

# Companies

■关注房地产“关键时刻”

## 10楼盘推迟上市 沪楼市未现“红5月”

◎本报记者 李和裕

需求低迷,开发商也不“发力”,使得上海今年的5月楼市风光不再,业界期待的“红5月”未能出现。

昨天,来自佑威房地产研究中心的最新监测数据显示,5月前28天上海商品住宅的平均成交价格也比上月下滑了8.2%,而原先计划在5月上市的34个楼盘中,有10个推迟上市。

5月前28天,上海共新推商品住宅(剔除动迁配套房)104.91万平方米,成交量则为92.93万平方米,供大于求的情况下商品住宅的平均成交价格也比上月下滑了8.2%,为13893元/平方米。不过分析指出,5月前28天上海商品住宅的日均成交量为3.31万平方米,按此计算,5月的总成交量有望达到102.86万平方米,这将略高于4月的97.99万平方米。

此外,佑威房地产研究中心主任薛建雄介绍,5月一些开发商不敢如期推盘,如有翠湖天地御苑三期、世茂佘山山庄二期等高档楼盘,有天山怡景苑等中产家庭比较关注的楼盘,有海派青城、青柠9号等近郊小户型公寓等。

这10个楼盘的市场关注度其实挺高的,但却不约而同地选择了延期开盘。显然,楼市如果未受各方因素影响的话,这些楼盘也就不会推迟上市。”薛建雄表示,这些楼盘基本上都要推迟到6月上市,加上原先预计6月上市的新盘数量将达到30个之多。

但是薛建雄也指出,就算30个楼盘都在6月如期上市,也只可能释放部分刚性需求,不太可能把楼市烘热。不过,在新盘上市的推动下,6月楼市可能也不会像往年一样出现年中回调,预计会保持与5月相当的成交量。



## 保利地产:房地产业仍然乐观

◎本报记者 唐文祺

虽然今年对于房地产市场的悲观调子不绝于耳,但在保利地产董事长李彬海看来,房地产业面临的危机并不像说得那么严重。

在昨日举行的保利地产债券发行推介会上,李彬海认为,从今年1至5月份的运行情况看,虽然去年行业普遍大涨的趋势不会再现,但公司在上半年采取积极措施之后,今明两年的企业利润目标完成“没有问题”。

李彬海认为,支持房地产业向好的基本要素并没有改变,没有理由向下走。

今年年初时,保利地产方面曾提出过相应观点,认为房地产业在中长期仍然看好;而2008年由于面临许多不确定因素,整体市场会以调整为主;此外,受到调整影响,不同产品不同地区会有不同影响。李彬海指出,类似于去年出现的大涨趋势不会再现,因此销售大幅增长表现会存在困难。

去年11月份,银监会出台了《

于有效防范企业债担保风险的意见》,从而对商业银行对企业债进行担保的行为进行了限制。对于未来得及赶上末班车的保利地产来说,保利集团的强势背景便成为其发债申请的坚强后盾。虽然李彬海谦虚地认为万科是保利地产追赶和学习的目标,但他也指出,拥有很好的资源背景和整合能力,加上绝无仅有的企业文化和年轻化高素质的团队,构建了保利地产的自身优势。

据悉,此次保利地产发行债券规模43亿元。

## 四大推手使乌鲁木齐房价“一涨闻名”

截至今年4月,乌鲁木齐房价涨幅因连续6个月位居全国70个大中城市之首而“一涨闻名”。究其原因,房改政策调整、建筑成本增加、市场炒作和异地购房等,成为房价上涨的四大主要推手。

从2005年底开始,新疆基本停止福利分房,由于新疆机关、事业单位所占比重较大,这部分消费者的需求在房改政策调整后大量涌向市场,直接造成市场需求呈旺盛之势。乌鲁木齐市房地产业随之开始进入恢复性增长阶段。

2006年,乌鲁木齐房地产开发投资完成53亿元,增长38%;2007年1月至9月,在全国37个重点城市中,乌鲁木齐市房地产投资增速居首位,比全国水平高出近50个百分点。

近年来,受全国物价上涨、房地产业火爆等因素影响,乌鲁木齐房价、建筑材料、劳务费用等建设成本上涨明显,特别是2006年以来涨幅更快。据统计,两年来,乌鲁木齐土地价格上涨了50%左右,劳务费中一个大工两年前每天120元,今年已增至每天180元。

乌鲁木齐房价一路攀升,与房地产商炒作不无关系。乌鲁木齐一些房地产公司,在楼盘销售时通过多种方式暗示房价不断上涨。例如,一房产公司在销售广告中声明:每月1日和16日,房价每平方米上涨10元。同时,一些房地产商开始捂盘惜售、囤积房源,甚至上演自己内部员工排队“买房”的闹剧,造成房子供不应求的假象,让消费者摸不着头脑。这种局面又导致许多消费者架不住“买涨不买落”的心理,导致非正常消费需求增多。(据新华社)

## 前4月软件业收入近2000亿元

记者29日从工业和信息化部了解到,今年1至4月,我国软件业收入达1935.5亿元,同比增长31.2%,比电子信息制造业高出11.4个百分点。

其中,软件产品收入703.9亿元,仍为软件业的主要组成部分;软件技术服务增长最快,收入达356.3亿元,同比增长48.2%;系统集成收入为460.7亿元,同比增长23.8%;嵌入式系统软件和ITC设计收入增速相对较低。

作为信息业核心,以及推进信息化和工业化融合的战略力量,我国软件产业规模持续增长。来自工业和信息化部的统计显示,我国软件业收入从2001年的796亿元增长到2007年的5834亿元,增长了6.3倍,占全球软件业的份额由2001年的1.5%上升到2007年的8.7%。

前4月,我国软件出口达32.7亿美元,同比增长54.9%,其中嵌入式软件出口近17亿美元,占软件出口总额的24.5%。(据新华社)

## 原IBM高管张烈生执掌SAP中国区

昨日SAP宣布,原IBM大中华区副总裁、全球信息科技服务部总经理张烈生将出任SAP中国区董事总经理一职,直接向SAP北亚区总裁兼首席执行官纪秉盟(Mark Gibbs)汇报。

今年1月,上任仅8个月的原SAP中国区董事总经理李文俐闪电离职,此后的4个月内,这一职位由纪秉盟兼任,直至今日宣布张烈生加盟。

中国一直是SAP全球的增长引擎。我们今年第一季度的财务数据非常出色,这也预示着2008年全年将有更大的市场机会在等待着我们。希望与张烈生密切合作可以加快SAP在大中华区的发展势头。”纪秉盟先生补充说。

在加盟SAP公司之前,张烈生就职于IBM,历任销售、市场营销和技术等部门的高级管理职位。张烈生担任过IBM全球技术服务部大中华区副总裁兼总经理和香港区总经理等重要职务。在此之前,张烈生先生还曾担任过亚太区知名高科技设备分销商——Schmidt集团董事总经理一职。(张辑)

■关注电信业重组

## 高盛:电信重组有利发展无线增值业务

◎本报记者 张辑

高盛最新发布的投资报告称,中国电信业的新一轮重组的启动,将有利于中国无线增值服务产业发展。

高盛认为,尽管中国电信业重组详情和3G(第三代移动通信)牌照发放时间表还未公布,但无论如何,此次重组将给中国无线增值服务产业带来正面影响。值得指出的是,这种正面影响要到12至18个月之后才会在相应企业的财报中得以体现。由于政策因素,中国无线增值服务产业过去两年中一直处于低迷状态,最近才出现逐步复苏迹象。

中国电信业重组后,将朝着正确产业方向发展;但只有在3G牌照发放后,才会在今后12至18个月内对无线增值产业产生实际性正面影响。从整体上看,无论是腾讯、搜狐、新浪及网易等门户网站,还是空中网、灵通网及

华友世纪等纯SP(服务提供商),今后都会加强内容提供力度,各自用户群也会相应增长;与此同时,各SP的产品内容也进一步细分,如无线互联网、手机游戏和富媒体产品等等。

高盛报告指出,虽然中国无线增值产业今后具备巨大增长潜力,但该产业同样也面临着市场风险。这主要表现在两个方面:一是相应政策有变;二是商业模式无法取得市场成功。

高盛预计,中国政府有望在2008年第四季度期间正式发放3G牌照。在3G牌照发放后,重组后的各大移动运营商将用9个月左右的时间进行网络升级(包括基站和软件升级),然后再在市场上推出3G手机。

不过高盛同时提出忧虑:中国无线增值产业此前因存在多收费等问题,导致中国政府对此进行了整顿,今后各大SP需重新培育市场。此外,价格模式也是无线增值

产业能否增长的关键因素,但价格制定权把握在各移动运营商手中。

高盛称,从内容上看,目前各大SP都能提供新闻、音乐和手机游戏等内容。在3G牌照发放后,由

于带宽得以增加,上述内容的销量还将进一步增长。但就目前状况看,3G网络还不足以支撑流媒体内容的发行,因此增长领域将集中于静态内容、交互式内容及视频片段等。

## 国产3G年底将推出LTE测试样机

◎本报记者 张辑

昨日,业内人士向记者透露了关于TD-LTE标准的最新研发进展,据悉,目前TD-SCDMA在LTE无线接入网(RAN)的主要规范已接近完成,厂商将于今年年底推出TD-SCDMA在LTE方面的测试样机。

根据大唐移动副总裁杨学军的介绍,TD-SCDMA演进路线可以归纳为:TD-SCDMA基本版本→TD-SCDMA增强版本(HSPA/HSPA+/MBMS)→TD-

SCDMA长期演进版本(TD-LTE)→TD-SCDMA的4G版本。

据悉,目前3GPP LTE无线接入网(RAN)的主要规范已接近完成,预计2008年6月能够完成核心规范的第一个完整版本(包括RAN1/RAN2/RAN3/RAN4)。

中国普天通信产业事业部3G产品部技术总监杨小军则介绍说,LTE不仅弥补了3G的HSPA容量、时延等方面的不足,同时也保障了未来能够平滑的增加容量,与未来4G也具有良好前后兼容性,保证了投资。

■微软雅虎收购战追踪报道

## 杨致远:微软不再有兴趣收购雅虎

◎本报记者 张辑

微软宣布放弃收购雅虎已有一段时间,不过,事情仿佛并没有那么简单就结束。昨日,雅虎CEO杨致远在一个行业会议上表示,我们没有放弃这个计划,微软却放弃了。”与微软合并本可带来巨大的强势,但微软不再有兴趣收购我们,我们在讨论其他的事情。”

分析人士认为,这是杨致远在微软收购雅虎一案失败后推脱责任的说辞。

5月稍早,微软宣布放弃对雅虎提出的价值475亿美元的收购要约,因雅虎认为每股33美元的出价过低,希望以37美元成交。

微软执行官鲍尔默在同一个会议上表示,谈判破裂主要归因于价格,因为买卖价格差距过大。他表示,微软放弃了收购,但并不代表以后不存在这种可能,我们不再提出收购报



价,但我们保留那样做的权力。

杨致远称,雅虎与微软的合并将涉及价格外的大量问题,如监管问题等。这些非价格的障碍因素尚未被认真讨论过。雅虎总裁Susan Decker表示,在与微软达成协议的过程中,价格问题一直是最大的障碍。而雅虎与谷歌之间达成协议是

明智的。不过杨致远认为,市场还没有对雅虎与谷歌达成全方位战略合作关系的程度给予充分的重视。

而且,在与微软的并购谈判破裂后,杨致远为自己一年来的执行长工作辩护,相信自己是领导雅虎进入新的发展阶段的恰当人选。

他重申公司在过去一年中一

直在宣扬的观点,即公司“还有很多事情可做”,需要有投资来实现管理层对新雅虎的远景。雅虎的新战略是挖掘每月约5亿网页访客的庞大社会资源,成为广告商“不可或缺伙伴”。

不过,雅虎大股东近来一直在向公司施压。其中包括美国亿万富翁卡尔·伊坎。据一名知情人士称,由于大股东施加了强大压力,谈判已经取得了重大进展。雅虎管理层目前必须说服股东,让他们接受拒绝微软收购的决定。雅虎公司今年已两度推迟股东大会,时间由7月3日推迟到了7月底。

标准普尔评级公司的分析师表示,推迟股东大会举行日期可以使雅虎为谈判争取更多时间,避免股东大会上可能出现的不愉快。他相信微软仍然有兴趣收购雅虎,伊坎最终将成功地将微软和雅虎撮合在一起。

## 美奢侈品牌 COACH 强力拓展中国业务

◎本报记者 唐文祺

“天下没有不散的宴席”。美国奢侈品配饰设计品牌Coach(COHNYSSE)昨日宣布,与合作近5年的分销商俊思集团ImagineX Group签订了相关协议,将包括中国香港地区、中国澳门地区在内的中国Coach国内零售业务,通过收购纳入囊中。交易完成之后,Coach将得以掌控其在中国区域市场的业务,从而受惠于“直接开发”所带来的巨大增长机遇,并力争将中国市场打造成继美国、日本之后的第三根“支柱”。

根据已达成的协议,在未来一年中,Coach将分阶段接手相关零售业务,Coach大中华区总裁Thibault Villet将负责领导该项业务的运营。Coach公司主席兼首席执行官·法兰克福Lew Frankfort表示,在过去的几年间,分销商俊思集团对Coach品牌在该区域市场的初期发展提供了不少帮助,包括开拓北京、上海以及香港地区等地的零售点。随着Coach开始直接运营中国市场的零售业务,公司将准备把该区域市场打造成继美国、日本之后的第三大业务支柱。

据了解,在未来5年,Coach将计划新增50多个店铺,以在中国市场积极加强销售力度和抢占市场份额。Coach国际事业部总裁伊恩·毕克莱(Ian Bickley)表示,计划到2013年财政年度时,分别把目前仅约3000万美元的销售额提高到2.5亿美元以上,以及将3%的市场份额提高至10%。Coach目前在中国市场共有24个零售点。

## 客座率持续下降 影响航空业收益

◎本报记者 索佩敏

国际航空运输协会(IATA)昨日公布了4月国际航空运输的各项数据,尽管国际客运需求相比去年同期增长了3%,但客座率降至75.4%,比去年同期76.9%的客座率下降了1.5%,也是客座率连续第三个月呈下降趋势。国际航协理事长比西尼亚尼表示,缓慢的增长和石油价格的飙升使得航空业的前景堪忧。

国际航协数据显示,4月国际客运需求相比去年同期增长了3%,运力增长了5%,而客座率降至75.4%。国际货运需求仍增长缓慢,仅为3.7%。从地区来看,各地区水平差异明显。其中,亚太航空公司4月客运需求增长从3月的4.3%降至2.6%,这主要是受日本经济增速放缓的影响,至北美以及欧洲的长途航线所受的影响尤其明显。而中东航空公司4月客运需求增长了11%,这主要得益于飙升的石油收入、蓬勃发展的旅游业以及机场数量和运力的增加。欧洲的客运需求较去年同期增长了1.6%,但相比3月的3.7%有了大幅下降。北美航空公司继续将运力向国际市场转移,4月国际客运需求增长为3.8%,小于6.2%的运力增长,这也低于3月6.3%的同比增长。

货运方面,4月航空货运总量增长缓慢,仅为3.7%,低于第一季度4.4%的平均水平,这反映了经济减缓所带来的负面影响。

比西尼亚尼表示:“大幅上涨的石油价格以及经济的低迷也对航空客运的增长产生了消极的影响。我们去年前四个月的客运增长为6.7%。而今年仅为4%。客运增长速度不增反降。”

## 大韩航空扩展与东航代码共享

◎本报记者 索佩敏

随着夏天旺季的到来,大韩航空昨日宣布,自6月1日开始,将扩展与中国东方航空公司的代码共享合作。根据协议,两家航空公司将在其共同经营的7条主要航线上实行自由销售方式的代码共享。

根据自由销售协议,大韩航空可以自由对东方航空开放清单的坐席进行预订和销售,东方航空也照样享有此操作。大韩航空透露,此前大韩航空与东方航空的代码共享仅限于两个地区的航线,即釜山—上海和清州—上海,主要采用基于定额内的坐席调换这一方式。而从6月1日开始,这两条航线的代码共享将改为自由销售。与此同时,两家公司目前独立运营的仁川至北京、上海,青岛,威海和长沙这5条航线,也将以自由销售方式开展代码共享。

大韩航空表示,扩大代码共享将乘客可以更广泛的选择航班,中国东方航空公司将加入由其运行的每周77次航班,以及大韩航空原有的每周74次航班。每周151次航班也将大大提高与跨太平洋航班的连接,使往返中国和美洲更方便。

## 墨西哥航空 开通上海至墨西哥直飞航线

◎本报记者 索佩敏

墨西哥航空昨日宣布开通每周2班的上海—墨西哥直飞航线,而这也是中国内地至拉美的首条直飞航线。

墨西哥航空透露,该航线将使用墨航机队最大的飞机波音777,该飞机可载277名乘客,其中贵宾公务舱49个座位,普通游客舱228个座位。上海—墨西哥城的航班时间是周四和周六,墨西哥城—上海的航班时间是周二和周五。

航班主要针对墨西哥和中国商业界人士和旅游者,同时包括中美洲国家,为这些国家的游客提供了旅行中国而无需申办美国签证的选择。墨西哥航空是拉丁美洲唯一直飞亚洲的航空公司,此前,公司已于2006年开通至日本成田的航班。