

责任编辑: 全泽源 美编: 蒋玉磊 2006.6.7 星期三
邮箱: quanlizeyuan@sina.com 电话: 021-38967689

银团15亿贷款助上广电TFT扩产

□本报记者 李小兵

昨天,上广电宣布将公司TFT-LCD五代线的产能扩大88.8%,即到今年年底实现年产能102万大片。上广电此举不仅引来国内七大银行约15.6亿元人民币的借贷,而且还博得其合作伙伴NEG的“安心”,就在上周末,名列世界三大TFT液晶显示器基板玻璃厂商之一的NEG刚刚宣布将其LCD玻璃基板的后段工厂设在上海。

昨天,以中行上海分行为牵头行,建行上海分行、浦发银行上海分行为副牵头行的银团,与上广电NEC液晶显示器有限公司签订了贷款协议,为此次扩产提供总额为220亿日元(折合人民币15.6亿元)的银团贷款。TFT-LCD产业是明显的技术密集型、资金密集型产业,该产业的竞争同时也被看作是金融财团实力的比拼。而此次,在上广电TFT-LCD扩产的背后,竟然集聚了中国银行上海分行等七大

行,可见财团对上广电的看好以及地方政府对扶持TFT-LCD产业的态度十分积极。据介绍,这次是该财团第二次对上广电TFT-LCD项目提供贷款,2年前,该财团曾提供总额为646亿日元(折合人民币约46亿元)的贷款,支持上广电建成了中国第一条具有大批量生产规模的第五代TFT-LCD生产线。上广电的扩产行动,客观上增加了上海吸引配套企业落户的砝码。目前,包括康宁、NEG

这样的TFT-LCD基板玻璃巨头和LG化学这样的TFT-LCD偏光片生产商等配套企业,都将是后道工序部分移向中国内地,而没有在内地作全道工序的投资,据悉就是在等待内地企业产能的匹配程度。因此,这次上广电加快扩产,对NEG这样的配套企业来说,是实实在在的好消息。据悉,上广电对财团和配套企业的吸引力还表现在其投资效率上。上广电称,此次公司是

以38.4%的资金投资增量获取88.8%的产能增量,意味着用最少的投入实现最大的产出,产出将从现在的年产652万台液晶屏及模块(以15英寸计),扩大到年产1215万台液晶屏及模块,产品品种将覆盖显示器至电视机的各个规格。对于扩产进程,上广电表示,本月将完成设备安装,争取10月份满产。同时,上广电集团高层称,今年可以全面实现扩产计划。

台塑董事长王永庆交班

□据新华社电

担任台塑集团董事长长达半世纪之久的王永庆6月5日卸任。目前台塑董事长由原台塑总经理李志村接任,王永庆弟弟王永在的长子王文渊接任总裁,副总裁一职则由王永庆的女儿王瑞华担任。据台湾媒体报道,台塑公司5日举行股东会,会后宣布:台塑今后的重大决策都将由王文渊、王瑞华等七人组成的行政中心作出。会上改选出新任董事、监事,王永庆和王永在退出董事会。



王永庆

有分析认为,目前台塑已进入专业经理人和王家第二代共治时代。但有“经营之神”美誉的王永庆仍是集团内最具影响力的人士。祖籍福建安溪的王永庆1917年出生于台北,他38岁时创办台湾塑胶公司,目前台塑关系企业旗下

计有台塑、南亚、台化等20余家企业,在岛内外多地设厂,是岛内最大的民营企业之一,对台湾经济发展贡献很大。王永庆退休后将把相当一部分精力放在帮助大陆贫困学童方面。

欧姆龙:2007年在华销售达106亿

□本报记者 李小兵

昨天,欧姆龙集团董事长兼总经理作田久男在欧姆龙(上海)有限公司竣工开业仪式上透露,公司已经制订了到2007年年底在中国的销售增加至13.3亿美元(折合人民币106.4亿元)的计划。为此,欧姆龙集团已经决定,把集团公司的工业自动化全球核心基地放在上海。

流、客户服务系统的以国际竞争力为目标的重要基地。

作田久男昨天还透露说,为了实现集团制订的目标,公司也将推进在中国各项事业的发展进度。其中包括:欧姆龙(广州)汽车电子有限公司的遥控车锁启动系统即将量产;欧姆龙电子部件(深圳)有限公司第三期工厂建设工程尽快竣工。作田久男还称,为了促进公司在手机的小型液晶显示屏以及电视大型液晶显示屏的背光业务发展,公司还计划大幅度提高相关产品在中国大陆的委托生产量。他具体透露说,到2007年底,欧姆龙集团计划的销售目标为7500亿日元(折合人民币534.9亿元)以上,其中,中国地区销售额预计占欧姆龙集团销售总额的20%。他说,这个目标比例,比去年欧姆龙中国实现的销售比例提高了3倍。

据悉,为了打造这个基地,欧姆龙从去年开始加快了生产重组的进程,即把在1993年成立的上海欧姆龙自动化系统公司、1994年成立的欧姆龙上海公司、2003年成立的欧姆龙(上海)控制系统科技公司合并,同时追加投资50亿日元,完成了欧姆龙(上海)有限公司(简称OMS)第三期项目的建设,使OMS成为一个包括开发设计、生产、物

中国企业获加蓬铁矿石开采权

昨天,记者从中国中钢集团获悉,中国机械设备进出口总公司(简称中机)等企业联手,战胜全球铁矿石巨头——巴西淡水河谷,取得了非洲国家加蓬的贝林加铁矿项目。该项目铁矿石储量超过5亿吨,开采设施经费预计超过五亿欧元。中国商务部昨天也宣布了该消息。贝林加铁矿位于茂密的赤道森林中,尽管储量高达5亿吨以上,但开采难度非常大。2005年4月,加蓬方面曾与中机、中钢、巴西淡水河谷、法国加蓬高米洛格公司签署一份联合开发贝林加铁矿的协议,随着铁矿石价格不断攀升,淡水河谷公司和我国企业展开了

最后争夺。昨天,商务部宣布,加蓬政府在6月1日召开的部长会议上决定,将贝林加铁矿项目及其附属设施:铁路、水力发电站、港口等交由以中机为首的中国企业实施。加蓬政府官员透露,中国愿意收购所有开采出的铁矿石,并且得到政府的财力支援保证是胜出的决定因素。中钢国际业务部负责人表示,经过一年多的周折,中国企业已联合拿到该项目,中钢已在加蓬设立分公司,负责贝林加铁矿项目的开采,但目前的主要业务是勘探,铁矿石开采要到2010年才能实现。(京华时报)

eBay易趣试水国内手机购物

□本报记者 陆琼琼

6月6日,eBay易趣在京宣布与TOM在线合作,推出国内首个基于WAP技术的手机购物平台,并向其网站两千万用户提供免费的交易信息短信服务。目前国内的手机用户已经超过4亿,eBay易趣率先将电子商务引入移动商务领域,正是瞄准了中国庞大的移动电话市场,开拓新型业务发展渠道。据介绍,eBay易趣手机购物平台推出之后,手机用户可以在手机WAP浏览器上直接输入网址进入物品浏览页面,了解商品行情。eBay中国首席执行官吴世雄

表示,移动商务的应用很快将进入高速发展阶段,eBay易趣此时进入正是时候,而手机购物平台是多方获益的解决方案。eBay易趣可以借此进入一个庞大的用户市场,拓展新的营销渠道,直接面对主流消费群体。据吴世雄介绍,手机购物平台是eBay易趣根据中国用户消费行为特征,结合了TOM在线的无线技术优势,为中国用户度身订造的产品,它同时也借鉴了eBay在其他国际市场手机业务的发展经验。eBay德国早在2002年就已经推出了WAP站点,英国的移动eBay平台已经有近3年的历史了,而eBay美国在2003年推出手机购物平台。

GE获神木化工气化技术合同

□本报记者 阮晓琴 北京报道

最近,GE能源集团又获得了陕西神木化学工业有限公司(下称:神木化工)的气化技术贸易合同。神木化工年产60万吨甲醇项目位于陕西省榆林地区。该项目由陕西省投资集团(有限公司)等七家企业共同投资建设。GE与神木化工及陕西华山创业科技开发有限公司签订了许可贸易合同。根据合同,GE的气化技术将作为神木二期工程的一部分,用来生产一氧

化碳和氢气的合成气,日产量达250万标准立方米。该项目一期工程年产20万吨甲醇工程已于2005年10月成功投产。二期年产40万吨甲醇工程将使用当地神府煤作为燃料,计划于2007年底投产。GE能源集团是世界领先的发电设备和能源输送技术的供应商,2005年集团销售收入为165亿美元。自2004年6月GE能源集团收购最早进入中国的雪佛龙-德士古气化技术以来,GE在中国共签署6项气化许可合同。

华为正式“收编”对手港湾网络

业内推测价格逾10亿元 预计7月底可完成整合

□本报记者 陈中小路

5年前,原华为副总裁、业内公认的任正非“接班人”李一男自立门户,创办港湾网络有限公司,此后该公司在与华为竞争中迅速成长。5年后戏剧性的一幕成为现实——港湾网络主要资产被华为“收编”。

昨日下午,华为和港湾网络联合宣布,“就港湾网络转让部分资产、业务以及部分人员给华为达成意向协议并签署MOU(谅解备忘录)”。根据双方签署的备忘录,本次转让的资产和业务包括路由器、以太网交换机、光网络、综合接入的资产、人员、业务及与业务有关的所有知识产权。

港湾网络发言人李琳表示,交易细节双方正在进一步洽谈,至于交易价格,根据保密协议不对外披露。有业内人士根据此前传出的西门子以8.8亿元收购港湾60%股份的价格,推测华为收购港湾全部股份应在10亿元之上。此外,有消息称港湾网络的大股东之一华平已经明确拿钱退出,不过截至发稿时,华平方面还未给予答复。此前,华平两次共投资5300万美元于港湾网络。

上海证券报了解到,对于此次资产转让,李一男昨日在内部表示:“公司在发展中遇到很多困难和挫折,由于管理层,

尤其是我本人在知识和能力方面的欠缺,导致在公司战略的制定和内部的管理上都存在很多不足,错失了企业发展的机遇。……在通信领域这个竞争十分激烈的行业,我们公司面临着巨大的压力和挑战,公司必须要根据情况适时进行调整,以最大程度地履行对公司客户、员工和股东等各方的责任。”

此前,由于资金短缺、上市受阻以及华平有意退出等因素的困扰,港湾网络一直处于并购传言之中。数月之前就传出华为为西门子洽谈收购港湾事宜。华为新闻发言人傅军强调,双方以合作的方式握手言和,避免恶性竞争,这也有利于发挥各自的优势,强强联合。

华为对港湾网络的整合同样受到关注,目前港湾网络内部说法很多,包括研发部门部分并入华为、市场部门就地解散等。不过,李一男昨日向记者表示,“相关的研发,市场,供应链和支持部门人员将跟随这些业务并入华为。”而目前华为方面向港湾网络承诺的是,“整合之后,愿意真诚地给大家提供充分的职业发展空间和激励计划。”

上海证券报了解到,整合工作将由华为任命的整合工作小组负责,相关的方案和细节在经董事会批准后实行,整合的过程预计7月底结束。



华为对港湾网络的整合备受关注 资料图

港湾网络留有后手

华为并没有获得港湾网络全部资产,港湾网络余下资产可能将出售给以色列最大的电信设备厂商ECI(Nasdaq:ECIL)。据了解,位列国内五大供应商之一并占据5%市场份额的宽带接入产品线并不在华为的收购名单中。华为没有披露舍弃宽带接入产品线的缘由,但上海证券报了解到,港湾网络的宽带接入产品线另有意向买家。目前,以色列ECI正与港湾网络密切接洽。

而在获悉华为收购港湾网络消息后,ECI已加紧了与港湾网络的沟通。港湾网络发言人对此不予置评。ECI主要客户分布在欧洲、北美等地。该公司目前正在中国寻找扩大合作与业务的机会,去年ECI曾收购了东方通信旗下的光通信业务子公司。不过业内人士认为,单从市场竞争角度来看,ECI收购港湾网络的宽带接入产品线对华为威胁不大。宽带接入领域是华为的强项,目前华为、

阿尔卡特和中兴通讯是全球最主要的三家供应商,而华为在国内更是占据了30%左右的市场份额,远远把其他对手抛在后面。值得注意的是,华为发言人昨日向媒体强调“华为收购的是港湾部分资产与业务,而不是港湾公司。港湾作为一家独立的公司仍会存在。”业内人士推测,这一操作方式很可能与港湾网络出售宽带接入产品线等后续安排有一定关系。(陈中小路)

抢世博商机 东航拟大扩张

面对2010年上海世博会的巨大商机,中国东方航空股份有限公司正在积极筹划分食。昨日,该公司宣布正式启动五年世博服务计划。到2010年,公司拥有的飞机数量将由2005年的180架猛增至322架。

作为中国2010年上海世博会首家合作伙伴,东航此次公布的世博服务计划涵盖了机队规模、市场建设规划、航线网络开发、空地服务承诺、飞机维修能力、航班运行控制等多个方面的服务内容。

东航发言人表示,预计到2010年,东航将拥有322架飞机。(秦佩敏)

港企投资2.4亿 开发水煤浆

香港天华能源国际投资公司日前正式和山西水煤浆公司签约。根据合同约定,港方将投资3000万美元,在山西省开发年产60万吨水煤浆项目。

据介绍,水煤浆是一种用煤炭制成的新型流体燃料,两吨水煤浆可替代一吨重油使用,燃烧清洁,而价格仅是重油的1/3。

目前,我国的水煤浆年需求量为600万吨,但年产量仅为200万吨,远远满足不了市场需求。该项目主要是发挥山西煤炭资源的优势,进行煤的深加工,把资源优势转化为经济优势。(阮晓琴)

■外国风投淘金中国系列报道之七

风投首次砸钱家居建材类网站

类似“携程”模式的家居网站获美国中经合200万美元投资

□特约记者 许萍

6月6日,家居建材电子商务网站家居易站正式宣布,已获得W1 Harper Group(美国中经合集团)200万美元的首期风险投资。家居易站总裁齐跃表示,家居易站是首个获得风投的家居建材类电子商务网站,资金到位后,将有助于其继续保持行业领先优势。

风投看好前景

家居易站创建于2004年4月,其业务模式是“家居建材+电子商务”,主要提供家装资讯和社区服务。这有点类似于携程网。只不过一个做建材,一个做旅游产品。

家居易站总裁齐跃告诉记者,“由于中国房地产业快速增长,处于房地产下游的家居建材行业也成为零售领域中极具成长力的行业,每年保持着20%以上的增长速度。家居易站就是互联网上的B&Q(百安居)。”而国外家居行业的发展趋势也成为风投的借鉴。据悉,2005年,美国建材超市的领军者HomeDepot年营业收入总计815亿美元,其中近10%的收入来源于互联网。

中经合集团中国办事处董事总经理张颖表示,“象沃尔玛这样的全球著名的零售商,也感受到了来自电子商务的压力,开始建立自己的电子商务

系统。在美国,网上销售的产品中,家居建材类产品是增长最快的。中经合考察了建材超市在国外的状况和成功经验,也非常看好‘家居建材+电子商务’这一模式在中国的发展前景。”

主要赚取差价

对于众多的互联网创业企业来说,如果没有很大的用户流量作支撑就很难发展。对此,齐跃显得很有信心:“对于家居易站这样的网站来说,交易量

和单笔交易额显然要比流量和注册用户数重要的多。”张颖也表示,“在投资家居易站之前,我们也研究了很多的电子商务网站,比如图书、音像产品等,很多交易额太小,以100元以下的订单为主,不足以构成赴美上市的规模。”

而目前,家居易站每单就可以达到上千元的交易额。齐跃介绍,现在每月可以达到200-300万元的交易额,保持着50%以上的增长速度。其中,将近20%的交易来自线上。

“这是一个回报率很高的市场”

——访中经合集团中国办事处董事总经理张颖

□特约记者 许萍

记者:投资家居易站,最主要看重其哪些因素?张颖:投资方投资一个项目主要看市场、格局、方法和人。首先,看好家居建材这个市场。美国的HomeDepot,欧洲的B&Q,都有着很好的盈利状况。随着互联网用户的普及,网上购物的人数也在增加。家居易站单笔交易额就可以达到上千元,在电子商务类的网站中是很少见的。其次,看好这个团队。团队人员都有长期的相关行业

工作经验,家居易站用有限的资金短期就很快的发展起来,营业额增长快速。家居易站和传统业态相比,省去了展示和管理的成本,而且具有价格竞争优势,3-5年时间内,跟风者不会成为主流。在国外投资商眼中,这是一个回报率很高的市场。记者:家居易站这个项目谈判进展是否顺利?张颖:在我所谈判的项目中,齐跃是比较难谈的一个。整个谈判历时好几个月,包括对对方的了解,双方利益的保证以及今后的资本退出。

记者:中经合主要投资项目?张颖:中经合主要投资一些早中期项目,国内主要关注互联网、电信和生化领域的本土企业。曾投资了分众传媒、中国最大的创意图片库全景网络、傲游浏览器等项目,中经合看好直接面向终端用户的产品和应用。中经合最新筹得的一笔基金有1.5亿美元,但是好的项目还是比较难找。记者:中经合今年会投多少项目?张颖:中经合一年会投3-7个项目,不会太多。