

新西兰乳品巨头恒天然抢滩中国

□特约记者 文轩

全球最大的乳制品出口商新西兰恒天然集团开始全力开拓中国市场。昨日,记者独家获悉,恒天然集团主要从餐饮、零售、原材料供应等三大渠道抢滩中国。而该集团认购石家庄三鹿集团43%股份一事已获商务部批准。

该集团旗下恒天然乳品(广州)有限公司公关部经理朱铭健透露,2005年底外资乳品企业在中国最大一单的投资项目——恒天然集团斥资8.6亿元人民币认购石家庄三鹿集团43%股份的协议,目前刚得到国家商务部的批准,现已进入正式启动阶段。不过新合资公司尚未敲定最终将使用哪个奶粉品牌。

朱铭健同时指出,目前来看,三鹿集团和恒天然集团的奶粉品牌只存在交叉现象,而不是完全重叠。新合资公司的品牌战略尚在商谈之中。

据恒天然集团内部一位高管介绍,目前该集团在中国的主打产品分三块,一是风行中国餐饮业的安佳黄油;二是定位高档的安怡老人奶粉以及安满孕妇奶粉;三是占据集团份额最大的乳制品原材料供应板块。

该人士表示,今年以来,恒天然集团的三大板块均在快速增长:以上海为例,安佳牌黄油已占领上海80%的四星级以上酒店,而90%的上海饼屋也已选择安佳。

据悉,恒天然集团是由3.4亿户新西兰奶牛农户集体组成的股份公司。作为全球第一的乳制品贸易公司,其每年全球乳品销售量超过195万吨,占新西兰出口额20%以上。上世纪90年代,恒天然集团就已经进入中国市场,但一直低调发展。

随着我国入世后关税下调,众多外资乳业还将大量进入中国市场。

然而不久,这些最先介入中国乳业市场的外资巨头先后吃到苦头,这能把乳业的管理权与品牌使用权授予光明。

背景链接 外资乳企曾铩羽而归

上世纪90年代中期,外资乳业巨头纷纷进入中国市场,这其中包括雀巢、卡夫、达能等。

美国卡夫也将股权卖给了三元。总投资为1500万美元的帕玛拉特(南京)乳品有限公司生产的“帕玛拉特”产品,在市场上反映冷淡。帕玛拉特旗下的黑龙江乳品厂,也租赁给了伊利。

聚焦央企

李绍德接棒中海集团

该集团进入“后李克麟”时代 可能面临主业调整

□本报记者 索佩敏

执掌中海集团总舵9年的李克麟,即将离开这一岗位。昨日,上海证券报从中海集团获悉,这位一手将中海集团由小公司发展成国际航运巨头的“中国集装箱之父”,已经宣布退休,新总裁一职将由原集团副总裁李绍德出任。有接近中海的知情人士透露,后李克麟时代的中海集团将做大散货与油轮运输业务。

据了解,6月2日中海集团召开了干部大会,中组部干部五局周新建局长代表中组部领导宣布,中央任命李绍德为新一任总裁兼党组书记,同时李克麟不再担任总裁。

年龄是主要原因

中海集团一位内部人士透露,李克麟此次卸任的主要原因是年龄。根据国资委制定的《中央企业负责人管理暂行办法》,企业负责人任职年龄一般不超过60周岁。而李克麟今年已经65岁,不再适宜担任中海集团总裁。对此,中海新任总裁李绍德在接受上海证券报采访时也表示,“这次领导人的变化,只是正常的更替。”

“与李克麟的风格完全不同。”一位熟悉中海集团的知情人士如此评价李绍德。这位人士表示,与李克麟相对“强势”的风格不同,李绍德给人的印象相当儒雅温和。

资料显示,李绍德今年56岁,1983年毕业于上海海事大学水运管理专业,1968年12月进入上海海运局工作,1988年3月起任海运局副局长,1993年6月起任上海海运(集团)公司副总经理,1995年11月起任上海海运(集团)公司总经理,1996年起兼任上海海兴轮船股份有限公司董事长,1997年7月任中国海运(集团)总公司副总裁。

而据中海集团内部人士透露,从海运局到中海集团,李绍德担任的主要是人事方面的管理,对于集团内部管理工作并不熟悉,但是对于核心的航运业务没有太多涉及。

中海主业走向

李克麟在位时把中海集团的集装箱业务做大做强,那么后李克麟时代该集团的产业将如何走呢?

据一位接近中海集团的知情人士向上海证券报透露,中海集团今后将会在继续投资集



6月2日,中央任命李绍德为中海集团新一任总裁兼党组书记 资料图

装箱船队的基础上,做大散货和油轮运输业务。

“国资委给中海的目标是,在现有资金的投入下,加强散货和油品的运输。”该人士如此表示。

“随着我国经济建设的加快,对于能源的需求也在不断加大。”以石油为例,中国已经是世界第三大原油进口国。但国内船队在原油进口运输市场

中只占了20%左右的份额。对此,国家提出了“国油国运”战略,计划在2010年前使国内运输企业承运的进口原油份额达到50%以上。该人士透露,为了配合国家能源运输的需求,中海下一步将会加大对散货和油轮运输业务。

计划已于今年2月制订完成,“中海集团将会按照这一规划,加大船队调整结构,把握公司的长远发展。”中海集团计划在“十一五”期间,通过市场运作,进一步做强做大集装箱船队;进行货轮业务体制改革,进一步做强做大货轮船队;增强大型化船队的能力,建成世界级油轮船队。

李克麟逆向掌舵创造航运界神话

□本报记者 索佩敏

“他对于航运市场周期的把握非常准确。”对于中海集团前掌舵人李克麟,一位离开中海的知情人士如此评价。而纵观中海集团近年来的快速发展,正是李克麟在三次低迷时期的逆势扩张,创造了中海集装箱船队快速发展的“神话”。

1997年中海刚刚组建,刚

好赶上亚洲金融危机,世界航运业惨淡经营,大批船公司被迫卖船、拆船或低价出租船。但中海首先把自己的一些老旧船改造成集装箱船,同时低价租了一些船先跑起来。有了资金后马上大量造船,由于是在航运业低谷期,船价非常低。而随着近年来航运业的复苏,运价、船价纷纷上扬。当别的船公司开始下订单造船的时候,中

海的船已经开始陆续下水、大把赚钱。

2002年,由于航运业不景气,中海集运1至5月中海集运巨亏6亿元以上。但李却斥资20亿元增资中海集运,逆势扩张运力。

2002年9月29日,美西港口大罢工。李克麟判断,港口罢工必然导致货物无法卸船,有去无回的连锁反应是到罢工结束时大量货物没有集

装箱可装。于是他在国内放长假时给集装箱制造厂下了定做8万个集装箱的紧急订单。在别的航运公司都被危机牵连损失时,中海却从中净赚6亿多美元。

正是由于李克麟对于市场的逆向思维,令中海从成立时的总收入67亿元、净利润亏损,到2004年总收入476.8亿元、盈利84.8亿元,创造了航运界快速扩张的奇迹。

利益关系未清 “禁鲜令”又难产

□本报记者 陆琼琼

“禁鲜令”的出台牵扯着中国乳企的战略命运,同时又考验着它们本就脆弱的神经。日前,国家标准委员会(国标委)网站上悄然出现的一则公告标志着讨论了近两年的牛奶“禁鲜令”又一次搁浅,然而围绕此令的各方博弈仍将继续,甚至愈演愈烈。

根据国标委的公告,“凡符合GB7718-1994《食品标签通用标准》及相关标准的预包装食品标签,可延期使用至2006年11月1日。”而该政策全面实行的时间已经从去年10月1日拖延至今6月1日,然而这个期限又将进一步延迟,国标委给出的解释却和以往一样“鉴于仍

有部分企业标签库存量较大,为减少企业损失。”

“究竟还有多少存量?”同盛整合营销策划机构乳业专家雷永军有些激动。他认为,政策一变再变,不但政府失去了公信力,还会打击听话的企业。

6月5日,光明乳业内外关系经理龚妍奇对记者说,光明“鲜牛奶”的标示至今没有发生任何变化,但她表示,如果相关政策出台,光明一定会根据政策要求作出改变。而蒙牛乳业的新闻发言人不愿发表任何评论。

即将出台的政策为何又难产?“这个问题应该去问国标委。”中国奶业协会王怀宝副理事长笑着说。但他又严肃地表示,政府出尔反尔的决策使企业无所适从,消费者也被弄得晕头

转向。

雷永军告诉记者,在他的客户中,一半以上的乳品企业已经开始转变战略,其中有一家企业5年以来投入了3个亿打造“鲜牛奶”概念,而自从“禁鲜令”即将出台的消息公布以后,这家企业便未雨绸缪转变方向,但这就意味着5年的品牌形象积累被完全抛弃。“可现在政府却又在反复,不管最后出台什么样的政策,企业需要一个斩钉截铁的决策。”雷永军说。

五、六年以来“鲜牛奶”的概念伴随着中国乳业的成长而深入人心。雷永军认为,“禁鲜令”一旦深入贯彻执行,会使整个乳业消费下降,这也是政府一直不能痛下决心的原因之一。

而上海壹言商务咨询有限公

司总经理、乳业专家汤志庆则表示,“禁鲜令”根本不合理,禁鲜主要针对巴氏奶,但实际上,巴氏奶与常温奶无论在加工程序还是营养保存性上都有区别,“目前一些别有用心的人在混淆概念,想抹煞两者的差异。”汤志庆认为

禁鲜令牵涉两大阵营

“禁鲜令”关系到了巴氏奶和常温奶两大阵营市场争夺的格局以及背后错综复杂的利益关系:以光明、三元、新希望等为代表的“城市型”乳企一般奶源不充足,并且缺乏奶牛饲养的发展空间,但因靠近城市消费市场,因此以生产巴氏消毒奶、保鲜奶为主,在营销策划上,主打“鲜奶牌”,“以鲜取胜”,也可以

为所谓“禁鲜令”很难实行,在11月1日前很可能还有变数。也有一些不愿透露姓名的人士表示,政府与企业存在太多千丝万缕的关系,哪怕没有权钱交易,也有理不清的“人情关系”,致使政策执行力大为削弱。

禁鲜令牵涉两大阵营

“鲜牛奶”牌子是这些企业的最后一张王牌。而以伊利、蒙牛等为代表的“奶源型”企业则拥有得天独厚的优质奶源,以生产超高温灭菌奶为主,因为保质期可在45天左右,被称为“常温奶”,在营销上,倡导天然、绿色、无污染,并且“以价取胜”。(陆琼琼)

宏达电拟全盘收购多普达

□本报记者 陈中小路

全球最大的智能手机代工厂宏达国际电子(2498-TW)在多普达身上开了一个“玩笑”。而这两家公司都是台湾“塑胶大王”王永庆的三女儿王雪红旗下的产业。

上周五,宏达电召开重大讯息说明会,宣布与多普达签下合作意向书,预计以不超过1.5亿美元价格收购英属盖曼群岛的Dopod Corporation(下文简称为“多普达”)五成以上股权。多普达是大陆多普达通讯有限公司和台湾多普达国际有限通讯公司的投资方,在中国香港、马来西亚、泰国、印尼等地也设有子公司。此前关于多普达的“去向”市场猜测颇多,最近也传出O2、软银、NTT DoCoMo和中华电信等公司战略入股等消息。

由于存有如上利好期望,当宏达

电的收购消息出来后市场投资者对此交易表示失望,宏达电的股价也一度跌停。昨日,该公司又发布“进一步说明”,称“公司内部评估,将以不超过1.5亿美元收购多普达100%股权。”至于具体收购方式,宏达电会计主管林政宽表示“目前皆在评估当中,预计年底前可望确认。”

台湾业内认为这一举动直接导致多普达的身价从3亿美元暴跌至1.5亿美元。多普达通讯有限公司公关经理钱启敏则表示,由于双方目前只是达成备忘录,一些具体的收购条件仍有可能在正式协议签署前进行调整。

普达通讯有限公司副总裁梁俊益向上海证券报表示,这项收购主要还是一个资本层面上的运作,对于下属公司的组织和业务结构的并没有太大影响,也不会因为收购进行调整。

eBay亚洲市场再受挫

□本报记者 陆琼琼

6月5日,eBay与PChome Online共同宣布,将在台湾建一家合资公司。新公司将通过联合品牌网站,在台湾提供电子商务服务。而eBay的台湾站也即将撤销。

eBay中国公关经理刘薇告诉上海证券报,eBay台湾站主要以拍卖为主,而成立于1998年的PChome Online是台湾第二大门户网站及重要的电子商务网站,目前拥有超过1000万注册用户。而且PChome Online已经是eBay旗下网络电话部门Skype的台湾合作伙伴。“eBay希望拓展地区市场,不仅限于做拍卖生意,PChome的流量很大能够帮助eBay实现目标。”刘薇说。

2002年,eBay花了950万美元,通过收购一家叫力传资讯股份

有限公司的网站进入亚洲第三的台湾市场,台湾最大的门户网站雅虎奇摩。苦苦经营了4年后,eBay宣布关闭台湾站。

这已经不是eBay第一次在亚洲市场受挫。早在2002年,因为无法在日本雅虎购物网站的压力下寻找出路,eBay日本站无奈关闭。

2002年,eBay总共花了1.8亿美元全资收购当时占据中国大陆C2C(消费者间交易)市场90%以上份额的易趣,但收购之后的市场份额目前只占有26%左右。对此,刘薇表示,eBay在大陆市场不会有何变化。

易趣国际分析师陈海澄认为,C2C市场的马太效应使大者恒大,小者恒小。从全球来看,eBay本土化比较差,还无法根据区域市场进行差异竞争。

通用三月连冠

□特约记者 金欢

上海证券报昨日获悉,2006年5月份中国汽车销量新鲜出炉:上海通用连续3个月雄居冠军宝座,销量为3.64万辆。亚军为一汽大众,销量为2.87万辆。4月份排名第二的上海大众暂时跌至季军,销量为2.73万辆。奇瑞停产20天,故产量大幅下降,5月份销量排名第四,为2.32万

吉利升至前6名

辆。第5至第11名分别为北京现代、吉利、广州本田、神龙、一汽丰田、东风日产、长安福特。前5名座次,除上海大众和一汽大众互换位置,其余未发生变化。后6名中,吉利增速较猛,由原来的11名升至目前第6名。分析人士认为,这种变化,源于吉利小排量汽车在二线城市的热销。

广东机场集团建亚太中枢机场

□新华社记者 陈冀

广东省机场管理集团公司与中国南方航空股份有限公司6月5日就白云国际机场中枢建设达成协议,双方承诺将共同加快推进白云机场的亚太中枢机场建设和南航的广州枢纽建设。

据民航业界人士介绍,机场优质的服务和高效的中转流程,以及基地航空公司的航线航班密度、离港系统、中转服务、地面交通功能的改进,这些都是枢纽机场形成不可或缺的重要条件。这些条件的改善,基地航空公司和机场的合作是关键性的。国际上许多一流的大型枢纽机场都与其基地航空公司有着良好的、密切的合作关系,双方一般会定期召开会议交换信息。

白云机场一直占据民航机场三甲位置,新白云机场投入运营后,航班起降架次从2003年的14.23万架次增至2005年的21.13万架次,旅客吞吐量从2003年的1500万人次猛增至2005年的2339万人次,仅仅两年的时间,客流量就净增800多万人次。

南航作为白云机场最重要的基地航空公司,无论是航班量还是旅客吞吐量,南航都占据白云机场两项指标的60%以上。南航航班密度由2000年的每周1160多班发展到2005年的2100多班,南航广州始发国内航线几乎覆盖了全部的国内主要市场,国际航线则辐射了包括北美洲、欧洲在内的五个重要地区。

民企环海不锈钢公司试产

□本报记者 徐虞利

昨日,记者获悉,民营企业山西环海不锈钢有限公司投资6亿元的20万吨热轧不锈钢带项目已于近日试生产,待正式投产后,年销售收入可达40亿元,年实现利税可达5亿元。

据悉,该公司在企业发展的

太钢携外企建不锈钢工业中心

□本报记者 徐虞利

昨日,记者获悉,太钢与美国东方工业股份有限公司在沈阳的东大不锈钢工业园于近日正式启动。项目总投资为5000万美元,以生产、加工、销售不锈钢产品为主营业

务。据悉,该工业园计划建设成以不锈钢为主要产品,集生产、加工、销售为一体的产业基地,预计年产值达到20亿元,并形成以沈阳为中心,辐射整个东北亚的不锈钢工业中心。