

中远助推上海港“长江战略”

江海直达航线“武汉-洋山直达快航”昨开通

□本报记者 索佩敏

上海港的“长江战略”又获得新的推动力。
昨天,随着装载245标准箱(TEU)的“长海东湖”号驶离武汉阳逻港集装箱码头,中远“武汉-洋山”江海直达航线正式投入运营。这是长江中上游地区第一条真正意义上的江海直达航线,令长江内河武汉地区的货物经洋山转接欧洲干线班轮的时间缩短了一周左右,从而紧密配合了上海港的“长江战略”。

欧洲航线转移延长中转时间
自从去年12月10日洋山

港开港后,上海港务集团将原本在外高桥码头的欧洲航线全部迁移到洋山港区。

但是这一调整却延长了货物中转的时间。据中远集运武汉分公司人士介绍,调整后长江中上游地区出口欧洲各国的货物须先水运至上海外高桥码头卸船,再接转沿海运输至洋山港后出运,在花费时间上有所增加。

江海直达航线“出笼”

为了解决上述问题,中远集运作出了江海直达航线的尝试。昨日开通的“武汉-洋山”江海直达航线,船舶在挂靠武汉阳逻港和阳逻港后,沿途不再挂靠港

口,直达上海洋山港。“从武汉出发,预计上水(逆流)到上海需要三天时间,下水(顺流)只需两天时间。”中远集运武汉分公司人士如此表示。

与此同时,由于该班轮直接到达洋山港,省去了由外高桥至洋山港的中转,而是直接到洋山港接国际线出海。这就使得以武汉为首的内地地区的集装箱源转接欧洲干线班轮的时间,将比现有中转方式平均缩短一周左右。

直达快航助力“长江战略”

“这一航线的开通从货源上拉进了长江内河城市与上海的距离,也为洋山港提供了更加

深厚的货源腹地。”昨日一位航运分析师对上海证券报表示。

此前,上海国际港务(集团)有限责任公司总裁陈成源已提出实施“长江战略”,以增强上海港辐射长江流域腹地、与沿线城市联动发展的功能。

作为中国港口业的龙头,上海港一直稳坐内地港口把头交椅,并保持快速增长的势头。但上海港的发展光靠港口设施的建设显然不够,为了获得长三角乃至长江沿线内陆地区的货源,上海港正在积极向内陆港口延伸。2005年11月,上海港务集团及其下属的上海港集箱分别以现金2.016亿元和1.68亿元的代价,共获得武汉港55%的

控股权;同年12月,入股南京港龙潭集装箱有限公司20%股份;今年2月,上海港再度出手,与重庆港各出资50%联手开发重庆寸滩港。

据上海港口管理局局长许培星透露,今后上海港的分工为,上海外高桥港口更多承担为长三角地区服务角色,而洋山港以长江流域内河地区为主要服务对象。随着洋山港的建设推进,长江流域集装箱运输体系将以其为核心,中国各内河港口将中西部省区的出口货物通过长江航线发往洋山港,中转后由远洋货轮运往世界各地,来自世界各地的原材料经洋山港分装后再转运各地。

外国风投淘金中国系列报道之四

受红杉追捧 51.com 拟5年内上市

分类信息成为 web2.0新热点

□特约记者 明月

腾讯与分类信息网站58同城共同打造的个人分类信息频道——招贴频道,近期刚刚上线,从263网络通信剥离出来的263在线,近日也以Web2.0分类信息交互平台的全新身份亮相。

一时间,分类信息成为web2.0的新热点。

就在前两个月内,分类信息搜索引擎酷讯、58同城分别获得了联创策源和软银赛富基金数百万美元的投资,分类信息开始进入资本法眼,引来更多注意力。

显然,263也捕捉到这一信息。263在线公开表示,其吸纳资本进行扩张,将有效推动分类信息行业。58同城CEO姚劲波接受记者采访时表示,“263染指过互联网众多业务领域,但都不突出,对于不断变化战略方向的263来说,进军分类信息市场,如果短期不能获利,可能只是一个短期过渡。”

创新商业模式吸引资本,资本则吸引越来越多的同质化竞争者加入,这个现象在web2.0创业领域表现尤为突出。经常一个创意出来,跟风者就蜂拥而入,只要有一个美工、一个技术,甚至在一两天时间就可以模仿出来。

天使投资人周鸿祎称,今年下半年将有30多亿美元的风险投资进入互联网领域,但是由于同质化竞争者不计其数,获得风投的难度也相应增加。

摩根士丹利全球副总裁季卫东认为,比起以平台(如:携程)和产品(如:网游)为中心的互联网商业模式,以web2.0为中心的社区型商业模式,管理简单,内容由用户生产,成本低廉,处于金字塔的顶端,风险系数最小。

□本报记者 陈中小路

推出不到200天的网络社区51.com昨日大胆宣布,公司将“争取用3-5年的时间成为美国Nasdaq股市中的一只中国互联网劲股”。

拿到400万美元风投

让这家年轻的互联网公司生出如此梦想的是来自国际顶级风险投资机构红杉资本的青睐。昨日,51.com与红杉资本中国基金正式签署合作协议,红杉资本第一期400万美元的投资已经完成。

此外,有来自51.com的消息透露,两家公司事实上已达成了两期共计约15亿人民币的投资意向,而在最终交易完成后,红杉资本将持有51.com不少于10%的股权。红杉资本中国基金合伙人沈南鹏强调,未来注资计划将结合实际情况进行评估,亦有可能联合其他投资机构共同投资。

51.com董事长庞升东此前向上海证券报透露,等公司年收入超过1亿人民币之后,将启动海外上市计划。

沈南鹏则表示,上市时间表并没有确切的营收利润方面的指标要求,只要“公司营业规模达到一定的市场可接受程度”就会考虑。

寻找中国的MySpace

红杉中国投资51.com的原因是该网站与全球最大的同类网站MySpace很相似。MySpace目前在权威网站点击排名机构Alexa上排名稳居前十,2005年默多克旗下的新闻集团以5.8亿美元把MySpace收购麾下。

“过去6个月,我们接触过的同类网站有几十家,大多自称中国的MySpace,但一直未发现



目前51.com还处于投入期,尚未开始盈利 资料图

特别有投资价值的公司。”沈南鹏透露,直到偶然接触到51.com,才有了眼前一亮的感觉,他认为这是在中国目前最接近MySpace的交友社区网站,而与MySpace有所区别的是,51.com做的东西更贴近中国网民的需求。这也成为了51.com得以迅速牵手红杉资本的一大渊源。

并未进行过太多推广的51.com在用户和内容的增速非常惊人,目前已拥有上千万用户,Alexa上的排名也已攀升到前200名。“能够在短时间内培养出很强的用户黏性和高速增长的用户访问量,51.com的成长速度令人惊叹。”沈南鹏对该公司的未来表示乐观。

不过业内也有不少人认为红杉资本在互联网的投资决策表实质质,认为红杉资本过于追求“概念”,对51.com的投资就是一个典型的追捧交友社区网站的案例。沈南鹏对此强调,随着Web2.0的兴起,新兴的网站越是被投资者关注,很难说有多大的泡沫,不过红杉资本会对这些公司进行成熟、严谨的筛选。

全球最大风投 首次涉足中国农业

□本报记者 陈中小路

以20年来在高科技领域卓越的投资经验见长的红杉资本(Sequoia Capital)自去年进入中国之后,开始把资本投向中国农业。

红杉资本中国基金合伙人沈南鹏昨日透露,红杉资本最近选择投资的是福建一家名为利农的农业公司,不过沈南鹏没有透露相关投资细节。

公开资料显示,利农是一家位于福建省漳州的农业科技产品,主要生产有机蔬菜等产品。沈南鹏对此强调,红杉资本在中国的关注领域不会局限在互联网行业乃至IT行业,农业、消费类行业这样的传统行业同样吸引红杉资本的关注。

目前,红杉资本正拿着在海外募集到的首轮2亿美元资金在国内寻找项目。不过沈南鹏感叹,红杉资本中国基金进入中国不到一年,已考察过公司多达三四百家,不过其中有清晰商业模式和独到产品定位的公司却很少。

除了在中国投资三家互联网公司外,红杉资本的其他投资项目都相对“生僻”,目前已正式公布的投资项目包括PC端IPTV业务软件和服务提供商U-USEE、从事电子节目单业务的综合性专业技术公司亚洲传媒和从事电脑彩票投注终端设备及系统应用软件开发和销售的德彩公司。

深航筹建郑州分公司

□本报记者 喻春来

南方航空公司独家“称雄”河南航空市场的局面有望下月被打破。民航总局运输司知情人士昨日对上海证券报透露,深圳航空在郑州设立分公司,郑州新郑国际机场管理有限公司正在审批中。如果6月份获批,占据当地市场份额75%-80%的南航将受到冲击。

这位知情人士称,民航中南地区管理局已初审该计划,同意深航在郑州设立分公司,郑州新郑国际机场管理有限公司已同意将郑州新郑国际机场作为深航郑州分公司的基地机场。

新郑国际机场管理有限公司统

计数据显示,目前南航在郑州航空市场占全部机票份额的70%左右,而深航、国航、东航、海航、上航和厦航等6家驻豫非基地航空公司仅占约30%的市场份额。

郑州机场内部人士透露,该机场目前只有南航一家基地航空公司,这种“垄断”行为在一定程度上导致了当地机票不打折、航班不正点、航班随时取消等不利于消费者的现象。

郑州机场出港航班的票价水平高于国内同条件的其他4E级机场。如果引进第二家基地公司,郑州的机票平均价格有望两三年内下降30%,机场年吞吐量也有望升至500万人次。

卡特彼勒首次在华推出租赁店业务

□新华社记者 韩洁

全球最大机械设备制造商卡特彼勒15日在北京举行的亚洲工程机械博览会上向中国客户正式推出其租赁店业务,这是卡特彼勒首次面向中国市场推出这一新兴理念。

记者在卡特彼勒展区见到了一间不足10平方米、红色外观的卡特彼勒租赁店样板间。卡特彼勒公司负责亚太地区市场营销的副总裁罗贝乐介绍说,卡特彼勒租赁店将方便中国客户获取所需的机械和工具——每次可以使用几个小时、几天甚至几个月,以便完成他们正在实施的工程项目。

对于施工者来说,购买一些使

用率不高的大型机械设备不仅要耗费大量资金,还需额外费用来保养和存放这些设备。罗贝乐表示,通过租赁店方式可以帮助用户更经济地选择使用设备的方式,满足客户的多种需求。

商业租赁店理念在国外很多国家已被广为接受,但在中国尚是新鲜事物。罗贝乐说,卡特彼勒目前已在世界40个国家开办了1400多个租赁店,在中国的第一家租赁店今年刚刚成立。

他同时表示租赁店理念在中国一经推出就受到很多需要设备客户的欢迎,随着业务的增多,短短不到5个月时间,卡特彼勒已在中国开设12家租赁店,分布在上海、江苏、香港、广东、东北等地。

世界奢侈品制造商看好中国市场

据路透社报道,正在纽约参加“路透制造与运输业峰会”的世界奢侈品制造商纷纷表达对中国市场的关注,他们认为,随着经济的发展,中国市场上成长起来的高端消费者潜力巨大。

游艇制造企业伦瑞克公司总裁麦科伊说,他的公司最近在中国广东新建了工厂。他认为随着经济发展,将有越来越多的中国人消费得起私人游艇。虽然广东新

厂的产品目前主要出口澳大利亚、新西兰等地,但他认为驾游艇出游很快将成为中国人的休闲方式之一。

美国英格索尔-兰德有限公司首席执行官亨克则非常看好中国的高尔夫运动产品市场。他认为,随着中国人休闲娱乐方式的改变,以及来中国投资、游玩的外国人增多,高尔夫产品在中国销路将大幅拓展。(新华社)

龙滩水电地面开关站提前封顶

□本报记者 阮晓琴

最近,中国大唐集团公司龙滩水电工程地面开关站工程提前50天顺利实现结构封顶,为龙滩水电站工程第一台机组顺利发电目标的实现奠定了坚实的基础。

龙滩水电工程是红水河梯级开发骨干控制性工程,是国家西部大开发的十大标志性工程和“西电东送”的战略项目之一。工程总

装机容量630万千瓦,工程建成后,50%以上的电力送往广东。

负责运作该工程的龙滩水电开发有限公司由中国大唐集团公司控股65%,广西投资(集团)有限公司占有股比30%,贵州省基本建设投资公司占有股比5%。

龙滩水电工程主体工程2001年7月1日开工,2003年11月截流,2007年第1台机组发电,2010年9台机组全部投产发电。

我国电石行业产能严重过剩

□新华社记者 刘文国

由于各地低水平重复建设屡禁不止及调控力度不够等多方面原因,我国电石行业产能已严重过剩。

中国石油和化学工业协会李勇武会长日前在贵阳召开的全国化工行业循环经济现场交流会上透露,2005年我国电石生产产能达1300万吨,实际产量894.6万吨,同比增长33.9%,已超过世界上其它国家的总和,但目前我国在建和拟建的电石产能仍有600多万吨。

去年我国电石生产装置平均开工率仅为56%,年均价格仅为每吨2476元。今年一季度,部分地区电石出厂均价甚至只有2100元左右。

李勇武说,我国电石行业目前产能已超过实际需求一倍,如此无序的发展,是我国资源和环境所无法承受的。最近国家发改委提出,将通过三年努力,彻底关闭和淘汰5000千伏安以下和年产量1万吨以下以及排放不达标的电石炉,但这一目标的实现,仍需多方面的共同努力。

家乐福牵手中欧商学院

□本报记者 陆琼琼

5月15日,家乐福中国与中欧国际工商学院签署合作协议,三年内家乐福将向中欧捐赠10万欧元,用以支持学院的发展基金。

根据赞助伙伴关系,家乐福将成为中欧国际工商学院顾问委员会成员,协助指导学院的发展和战略。家乐福还可优先挑选中欧MBA学生在其公司开展小组咨询项目和进行实习,优先招聘MBA毕业生学生,作为嘉宾在中欧高层管理论坛发表演讲,参加各种研究项目和产业论坛,以及优先获取中欧研究中心资源。

“家乐福在中国的成功,是我们将国际先进管理知识与本地市场成功结合的结果。”家乐福中国区总裁施荣乐先生说。“到今天,我们与中国最佳管理学院建立了伙伴关系,这将成为连接国际先进管理知识与我们在华事业的另一座桥梁,并将为我们今后几年加快在中国的发展奠定基础。”

施荣乐先生表示,家乐福致力于管理层的人员发展,尤其是对本土管理人才的培养。家乐福要加快在中国的发展步伐,就迫切需要大量的有高素质管理人才,以应对快速发展的市场和激烈的竞争。

外资出局 西电“吞下”常州变压器厂

□本报记者 阮晓琴

TMT&D公司(东芝与三菱各占50%股份)曾想“吞下”的常州变压器厂最终没有落入外资手中。

5月12日,陕西西安电力机械制造公司(下称:西电公司)与江苏常州机电国有资产经营有限公司签订了常州变压器厂(下称:常变)国有产权转让合同。这次收购以西电公司为主,联合江苏华鹏变压器有限公司收购了常州变压器厂全部股权。不过,西电公司没有透露诸如价格等方面的收购细节。

外资虎视变压器行业

常州变压器公司是国内变压器行业四强之一。西电公司人士称,购并常变,是公司按照“十一五”发展规划,实现了向沿海拓展市场、建立超高压巨型变压器制造基地的第一步战略目标。此前,常变差点落入外资手中。2004年12月,常州市政府曾与外资公司TMT&D签订了框架协议,由后者全面收购常变。然而,本以铁板钉钉的收购协议最终因TMT&D在2005年3月破产而变成一纸空文。

由于变压器行业在中国增

长潜力巨大,因此,外资对该行业虎视眈眈。不过,目前外资成功进入中国变压器市场的只有ABB公司,其在重庆和中山市都设有生产基地。其余基地都控制在中国企业手中。主要分布在西安(西电公司)、保定(天威保变)、新疆(特变电工)和沈阳(沈变)。

旺盛需求推动国内并购

中信证券股份有限公司电力分析师刘磊称,国内特大型超高压变压器制造商西电公司和新疆特变电工都分布在西北部地区,而天威保变则在河北中部的

保定。它们都远离电力设备消费旺盛的东南沿海。由于电力设备运费占成本10%,这些制造商为了降低成本,纷纷展开并购。新疆特变电工(600089)首先去东北购并了沈变,又到湖南购并了衡变,继而天威保变(600550)去安徽购并了合肥变压器厂,西电公司这次走出西安,把触角伸到江苏常州,也是一种电力设备企业为扩大销售半径,优化生产布局的一种策略。

去年,我国电力装机总容量超5亿千瓦,电力供求形势开始出现潜在过剩,发电设备订单两年后将骤减,但是,电网投入仍

十分紧缺,预计“十一五”期间,全国电网总投资额将达到12000亿元以上。而电网设备投资输变电设备主要是实现±500千伏直流设备、交流500千伏GIS设备、紧凑型设备、高于75万千瓦的大容量变压器、灵活交流输电装备的国产化。

西电公司是国内唯一能够提供±100千伏以上直流输电成套技术和成套设备的企业。刘磊分析,常变220kV变压器在国内市场占有率居第四位,110kV变压器居第一位,购并常变后,西电公司可能会对常变产品升级至500kV。