁玉民告诉记者,历时三年,我们“砸锅卖铁”筹资近十亿元做 FRV 平台。在骏捷 HRV 两厢车上市后,我们将陆续推出该平台上的其它车型。”

## 祁玉民:自主品牌价值没有实现

◎本报记者 吴琼

2008 年,中国汽车生存环境更趋严峻,内要应对有原材料价格的大幅上涨,外要应对日趋激烈的市场竞争。刚从困境中走出的华晨汽车如何看待市场,又将如何应对呢?为此,上海证券报专访了华晨汽车董事长、总裁祁玉民。

记者:你接手华晨汽车两年后,2007 年华晨汽车成功扭亏为盈,从一个门外汉到一个成功的管理者,你最大的感触是什么?

祁玉民:我受到的最大打击是,品牌价格在市场上得不到实现。这也是所有自主品牌汽车企业的悲哀。同样性能下,自主品牌汽车售价比合资品牌低。

记者:经过几年的高速发展后,中国汽车业出现了哪些问题?

祁玉民:有几个重要情况,值得我们深思。第一个问题是,汽车新产品和品种推出太多,一些企业推出新车速度过快,然后就降价。其实推出产品要适度。至少一款车销量达到 10 万辆。第二个问题是

骏捷 HRV 是华晨汽车整合全球资源的结果。其外观由意大利著名设计师乔治亚罗亲自操刀,整车生产和操控性得到保时捷、英国米拉实验室和莲花的支持。对于 FRV 平台,华晨汽车及辽宁省寄予了较高的期望。辽宁省经委主任张耀军指出,目前世界汽车竞争激烈,节能减排成为中国汽车发展的趋势。FRV 将为华晨汽车今后几年快速发展奠定基础。”

按计划,华晨汽车 2008 年将销售 33 万辆。新启动的第五工厂将成为华晨汽车 3 年后再翻一倍的助推器。昨日,祁玉民表示,从 2008 年至 2010 年,华晨汽车将启动第二个“翻番”目标:整车销售将达 60 万辆,销售收入将达 1000 亿元,最终打造成中国汽车工业重要的研制基地。

而 FRV 工厂的一期设计年产能 10 万辆,二期可达 15 万辆以上。如果一期完全利用上,则实现产能的迅速扩张。

尽管如此,华晨汽车还是较为冷静。华晨金杯总裁刘志刚表示,我们会遵守滚动投资原则。”

汽车价格明显下移。尤其是合资汽车品牌的价格全面下移。第三个问题是外部环境引起市场波动。如股市、房市和物价对消费购买能力的影响;另外,国家政策如财税和环保政策也值得关注。

记者:华晨汽车或者说自主品牌汽车面临的最大挑战是什么?

祁玉民:最大挑战是合资汽车企业的车型往下走,尤其是日资企业。短期看,自主品牌汽车企业做不了高端车。但中国正在发生重大变化,外资品牌和合资品牌下移,大家可能在某一个面上短兵相接。

记者:近年来,很多汽车企业开始收购,但华晨汽车选择自己设厂的模式。今年,华晨汽车也调低了销量增长速度。这两点,是否也反映出发展的资金并不充足?

祁玉民:为了实现下一步目标,我们必须在品种上规模,这样就碰到了发展资金上的瓶颈。我们正在千方百计地筹资。去年我们在资本市场上没有大动作,今年我们将在投资渠道和融资上有所动作。但我们控股地位不会有变化。

■楼市降价真相

## 海内外业内齐唱多: 楼市仍将平稳向上发展

◎本报记者 唐文祺

信贷政策的收紧、调控措施的持续,今年的中国房地产市场在一场“拐点论”的争执中拉开序幕。昨日由中国指数研究院和新加坡 Terrapinn 公司共同主办的“中国房地产投资世界 China 2008 暨第三届中国房地产投资论坛”上,中外业内人士普遍认为,中国房地产市场平稳向上的发展态势仍将持续下去。

中粮地产公司董事总经理金家凯表示,中国房地产市场目前尚未出现“拐点”,而且在未来一段时间内,将表现为“稳定上升”态势。他认为,受到市场供求关系影响,随着城市化进程、刚性需求释放等诸项因素作用,整体房地产市场仍然“乐观”。但是,他也坦率承认,细分化产品的开发有待商榷,中高档物业已发展较多。”

首开集团董事长刘希模持有相同观点,他认为,随着中国房地产市场土地价格的持续高涨,高档物业的持市观望气氛已经形成。对于首开集团来说,介入中低档物业,尤其是二三线城市的中低档物业开发正是时机。这同时还符合首开集团原先的发展方向和策略。”

德银睿富亚太区执行董事 Brian D.Chinappi 指出,中国房地产市场的宏观调控基本不会有太大变化,整体趋势仍然向紧。虽然面临价格上涨的压力,但对于中国房地产市场并不会造成直接影响。因此,在这种趋势下,中国房地产市场的住宅板块,将会表现增长强劲。尤其在二、三线城市,由于供应短缺、需求增长明显,因此会是升值弹性最为明显的板块。”

据刘希模介绍,目前中国房地产企业正处于“内外皆有压力”的情况下。他指出,对于需要大量现金作为发展支持的房地产企业来说,资金利用率和周转率只能是“鱼和熊掌”的关系,对于房地产企业来说,拿地、融资的挑战性不小。”他承认,虽然首开集团已基本完成了企业架构组建,但对于具备国有资产背景的房地产企业来说,如何完成与市场机制的接轨,将是另一种压力。

Brian D.Chinappi 表示,在中国房地产市场银根收紧的情形下,对于银行贷款依赖性较大的房地产企业,已有部分出现负债率高的形式。虽然对于外资投资的限制始终未有“宽松”,但那些体现出高受益率的上市中国房企,仍然能够采取股权介入的投资方式。”

## 中移动“走出去”首战告捷

◎本报记者 张轶

得益于一系列的网络扩容优化和灵活的市场策略,中国移动巴基斯坦公司(CMPak)在短短的数月内取得了巨大的成功,这意味着中国移动“走出去”战略的首战告捷。

根据巴基斯坦电信管理局(PTA)的日前公布的数据显示,今年 1 至 2 月份,巴基斯坦移动用户增长了 400 万,其中中国移动旗下的 CMPak 用户增长近 214 万,增速远超该国最大移动运营商 Mobilink,后者新增用户仅为 136 万。而此前,CMPak 的用户仅为 200 万左右,CMPak 得用户净增一倍。

不过,Mobilink 现有用户已超过 3000 万,市场占有率 40%,排名第五的 CMPak 在用户规模方面还难以望其项背,CMPak 目前拥有大约 400 万用户。巴基斯坦目前共有 6 家移动运营商,移动市场有超过 8000 万用户,CMPak 计划今年年底获得近 20%-25% 的市场份额。

## 家乐福广州设采购中心

◎本报记者 张良

全球零售巨头家乐福集团日前与广州南沙区签订合作意向书,将在南沙设立家乐福非食品类出口采购中心。据悉,该采购中心将成为家乐福全球采购中心在华的最大出口物流和仓储业务基地之一,其采购量将占到家乐福在华采购量的 1/10,并将集中在广东珠三角地区采购“中国制造”产品。

家乐福方面表示,家乐福南沙非食品类出口采购中心将利用南沙优越的地理位置和优良的深水码头优势,在南沙开展非食品类的国内采购、仓储、运输及出口等业务,其此次的进入也将促进南沙相关仓储、运输、配送等物流业以及信息业的发展。

此外,家乐福还与广百集团旗下广州广百股份签署战略合作协议,涉及信息交流、项目合作、业务扩展和管理经验共享等内容,重点在商业地产网点拓展寻求合作,范围覆盖广东乃至华南地区。

## 荷皇家航空增加中国航班

◎本报记者 索佩敏

荷兰皇家航空昨日宣布,自 2008 年 4 月 1 日起,荷兰皇家航空公司上海-阿姆斯特丹航线增加至每日二个航班。由此,荷航成为第一家在上海和欧洲单一城市之间提供每日双飞的欧洲航空公司。与此同时,该公司成都至阿姆斯特丹航线也将由三班增加至每周四个航班。

荷兰皇家航空表示,这意味着在两年的时间内,公司在中国的航班由每周 21 班增加至每周 32 班。目前,荷兰皇家航空公司每周提供 32 个航班往返于中国和欧洲。其中上海每周 14 班,北京和香港分别为每周 7 班,成都每周 4 班。另外,荷兰皇家航空公司通过与中国南方航空公司的代码共享合作,将网络进一步延伸至更多中国国内城市。