

打造港口巨头 上港集团拟海外投资码头

□本报记者 索佩敏

“上港集团会率先走出国门,到海外投资码头,以拓展集团的国际网络。”昨日,上港集团一位内部人士如此对上海证券报表示。继“长江战略”、“沿海战略”相继实施后,上港集团的“国际化战略”也开始提上日程表。该人士表示,海外投资码头无论从投资回报还是从网络的布局上,对于上港集团都意义非凡。

据该人士透露,作为国内最大的港口——上海港的运营商,上港集团一直希望打造成专业化的港口巨头。为此,上港集团先后提出了“长江战略”、“沿海战略”和“国际化战略”。

2005年上海港推行起来的“长江战略”为其获得了长三角乃至长江沿线内陆地区的源源不断的货源。在长三角强大经济腹地的支撑下,上海港近年来创造了港口发展史上的奇

迹,但是要向世界第一大港冲击,国际中转业务成为亟待加强的业务。尤其是在洋山深水港启用之后,这一需求变得更加迫切,“国际化战略”的实施也被提上日程。

“我们打算走出去,主要还是着眼于上海港国际箱量的提升。”该人士透露,上港集团已经将海外投资提上日程,但现在还不便公布具体的计划。而该集团投资发展部规划室经理石径存

在接受《金融时报》采访时也表示,“我们海外投资的战略尚未实施,但很快你将会看到一些项目。”

事实上,到海外投资码头的中国企业,上港集团并不是第一家。此前中远、中海等航运巨头已经先后在安特卫普、新加坡、洛杉矶等港口重镇布下棋子,但是在港口类企业中,上港集团还是走在了前面。对此该人士表示,“作为国内最大港口的运营

商,上港集团现在有这个实力,可以进行海外投资的尝试。”该人士表示,上海港会考虑在欧美投资码头,进一步拓展上海港的国际航线网络。“集团在港口的选择上,会考虑那些能够补充强化现有网络的码头。”

该人士同时指出,相对于航运业波动性较大,港口行业的收益率比较稳定,因此上港海外投资码头,对于集团的财务本身也具有较稳定的回报。

上海绿地获中行 40 亿元授信

□本报记者 唐文祺

记者从上海最大的房地产开发商——绿地集团获悉,昨日,中国银行总行与绿地集团签署了银企合作协议,由中国银行为绿地集团提供总额为人民币 40 亿元的意向性信用额度。据悉,这是继中国农业银行、中国工商银行向绿地授信后,该集团获得的又一意向性信用额度。业内人士表示,银行对房地产企业越来越显现出“抓大放小”的趋势,房地产业的优胜劣汰也将因此加快。

昨天,绿地集团董事长张玉良表示,这些银行支持的资金将重点用于推进中低价房和现代服务业集聚区项目建设。“我们按照政府政策导向及市场变化,近年来对房地产业进行了适度调整,增加了自住型中低价商品房、重大工程配套及现代服务业集聚区的建设力度。”张玉良说。

据他介绍,目前中低价房占绿地集团开发住宅总量的 85%,在建

的上海三大配套项目共计有 80 万平方米总面积,而现代服务业建设则重点在上海地区,如今也已有近 100 万平方米的商业面积建设之中,同时计划年内还将有总建筑面积约 65 万平方米的项目上马。

绿地集团董事长张玉良昨日还透露,虽然具体的合作伙伴和募资计划尚未确定,但绿地正在与多家海外机构接洽,考虑将上海商业项目为主打包赴港 REITs 上市。

“目前绿地集团已成为主业突出、相关产业多元化发展的企业,我们考虑将引进那些具备国际化水准的合作伙伴,可能以参股的形式加入,使得绿地能更趋向国际化发展。”张玉良表示。

“宏观调控政策对于房地产业并不是完全打压,而是‘扶优扶劣助强’的态度。”复旦大学房地产研究中心副主任华伟博士表示,“这也意味着,随着优质企业市场资源的日趋集中,市场对于房地产企业的准入门槛将会越来越高。”

内地香港间新增 11 个航点

国航国泰港龙成最大赢家

□本报记者 喻春来

随着《内地和香港特别行政区间航空运输安排》的最终敲定,内地和香港将新增 11 个航点,并进一步放宽运力限制。在阔别上海 16 年后,国泰航空(0293.HK)有望重新来往香港及上海的客运航班,而更多的内地和香港的航空公司将加入这条黄金航线的争夺战。

昨日,民航总局相关人士表示,6月23日,民航总局与香港特区政府经济及劳工局完成最新一轮《内地和香港特别行政区间航空运输安排》的磋商,达成最终协议。

根据最新安排,将增加每条航线的承运人数量。在个别航线经营权方面,自 2007 年夏季起,每条航线的指定承运人可由目前的各 2 家航空公司增至各 3-4 家。

由 2007 年冬季起,双方在大部分航线上都可指定 3 家航空公司经营客、货混合服务,以及另一家公司经营全货运服务。内地与香港之间将新增 11 个通航地点,从而使内地与香港通航的城市达到 56 个,覆盖了绝大部分内地主要城市。新增的 11 个通航地点包括海拉尔、延吉、佳木斯、齐齐哈尔、牡丹江、威海、西双版纳、拉萨、喀什、银川、宜昌。

另外,最新安排还放宽了运力限制。在客运方面,有 35 条航线将在 2006 年冬季至 2007 年夏季分阶段取消运力限制,放开班

次,机型不限。少数受到限制的航点运力得到增加。在货运方面,除了北京和上海两个航点之外,其他各航线的运力限制自 2007 年夏季起取消。北京、上海两个航点的运力也将增加。

昨日,国泰对外透露,已向香港特区政府提出申请有关航权分配,拟于今年 4 季度重开香港至上海的客运航班,并增加北京航线的班次及前往内地的货运服务。

航空分析师认为,由于港龙航空、国泰航空和国航已经在联合重组,三者最终将成为此轮内地和香港航权开放的最大赢家。

国泰航空及国航将在业务上展开全面合作,包括在大中华地区互为销售代表,即由国航全权负责国泰在内地的客运销售。

同时,由国泰全权负责国航在港澳地区的客运销售,扩大香港和内地之间的航线代码共享;营运连接香港和内地主要城市的联营航线,实行利润共享;并在上海建立合资货运公司等。

航空分析师称,此前,在内地至香港航线上,港龙与国泰是最大竞争对手,与港龙早早进入香港至上海航线不同,国泰只限于香港至北京和厦门的客运,虽曾试图争取盈利较高的香港至上海航线的营运权,但未能如愿。

据统计,每年经香港进入上海的国际旅客平均只有 100 万人次左右,而经其它亚洲机场(新加坡、曼谷、东京、首尔等)转机往返上海的,每年却高达



资料图

东航垄断地位动摇

□本报记者 喻春来

上海背靠长三角经济腹地,其货运、客运数量近年来飞速增长,各大航空公司都对此虎视眈眈,尤其是沪港航线被誉为黄金航线。

据统计,每年经香港进入上海的国际旅客平均只有 100 万人次左右,而经其它亚洲机场(新加坡、曼谷、东京、首尔等)转机往返上海的,每年却高达

600 万人次甚至更多。香港到上海的乘客中商务人士居多,消费能力较强,航班的座位“含金量”相当高。

一些业内人士表示,目前,沪港客运线由东航和港龙垄断,东航每天到香港约为 14-15 个航班,而港龙每天为 15-16 个航班。如果国泰开通沪港客运线,国泰联手港龙,东航就很难与其竞争。

此外,新的航权安排还会增加这条航线上的承运人数量。香港特区政府已批准经营内地航线的航空公司包括中富航空和港联航空,而内地除了三大航空集团外,还有海航、上航、深航等航空公司将经营赴港航线。

而香港至上海这条航线可以说是上述各家必争之地。目前,海航已经入股了中富航空,这样,海航将联手中富杀入这条航线,香港至上海航线的竞争将更趋白热化。

中粮再携万科 5.87 亿广东拍地

□本报记者 李和裕

记者昨日获悉,在近日广东省佛山市举行的土地拍卖会上,中国粮油食品集团与“老搭档”万科再度携手,以 5.87 亿元人民币的价格摘得一幅位于佛山市南海区的逾 11 万平方米的住宅用地。

据了解,这场土地拍卖会是在周五在广东省佛山市国土资源局南海分局举行的,这也是楼市调控“国六条”出台后广东省第一次进行土地拍卖。万科与中粮获得的土地为一幅城镇混合住宅用地,位于佛山市南海区桂城街道桂平路南侧 A7 街区,土地面积为 11 万平方米,建筑面积为 22 万平方米。

有关人士介绍,由于土地的地段不错,这场拍卖吸引了万科、中海、保利等十多家房地产企业前来竞争。这幅底价为 2.475 亿元的住宅用地,在两个半小时的漫长竞价后终于以 5.87 亿元的“翻一番”价格落入万科与中粮手中,该价格也创出了广东佛山土地拍卖以来的新高。

中粮与万科也已非初次合作。特别是今年,就在 4 月,双方先以 16.6 亿元的价格拿下了北京市丰台区小屯路地块,后又一起拿下苏州工业园区湖东 2 宗别墅用地,去年,万科宣布与中粮合作开发广州的科学城项目,则被认为是双方开始合作的契机。

当当网再获 3000 万美元风投

□特约记者 许萍

记者获悉,网上购物商城当当网近日获得了建站以来的第三笔风险投资,金额达 3000 万美元。

有消息透露,DCM、华登国际等 4 家风险投资机构联合注入当当网 3000 万美元的资金已经到位,当当为此出让 12% 的股份。

当当网联合创始人李国庆夫妇不愿透露更多细节。据当当网市场经理王向前透露,融资后,当当网创始人李国庆夫妇和管理团队仍有绝对控股权。

李国庆夫妇曾在公开场合多次表示当当网上市的意愿,据王向前透露,此次融资也不会影响上市进程,预计当当网将于明年第一季度赴纳斯达克上市。

当当网 1999 年 11 月上线至今,已由单一的网上书店发展为综合型的网上商城。2000 年 2 月,当当网获得第一笔来自 IDG、卢森堡剑桥和日本软银等机构 600 万美元的风险投资。2004 年 2 月,当当网再次获得一笔来自老虎基金 1100 万美元的风险投资。

王向前接受记者采访时表示,此次融得的资金将继续围绕当当网的 B2C(企业对个人)业务展开,而不是用于投资新兴项目,当当网新推出的分类信息和社区都是为了更好的为主营业务服务。分析人士也指出,像当当网这样的 B2C 网站需要大量现金流来充实货源、搭建物流。

目前,当当网也正在尝试采用大规模工厂直接定货的模式,在保证正品的同时,价格只有传统商场的一半,希望将网上书店的成功模式移植到其它网上新店铺中。

统一退出 达能终获汇源股权

□据京华时报

昨天,我国最大的果汁饮料企业汇源集团在北京突然宣布,全球知名跨国食品饮料航母——法国达能集团等四家外资企业以 2.225 亿美元,买下中国汇源果汁控股有限公司(下称:中国汇源)35% 的股权。更引人关注的是,去年买下中国汇源 5% 股权的台湾统一企业昨天下午也在台湾证券交易所发布公告,正式放弃与汇源的这段短暂婚姻。

汇源集团董事长朱新礼昨天宣布,除了达能外,世界上规模最大的专业直接投资公司之一美国华平投资集团、全球三大发展银行之一的荷兰发展银行以及香港惠理基金等 4 家公司,共同投资中国汇源 2.225 亿美元,买下中国汇源 35% 的股权,与中国汇源建立战略合作关系。其中,法国达能将持有中国汇源 22.18% 的股权,总投资 1.41 亿美元。公司董事会成员共 8 名,除汇源外,达能将派驻一名董事,另设独立董事一名。

朱新礼表示,后三家企业是以财务投资者的身份出现,各自具体股份不便透露。据了解,去年中国

汇源以 3030 万美元将 5% 的股权卖给台湾统一,如果按照当初统一购买股权的数字计算,买下汇源 35% 的股权的价格为 2.121 亿美元,而此次 4 家企业却投入了 2.225 亿美元。

时隔一年,就多投入 1040 万美元收购中国汇源,用朱新礼的话来讲,这是一次潜力巨大的“黄金搭档”合作。正是因为看好此次合作,昨天发布会现场,除了香港惠理基金外,其他 3 家战略合作伙伴负责人悉数到场,达能中国区总裁秦鹏表示,成为汇源的第三大股东,达能将会对汇源销售渠道、工业技术等方面进行整合提高,使得已经发展很健康的汇源有更大的发展。

秦鹏同时表示,达能之所以投资汇源,在于看好中国果汁市场的发展。目前中国人均果汁消费量不足 2 升,发达国家已达 40 升。汇源本身是一个很好的品牌,也许达能在中国的饮料市场还不如汇源这个本土品牌优秀,因此双方合作,达能希望在条件允许的情况下,让汇源走出国门。秦鹏此番话也意味着,一直参股乐百氏、娃哈哈的达能终于正式介入中国果汁饮料市场。

外国风投“淘金”中国系列报道之九

软银赛富首席合伙人阎焱称

看好中国消费业与物流业

边不停地接电话,收发邮件。软银赛富的团队都来自于软银亚洲,阎焱曾经力主 4000 万美元投资盛大,并且在 18 个月获得 14 倍以上的投资回报。这位当前圈内风头人物率领的软银亚洲投资基金第一期曾创造了高达 97% 的业绩回报率。去年 6 月,软银亚洲获得第二期 6.4 亿美元的融资,年底,阎焱管理的这个基金从软银亚洲独立出来并且更名为软银赛富,之后他们投资了银联、数字鱼、58 分类网等 30 多家公司。

看好消费行业

软银亚洲过去主要投资 IT 和传媒,从第二期基金开始,他们一半投资在 IT 行业,另一半则投放于其他行业。随着中国经济的迅速发展,阎焱认为医疗健康、教育、汽车配件等与消费相关的行业都将有非常好的前景,另外由于中国地域广袤,物流行业也将有长足发展,IT 行业内,他则更看好无线和与 3G 相连的业务。

每年阎焱和他 20 多人的团队要考察 300 个以上的项目,但 90% 以上在第一轮就被淘汰。虽然选择项目的标准可以从商业模式、财务情况、管理团队等指

标上考核,但阎焱坦言,这些都只是必要条件,而非充分条件,投资中存在着许多不可言明的因素。但他强调说,软银赛富只投自己熟悉的行业和项目。

就像著名投资人罗杰斯一样,阎焱也认为投资者的眼界有多宽就决定了成功有多大。他笑着说:“好的投资者是教不会的,这是对项目和对人的一种判断,因而也不怕透露目前的投资方向。”阎焱不欣赏一窝蜂似的“疯狂投”。他最早投了博客,但是并不等于看好 Web2.0,“这只是一个概念,炒得过热了,其实没有太多实质内容,对盈利模式也还有待拭目以待。”

与 IDGVC 等做早期项目的公司不同,阎焱说,软银赛富的投资战略更着重于晚期,80% 的资金投在已经有盈利的公司。“投资回报就看两个标准:年平均回报率和对绝对值。”阎焱的项目一般获得的绝对回报金额都比较高。

提高资金使用效率

风险投资公司的特点就是还没进入前就想好如何退出,但阎焱认为风投公司不同于对冲基金,他们的价值在于帮助被投资的企业健全和完善管理

机制,“大家一起把饼做大,然后才考虑在适当的时候有步骤地退出,这是一个长期的过程,就像恋爱一样。”

软银赛富的二期基金 80% 来源于美国包括摩根在内的大机构投资者。阎焱说,“中国”正是个热门“关键词”,刚开始融资的时候,许多人都来找过他,“但资金不是越多越好,这笔钱必须在 5 年内全部用完,如果找不到足够的项目,所剩的钱会影响回报率。”即使如此,他表示要获得大机构的投资很不容易,但同时他却从来不要来自中国的资金,特别是私人的资金,因为他觉得这样的投资不够稳定。阎焱认为,风险投资买的就是未来,潜伏期少则 1.2 年,多则 4.5 年。

对阎焱来说,投资那么多公司不能在中国沪深两市上市是最大的遗憾。“其实我们特别希望帮助公司在内地上市,但是在中国排队等待审批的过程特别复杂,关键是很多标准不透明,不像在美国,只要是好的项目就不愁卖不出去,但这么好的资产卖到国外真的很可惜。”中国有 27 万亿存款,但是平均回报不到 1%,中国是资金使用效率较低的国家。

而 18 个月以来却有 30-40

亿美元的外国资金进入中国,去年是历史上投资最多的一年,达到了 10.4 亿美元,但阎焱认为这离资金饱和仍然相去甚远,中国还是钱少,项目多,只是所受的投资限制还比较多。

“永远是下一个更好”

“对一个职业投资人来说,永远是下一个项目更好。”阎焱个人比较满意的项目是在盛大和中海油的投资,但他却不认为这是两个最好的项目。他推动的 AIG 亚洲基础设施投资基金对中海油 2 亿美元投资,于一年半内获得 1.5 倍收益,对盛大的投资更是被视为经典案例。

“风险投资是世界上最好的职业。”阎焱毫不掩饰地说,“因为花钱是最美的事,而且花的还是别人的钱,甚至花了钱还有巨额回报,还能每天接触新的人和事。”

阎焱说他这么多年的经历中有很多值得炫耀的地方,但他最庆幸的是通过项目结识了许多优秀的企业家,并且与他们成为了非常好的朋友,他特别提到了中海油的 CEO 傅成玉。“其实风投最后投的就是人。”阎焱说。(陆琼琼)



软银赛富首席合伙人阎焱

□本报记者 陆琼琼

从 AIG 到软银亚洲再到现在的软银赛富,十多年丰富的投资经验使阎焱的投资选择成为了别人的风向标。“就在几天前,我们刚向一家公司投资了 2000 万美元,他们可能是中国最大的供应链管理公司。”软银赛富首席合伙人阎焱在北京一间不大的办公室内,一边接受采访,一