

湖南六大煤企抱团谋上市

湘煤集团昨日正式挂牌,计划进军内蒙古与山西开矿

□本报记者 阮晓琴 北京报道

继菱钢钢铁集团、湖南省有色控股集团之后,湖南煤业集团有限公司(下称:湘煤集团)昨日挂牌,这标志着湖南省又一艘大型产业航母试水起航。集团公司负责人昨天接受上海证券报采访时称,公司有上市打算,目前正在做相关准备工作,但尚无明确方案。湘煤集团由湖南省6家国有骨干煤炭企业重组而成:涟邵矿业集团、白沙煤电集团、资兴矿业集团、长沙矿业集团、湘潭矿业有限责任公司和湖南辰溪煤矿。其中前三家进入2005年全国煤炭工业100强企业行列。这6家企业集中主要省属煤炭资源,资产组成十分优良。据

悉,组建后的湘煤集团拥有生产矿井50对,总资产为40亿元,3年后煤炭产量将达到1000万吨。

湘煤集团法定代表人、董事长覃道雄表示,“组建湘煤集团的目的,就是要集中优势力量来带动整个产业改造升级,这样也有利于引进战略投资者。”

该集团的组建,正式吹响了湖南省新一轮煤炭资源整合升级行动的号角。覃道雄表示,湘煤集团组建后,将收购、兼并、控股一批市县国有煤矿和乡镇煤矿,并通过煤电联营、煤钢联营等方式,做大盘子。按照战略步骤,未来整合煤炭行业的步骤,将以湘煤集团为核心,在将来吸收未进入

集团公司的其它省属国有关联煤炭企业,成立湖南煤炭企业集团,并按市场方式整合一批优势煤矿进入集团公司。

湘煤集团将集中优势资源,淘汰落后产能,促进安全管理。按照湖南煤炭重组改革的目标,今后3万吨规模以下的煤矿基本要被淘汰,全省煤矿数量将最终控制在1500处左右。

煤炭在湖南省一次性能源消费结构中占70%的比例。目前,湖南省煤炭年产量5000多万吨,用煤缺口1000多万吨,煤炭需求量年均增长150万吨以上。在此背景下,湘煤集团努力扩大“资源版图”,目前,湘潭矿业集团在贵州省拥有两对60万吨的矿井。湘煤集团组建后,将考虑到内蒙古、山西等地办矿。

■相关新闻

河北两大煤企联合重组

昨天上午,河北省两大煤炭企业河北金能集团与井陘矿务局实现联合重组。该省副省长张长付、国家安全监管总局副局长王显政、中国煤炭工业协会副会长路德信出席联合重组仪式。

金能集团与井陘矿务局主业相同、地域相连、观念相通、人文相近,联合重组后,可以充分利用金能集团的人才、技术、管理、资源和资金等方面的优势,充分发挥井陘矿务局煤炭采选、机械制

造和焦化化工三大产业优势。按照发展规划,联合重组后,金能集团将加快对井陘矿区临城、元氏矿并技改、渣浆泵项目扩建、硝盐项目扩建等重点项目的建设。到2010年,井陘矿区煤炭产量将达到400万吨,焦炭产量180万吨,渣浆泵产量10000台(套),销售收入达到40亿元以上,实现企业规模效益,增强企业综合实力,同时带动地方经济的发展。(阮晓琴)

■短讯

亚洲最大再生铅基地试产

记者昨日获悉,先期投资5亿元、年产铅和铝合金31.5万吨的亚洲最大再生铅企业江苏春兴胜科合金有限公司进入试生产。据悉,该公司由新加坡胜科环境管理有限公司与江苏省邳州市春兴集团共同组建,计划到2010年年产铅及铝合金达到100万吨,跃居集产品研发、生产、销售为一体的亚洲最大再生铅企业集团地位,实现年产值100亿元人民币,利税10亿元人民币。(徐虞利)

戴克中国召回1011辆缺陷车

自今日起,戴姆勒-克莱斯勒(中国)投资有限公司(下称:戴克中国)将召回2003年10月至2005年11月间生产且进入中国的唯雅诺(Viano)和威霆车辆,共1011辆。其中唯雅诺952辆、威霆59辆。6月15日,戴克中国按照《缺陷汽车产品召回管理规定》要求,向国家质检总局递交了召回报告。据了解,这1011辆召回是因生产线装配问题所致。目前,这批车辆的燃油供应管与发动机燃油管的连接处未能正确连接完全锁止,发动机燃油管可能会有燃油渗出。(吴琼)

富奥威泰克底盘部件公司投产

近日,富奥威泰克底盘部件(长春)有限公司开业。这家公司由三一富奥公司、日本株式会社威泰克、住友商事株式会社合资兴建而成,三家分别持股40%、40%、20%,合资期限为30年,总投资2.37亿元人民币。富奥威泰克公司生产的轿车底盘零件产品主要为一汽轿车公司马自达6系列配套。(吴琼)

中国电视数字化进程提速

文广高清频道再落九地

□本报记者 陈中小路

在昨日举行的中国首届高清电视产业发展论坛上,上海文广互动正式与北京歌华、江西省网、常州常天、太原市网、保定百世开利、淄博青岛、厦门市网、兰州市网以及昆明市网九家省市级有线网络公司签署了高清合作协议,这将意味着上海文广互动电视有限公司(SiTV)的高清“新视觉”频道将在以上几个地区落地。

北京北广传媒数字电视有限公司总经理、歌华有线公司常务副总经理何公明向上海证券报表示,双方未来还将在市场培育和推广方面展开合作,以北京为例,文广的高清频道将在几个月的试验体验期后正式推出。而文广互动常务副总裁高悦指出,通过内容、网络的联动,文广高清频道将能在高清市场中扮演更重要角色。中国电视整体数字化的进程正在加快,市场规模预计将达到1000万户左右,而目前国内已经建成的高清频道只有三家:文广的高清“新视觉”频道、央视的高清影视频道和中影集团的高清频道。此前,由于在控制权的争夺上存有分歧,央视高清一直无法落地北京。何公明昨日强调,分歧依然存在,双方暂时还没有达成合作计划。

“歌华和文广互动的合作并不是排他性的,并不影响其他高清频道在北京的落地,现在市场还需培育,最重要的是共同做大市场而不是霸占市场。”何公明强调。据他透露,歌华与中影也在就高清频道落地事宜进行谈判,目前已经进行到了非常密切的程度,中影高清频道“很快”就能落地北京。而业内人士也认为,此举或将进一步对央视制造压力。



目前中国已建成的高清频道只有三家,文广是其中之一 资料图

拓展产业链 文广结盟 TGC

□本报记者 陈中小路

上海文广旗下负责运营数字付费电视(包含高清电视)的文广互动电视有限公司(SiTV)昨日与TGC替尔录(上海)信息科技有限公司正式签署了战略合作协议,这也是文广互动在产业链拓展上走出的重要一步。根据双方昨日达成的协

议,双方将利用各自的行业经验和业务能力,在PVR(个人录像机)产品及EPG(电子电视节目指南)服务和各种增值服务业务的开发、应用、市场开拓等方面展开合作,并运用在现行的数字电视项目中。

TGC是一家PVR与电视娱乐服务行业领先厂商,而它依托的是其独家合作厂商、美

国数字录放领先公司TiVO(Nasdaq:TiVO),TiVO是美国最大卫星电视运营商DirecTV与美国最大的有线电视业公司Comcast的战略合作伙伴。

“公司将与产业链上下游伙伴结成紧密合作关系。”文广互动常务副总裁高悦表示,这些举措将有助于扩大增值收入的份额,并做强文广互动的数字电视运营产业。

文广携手百度共建 IPTV

□本报记者 陆琼琼

6月19日,上海文广新闻传媒集团下属的百视通公司与百度(Nasdaq:BIDU)签署了全方位合作备忘录,共同推动IPTV和相关产业在中国的进一步发展。文广集团是国内最早获得IPTV全国运营牌照的公司。百度副总裁梁冬说:“中国的互联网用户只有1亿,

而IPTV互动电视用户却有4个亿,与文广合作将使我们的搜索用户成倍增长。”上海文广集团副总裁张中钟表示,文广最为看重的是百度利用搜索技术、管理和推广互动内容的经验。

根据协议,百度的社区知识服务类搜索产品“百度知道”将植入文广的IPTV平台。梁冬称,百度为此专门进行了基于IPTV平台的内容

搜索服务设计及开发。双方表示今后将选择合适的时机进一步在IPTV领域展开市场推广活动,将双方内容合作方面的影响力扩展到包括设备商、运营商在内的整个产业生态系统。

百视通副总裁王左公表示,目前文广集团已在哈尔滨和上海的部分地区开展IPTV商用业务,今年9月份,还将在上海大面积推广IPTV。

肥矿集团80万吨氧化铝项目明年投产

□本报记者 徐虞利

记者昨日获悉,山东肥矿集团交口铝业有限责任公司80万吨氧化铝项目预计于明年6月投产,目前已完成投资6亿元。

据悉,该项目采用选矿拜耳法生产工艺,利用当地丰富的A/S铝土矿生产氧化铝。项目总投资为31亿元,其中利用外资22亿元。

目前项目完成了“四通一平”,自备电厂基本建成、供电线路已经完成。一期项目投产后,将实现销售收入2.2亿元,利税近8亿元。通过测算,该项目全部投资内部收益率为14.25%,净现值为6.14亿元,全部投资回收期为5年。该行业的基准(全部投资)收益率为10%,该项目的收益率高行业基准收益率,具有很强的盈利能力和投资回收能力。

中石油花格输油管道扩建工程竣工

□本报记者 李雁争 北京报道

记者昨天从中国石油和天然气集团公司获悉,我国海拔最高的原油输送管道花土沟至格尔木输油管道改扩建工程日前通过竣工验收,这标志着管道运行管理迈入正规化轨道。

为适应青海油田快速发展的要求,设计年输油能力200万吨至300万吨的花格输油管道改扩建工

程于2004年8月1日投产以来,通过了满负荷测试,经受了最低输油极限的考验,实现了安全、平稳、高效运行。

6月上旬,由中国石油股份公司勘探与生产分公司、中国石油规划总院及大庆油田、辽河油田、华北油田等有关人员组成的工程竣工验收组,就改扩建工程的施工质量、输油设备工艺流程、安全防护设施等进行了全面系统的检查验收。

中石化川东北发现优质新气流

□本报记者 李雁争

记者昨天从中国石油化工集团公司获悉,本月13日,该集团下属南方勘探开发分公司川东北探区宣汉—达县区块重点探井双庙1井完成了测试。测试过程中,该井在嘉陵江组获日产41.38万立方米的高产优质工业气流。

蕴藏着普光气田的宣汉—达

县区块,此前发现的高产气层集中在长兴组至飞仙关组,此次发现的嘉陵江组高产气层是区内新发现的高产气层。这一发现有助于拓展该区的勘探领域。

双庙1井是南方分公司部署在四川盆地川东断褶带双庙场构造高点的第一口探井,是普光气田向南用开勘探、以下三叠统飞仙关组为主要目的层的重点探井。

胜利钻井中标中石化萨哈林项目

□本报记者 李雁争

记者昨天从中国石油化工集团公司国际石油勘探开发有限公司获悉,中石化集团旗下的胜利钻井工程技术公司独家中标俄罗斯萨哈林项目南阿雅什1号井施工权,这不但是该公司首次闯入俄罗斯石油市场,也意味着中石化集团萨哈林3号油气项目进展顺利。

萨哈林南阿雅什1号井,位于俄罗斯萨哈林南部的海上,井深3225米,是一口难度较大的定向井。胜利钻井公司经过了与加拿大精密钻井、斯伦贝谢等国际知名公

司多轮的投标、竞标,凭借“胜利定向井技术品牌”优势及合理报价,成功中标了俄罗斯萨哈林技术服务项目。

5月中旬,俄罗斯自然资源部表示,萨哈林石油天然气开发的法律协议缺乏实效,国家杜马应当对其重新审查。俄罗斯政府的这一表态意味着中石化萨哈林项目风险加大。但是现代国际关系研究院俄罗斯研究所王佃久认为:中石化的萨哈林3号项目是在2005年商定的,与埃克森美孚等公司的合同性质有本质不同,不该受到俄政府修订协议的影响。

华为移动软交换用户量破亿

□本报记者 陈中小路

华为技术有限公司昨日宣布,华为移动软交换的全球用户量已经突破一亿。华为无线产品线总裁张顺茂表示:“这标志着移动软交换网的特点与优势已得到全球运营商的认可和接受。”

今年早些时候,华为承建了超百万容量、业界最大的移动软交换端局——沙特电信麦加端局,目前,

华为的移动软交换已经广泛应用于60多个国家的100多个移动网络,其移动软交换出货量也是全球第一。

移动软交换的大规模商用部署表明,移动软交换系统在技术上已经成熟稳定,并成为移动核心网建设的主流。而与传统的核心网相比,移动软交换具有容量大、处理能力强,可以支撑业务稳定运营等优势,能大大降低运营商网络建设和维护成本。

国内外IT厂商抢占中小企业市场

□新华社记者 赵晓辉

当我国大中型企业经历了过去5年的IT投资浪潮之后,中小企业信息化市场正以其快速增长和巨大潜力成为国内外软硬件厂商着力开发的对象。

“联想去年专门制定了面向中小企业的‘成长计划’,研发了针对中小企业的扬天电脑,今年联想还将推进中小企业信息化培训,预计受众企业数量达到百万级。”联想集团中国区总裁陈绍鹏在日前举行的中小企业信息化推进工程发布会上说。

咨询机构计世资讯的统计显示,去年我国中小企业IT采购金额超过1114亿元,较上年增长17.9%,大型企业的增长率为

13.5%,我国中小企业IT投资的增速已连续3年超过大型企业。

“但这些企业的信息化应用水平却明显落后于国际水平,68%的中小企业还没有开始使用个人电脑。”陈绍鹏说。

“英特尔将联合计算机软硬件厂商和电信运营商在本年度共同投入不少于1亿元,实施培训和上网计划,加速信息技术在中国中小企业中的推广应用。”英特尔公司亚太区总裁杨旭说。

各IT厂商都在中小企业市场中嗅到了巨大商机。美国思科公司的理解是:“政府部门期望通过组织实施中小企业信息化推进工程,联合IT企业的力量提供更多适合中小企业的解决方案。”

创维启用新标识

□特约记者 许萍

6月19日,创维集团宣布换标。新的商标形象是一个国际化的纯文字标识,将原来大写字母改为小写,以蓝色为基调。

据创维集团新闻发言人沈健介绍,“随着创维产业结构的变化及海外业务的发展,原先的品牌标识存在图案复杂、颜色过多、应用难度大

等问题。此次换标是创维集团发展历史上的第一次换标识,经历了长达3年的反复论证。”

创维的新品牌定位是“睿智、亲和、上升”,品牌口号是“广阔天空,价值无限”,表达了创维发展于整个世界的愿望。创维集团董事局主席王殿甫表示:“换标是一个新标杆,标志着创维将要打造中国籍的世界一流品牌。”

美国大陆航空“俯冲”中国市场

计划开通上海至纽约直航航线

□本报记者 喻春来

进入中国市场只有一年的美国大陆航空公司已经看到了这个市场的巨大潜力。大陆航空已向美国运输部提出申请,计划明年3月开通上海至纽约的直航航线。同时,该公司希望将航线扩张至中国的东北部和西北部。

昨日,美国大陆航空公司中国区首席代表兼董事郭兴昌接受了上海证券报的专访,他说:“自去年6月开通北京至纽约每日直航后,大陆航空在中国市场的运营与盈利情况已经

超出公司预期。”明年,大陆航空还会将2架波音777飞机投入中国市场。

渴望更多航权

1至3月份,大陆航空在整个亚太地区的盈利增长了20%,其中北京至纽约直航航线的开通贡献很大。目前大陆航空整个亚太地区的市场份额已经占到其全球的30%。

郭兴昌说,北京至纽约的航线是大陆航空国际航线中目前运营状况最好的航线,主要客源是商务客。该公司是目前美国唯一提供每日北京直飞纽约航班

的航空公司。由于纽约位于美国的东海岸,除大陆航空外,目前美国的其它航空公司还没有开通中国至美国东海岸的直航航线。

大陆航空也是唯一在美国纽约设置中转中心的主要航空公司。为此,该公司希望能够获得更多飞往中国的航权。郭兴昌称,2004年,中美达成新的航权开放协定,在2007年之前,美方还剩下7条航班没有分配。大陆航空已向美国运输部提交了申请,希望用其中一条开通上海至纽约的直航航线,现正等待批准。

郭兴昌期盼着中美新一轮航权谈判早日启动,中美间能进一步的开放航权。

由于美国大陆航空公司是天空联盟成员,郭兴昌表示,中国南方航空有望月底加入天空联盟,这样以后,大陆航空将与中国南方航空双边代码共享、联程服务等方面展开更多的合作。

市场潜力巨大

中美航空运输量近年来一直保持增长。客运方面,中国内地至美国干线运输量从1999年的57万人次猛增到2004年的115万,5年内翻了一番。

货运方面,据美国运输部的统计,2000年中美航空货运量为43万吨,到2005年增长到76万吨,年均增幅为19.2%,成为全球货运增长的亮点。

郭兴昌称,大陆航空一直高度关注中国市场,如果有机会,大陆航空计划开通美国至中国东北部、西北部的航线。“中国航空市场成长太快了,随着2008年奥运会,2010年上海世博会的到来,中国将是个重要市场。”

除了大陆航空外,美联航、美利坚航空等美国航空公司都在争抢中国这块大蛋糕。