

## ■ 电信重组追踪

# 电信重组有望于上半年宣布

华为、中兴等正为中国电信运营C网出谋划策

本报记者 张韬

虽然摩根大通11日发布的报告指出中国政府宣布电信重组的时间可能再次推迟，但昨日一位消息人士向上海证券报记者透露，电信产业重组的消息很可能将于上半年宣布。在宣布电信重组方案的同时，还可能会同时宣布运营商高层的变动。

同时，上海证券报记者了解到，在电信重组中的重头戏——中国电信对中国联通C网的收购，也在紧密进行中。一个月前，华为、中兴通讯

等已分别派遣专门的CDMA团队，与中国电信紧密沟通，为中国电信收购联通的C网后的网络对接、网络演进等作出规划。

其实，在电信重组方案还未最终宣布之际，中国电信已经未雨绸缪，为收购中国联通C网做出了充分准备。此前，中国电信已经展开了“计划”。即中国电信对中国联通CDMA业务进行全面摸底，中国电信各地市已分别对中国联通CDMA的人员数量、机房情况、基站数量、运营维护、运营流程、营业厅布置等

尽可能详细的了解。除了摸底，中国电信各省公司也被传都在组织员工对移动通信业务尤其是CDMA网络的运作进行培训，甚至于晚上加班进行。

中国电信内部的一位人士还向记者证实，中国电信已经招聘了大批熟悉CDMA网络的技术人员，并且已经着手制定支撑CDMA网运营所需硬件设备的采购计划，并就相应计划征求系统厂商的评估意见。

消息人士还向记者透露，中国电信购买中国联通的CDMA网络的

相关事宜正在紧密进行中，而双方交涉的关键就在于C网的具体估值。不过，中国电信已经对购买中国联通的C网做好了充分准备，网络割接应该为期不远了。

不过国金证券分析师陈运红指出，在电信重组方案还未公布之际，作为国资企业，中国电信和中国联通之间的相互私下沟通对于推动重组没有任何实质性作用。据他了解，中国电信和中国联通还未有深入的实质性接触。

对于收购C网的估值问题，此前

相关媒体曾报道，中国联通对CDMA网络估价为1100亿元人民币，中国电信报价为800亿元人民币，双方在售价上一直存在争议，最终转让价格接近中国联通愿意接受的价格。

陈运红称分析，电信产业的重组很可能是在奥运前先宣布重组方案，同时宣布人事变动。在重组方案宣布完成后，进行运营商之间的谈判。而实质性的电信网络重组最早也要发生在奥运之后。不过，一旦电信重组方案宣布，中国电信和中国联通的C网交接将会平滑过渡。

## 唐骏

任新华都集团总裁兼CEO

◎本报记者 张韬

昨日，新华都集团在北京宣布，盛大前总裁唐骏正式加盟该集团，并接替创始人陈发树出任总裁兼CEO。据悉，唐骏加盟后将正式负责新华都集团的日常管理、长期战略、集团运营、对外投资以及资本运作等工作。

据官方介绍，新华都集团于1995年由陈发树创立，主要从事股份投资业务，其经营的大卖场、综合超市和连锁店已成为福建的龙头，同时也是紫金矿业大股东。有消息人士透露，新华都实业集团在未来半年将有两家公司在国内A股上市。

唐骏的“转会”引发了业内广泛关注。作为职业经理人的唐骏，其“天价”收入成为业内关注的焦点。据悉，唐骏在担任微软中国总裁的时候，收入超过了1亿元；在担任盛大总裁的时候，收入超过了4亿元。现在唐骏加盟的这家公司，给他的薪酬超过了10亿元。唐骏已向媒体证实，新华都实业给他开出的薪酬的确为10亿元现金加股份，但这10亿元并不是之前媒体传言的“年薪”，而是整个合约期内的薪酬。按照目前个人所得税起征点2000元来计算的话，唐骏将缴纳近4.5个亿的税费。

## 科法斯：中国企业信用管理意识显著提高

◎本报记者 卢晓平

在不稳定的市场环境中，企业财务困难与流动资金紧缺，使2008年拖欠货款个案有可能增加。

国际信用保险及信用管理服务机构科法斯，于2007年第四季度连续第五年对中国企业的信用风险管理现状进行问卷调查。问卷结果显示，中国企业的信用管理意识显著提高，但财务困难及流动资金紧缺问题仍然是导致企业拖欠货款的主要因素。在不稳定的市场环境中，2008年国内企业拖欠付款的情况可能加剧。

科法斯大中华区董事总经理毕礼察先生表示：已有越来越多的中国企业认识到信用管理的重要性，这非常令人鼓舞。但由于不少企业的流动资金紧缺，加上2008年不稳定的经济环境，以及受美国次贷风波等问题的威胁，企业在中国经商时应格外谨慎，要密切关注买家的付款表现。”

科法斯调查指出，81%的受访企业在2007年实施了信用管理，这一数字高于2006年的79%，其中56%的企业认为内部的专业人才是降低贸易信用风险的最有效方式。同时，信用保险、商业信用报告、逾期应收账款管理及发票贴现（保理）等服务被广泛使用，反映出采用信用管理措施的企业在持续增加。

不过，大部分受访企业相信财务困难是导致买家拖欠货款的主要因素，其中42%认为缺乏融资渠道是导致财务困难的主因。

## 产经动态

### 中国市场“井喷”推动大众汽车销量创新高

德国大众汽车公司14日表示，今年第一季度公司全球汽车销量再创历史新高，其中在中国和巴西市场的“井喷式”发展贡献良多。

大众公布的数据显示，尽管受到欧元持续升值等不利因素影响，公司一季度全球汽车销量仍将达到158万辆，比去年同期增长7%。

在中国市场，大众当季销量猛增33%，在巴西销量增幅也达到25%。该公司预计，在这两大新兴市场推动下，公司全年总销量也将创历史新高。

不过，第一季度大众在美国市场销量小幅下滑0.7%。该公司日前表示，计划在美国建设一家新的汽车制造厂，以帮助缓解欧元对美元升值对其汽车出口造成的冲击。

（据新华社）

### 日产和克莱斯勒宣布互为对方代工

日产汽车公司14日正式宣布，它将代工生产克莱斯勒设计的一款全新小排量轿车，而对方将生产日产设计的一款全尺寸皮卡。

日产的小排量轿车将在日本追浜工厂生产，预计2010年开始在全球市场销售。主要面向北美市场的全尺寸皮卡将由克莱斯勒在墨西哥萨尔蒂约的工厂生产，预计2011年上市。

日产北美公司负责财务和行政事务的副总裁多米尼克·索曼表示，日产现有全尺寸皮卡Titan将继续在市场上销售，直到新车上市。他重申生产Titan的密西西比州坎顿工厂不会因此发生裁员。

克莱斯勒总裁汤姆·拉索达也在一份相关声明中表示：建立适当的战略合作关系对克莱斯勒长期的成功至关重要。”

由于油价高涨，不少美国消费者开始远离大排量皮卡和SUV，导致克莱斯勒近年来业绩下滑。克莱斯勒目前急需推出一款新的小排量轿车，以改变销售不振的现状。而日产也可以通过这一合作协议，做大做强其在北美的汽车和发动机市场。

（据新华社）

### 旅交会签订合同金额约4.6亿元

2008年中国国内旅游交易会日前在郑州闭幕。据大会组织部门不完全统计，整场交易会共签订合同1.4万余份，组成旅行团人数1048万人次，涉及金额4.5764亿元；签订意向合同2.0955万份，意向组团人数210万人次，涉及金额13.1653亿元；赴会的旅游专业人士达5.5万人次，公众6.5万人次。

根据组委会总评大会上提供的数字，本届旅交会共签订合同1.4344万份，组成旅行团人数1048万人次，涉及金额4.5764亿元；签订意向合同2.0955万份，意向组团人数210万人次，涉及金额4.225亿元；签订意向合同2106份，意向组团人数18.6万人次，涉及金额1.02亿元。

中国国内旅游交易会是我国规模最大的旅游专业会展活动，自1993年以来，迄今已经成功举办过了15届。下届国内旅交会将移师大连。

（据新华社）

本报记者 张良

## 人民币“破7”下的产业格局

### 首当其冲 传统外贸易面临“生存考验”

本报记者 叶勇

4月10日上午，中国外汇交易中心公布，美元兑人民币中间价首度“破7”，为6.9920:1。虽然“破7”从人民币升值步伐的角度只是小数点几位以后减少了一点点，并无多大的实质意义，而纵观人民币升值历程和中国出口导向产业的变迁，却具有很大的象征意义。

传统外贸企业面临的形势愈加严峻了，如果人民币升值到6.5，我觉得纺织企业会关掉一半。”毛巾行业龙头企业——山东滨州亚光毛巾有限公司董事长王延平如是说，以出口贸易为导向的企业特别是纺织企业现在正面临着非常严峻的局面，而且这种严峻的局面还在不断恶化。

一位出口贸易企业的负责人则表示，如果说2006、2007年国内企业只是切身体会到人民币升值带来的负面影响，那么2008年以纺织、服装、电子、家具、制鞋等行业为代表的中国传统优势产业无疑正受到前所未有的生存考验。

另据报道，多家浙江宁波地区的纺织企业负责人表示，相对于劳动力成本上升、出口退税下调等因素，人民币持续升值对出口带来的压力更大、影响更深远，现在的出口形势是20年来最严峻的。人民币持续升值已经成了当前令出口企业谈之色变的最大利空因素。而四川一家鞋厂老板表示，人民币升值每提高一个百分点，鞋企的利润也会下降一个百分点。不久前东莞三百鞋厂倒闭风潮背后，人民币升值也是非常重要的因素。

汪前进认为，一方面今年人民币升值加速，而且最可怕的是升值的预期导致企业不敢去接单子，成交额在下降。数据显示，1—2月输美纺织品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降至-13.62%，与去年19.51%的数量增长水平相比，回落幅度竟达到33.13个百分点，订单减少已成为困扰企业对美出口的最大难题。

也许，有人会说纺织企业可以通过提高产品档次、进行结构转型来应对，而事实上在人民币大幅升

值面前对大多数企业作用是有限的。去年我们利税取得了20—30%的增长，基本上消化了汇率的损失，面对更加严峻的形势，我们只能提高管理水平，提高产品档次，在采购渠道、物流配送等方面链上着手进行调整，我们从巴基斯坦进口棉纱，加大进口比例，销售上去掉代理商环节，尽管如此，我们还是心里没底，压力很大。”王延平说，我算了一笔，这两年人民币每升值1%，通过转移和加大进口我们顶多能消化了0.3%—0.4%。去年我们还有一个多亿的利润，与前年持平，如果人民币今年升值还在5%—10%之间，那我们日子也会很难过。”

中国纺织品进出口商会副会长姜哲日前展望春交会时，认为当

提价空间，大部分中小企业再要提价，就接不来订单了，订单就会朝周边东南亚国家转移。

中国纺织品进出口商会副会长

前市场环境非常困难。他说，现在纺企的平均毛利率也就是3%左右，如果人民币一个月升值1个百分点，那3个月下来，利润就挤光了，大家是有单不敢接。

### 企业无奈“硬挺”

企业如何应对？通过与银行之间进行远期结售汇来锁定汇率是不少人建议的办法。不过，“对大企业来讲好说，但是这需要资金实力，而中小型企业现金流压力很大，较难使用这一工具。”汪前进表示。王延平则认为，现在银行比你更清楚汇率的走向，所以在半年以上的远期协议银行已经很少与企业做了。“如果银行跟你定的是按6.5来锁定，你还做不做？如果人民币升到6.2、6.3那你损失是小了，但是如果没升到6.5你岂不是就亏了。”他说。当然，另外一种办法就是尽量规避美元进行议价和结算。日前，大型纺织上市公司安徽华茂纺织股份公司总经理王功著就表示，该公司是能避免就尽量避免用美元结算。

面对人民币的持续升值，以纺织企业为代表的外贸型企业何去何从？上海证券报记者采访的亚光毛巾、华芳纺织等多位公司高层均表示，除了不少中小企业受不了倒闭，其他企业目前都还在干熬着，就看谁能顶得住。“狼始终要来的，所以就看谁能挺过去，挺过去以后就会有市场，因为不能说人们不要纺织品了，纺织品在人们日常生活还是必要的。”王延平表示。

针对2008年人民币持续升值的趋势，王延平表示出了担忧。“如果人民币今年升值步伐过快将导致大部分纺织企业倒闭，将会带来一系列问题，特别是工人失业的问题，希望国家在宏观调控的同时给予适当考虑。”他说。

## 70余家车主共驰上赛场

### 法拉利大打互动营销牌

◎本报记者 吴琼

在以全系列著称的汽车集团激战低、中、高级汽车市场时，顶级豪华车的激战也开始。昨日，上海证券报记者采访法拉利亚太区高层获悉，继2007年法拉利在中国内地销量增长近五成后，法拉利拟将中国变为全球第五大汽车消费市场。在顶级汽车技术的王牌支撑下，法拉利将在中国大打赛事营销、车主俱乐部等互动牌。

4月11日至4月13日，上海国际赛车场热闹纷呈，A1GP世界杯赛季中国上海站赛事和“法拉利嘉年华”齐齐上演。与A1GP相比，70余辆顶级豪华法拉利的亮相更吸引眼球，这也是法拉利首次和A1牵手。A1中国主席刘煜表示，自2008年开始，法拉利将为A1GP大奖赛提供发动机及底盘设计咨询服务。”

法拉利亚太区总裁Marco Mattiacci告诉记者，很多中国法拉利车主报名，最后我们又加选了3个客户，其中2位来自中国内地。这也表明法拉利对中国市场和中国消费者的重视程度。”

中国市场对于法拉利具有重要的战略意义，中国是法拉利在亚太的第二大市场，第一大市场为日本。”法拉利亚太区总裁Marco Mattiacci兴奋地告诉记者，2007年，法拉利共向中国内地客户交车180辆，比2006年增长近五成，比2005年65辆翻了176%。”这一增长比例远远高于法拉利全球表现。2007年，法拉利在全球共计出售汽车6465辆，比2006年增长14%；综合营业收入达16.68亿欧元，同比增长15.3%；财政盈余为2.99亿欧元，同比增长40%。

Marco Mattiacci更看中未来中国的消费潜力，他表示，据数据显示，资产超过百万欧元的中国富翁约有35万人。且调查显示，未来中国富翁将进入继续增长的趋势，因此会有更多热爱法拉利品牌者成为我们的车主。”

当上海证券报问及“中国车主和其它地区或国家的车主有何差异时”，Marco Mattiacci明确地指出，其中一个差异为年龄，在我们的第一大市场（美国），法拉利车主的平均年龄为45岁至50岁，而中国车主的年龄在30岁至37岁左右。由于年龄不同，消费者的需求就会有较大差异。”

鉴于中国车主和法拉利全球车主的巨大的差异，法拉利正拟采取多种方式扩大中国市场。法拉利中国总经理薄西来表示，今年内，法拉利中国车主俱乐部将成立，并与法拉利全球的车主俱乐部接轨。5月份，法拉利在中国的3S中心将成立，在这幢四层楼的建筑物里，大家可以感受到一级方程式的感觉。”

## 追踪报道

### 绿地挂牌新华股权有望收入解放报业囊中

本报记者 张良

绿地高价抛售新华发行集团10%股权一事再获进展。昨日，绿地集团董事长张玉良向上海证券报

透露了此次绿地将新华发行集团10%股权转让，乃是为了配合上海市有关部门按照上海文化产业发展规划要求对相关文化资源进行整合所作出的决定。业内分析人士指出，现新华发行集团二股东解放日报报业集团很可能出手接盘上述股权。

上海证券报昨日就绿地集团出让新华发行集团10%股权事宜进行了报道。有关证券分析师将该股权转让行为，当时解读为房地产企业绿地可能是出自资金方面的考虑，并不排除今后会继续减持，不过这种猜测昨日遭到张玉良的否认。

张玉良向记者表示，此次新华发行集团10%股权的转让并非出于公司资金层面的考虑，而是绿地积极配合上海有关部门对上海的文化产业进行资源整合的结果。除了此次转让的10%股权外，绿地不会

再转让所拥有的新华发行集团的其余股权，并仍将保持在新华发行集团中相对控股的地位。

根据挂牌信息，记者发现，此次新华发行集团10%股权转让价格为36.9亿元，较之2004年绿地中标新华发行集团49%股权时的3.48亿元为高，短短3、4年间，新华发行集团的股权转让竟然会增值近5倍之巨！对此，张玉良为记者揭开了谜底。

张玉良表示，实际上当初绿地拿下新华发行集团49%股权时，3.48亿元只是这部分有产权的股权转让价格，为了完成交易，绿地当时还支付了价值2亿多元的非产权资产的转让价款以及1亿多元的国家出让补偿金，所以该项目当时的成交总价应在7亿元左右。此次挂牌价格的确定有溢价，但溢价并不多。挂牌价是根据新华发行集团目前的净资产值36.95亿元确定的。新华发行集



团在近年来对一些项目进行了改造，经营状况有了很大的改善，资产也有了一定的增值。”

有分析人士就此指出，考虑到新华发行集团是上市公司新华传媒的大股东，而解放日报报业集团即将成为新华传媒的第一大股东，所以在此次新华发行集团10%股权转让原股东不放弃优先受让权的情况下，解放日报报业集团很可能接手接盘绿地出让的新华发行集团10%股权。

据分析，如果解放日报报业集团接手绿地出让的新华发行集团10%股权，则解放日报报业集团在新华发行集团内的持股比例将达到30.8%，即间接持有3634.4万股新华传媒的股份，但如果算上解放日报报业集团自己持有的9092.09万股新华传媒股份，则对新华传媒的控制力将进一步增强。