

■关注3G进展

中移动开始TD一期网络验收

结果将决定二期建网进度

◎本报记者 张韬

虽然中国自主研发的3G标准TD-SCDMA在4月1日放号后并未完全达到业内预期，但临近奥运，中移动加快了TD-SCDMA的建网速度。

昨日，上海证券报从三电咨询获悉，经其向中国移动及相关厂商了解，中国移动目前已对一期TD-SCDMA开始验收，这是TD-SCDMA网络的一次重要检验，也将决定TD-SCDMA二期建网的进度。随后，记者从相关设备厂商处证实了此消息。

据悉，此次由中国移动总部和承建各城市TD网络的相关部门共同组建验收组。之前，中国移动各省分公司也经常对TD网进行各种测试和检验，但都是非正式验收，此次则为正式的初验，由中国移动自己举行。终验可能就要添加国家发改委、工业与信息化部共同参与。

业内专家介绍，按照规则，任何网络即便是试验网也必须验收，由于本次验收是中国移动对一期TD建网的验收，关系到对TD-SCDMA成熟度的考核，因此，此次验收非常重要。

据相关设备厂商透露，此次初验实际上推迟了时间，主要是个别城市推迟了建网进程。中国移动TD建网虽然在8个城市实际上举行，但以北京、上海、广州的建网规模最

大，难度也最大。最终，秦皇岛和天津最早完成，厦门、沈阳、深圳等随后；去年年底，上海、广州也相继完成，进入网络优化阶段；北京则最起码春节后才进入网络优化阶段，至今可能还有少量基站无法按原计划部署。除了北京建网处于特殊情况下，今年的大部制改革、信产部变身为工业与信息化部也是TD验收推迟的原因之一。

三电咨询介绍，按照目前已知的情况，各地TD-SCDMA网验收是分别于不同时间进行，最早进行的初验是秦皇岛，由中国普天和中兴通讯承建的秦皇岛TD-SCDMA网络最早完成基站部署，最早进入网络优化。由于网络质量最好，TD-SCDMA手机外场测试也放在秦皇岛。目前，秦皇岛TD网的初验已率先通过，获得的评价很高。

另据悉，中国移动TD网络在广州的初验已经开始，由大唐移动承建的广州TD网络已经通过验收。广州TD网络是在4月2日左右开始初步验收的，验收持续了一周，于4月10日左右结束。中国移动的大致结论是，网络覆盖达到要求，通过验收”。广州TD-SCDMA试验网覆盖约1153平方公里的区域，其中包括荔湾、越秀等区域；番禺、花都等县城及话务热点区域；另外还有机场、高速、铁路、国道、公路等重要干道以及重要风景名胜区。由于广州TD网络规模大，因此，广



顾客在TD-SCDMA体验厅体验TD-SCDMA高速上网功能 资料图

州TD网络通过初验与秦皇岛率先通过一样意义重大。

不过，上海的验收还没有开始，但预计于近日内开始进行。厦门和沈阳的验收也都将于近日陆续举行。关于北京的验收，按照业内人士的说法，属于“难以说清时间”，因为一期建网并未完成。

中国移动某城市负责TD项目的一位重要人士同时告知，迄今为止，中国移动没有对所有城市和所有厂商进行验收指标的排名顺序，也不存在谁第一或第二的明确说法。

网通青岛试验网络通过验收

另外，除了中国移动的TD网验收外，由中兴通讯承建的青岛TD-SCDMA试验网络建设已经通过验收。青岛市内四区、崂山、城阳区的3G试验网已建成，稳定的3G网络已覆盖以上区域，目前TD网正在接受内部员工的测试。只要网通集团下发通知，就可以立即向青岛市市民放号试用。青岛网通的TD段号为“188”打头。

知情人士还透露，此次中移动

**“东哈恋”
有望近期步入殿堂**

◎本报记者 宣璐

汽车行业整合并购行动将有新的突破。昨天，有知情人士向上海证券报透露，东风收购哈飞一事将有重大进展，有望于19日在人民大会堂隆重举行签约仪式。

据内部人士透露，目前东风集团已经和哈飞汽车方面进行最后的协商，其正式合并的消息将在4月20日前后公布，而东风集团的法国合资伙伴标致雪铁龙集团也有望加入。东风和哈飞双方以及法国资本致雪铁龙将在深圳成立一个生产基地，充分利用哈飞在深圳的一个产能为10万台的生产厂房，生产标致雪铁龙的车型。

3月初，中航科工发布公告称，中航科工将以其持有的东安动力有限售条件流通股股权作为出资，该部分股权为27499.7万股，占东安动力总股本58.77%；而中航科工旗下企业哈飞汽车也将成为股东之一。公告还透露东风汽车与东安动力、哈飞汽车三方组建设合资公司的事宜。

业内人士表示，和上南国企之间合作不同，这次东哈合作中含有合资企业和国防工业企业的背景，这是中国汽车并购潮进一步走向更深入的领域的标志性事件。全国乘用车市场信息联席会高级经济师崔东树先生向本报记者表示，哈飞汽车虽然在最近微型车并不景气的时期销量有所下滑，但去年整车销量仍然近30万辆，具备一定的自主研发实力。重组后的哈飞，在销售等环节肯定会上一个新的台阶，因为可以利用东风的销售网络平台，这是受益最大的根源所在。但他也有顾虑，认为政策性整合的难度很大，希望东风有能力做好这事。

资深汽车从业人员郭峻峰则对上海证券报表示，关于行业大的整合，至少要看几年，才能有结论，戴克可以再分手，罗孚可以卖，塔塔可以收购捷豹。那中国汽车企业内部的分分合合也就正常了。”

但截至发稿时止，东风、标致雪铁龙总部的相关人士都未正面回复本报记者。

上汽推出荣威550 欲进军全球市场

◎本报记者 吴琼

北京国际车展将成为自主品牌轿车的首发战场。昨日，上海证券报从上海汽车获悉：上海汽车自主品牌新车荣威550将亮相，这也是上汽集团在全新A级平台上开发首款自主品牌轿车。荣威550已经吻合国内及欧洲五星碰撞水平，这表明上海汽车自主品牌已经开始作进军全球市场的准备。

继成功推出荣威750，并拥有南汽名爵后，昨日上海汽车又宣布：在北京国际汽车展上，将推出全新平台的自主品牌轿车荣威550。据了解，荣威550是在全新A级平台上打造的D5全时数字轿车，兼具可扩展RMI数字多媒体交互系统、数字智能行车管家系统等五大科技功能。

上海汽车技术落中心副总经理、英国分部总经理林德瑞表示，在设计荣威550之初，我们就充分考虑到欧洲NCAP和中国CNCAP五星级碰撞、行人法规要求、排放要求等。“目前，在内部测试后，荣威550已经完全达到欧洲NCAP和中国CNCAP五星级碰撞标准，甚至有较大富余。

上汽集团相关人士透露：这表明上海汽车自主品牌已经开始作进军全球市场的准备。但对于何时正式进军全球市场，上汽集团并未做出明确表态。

上海汽车技术中心总经理高卫民表示，作为数字智能高性能中级轿车，荣威550是上海汽车自主研发的新阶段。在研发中更多的体现了中国研发力量。”据悉，该车由位于英国雷明顿的上海汽车英国技术中心与上海汽车技术中心主导研发，整合全球资源，携手SIEMENS、ABB等世界级车用设备供应商。其中，国际知名BERTONE公司参与荣威550细节部分的设计。

一款A级车匹配1.8T的发动机，显然有些有意打超出竞争对手的性能牌。但上海汽车未指明竞争对手的名称，仅表示：希望切入A级车高端市场，并成为龙头。目前，这一级别上销量居前的为一汽丰田的卡罗拉。

英特尔 一季度净利下滑12%

◎本报记者 张韬

昨日，英特尔发布了2008年第一季度财报。报告显示，虽然英特尔第一季度净利润同比下滑12%，但仍达到了分析师的预期。

分析人士指出，尽管面临美国经济衰退的风险，但英特尔的核心微处理器业务并没有受到太大冲击。

财报显示，在截至3月29日的这一财季，英特尔的净利润为14.4亿美元，每股收益25美分。这一业绩同比有所下滑，2007年第一季度，英特尔的净利润为16.4亿美元，每股收益28美分。英特尔第一季度运营利润为20.6亿美元，同比增长23%，比上一季度下滑32%。英特尔第一季度营收为96.7亿美元，同比增长9%，比上一季度下滑10%。受季节性因素影响，英特尔第一季度微处理器销量比上一季度有所下滑，但平均价格基本持平。

英特尔第一季度业绩达到了分析师的预期，汤姆森财经调查显示，分析师此前预计英特尔第一季度每股收益25美分，营收为96.3亿美元。今年1月，英特尔预计2008年第一季度营收为94亿美元到100亿美元，毛利率为56%。今年3月，由于存储芯片价格的下滑幅度超过预期，英特尔将第一季度毛利率预期下调至54%，但保持营收预期不变。2008年第一季度，英特尔的毛利率为53.8%，基本达到调整后的预期。

产经动态

益生康健结盟NBTY

昨天，北京益生康健电子商务公司与全球最大的专业膳食补充剂销售和生产企业美国NBTY公司宣布建立战略合作伙伴关系。卫生部副部长黄洁夫接见了签约双方代表。在随后举行的发布会上，NBTY董事会主席史考特·鲁道夫详细介绍了NBTY产品研究开发的理念，并阐述了公司重大战略目标和中国市场开发计划。

美国NBTY公司在全球拥有7大厂区，是最大的专业膳食补充剂销售和生产企业，拥有3000多个品种的产品和20000多个单品(SKU)，旗下品牌“好天然”(Good' n Natural)是美国最受欢迎的健康品牌。此次作为“好天然”引进方的北京益生康健电子商务公司也是我国较具影响力的营养品运营商，拥有国际投资公司背景，服务客户已经达到了100万人。

据益生康健公司介绍，此次益生康健和NBTY合作，把“好天然”品牌引进中国，有助于改善国内产品低水平重复开发、不注重技术创新和产品创新的状态，促进国内健康产业走上创新和持续化发展的道路。而公司利用全球采购平台，压缩中间环节，将使产品价格大幅度降低，继续该公司的平价道路。

(朱宇琛)

■关注家乐福受抵制风波

质疑后又遭抵制 家乐福在华陷窘境

◎本报记者 张良

去年年底的“合同门”、近日的受抵制事件，令家乐福集团在中国的发展遭遇了前所未有的尴尬。

自上周起，有关“抵制家乐福”的口号通过网络论坛、聊天工具和手机短信在国内广泛流传，号召各地网友拒绝到家乐福购物。昨日，家乐福中国在获得家乐福集团授权后针对近日出现的有关家乐福的诸多传闻发表声明称：家乐福从来没有，将来也不会做任何伤害中国人民感情的事情，并将始终积极支持北京2008年奥运会。

据了解，“抵制家乐福”的相关帖子最早在上周已经出现在各大论坛，网民以“动员令”的形式，号召各地网友在5月1日当天拒绝到家乐福购物，以回应北京奥运火炬在法国传递期间遭遇的干扰。

实际上，家乐福在中国算得上是个饱受争议的企业。去年底，家乐福发生了“全国4万职工重签劳动合同事件”，引发社会舆论广泛关注，有业内人士当时就认

人在奥运前抵制这家大型超市17天——时间与北京奥运会预定举办时间一样长。

对于上述市场传闻，家乐福中国在声明中这样表示：有关家乐福集团支持个别非法政治组织的传闻完全是无中生有和没有任何依据的。家乐福将保留对恶意制造和传播上述谣言的组织和个人采取法律行动的权利。作为一家在全球拥有员工50多万，在超过20个国家和地区从事商业经营活动的跨国企业，家乐福集团的宗旨是促进各个国家和地区的经济和社会发展。家乐福集团从来没有，将来也不会做任何伤害中国人民感情的事情。家乐福集团始终积极支持北京2008年奥运会，在中国和法国倡议组织了形式多样的支持北京奥运的活动。

实际上，家乐福在中国算得上是个饱受争议的企业。去年底，家乐福发生了“全国4万职工重签劳动合同事件”，引发社会舆论广泛关注，有业内人士当时就认



为家乐福是在规避《新劳动合同法》。对此，家乐福中国媒体经理陈波告诉记者，去年底公司确实建议中国员工签订新的劳动合同，不过适用范围包括公司所有管理层和员工。

陈波告诉记者，去年底签订的

劳动合同与原来的劳动合同最大的不同在于合同期限。以前都是1年，新合同期限为2年。因为零售行业人才流动性很大，每年都要耗费大量人力、物力、财力培训员工，希望通过延长合同期限，能够留住员工，稳定队伍。而且重新签订劳动合同时，完全建立在员工自愿的基础上；员工也可以不签，而原来的合同依然有效，到期后可以再签署新的合同。

据悉，家乐福的重签合同事件也引起了与家乐福合资组建上海联华超市有限公司的联华超市有限公司的重视。为了防止类似事件的重演，联华超市有限公司工会多次提议推进集体合同制度，并就此要求与行政进行协商。前不久，工会的要求得到了资方的赞同，双方就《上海联华超市有限公司集体协商规则(草案)》进行了协商。在首次协商中双方对《协商规则》中的一半条款已取得共识，并决定就《协商规则》进行第二次协商，使集体合同制度在该企业尽快得以推行。

升值引发洗牌 家电企业谋转型减压

◎本报记者 张良

人民币兑美元汇率历史性的“破7”，令我国彩电、冰箱、空调、小家电等家电产品的出口再次受到严重影响，其中尤以出口为主的小家电受冲击最大。面对不利的局面，众多家电企业想方设法减少所受到的影响，更有企业悄悄转变海外业务经营模式以应对人民币升值。

据不完全统计，目前国内的小家电产品企业多达三五百家，但真正有规模企业不足三四十家，前5位品牌的市场占有率达到不到30%。受企业规模、资金实力、技术积累等方面的限制，大多数企业还没有核心技术，产品同质化严重，可以说，小家电行业仍处于一种品牌多而不强、杂乱无章的初级市场状态。

2007年，随着出口退税率的下调、人民币升值、原材料价格上涨等因素都导致了整个小家电行业利润下滑，使得原本竞争激烈的市场生存环境更为严峻。

美的电器总裁方洪波告诉记者，人民币升值对家电出口的影响自2005年起就一直都存在，只不过现在的升值速度有些加快了。面对人民币升值带给企业的压力，有

些企业倒下了，但有些企业却反而能够活得很好。作为美的来说，主要的应对措施包括加快结汇的速度、通过和客户沟通适度提高出口价格，向市场转移定价，解决产品的结构性问题以及提升经营管理效率降低可控费用等。

创维海外发展有限公司总裁匡宇斌向记者坦言，随着人民币升值、劳动力成本上升、贸易壁垒以及原材料价格的上涨，创维海外业务利润的毛利率下降了3%-4%。

人民币升值对家电企业的海外业务影响非常大。它促使出口型企业转变自身的经营模式，将原先的成本优势扩展到发挥企业的综合优势。”匡宇斌说，就创维而言，公司正在将自身定位由彩电制造商转变为彩电技术解决方案的提供者转变。创维在全球有6家工厂，主要分布在东欧、拉丁美洲和非洲。除了整机的出口外，创维还会为当地的工厂提供技术支持，提供解决方案。

人民币升值带来的系统风险，每个行业都不可能避开，我们只能积极应对。”TCL多媒体负责人表示，对彩电出口肯定会带来不利影响。不过，企业近几年



美国纽约市的一家连锁店内，一名营业员在摆放海尔空调 资料图

棒约翰
计划在华增开500分店

全球三大比萨品牌之一棒约翰首席财务官戴维·弗莱利尼昨日称，未来五年内将在中国市场增开500家分店。

在全球拥有3200多家连锁餐厅的棒约翰，2003年在浦东开设它在中国的第一家分店，如今在中国市场已经拥有100家连锁店，占公司整体销售收入的20%强。

为了加快在中国的扩张速度，并缩小与必胜客的差距，棒约翰采用特许加盟的方式，以求在短期内迅速扩大营业网点的数量规模，公司计划今年在中国新开40至50家分店。棒约翰在全球的门店中80%都是加盟店，在中国的第一家加盟店始于2006年。目前，棒约翰在进入中国15个城市的100家店中，加盟店所占的比例达到90%。

对于“洋品牌”来说，餐饮业是一个不容忽视的巨大市场。

据透露，棒约翰全球营业额达10亿美元，目前在中国的年增长速度高达40%。(潘乐天)