

海航集团间接参股甘肃机场集团

□本报记者 喻春来

海航集团将通过旗下的海口美兰国际机场公司(下称:美兰机场,0357.HK)间接参股甘肃机场集团,其“代价”是海航集团将出让美兰机场部分股权给甘肃机场集团的控股股东甘肃省国资委。昨日,美兰机场与甘肃省国资委正式签订了产重组协议。

海航集团相关负责人许晖

昨日接受上海证券报采访时,美兰机场与甘肃机场集团的重组将采取股权置换的方式。据知情人士透露,海航集团将出让美兰机场20%左右的股权给甘肃省国资委;甘肃省国资委则出让甘肃机场集团20%左右股权给美兰机场。这样一来,海航集团持有美兰机场的股权将降至24%。不过许晖对此股权置换比例不予置评。

据悉,美兰机场与甘肃机场集

团的重组始于2005年4月底,双方曾就合作开发甘肃航空事业的有关问题进行了洽谈,并就机场集团债务、机场建设、市场开发、干部职工福利待遇等方面达成共识。

甘肃机场集团有关负责人称,与美兰机场的联合重组后将引入股份制经营形式。希望联合重组后,不仅能够引入海航先进的管理机制,也能够逐步解决甘肃机场集团目前发展所面临的资金短缺、运力不足、管理相对

落后等问题。

甘肃机场集团现下辖兰州、敦煌、嘉峪关、庆阳4个机场,现已有通往北京、上海、广州、深圳、昆明等国内29个主要城市的40余条航线。2005年的运输起降架次达2.32万架次,旅客吞吐量150.76万人次。

美兰机场已对海航集团旗下的三亚凤凰、宜昌三峡、江苏连云港白塔埠等8家机场输出管理。海航集团董事长陈峰昨日

表示,将借此在甘肃设立航空运营分公司和航空基地,增加运力投放,把兰州打造成为海航在西部的第二个运营基地,并加快西进步伐,参与甘肃旅游、酒店、物流、地产、商业、食品等都市服务领域开发。

不过,海航集团旗下的机场资源主要为旅游支线机场,通过美兰机场入股甘肃机场集团,海航集团在全国范围内的旅游支线航空网络将随之扩大。

内田恒二出任佳能总裁

□本报记者 陈中小路

内田恒二 1965年就进入佳能,曾经担任过照相机开发中心所长,宇都宫厂长,镜头部门部长,照相机本部部长,印象交流事业本部长等职位。此外,他还是一位相机产品研发方面的专家,参加过佳能鼎鼎有名的单反AE-1的研发,IXUS系列,EOS DIGITAL的研发。

值得注意的是,内田恒二2006年3月才开始担任佳能公司副社长一职,仅仅两个月就荣升总裁。公司内部人士透露,事实上早在去年年底御手洗富士夫被任命为日本经济团体联合会会长一职起,就开始寻找新任总裁人选,恰好在这个时候内田恒二走入了董事会的视线。佳能公司表示,御手洗富士夫还将继续管理一部分佳能的事务,不过更多的管理、销售、策略制定等都将交由内田恒二完成,以更好地提高佳能在国际市场上的地位。内田恒二走马上任后最大的目标,就是完成御手洗先生制定的五年计划——进入全球100强。

瓦里安拟斥资1亿在华扩产

□本报记者 喻春来

美国瓦里安医疗系统公司计划投资1200万美元(约9600万元人民币),在北京兴建一家生产医用直线加速器新工厂,以扩大在华的产能。

昨日,记者从北京经济技术开发区获悉,瓦里安总裁兼首席执行官Tim Guertin将于5月28日到京启动这个新工厂的建设项目。该新工厂将于2007年3月竣工,预计于

2007年7月开始交付第一批产品。目前,该公司已成立了注册了一家外商独资企业来拥有并运营这个工厂。中国直线加速器生产商北京医疗器械研究所前任首席执行官王小韵,将出任瓦里安医疗设备(北京)有限公司总经理一职。

据统计,瓦里安已在我国的主要学术中心、医院和当地癌症诊所安装了超过250台直线加速器。瓦里安在我国的时间超过25年。

国外运营商首度加入TD-SCDMA阵营

□新华社记者 赵晓辉

记者25日从TD-SCDMA技术论坛获悉,北京法国电信研发中心有限公司于近日成为该论坛成员,这也是第三代移动通信(3G)国际标准阵营首次迎来国外运营商的加盟。

法国电信作为世界领先的全业务电信运营商,是欧洲第二大移动运营商。除法国电信外,安捷伦科技公司、烽火科技集团和英飞凌科技公司也分别于近期加入TD-SCDMA技术论坛。

“新成员的加入为TD-SCDMA产业链注入了更为新鲜的国际化血液,也将为更快地完善TD-SCDMA技术、推动TD-SCDMA商用进程、加速TD-SCDMA国际化合作起到良好的促进作用。”TD-SCDMA技术论坛秘书长王静说。

据介绍,作为推动3G国际标准国际化的重要组织,TD-SCDMA技术论坛现已拥有430余家成员单位,涵盖海内外运营商、核心研发企业、系统提供商、内容提供商、金融投资机构 and 科研院所等产业链重要环节。

南车集团大力开拓东盟市场

□本报记者 喻春来

中国南车集团在加大争夺海外内燃机车订单的同时,也在推进整车技术出口的速度。昨日,中国南车集团新闻发言人张新宁对上海证券报透露,该公司旗下的资阳机车有限公司首次与越南达成出口机车技术的协议,通过技术转让加大对东盟国家内燃机车市场的争夺。

张新宁称,公司现已与越南就出口20台CKD7F型内燃机车整车及技术转让签订了合同,并已向越南出口5台“友谊号”准轨内燃机车,南车集团实际上开始向东盟国家输出铁路机车制造技术,我国铁路机车行业实现了从整车出口到技术输出的又一次跨越。

国家的信赖,成为这些国家和地区具有较强影响力内燃机车供应商。不久前,资阳机车有限公司还从苏丹交通部手中获得了价值近9000万美元的机车采购合同。

此次向越南技术转让,是双方长期合作的成果。2001年,资阳机车有限公司在越南铁路国际招标采购中一举中标10台米轨内燃机车,之后仅用6个多月时间就顺利完成了机车研制工作。

由于该批机车表现卓越,越南铁路2002年又续标第二批10台CKD7F型机车给资阳公司;2003年越南铁路取消国际招标的方式,从公司直接采购第三批20台CKD7F型机车;2005年,越南铁路招标采购5台准轨机车,资阳公司再次中标。

张新宁表示,争夺订单只是企业的短期行为,而技术转让可以加强与这些国家的经济技术合作,以技术合作带动市场的扩大。

中核集团启动乳山核电项目

□本报记者 阮晓琴

已列入国家中长期核电发展规划的乳山核电项目近日正式启动。前天,山东乳山红石顶核电有限公司筹建处在山东乳山市正式揭牌,这标志着中国核工业集团公司与山东省人民政府共同推动的山东省乳山红石顶核电项目前期工作正式启动,进入实质性操作阶段。

据了解,世界各大机车制造商都在加大对越南、土库曼斯坦、苏丹、哈萨克斯坦等国内燃机车订单的争夺。南车集团现已赢得了这些市场和资本市场的压力。

宝腾在马来西亚汽车市场的份额从70%降至目前的40%,面对本土市场的激烈竞争,宝腾只能采取两手策略。

一是与国际知名企业联手。目前,宝腾已与德国大众商用车,未来将在东南亚地区销售;与前股东日本三菱续签技术合同,共同开发具有市场竞争力的车型。

另一条则是在新兴市场中尽可能地占据一席之地。中国和印度成为宝腾的首选。宝腾2008年计划出口10万辆。

为了达成目标,宝腾与南京汽车集团旗下的新雅图汽车也曾进行过相关谈判,但目前尚无确切进展。

杰得微电子背靠中国挑战国际巨头

将继续引入风险投资以赴海外上市

□本报记者 陈中小路

直挑国际巨头

“你知道在国内我最尊敬的两家公司是什么吗?”杰得微电子首席执行官欧阳博士给出的答案是华为和奇瑞。在他看来,这两家公司都是依靠技术从大公司垄断中突围而出的民营典范,而这也正是欧阳对杰得微电子的期望。今年,这有点“偏执狂”的芯片公司不但要继续开拓原创技术,而且还要进行第二轮融资,然后奔赴海外上市。

创业布局缜密

2003年创办的上海杰得微电子是一家领先的多媒体SoC(系统级芯片)设计公司。成立之初就引入夏新电子作为战略投资者,2004年又成立BVI离岸公司,2005年获得SAIF(软银亚洲)1100万美元的风险投资。

欧阳合表示,创业初期引入产业链上的公司,有利于公司的研发和客户资源的开拓,而注册离岸公司和引入风险投资则有益于公司赴海外上市,“SAIF是此中高手”。

有别于创业者们常有的“边摸索边前进”,欧阳对杰得微电子的布局相当缜密。比如引入SAIF时公司以4000万元购回夏新3000万元投资所拥有的股权,就考虑到了避免在海外上市时可能因国企持股遇到的麻烦;而在欧阳合的计划里,继SAIF1100万美元融资后,公司将于今年启动第二轮融资,而在这个阶段除了继续引入风险投资外还将有海外上市公司加入进来,目的同样也是为了海外上市打基础。

欧阳合清晰的发展思路吸引了SAIF,SAIF合伙人周志雄对上海证券报表示,“(杰得微电子)这样的公司从投资到成功要砸很多钱。我们投资1100万美元只是第一步,好在我们管理着十亿美元的基金。我们对这个团队有信心。”

欧阳合坦言,在最初接触SAIF的同时他谈过包括华平、Intel、高通、IDG等在内的几十家国际一流的投资机构,其中拥有半导体专业背景的周志雄最能理解他的想法,尤其是对技术的认同,促成了最后的合作。

事实上,技术一直是欧阳最关注的部分。他创建的硅谷公司三年前开发出商用MPEG1/2/4多格式编码芯片,回到中国后他又领导杰得微电子开发出了中国第一款0.13微米的多媒体应用处理器,并且一次流片成功,一次量产成功。

周志雄表示,SAIF投资杰得微电子看中的就是公司的原创技术和开发世界级技术的能力。

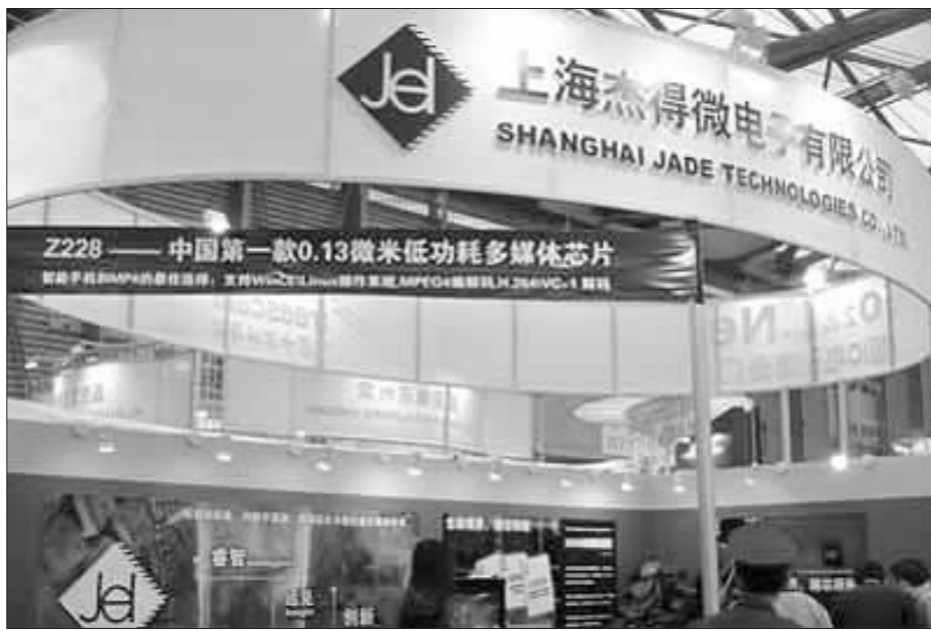
有意思的是,杰得微电子计划闯出一条和中星微、珠海炬力这些业已成功登陆Nadaq的中国芯片设计公司所不同的路。“小公司挑战大公司一直是硅谷一直以来的传统,Yahoo、Google都走过这条路。”欧阳合指出,大多数的中国芯片设计公司强在低端,优势集中在成本控制,但是杰得微电子走的是高端,直接的竞争对手是Intel、Freescale、德州仪器等国际公司。

一位业内分析人士表示,这是一种高投入、高风险、高收益的操作模式,除了对技术的要求外,还需要有足够本事“挖”到竞争对手的合作伙伴,而且可能还要更多地应对知识产权方面的纠纷。不过一旦确立市场地位,公司再从高端涉入低端将比反向拓展容易得多。

“咬住”中国市场

对此周志雄强调,大公司开发的芯片要照顾美国、欧洲、日本等各大市场的要求。很难为中国市场单独开发芯片。同时芯片越复杂,对中国客户的支持越成问题。如果集中于中国市场,杰得微电子的优势是显而易见的。欧阳合也表示,对于中国市场的理解与把握帮助杰得微电子更好地为客户提供产品和服务。实现量产不久,Z228就已经得到了视频监控、消费电子等行业国际500强的订单。

周志雄指出,中国市场对于高端产品的需求是令人难以想象的。欧阳合也认为,杰得微电子潜在的机会就在中国市场,尤其是随着3G的到来,杰得微电子的多媒体应用处理器在中国的市场潜力巨大,这也正是欧阳合从硅谷回到中国的主要原因。



杰得微电子把自己的竞争对手定为Intel、德州仪器等国际公司 资料图

“大部分公司会死掉”

SAIF合伙人周志雄谈中国半导体行业前景

□本报记者 陈中小路

亚洲最大的风险投资基金软银亚洲赛富基金(SAIF)投资盛大的案例已经被视为风投经典之作。SAIF只用了20个月的时间,就把投入盛大的4000万美元变成5.6亿美元。而这起投资背后的主要操盘手,就是亲自设计了盛大投资架构和组织投资案谈判和实施的SAIF合伙人周志雄。周被德意志银行董事总经理王仲何称作是“VC中最勤奋的人,VC界的一个奇才。”

昨日,上海证券报专访了这位曾对中国半导体行业抱悲观情绪的“操盘手”。

记者:和很多风险投资人不同的是,您是学半导体专业出身,这对您在芯片相关领域进行判断和选择有什么具体帮助?

周志雄:对芯片产品设

计公司的投资和其他投资不同。一个今天有收入,有净利润的公司可能远不如一个还在概念阶段的公司值钱。我最近在看两家做power line communication(动力线载波)芯片的公司,对我的专业背景是很大的考验。听起来一样的公司在产品定位、市场潜力、技术上相差甚远。很难想象没有专业背景的人如何只通过看看商务计划,看看演示,访谈潜在客户就可以做出正确的判断。你真的得弄明白这芯片是怎么工作的,凭什么能做得高人一筹。

记者:您认为中国芯片领域还有多大的潜力可挖掘?

周志雄:一定会有人胜出,但不会是六七个公司,大部分的公司会死掉。投资人在选择投资目标时要慎之又慎,切忌一拥而上。在上海大街上如果月薪3000元的老百姓在排队哄抢800万一套的公寓,你就知道房地

产市场要出问题了,芯片投资也是一样的。

记者:谈谈SAIF在芯片行业的开拓?

周志雄:SAIF的目标是扶植以中国为基础的公司在中国市场站稳脚跟,并借助中国作为制造基地的优势走向国际市场。除了芯片,我们还投资了位于苏州的一个中国最大的芯片加工厂之一和舰科技;世界上顶级的fabless ASIC公司世芯电子,该公司专注于0.13微米和90纳米以下的工艺,索尼PSP的芯片就出自其手;以及专注于射频低功耗芯片和专注动力线数据传输芯片的开发的莱思康芯片。

记者:大家都很关注去年SAIF融到的6.4亿美元二期基金,SAIF最近在重点关注哪些行业公司?

周志雄:我们希望保持低调。最近尽管投了一些新的项目,但不会对外宣布。

宝腾拟左手牵“奇瑞”右手执“青年”

□特约记者 金欢

受产品市场和资本市场的双重压力,马来西亚宝腾汽车(下称:宝腾)正加速与两家中国汽车企业展开合作谈判。这两家企业就是奇瑞汽车公司(下称:奇瑞)和浙江金华青年汽车集团(下称:青年汽车)。

昨日,记者致电奇瑞相关人士询问奇瑞与宝腾合作进展时,奇瑞称目前正在进一步接洽中,正式协议尚需时日。

与奇瑞的谨慎相比,马来西亚宝腾汽车显得更积极。其近日发布公告称,“5月23日,旗下国家汽车工业(PONSB)与奇瑞汽车、奇瑞汽车马来西亚总代理ALADO公司开始进入可行性报告期,以决定为对方组装汽车、进军对方市场是否

可行。”

一旦双方最终达成协议,则宝腾与奇瑞均多了一个市场:在中国,奇瑞组装宝腾品牌的轿车,该车将在中国市场销售;在马来西亚,宝腾汽车为奇瑞组配奇瑞品牌的汽车,并销售至马来西亚以及东盟市场。

8月28日将是双方得出可行性结论的最后期限。

两种“待遇”

就在左手牵奇瑞时,宝腾另一只手牵住了浙江金华青年集团。

3月,青年汽车内部人士曾透露宝腾与其有战略合作意向。

新技术开发区的孙村片区,合作伙伴正是英国莲花汽车。当时双方计划在济南生产1.3升至1.6升的中档轿车。

此后,在公开场合,青年汽车从未承认过与宝腾进一步达成合作之事。如今宝腾的公告已经证明一切。

按照国际惯例,宝腾会向青年汽车征收技术入门费,每辆车销售后含税收入提成费。但这一比例如何确定,需要双方进一步磋商。

奇瑞与宝腾的合作则更类似于一个互换市场的合作,因此双方可以讨价还价的余地并不大。

宝腾急攻

如果奇瑞与青年的条件可以接受的话,至今年下半年,性急的宝腾将与双方分别签署合