

两国际巨头酣战中国千亿风电设备市场

□本报记者 阮晓琴 北京报道

丹麦维斯塔斯集团在华的首家风电厂终于得偿所愿:比在华最大对手西班牙风力集团 Gamesa 提前一个月投产。近日,设在天津的维斯塔斯风力发电设备(中国)有限公司举行了开业投产仪式。维斯塔斯公司当天还透露,该公司计划在天津建设风电厂及机舱和轮毂装配厂。不过 Gamesa 在华的首家工厂也即将于7月投产,而且其投资大于维斯塔斯在华工厂。

两大风力发电巨头在中国

设厂,看中的是中国巨大的风电设备市场。

中国新能源战略开始把大力发展风力发电作为重点。按照国家规划,未来15年,全国风力发电装机容量将达到2000万千瓦至3000万千瓦。以每千瓦装机容量设备投资7000元计算,未来风电设备市场价值将高达1400亿元至2100亿元。

对于如此诱人的市场,已经在全球风力发电设备市场霸占着三分天下的维斯塔斯集团当然不会袖手旁观。去年6月,维斯塔斯风力发电设备(中国)有限公司在天津经济技术开发区成立。该公司预备一期投资3000万美元,计划年产600片风机叶片。2007年扩建完工后,可达到年产1200片风机叶片的生产能力,同时还进行第二期和第三期生产开发。风机叶片是风电设备的核心部件之一。一位业内人士测算,年产1200片风机能形成年产80万千瓦的风电装机容量。

与维斯塔斯成为国际风力发电巨头相比,我国风力发电机组公司生产能力不足,产品质量也难望其项背。目前,我国较大的风力发电设备生产厂家只有新疆金风科技公司和2004年涉足这一

行业的大连重工集团有限公司两家。在2005年风力发电设备新增市场份额中,国内产品占28%,主要是新疆金风科技公司的产品,进口产品占72%。美国、丹麦、印度、德国等风力发电设备生产大国的生产厂家纷至沓来。

目前,维斯塔斯成为中国最大的风电设备制造商,占有大约37%的市场份额。西班牙风力集团 Gamesa 居第二,该公司一直以来把中国当作除本国外最重要的市场。2005年中国进口风电设备中,该公司市场占有率已达26%。直追维斯塔斯。

维斯塔斯将生产企业搬到中国是为了缩减生产成本,提高产品竞争力。中国风能协理副理事长、施鹏飞教授估计,同类型的设备,在中国的生产成本要比其在丹麦低15%-20%。

而几乎同时,Gamesa公司去年也在中国投资建厂。Gamesa公司一位经理透露,Gamesa在中国的首家工厂有望7月中旬在天津建成。该厂生产风力发电整机,投资远大于维斯塔斯中国公司,今年能形成年产50万千瓦的装机容量,明年能形成年产70万千瓦的装机容量。

■ 短讯

无锡新业收购 无锡智文物业

无锡市新业建设发展公司以1550万元,收购远东科技国际有限公司旗下全资子公司中国娱乐(江苏)所持有的无锡智文物业公司65%的股权。对于出售事宜,远东科技认为,该公司有意着重发展其核心业务,包括运营资讯科技及工业制造,而无锡智文物业公司并不是该公司核心业务,而且无锡智文物业公司2005年出现亏损。该项交易预期为远东科技带来1332万元收益,这些收益将用作一般营运资金。(喻春来)

中钢集团确认 承包印度焦炉项目

中钢集团公司近日宣布,中钢集团旗下中钢设备公司总承包的印度京德勒西南钢铁公司(JSW)年产150万吨捣固式焦炉项目合同获得该公司董事会最终确认,并正式生效。据悉,项目合同总金额达4803万美元,工期26个月。

根据合同规定,中钢设备公司将负责为JSW钢铁公司设计并建设4座56孔(年产焦炭150万吨)捣固式焦炉。中钢设备公司将承担设计和全部设备供货,并提供土建、安装和调试的技术指导。中钢集团表示,此次确认生效将为公司进一步开拓印度冶金工程项目和机电成套设备出口市场起到示范和带动作用。据了解,JSW隶属于印度最大的私营钢铁企业JINDAL集团,这次中钢集团总承包的捣固式焦炉是中国迄今为止在海外承包建设的最大的捣固式焦炉。(陈中小路)

华电福建 可门电厂即将投产

近日,华电福建可门电厂#1机组已进入整套启动阶段,投产发电日期可待。

华电福建可门火电厂计划分三期建设,一期工程2台60万千瓦超临界燃煤发电机组已经通过国家发改委核准,计划2006年投产发电,项目建成后将成为福建电网的主力电源,占全省用电总量的十分之一,将大大增强福建电网的调峰能力,缓解福建电力的紧缺状况。该火电厂采用了先进的建设烟气脱硫设施,同时配套建设5万吨级(兼顺10万吨级)卸煤泊位1座、1万吨综合性能码头1座等项目。(阮晓琴)

启明星辰 打造4A解决方案

近日,高科技网络安全企业启明星辰公司对外宣布,公司于5月推出了针对电信运营商市场定制的4A(账号管理、认证、授权、审计)解决方案,能为用户提供符合萨班斯法案(SOX)要求的内控报表。

萨班斯法案被称作是有史以来最严苛、最复杂、最昂贵的法案,精确到企业运营中的很多细节,以此来规范在美国上市的公司。该法案将于7月15日开始正式实施。(许萍)

阿尔斯通欲在华造全球基地

下一步将大力拓展中国火电、环保领域

□本报记者 喻春来

全球轨道交通和发电设备制造法国阿尔斯通公司开始抢夺需求旺盛的中国火电设备市场。此前,中国水电设备24%的市场份额、中国核电设备50%的市场份额已被该公司占据。

6月9日,阿尔斯通电力电站环保部总裁朱信贺以及阿尔斯通(中国)投资有限公司总裁安南博格在接受上海证券报采访时称,该公司下一步将加大力度拓展中国火电、环保领域,计划在中国建设阿尔斯通全球生产基地。

打造全球生产基地

“中国市场非常重要。”朱信贺说道,“立足中国才能逐鹿全球。”

阿尔斯通(中国)投资有限公司总裁安南博格表示,2004年-2005年财政年度,阿尔斯通在华的订单额达到150亿元,其中一半来自发电领域,一半来自轨道交通领域。中国订单额已占到该公司全球订单额十分之一。

安南博格称,阿尔斯通在中国的发展策略正步入第三阶段。

安南博格称,过去,中国只是作为公司的出口市场,在欧洲制造设备出口到中国;现在,阿尔斯通在中国建立本地的生产基地,产品直接服务于中国市场。下一步,要在海外建立出口生产基地,向中国以外的市场出口,中国生产的设备将服务全球市场。

朱信贺表示,刚刚在北京成立的重重阿尔斯通公司将成为集团在华最重要的工业基地之一,是在华制造基地战略布局的关键一步,该公司还计划在华建设全球最重要的汽轮机发电机组制造中心,出口到全球其它市场。

目前,阿尔斯通在华企业还包括天津阿尔斯通水电设备公司、武汉的工程技术



阿尔斯通高层认为,“如果要成为世界的供应商,必须扎根中国。” 资料图

中心、上海阿尔斯通交通设备有限公司等6家制造企业。这些企业不仅服务于中国市场,也向全球市场进军。

“如果要成为世界的供应商,必须扎根中国,”安南博格说道,“在电力领域,亚洲占了60%的市场,中国在其中更是占据重要位置,其中,中国的水电就占到世界60%的市场。”

进军火电领域

安南博格介绍说,阿尔斯通已在中国建立了水电领域的本地企业,公司在华水电市场已占有24%的份额;而核电领域占有50%的市场份额;不过,火电则要低于上述的份额。

火电是阿尔斯通的强项。该公司在全球范围内拥有超过5亿千瓦装机容量的业绩,相当于我国截至2005年底的全国电力总装机容量之和,在电厂服务领域的装机容量和市场份额均为世界第一。

朱信贺透露,阿尔斯通在华不同业务阶段发展不一样,下一步将加大在火力、环保系统领域的投入。他称,现

阶段正与中方就上述领域一些新项目展开探讨。

据悉,国内火电市场发展迅猛,以煤作原料的发电占主导地位。京城机电集团一位技术人员称,过去3年,全国每年平均装机容量为1500万千瓦,最高峰3000万千瓦,今年全国装机容量最高峰将达7000万千瓦。

这位技术人员还指出,在火电市场中,美国西屋公司将是阿尔斯通的强劲对

■ 新闻链接

在华首家火电设备厂投入运营

6月9日,阿尔斯通在中国的首个合资火力发电机组设备制造厂——北重阿尔斯通(北京)电气装备有限公司,正式投入运营。

阿尔斯通电力电站环保部总裁朱信贺称,北重阿尔斯通是法资企业在北京最大的制造业投资项目。该合资企业由阿尔斯通与京城机电控股集团全资子公司北京重型电机厂共同出资约2.4亿元组建,阿尔斯通控股60%,北京重型电机厂持有40%股份。“成立合资企业之前,在火电领域,阿尔斯通在华没有一个本地制造基地。”朱信贺说。

目前,该合资公司正在为我国平圩、大别山及龙山三大电厂制造6套600MW汽轮发电机组,并将于今年至2007年期间交付使用。(喻春来)

手,该公司已与上海电气集团等国内企业建立合资厂,在华的市场份额占到70%左右,而阿尔斯通可能只占到10%左右。

安南博格称,在大型电厂锅炉设备上,该公司在华还没有本地生产厂,只是以技术许可的方式,提供输出技术,一半电厂使用的都是这种技术。在环保系统上,在华也是以技术许可的方式,提供脱硫、脱硝等技术。

中冶集团试水高速公路 BOT 项目

□本报记者 陈中小路

在近日举行的“第三届泛珠三角区域经贸合作洽谈会”上,中冶集团与云南省交通厅签署了“大理—丽江高速公路 BOT 项目合同”,这也是中冶集团签下的第一个高速公路 BOT (建设—经营—转让)项目。

据了解,大理至丽江高速公路是云南省境内国家高速公路网规划中的重要路段。该项目全长248公里,估算投资164亿元。建设期4年,运营30年,预计2006年底开工。双方这次合作,也是根据国家及云南省有关规定,采用 BOT 模式进行合资建设。

中冶集团对此表示,项目的成功建设将对提高云南省的交通水平、促进云南和滇西北的经济发展

起到积极的作用,同时也对公司在云南乃至国内外其它市场参与高速公路建设具有示范意义。

目前,中冶集团正在积极探索 BOT、BT 等灵活经营模式,公司董事长杨长恒近日指出,“中冶集团积极发展从科研设计到售后服务的全供应链的经营方式,大力探索灵活多样的经营模式,坚持市场高端定位,由高端进入市场,努力向用户提供高端产品,增大了利润空间。同时,退出低竞争力、低效益的市场,这样也为社会就业和谐做出做出贡献。”

中冶集团还计划与湖南路桥建设集团合作,采用 BOT 等方式参与湖南高速公路项目的建设、运营和管理以及湖南市政工程项目建设。

河北天露 7000 万元收购两糖厂

□本报记者 喻春来

河北天露糖业有限公司日前并购了东北两家糖厂。昨日,该公司办公室一位杨姓主管对上海证券报透露,该公司出资1000万元购买了原黑龙江望奎糖厂所有权,组建为黑龙江天露糖业公司;另外又出资6000万元重组原黑龙江省依安瑞雪糖业有限公司。

该位主管说,天露公司去年底开始与它们洽谈收购事宜,今年年初达成协议。由于近期市场糖价走高,天露公司正在加大对外扩张,突破资源短缺的瓶颈。

侨兴环球预计子公司去年业绩大升

□本报记者 陈中小路

侨兴环球(Nasdaq: XING)日前在 Nasdaq 宣布,该公司控股90%的子公司惠州侨兴电讯工业有限公司即将发布2005年的业绩,预计将比2004年有大幅提升。该公司披露,在未经审计的情况下,惠州侨兴电讯工业有限公司2005年的销售收入和净利润分别为1.03亿美元和900万美元,相比2004年分别增长42%和386%。

侨兴环球董事长吴瑞林在公告

中表示,惠州侨兴电讯在完成业务转型后,2005年手机业务实现了大幅增长。而公司预计手机业务和室内电话业务的增长速度在2006年及以后仍将得到保持。

据统计,2005年,惠州侨兴电讯工业有限公司的手机业务实现销售收入7300万美元,实现净利润700万美元,分别比2004年增长了44%和619%。在室内电话业务方面,2005年销售收入和净利润分别达3000万美元和200万美元,分别比2004年增长27%和128%。

东风股份三大事业板块定根基

□本报特约记者 金欢

近日,东风汽车股份有限公司(下称:东风股份)工程车生产能力建设竣工。至此,东风股份工程车总装、焊接、车身、检测等4大生产阵地全部建成,年混流产能达到3万辆。

“这既是东风工程车事业发展的新起点,也标志着东风股份在襄樊的轻型车、工程车、客车及底盘三大事业板块正式成长。”东风公司党委书记、东风有限副总裁、东风股份总经理朱福寿表示。

在东风汽车产品线上,轻型车销售收入最多,但毛利润最低;2006年一季度,东风汽车 SUV 与皮卡、轻型车、发动机销售收入分别为7.7亿元、11.29亿元、6.13亿元,SUV 与皮卡的毛利润率最高,为225.28%,轻型车的毛利润率最低为7.73%。

东风股份是轻卡业内最晚推出工程车的,但也是迅速收获成效的;东风汽车自主研发的主导产品之一的“东风金刚”系列,从2004年投产时当年销售500多辆,至2005年销量过万辆。其中,大金刚全年销售3698辆,同比增长12倍多。

由于工程车利润相对高于普通轻型车,业内人士预测工程车市场需求将超过20万辆,因此在销售市场看好的情况下,工程车越来越成为东风股份的重要突破点之一。于是,2005年8月,东风工程车开始扩建总装、车身、检测、试车、焊装等产能,8个月后竣工,总投资达1682.7万元。新总装线采用柔性化设计,10米以下车型均可在装配线上通过,最快时每7分钟下线一辆车,双班年生产能力达3万辆。

捷豹 XK 双门跑车驶入中国



全新捷豹 XK 双门跑车

□本报特约记者 金欢

近日,全新捷豹 XK 双门跑车正式接受中国消费者的预订,参考价为142万元人民币。首批车辆限量发售。据悉,全新 XK 敞篷跑车将于今年下半年正式进入中国市场,并计划主打主流城市。

全新 XK 被誉为跑车领域里最

具创意与灵感的车型,也是捷豹有史以来技术工艺最为先进的一款车型。自2004年3月,捷豹汽车进入中国市场以来,已推出旗舰车型全新捷豹 XJ8L、XJ6L 皇家加长版、捷豹新款 S 型、S 型动感典藏版,目前正计划在中国扩大其销售网络和完善售后服务,让更多占领中国奢侈品市场。

中国移动“开刀”SP意在自营IM业务?

□本报记者 陈中小路

目前,一份名为“数通[2006]167号”的中国移动数据部通告正在业内人士手中流传,主要内容是停止与 SP (信息内容提供商) 在 IM (即时通讯) 业务的合作。而与此同时,一款名为“中国移动即时通”目前已经在网上开通。

第二次“下手”

这是中国移动近来第二次向 IM (即时通讯) 业务 SP “下手”,不久前中国移动曾向各省公司数据部下发通知要求暂停与部分开展 IM 业务的 SP 续约,等候“具体后续操作方式”,其中包括国内六大即时通讯 SP: 腾讯、网易、

清华深讯、TOM、新浪和 Yahoo。

这份通告表示,“从6月1日起各梦网业务线(短信、彩信、WAP、Java 和 IVR) 中(含全网和本地业务),不再新增聊天社区类梦网业务;而对于现存的聊天社区类梦网业务,中国移动将不再与此类业务开展任何形式的营销合作,尤其是门户位置推荐、STK 卡业务内置和终端内置等营销合作;而对于在互联网开展各类 IM 服务的 SP 的现有相关聊天社区类梦网业务,为平稳过渡这类业务在时间上允许开展到今年年底,相关 SP 的合作协议续签到今年12月31日为止,并且在合作协议中添加关于明确不再与此类业务进行营销合作的条款。”

为自营开路

一位 SP 人士分析,这份通告所指内容应该就是中国移动此前提到的后续操作方式,而中国移动目前还未出面证实此事。尽管中国移动目前态度低调,但业内普遍认为这些对 IM 业务 SP 的打压措施的真正意图是为其涉足 IM 开道。

值得注意的是,一款名为“中国移动即时通”目前已经在网上开通,最近正在推广 BETA 版的推广活动,用户在手机上输入手机号码即可免费注册和开通。据了解,“中国移动即时通”还有一个名字叫“飞信”,这款综合即时通信工具集成了聊天、交友、互动、娱乐等功能。

飞信的一个重要特点是从注册起就成为一个中国移动号码的配套附属,因此可以便利地在电脑会话、手机会话以及电脑-手机会话之间随意转换,受地域等因素限制较小。一位业内人士在初步了解飞信之后表示,中国移动这一创新模式市场空间很大,尤其是对目前一些需要捆绑手机的 IM 增值业务以及 VoIP 语音业务冲击很大,如果中国移动运作有方,很可能横扫中国 IM 市场。

中国移动副总裁鲁向东此前曾在“2006年无线数据和增值业务工作会议”上表示,IM 是中国移动2006年的工作重点,IM 工作的整体目标是打造移动综合的 IM 品牌,做移动综合 IM 领域的 NO.1。