

Companies

争端再起 广电总局拒认手机电视“国标”

认为该方案没有经过严格测试,仅凭少数人操纵而成

◎本报记者 张辑

奥运良机无疑为手机电视带来诱人的市场蛋糕,随着奥运脚步日益临近,手机电视领域各大标准阵营也纷纷加紧备战。但日前市场突然传出消息,新岸线的TMMB方案被国家标准专家评审组遴选为手机电视/移动多媒体国家标准。一石激起千层浪,该消息立刻引发手机电视各大阵营之间的论战。

上海证券报记者就此采访了其他主要标准方,确认了消息的属实。不过,作为手机电视其他标准的阵营,却对手机电视标准的遴选发出了质疑。作为另外一种手机电视标准——CDMB方案核心推动者,中国通信广播标准化委员会主任楼培德认为,其实,这只是国标委手机电视标准评议组的一个排序结果,但这并不能说明他们就是国标了,因为,这个结果还要征求行业主管部门也就是广电总局的意见。

CMMB阵营代表、国家广电总局科技司司长王效杰则明确表示,国标遴选过程并不符合规范程序,广电总局不会使用TMMB标准。有参与此次国标委会议的相关专家向记者透露,TMMB的确在一个由手机电视/移动多媒体国家标准专家组中的部分专家参加的会议上评议

胜出,但此次评选过程中来自广电领域的专家均未出席,而TMMB此次的胜出仅代表专家且属于部分专家遴选的结果,这些非广电领域专家评议结果的科学性尚待观察。

王效杰司长向上海证券报记者表示:此次“国标”的遴选结果和广电没有关系。因为广播标准应该按广播标准制定程序进行,如不符合规范程序,就说明不是广播标准,我们肯定不会用。”王效杰进一步补充:“今年国务院一号文件已明确要求,制定国家标准必须经过规模化测试。所以一个没有经过严格测试、没有经过大规模试验验证的技术,仅凭少数人操纵而成国家标准,听起来更像是一出儿戏。”

其他阵营方则不愿对此事作过多评价,清华大学DMMB方案的推动者杨知行教授对记者表示,不了解相关情况,也无法对此作出评论。

记者了解到,国家标准化委员会于去年底开评手机电视国家标准,新岸线的TMMB方案、清华大学的DMMB方案、中国标准化协会的CDMB方案均参与角逐。一直以来,关于TMMB中标的说法不绝于耳。而广电总局力推的移动多媒体广播行业标准CMMB因质疑国标评选的公正性,一直没有参加评选。



新岸线:TMMB 获选国标基于“三公”

针对国家广电总局科技司司长王效杰关于国家标准专家评审组评选TMMB为手机电视/移动多媒体国家标准“没有按规范化程序”的言论,TMMB方案的研发公司——北京新岸线昨日发表声明,强调上述评选“公开、公平、公正”。

新岸线在声明中强调,此次手机电视/移动多媒体国家标准评审的结

果,是在国务院领导下,由相关权威部门主持,按照公开、公平、公正原则,在参照有关国际标准测试规范和方法的基础上,经严格测试和知识产权评审,并经一系列规范化评审程序所遴选产生。

新岸线在声明中自称,严格的国标测试及国家知识产权局的评审结果表明,TMMB的整体技术性能全

面优于DVB-H、T-DMB、DAB-IP等国外标准,同时TMMB拥有自主知识产权,不存在向国内外任何方付专利费的问题。”

新岸线还自称自己是一家专注于高技术研发的民营企业。与此同时,对于TMMB仅凭少数人操纵而成国家“国标方案”等言论,公司表示愤慨并提出强烈抗议。(张辑)

微软最后通牒:三周后将恶意收购雅虎

雅虎微软二度举行高层会议 微软对雅虎竞价或不升反降



微软首席执行官鲍尔默 资料图

◎本报记者 张辑

虽然微软对雅虎的收购志在必得,但海外报章日前报道,微软不但答应雅虎提高竞价的要求,而且还考虑降低竞价。微软首席执行官鲍尔默在上周六向雅虎董事会发送了“最后通牒”,这封信件要求雅虎在今后三周内接受微软的收购提议,否则微软将发动代理权之战,降低收购雅虎的报价,提出雅虎董事会候选人。

上周,微软和雅虎高管再次就收购举行会谈,不过此次谈判未能解决双方之间存在的任何分歧。消息人士表示,微软高管不愿意提高收购报价;雅虎高管则坚称,如果微软不提高收购报价,该公司不会与

其开展正式谈判。随即,市场传出消息,因为自微软提交收购请求以来,雅虎价值出现下滑。基于这一原因,微软正在重新评估最初向雅虎提交的收购报价,而报价将会比微软最初的报价还要下调。受此消息影响,雅虎股价当日在纳斯达克收盘后交易中一度下跌5%以上。

分析人士认为,由于市场环境不断恶化,雅虎业务的价值也较微软提交收购报价时出现了下滑。受美国经济增长减缓和股市动荡的影响,网络股整体走低。自微软提交收购报价的1月底以来,雅虎主要竞争对手谷歌的股价下跌16%以上。消息人士表示,由于网络股整体下跌,微软收购报价中的溢价部分现

在更加明显。今年1月31日,微软向雅虎董事会提交收购报价,希望以每股31美元的现金加股票收购后者股份,这一价格较雅虎当时股价溢价62%。但是,雅虎董事会随后拒绝了微软的收购请求,认为微软严重低估了雅虎的价值。按照微软提交报价时的股价,这一交易的总价值约为446亿美元。

鲍尔默在对雅虎的“最后通牒”中也暗示了微软竞价下调的可能性。鲍尔默表示,1月31日,我们提出比以前一天雅虎收盘价高出62%的报价收购雅虎提议,自那时以来,时间已经过去两个多月。在没有结果的过去两个月中,公共股权投资市场和整个美国经济境况已经相当程度地

陷入疲软之中,美国所有公司特别是互联网公司面临着不利环境。此外,你们公司内部实施的新计划,已经使得雅虎的任何归属变化所付出的代价更加昂贵。我们此前提出的收购溢价现在看来更高。我们认为,你们大多数股东即使在评估了你们公开发表的未来发展预期后,他们还是肯定我们的提议。现在已到了我们两家公司授权各自团队坐下来洽谈合并最终协议的时候,这将为微软和雅虎双方股东体现至高价值。”

分析人士普遍认为,微软出价收购雅虎是为了对抗谷歌,希望在美国付费搜索和广告市场抢占更多份额。据市场研究公司comScore公布的最新数据,谷歌今年2月的付费点击次数同比略增,增速有所减缓。

先砸 100 亿 究矿榆林煤制油项目启动

◎本报记者 于祥明

究矿榆林煤制油项目开始落地生根。昨天,记者从陕西省榆林市获悉,究矿榆林合作的煤制油项目高调亮相第十二届西洽会,陕西省榆林市与究矿集团双方签订《究矿榆林煤间接液化项目合作协议》,投资104.96亿元起步建设年产油品100万吨前期示范工程,意味着究矿集团未来年产1000万吨油品项目拉开序幕。

据了解,该项目是国家863计划之一,2006年2月经国家发改委批准,经过试验于去年12月完成专家组评审。该项目可减少石油进口的依存度,是石油战略储备的一个补充。”业内人士表示。

实际上,上海证券报记者曾从究矿集团获悉,公司1998年就已开始涉足煤变油研发。2004年11月,集团公司自主研发的万吨级低温费托合成煤间接液化和100吨/年费托合成催化剂中试成功。国家科学技术鉴定委员会认定,究矿已掌握煤间接液化的全套技术,达到国际先进水平,这将为究矿节省一大批技术转

让费。

究矿在陕西榆林市的煤制油项目早在2006年就已启动。但由于我国对煤制油在经济性、技术等方面的还有待检验,因此对煤制油项目实行严格的核准制,这使得究矿榆林项目在去年底通过评估。

据悉,该项目主要分两期建设,一期工程计划于2013年建成年产500万吨油品的规模,需资金500亿元,二期建设规模是年产油品1000万吨。其中前期示范工程包括一条年产100万吨油品的生产线,预计工程最迟2009年年底建成。而此次双方签订的上述合作协议,即为前期示范工程。

在高油价背景下,近几年国内一度掀起煤制油热,但在国家发改委控制下,目前仅有神华、究矿、山西潞安和内蒙伊泰四大企业正在建设煤制油项目。其中,神华内蒙鄂尔多斯百万吨煤制油示范项目已获准建设,预计今年投产。神华集团拟与合作引进南非索萨公司的煤间接液化技术,项目计划建设规模为300万吨级,总投资约300亿元。据悉,目前项目正进入可行性研究第二阶段。

为避汇率损失 出口纺织企业多弃美元结算

◎本报记者 叶勇

越来越多的出口纺织企业开始应对人民币升值趋势的影响。第一纺织网近来对旗下千余家会员企业调查结果显示,绝大多数出口纺织企业不再用美元计价和结算,为避汇率损失,他们纷纷采取非美元结算方式或人民币计价和结算。即便以美元计价,有效期也由过去的1-2个月缩短为现在的一星期,甚至有企业在三个月以内的订单时,把人民币对美元的汇率确定为6.6:1。

安徽安庆的大型纺织企业华茂股份总经理王功著在接受上海证券报记者采访时表示,他们企业年出口额达3000万美元,现在他们是用美元结算就尽量不用。不过,这还要考虑客户需求和汇率损失的程度。

纺织品提价空间不大

据第一纺织网总编汪前进介绍,除了放弃美元计价和结算,提价已成了企业应对人民币升值的主要策略。然而,产品提价是一个很复杂的问题,牵一发而动全身。一方面,纺织出口市场竞争激烈,中低档产品市场更是过度饱和,贸然提价搞不好非但

得不到利润,反而会丢了市场。另一方面,出口退税、劳动法等政策调整,人民币加速升值,原材料成本飞涨等综合因素已使纺织行业生产成本普遍上涨10%以上,不提价无法生存。对纺织企业而言,提高出口价格无异于是一把双刃剑,一张难打的牌。

业内人士认为,事实上国外客户对我国近年来的政策调整可以理解,但只能接受小幅度提价,提价背后的代价就是不少客户转向其他国家采购。现在周边的印度、巴基斯坦、越南出口纺织品价格比我们低得多,我们的比较优势已经不复存在了,我们当然希望提价,可是空间已经不大。”王功著说。

对美出口数量大幅下降

数据显示,欧盟、美国、日本及中国香港一直是我国内地纺织服装出口的四大传统市场,合计份额占到总出口的60%左右。比较而言,美国市场受次贷危机影响表现最差,延续了从去年三季度开始的增长回落趋势,1-2月输美纺织服装出口甚至已经出现了-7.79%的负增长。其中综合价格上涨了6.75%,出口数量增速则大幅下降至-13.62%,较去年19.51%的数量增长

水平相比,回落幅度竟达到33.13个百分点。可见,订单减少已成为困扰企业对美出口的最大难题。今年前两个月除对欧盟出口数量微增2.68%外,对美国、日本、中国香港的出口数量均出现不同程度的负增长。

纺企冬天要持续两年

上海世之维纺织咨询公司董事长樊敏介绍,当前从紧的货币政策让本来就资金短缺的纺织企业更加捉襟见肘。

到这时,企业应该学会有所放弃,有所选择,抓住资金的牛鼻子,要有至少坚持两年的思想准备,确保企业的现金流能持续到2010年,只要能熬过这两年,纺织行业的基本面和所处的生存环境便会有所缓和。”他说。

樊敏介绍,以人民币开始升值的2005年为起点,转型期将持续5-10年,分为被动准备期、生存严冬期、调整成长期。其中,今明两年是严冬期,是纺织企业最艰难的时刻。在产业转型的过程中,必然伴随着政策消化期、政策适应期、环境变化期和环境适应期,随着各种因素对产业的影响和渗透完全显现,产业将迎来又一个黄金周期。

中石油与叙利亚 共建年产500万吨炼油厂

◎本报记者 陈其珏

记者昨天从中石油集团获悉,该集团总经理蒋洁敏上周和叙利亚石油矿产资源部部长在叙总理府签署两份合作协议。据协议,中石油和叙利亚石油部将成立合资公司,在叙东部建设年产500万吨的炼油厂。

4月2日下午,中石油集团总经理蒋洁敏和叙利亚石油矿产资源部部长在叙总理府签署了《中-叙合资建设炼油厂合作协议》和《中-叙石油领域合作框架协议》。协议的签署标志着中叙石油合作从上游进一步扩展到下游。

另外,委内瑞拉国有石油公司Petroleos de Venezuela(下称PDVSA)上周五也宣布,与中石油集团达成合作伙伴关系,将共同组建一家石油服务公司。PDVSA在一份公告中表示,该公司旗下一个新的业务部门PDVSA Servicios已经与中石油集团的服务与工程子公司签署协议,将组建一家新的多元化企业,在五年内满足委内瑞拉石油业大约30%的需求。PDVSA还从中国采购了钻井平台,双方今后还打算在委内瑞拉组建一家钻井平台工厂。

中石油有关人士表示,国际化经营是公司利用两种资源、拓展两个市场的现实选择,是提高对外开放水平、提升国际竞争力的战略重点。这其中,海外油气勘探开发是公司国际化经营的龙头和支柱业务。要加快发展和建设油气合作区,新建一批千万吨级油气田,实现规模化发展。

外企 16 亿元 购重庆水务集团 15% 股份

◎本报记者 谢晓冬

苏伊士环境集团和新创建集团与合作伙伴——重庆水务集团于昨日签署战略投资协议。根据协议,苏伊士环境集团和新创建集团将共同收购重庆水务集团15%股份(投资双方各占一半),收购价为16亿人民币(约1.4亿欧元)。

苏伊士环境集团首席执行官舒赛德(Jean-Louis Chaussade)表示:我们进行该项投资不仅是因为我们对重庆以及中国的未来发展充满信心,更是因为重庆市政府开明和高效的工作方式坚定了我们的决心。三十多年来,我们在全国各地蓬勃发展。我们深信这次投资将加强我们与重庆水务集团的合作关系,我们将一如既往地地为重庆市民和企业提供更优质的服务,协助重庆早日实现环保目标。”

重庆水务集团董事长武秀峰表示:优质的供水和污水处理服务是城市发展的重要议题,我很高兴苏伊士环境集团能成为我们的战略投资者。我相信,凭借其在水利行业领先的世界级技术和管理经验以及与合作伙伴成功合作的基础,这一新模式将进一步加强我们之间的合作关系,促进公司的健康发展。”

重庆水务集团是重庆市提供水务和废水服务的旗舰企业。苏伊士环境集团自2002年进入重庆水务市场以来,通过旗下的中法水务投资有限公司与重庆水务集团在供水及污水项目方面进行合作。

国内首艘万箱集装箱船交付

◎本报记者 徐玉海

4月3日,由中远集装箱运输有限公司订造的国内首条可装载1万个标准集装箱的“中远大洋洲”号在江苏南通正式交付使用。

“中远大洋洲”号总长348.5米,型宽45.6米,型深27.2米,船总吨位11.8万吨,可装载10062个标准集装箱,由南通中远川崎船舶工程有限公司建造。中远“大洋洲”轮不仅是中国航运企业拥有的第一艘万箱船,也是中国造船企业建造的第一艘万箱船。它的成功建造,使我国一举成为当今世界上继韩国和丹麦之后第三个能够自主建造该船型的国家。

本土化研发打底 上海通用推新凯越

◎本报记者 吴琼

高档紧凑型轿车再起烽烟。昨日,上海证券报获悉:4月中旬,占据上海通用近半壁江山的凯越将换代,旧凯越将退出市场。新凯越集中体现通用本土化研发实力,在一定程度上折射出中国研发在通用汽车亚太棋盘上的地位增强。有汽车分析师认为,新凯越的成败将直接影响到上海通用能否稳坐中国汽车龙头地位。

4月12日,上海通用将推出新凯越,以继续占领高端A级轿车市场。新凯越的售价可能延续上一代凯越10万元至14万元的定价,其售价将比老凯越高1万至1.5万元。汽车分析师表示,2007年,凯越占据了上海通用近40%的销量。此次换代成功与否,将对上海通用影响甚大。”安信证券汽车分析师孙木子指出,作为新三样的凯越,在国内堪称重量级车型,其销售排名居国内第三,仅落后老三样的桑塔纳0.31万辆和捷达0.11万辆。

对于新凯越换代,上海通用极为谨慎。早在2006年,上海通用曾打算引进中国台湾版的凯越,挺进高端A级车市场。但出于各种原因,中国台湾版凯越迟迟未在中国大陆露面。最后,上海通用最终决定引用泛亚技术中心成果,生产本土化研发版的新凯越。

昨日,一位熟悉新凯越的人士指出:新凯越上,更进一步体现了本土化研发实力得到通用汽车的认可。”上海证券报从上海通用内部获悉,上海通用承袭一贯的车型换代政策,在新凯越上市后,将不再生产凯越款。目前旧凯越正在大幅优惠销售阶段:4S店售价基本上低于厂商指导价1.5万元左右。