

挑战携程 在线旅游市场“添丁”

“乐天”旅行网宣布扩大在华业务

□本报记者 陆琼琼

亚洲最大的即时旅行预订网站“乐天”旅行网近日宣布将扩大其在中国的业务。乐天旅行的中文网站“旅之窗”网络有限公司3年前开始提供网上酒店预订。该公司总经理林伟鸣接受上海证券报专访时表示,截至目前旅之窗已与1877家中国酒店和1788家日本酒店签约,今年9月底将首次涉足机票预订业务,形成机票+酒店的服务模式。国内最大的在线旅游公司携程网(Nasdaq:CTRP)几乎垄断了一半以上的市场份额,但这并不影响这个诱人的市场不断“添丁”。

今年4月底,香港中旅集团旗下“芒果网”宣布与网易(Nasdaq:NTES)结盟,试图以华南市场作突破口挑战携程网,该公司负责人还表示,和芒果网签约的酒店已经达到2600多家,而携程网、e龙目前的签约数也不过3000余家。”网易与芒果网合作以后,将其旅游频道更名为“芒果网旅游频道”,实现线上线下的优势互补。

2005年中国整个旅游市场规模达到5286亿元。2005年9月,中国国家旅游局公布的统计数据表明,国内网上旅游交易额已达到40亿元至50亿元人民币,但仅占整个旅游市场规模的1%。而且世界主要旅游客源地约1/4的旅游产品订购是通过互联网实现的。可见中国在线旅游市场的发展潜力,难怪后来者可以“无所畏惧”地挑战领导者试图开启一

扇机会之门。

两种命运

虽然不断有挑战者,携程的龙头地位依然稳固。2006年5月18日,携程发布2006年第一季度财报。财报显示,第一季度净营业收入1900万美元,较去年同期增长60%;不包括股票报酬费用的话,第一季度的净利润为800万美元,较2005年同期增长54%。

就在5月12日,在纳斯达克上市的e龙同样发布了第一季度财报。财报显示,一季度总营业收入为730万美元,同比增长53%,但净亏损130万美元。

早在4月,携程的市值已经达到15亿美元,是同在纳斯达克上市的e龙的5倍,同样高过了规模远大于己的新浪、搜狐和盛大。可同样定位旅游电子商务的e龙旅行网至今没有盈利。

易观国际网络分析师陈海澄认为,在线旅游网站盈利需要每年预订酒店数达到25万间左右,而e龙刚好在这个盈利线上徘徊,e龙的规模仅是携程的一半,这导致其花在营销上的资金更多,支出大于收益。

旅之窗的林伟鸣则自信地说,公司将从充实业务开始不断扩大规模。而与网易合作的芒果网CEO吴志文也表示,芒果有自己不同的优势。携程高层则表示,支撑携程创新机制和保证其平稳运行的流程和技术是外界看不明白的,因此并不担心被竞争对手超越。



携程是在线旅游的佼佼者 资料图

细分市场

虽然林伟鸣坚称“引进战略投资和上市并非企业发展的唯一途径”,但互联网确实是个烧钱的行当,仅靠创始人的投入是发展不起来的。

携程和e龙幸运的是,在早期都获得了巨额投资,而且两家企业的创始人都是资本运作高手。这也是为什么后来者很难再超过这两家上市公司,特别是超过携程的原因。

但Jupiter Research研究报告称,此行业类型将不会再现一枝独大的局面,市场已经细分为五大类型,分别是:在线旅游服务商、传统旅游服务商线上分支、在线旅店预定服务商、传统航空公司自营以及在线旅游搜索引擎。

在线旅游盈利模式

两家在纳斯达克上市的公司携程和e龙(Nasdaq:LONG)市场角色几乎没什么区别,他们都是通过中间市场把供应商和消费者连接起来。

如果简单地描述携程的商业模式,可以说他一只手掌控着全国近数十万会员客户,另一只手则与全国数千家酒店、所有的航空公司紧密相连。他扮演着航空公司和酒店“渠道商”角色,通过笼络庞大的会员卡客户群体向酒店和航空公司获取更低的折扣获取中间的佣金。后台则依赖庞大的电话呼叫中心作预定服务,经确认的预订信息被传递

给酒店或者机票代理机构。e龙确定旅游电子商务的定位比携程晚了近两年,但其业务框架与盈利模式与携程如出一辙。

而旅之窗CEO林伟鸣则表示其业务模式不同于携程。林解释强调,这种直销模式在日本已经比较普遍,就是酒店可以通过公司提供的管理页面,根据市场需求自由控管客房和设定房价,旅之窗在会员实际入住后向酒店收取信息利用服务费。免费注册的会员通过互联网就可以登录页面,省去了订房中心的代理环节,实现直接交流,甚至都不用等待确认。

■ 短讯

铃木加速 拓展中国市场

□本报记者 吴琼

铃木汽车将在中国成立进口车销售公司,经营进口车业务。而此前,铃木汽车仅在中国设有北京办事处。

铃木汽车正逐渐加大力度拓展中国市场。该公司一方面与江西昌河汽车合作生产经济型轿车利亚纳,与长安合作生产小型车,另一方面将06款原装车型维特拉引入中国。目前维特拉有1.6、2.0、2.7升排量,售价从18万元至23万元。

目前铃木中国投资公司正忙于构造进口车网络,其第一大股东长安汽车集团准备在原来长安铃木的优秀经销商网络中选择进口车经销商。

中交集团3亿 兴建云浮新港码头

□本报记者 素佩敏

日前,中交集团二航局以BOT方式投资兴建的广东云浮新港码头正式开工。此项目总投资2.95亿元,建设期2年,建成后,云浮新港码头年吞吐量将超过2000万吨,成为广东省内河第一大港口。

云浮新港位于广东省云浮市云安县六都镇西江下游约3公里的西江右岸,将建设7个泊位,共420米岸线。港区陆路距云浮市区19公里,距硫铁矿大降坪火车站16公里;水路沿西江可通达广西梧州,下行可达肇庆、广州及香港。目前,港区的“三通一平”工程已基本完成,首期工程预计在2006年底前建成。

广东省云浮市是云浮新港的直接经济腹地,硫铁矿储量、品位均居世界之首,是我国最大的水泥、石材生产基地。

但是,原来由于运营的各码头基础较差,无法扩大通过能力,制约了港口的经营发展,造成货源不断流失。广东省云浮新港建成后,这种状况将大大改善。

□据重庆商报

软银13亿进军重庆旅游地产

一直专心于网络科技风险投资巨头——日本软银在重庆“搞掂”了进军中国旅游地产的第一笔投资。昨日,重庆长寿区政府称,软银将斥资约13亿人民币,在长寿湖圈地4500亩,进行会展中心、酒店等旅游项目开发。

“我们经过了长达半年的谈判,最后软银才决定到重庆。”长寿湖风景区管委会人

士称,谈判从去年下半年开始,最后软银决定投资13亿在长寿。据悉,负责长寿项目的是软银旗下软银网科投资有限公司。6月22日,双方签定投资框架协议,软银将用四年时间投资13亿元,在长寿湖圈地4500亩土地上,打造会展中心、五星级酒店、体育运动公园等几大项目。目前,软银已与国务院发展研究中心、中国贸促会、亚洲银行达成合作,将长寿湖的会展中心,打造成

亚太地区国际商务会议会展中心、国际商务文化交流交易平台和“全球中小企业发展与创新论坛”的永久性会址。

长寿区政府称,目前双方正展开项目立项等前期工作。据悉,软银在中国大陆已有数十亿元投资,主要项目包括:斯达康、网通、新浪、盛大、网易、8848、阿里巴巴、携程等。

在长寿湖投资是其首次不惜重金押宝旅游地产,其真实想法是要以会展中心、酒店及体育

运动公园为支撑,最终将落脚在IT研发和孵化上。据知情人士透露,软银在大陆将拓展旅游地产及医药产业两大新领域。在重庆投资旅游地产,实际上是其拓展新投资领域的一个尝试。

13亿,即使是象软银这样的国际财团,也不是个小数目,五星级酒店谁来住,巨额投资如何收回?长寿湖风景区管委会人士称,如果将度假酒店实行产权出售,则在5至6年即可收回投资成本。

Tom在线:尚难证实Skype被破解

□本报记者 李小兵

在Skype(互联网语音沟通软件)于全球推出差不多2年以后,终于有人宣称实现了对该技术的破解。这对已经与Skype公司建立合作关系以拓展Skype中国市场的Tom在线以及去年以26亿美元买下Skype的eBay来说,可不是好消息。

对此,昨天记者致电Tom在线,得到的答复是:“Skype已经了解到一群中国工程师宣称他们已经能够对Skype

软件进行反编译,目前还没有证据表明这一传闻属实。即使真的可以做到反编译,软件代码也不具备Skype的各种特性和可靠性,目前Skype全球用户超过1亿。特别要说明的是,无论多少的反编译工作都不会对Skype的加密安全性或者完整性造成威胁。”

eBay的答复也如出一辙。7月15日,Vozin通信CEO刘振华(Charles Paglee)在其博客中透露,一家中国创业公司的工程师已经成功破

解了Skype的VoIP协议。这样,软件工程师就不必调用Skype专有协议就能开发出与Skype一样的客户端程序。

令Tom在线和eBay关注的是,透露者还声称那家创业公司可能把破解后制作出的软件许可卖给中国运营商,使得运营商们可以轻易对Skype进行封杀,并说正考虑在8月初就推出相关产品的测试版。

就在不久前,eBay还估计,Skype在线通话服务可让公司今年的销售额增加约2亿

美元。而Tom在线在其2006年第一季度财报中,也表示了Skype业务的良好发展态势。根据Tom在线的披露,截至2006年4月底,TOM在线拥有超过1200万名注册用户,比2006年2月底所公布的900多万有所增加。Tom.com及合作伙伴的eBay China网站,将会继续为公司带来用户增长。

在这个时期如果真的破解了Skype软件,可能影响到Skype在中国市场的增长速度。

VERTU明年京沪开旗舰店

全球最奢华手机品牌加速来华

□本报记者 素佩敏

面对中国不断增长的高端消费市场,全球最奢华手机品牌VERTU也加快了在华攻城略地的步伐。在近日举行的“2006传统行业高端化创新”论坛上,VERTU全球市场总监Chris Harris在接受上海证券报专访时透露,VERTU将会加快在中国市场的开店速度,并计划在明年之前分别在北京和上海开设首批旗舰店。

VERTU是手机巨头诺基

亚在2002年创立的手机品牌,一直以其制作材料的名贵和价格的高昂闻名业界。VERTU手机以手工方式拼装零件,机身上镶嵌了高级珠宝,每台手机的价格在5万元以上,专门针对极少数的高端用户。

VERTU于2002年开始在亚洲销售该品牌手机,尽管该公司拒绝透露目前销售的数量,但是该公司的高级官员曾对媒体表示,在亚洲市场的销售量每六个月就翻番。其中对豪华手机最感兴趣的是来自中国内地和中国香港、印尼

和新加坡的富豪。“我们在中国的销售的确节节攀升。”Chris透露,去年底VERTU在中国的店铺数量为7家,而到目前这一数字已经增长至16家,预计今年年底会达到20家。“从店铺的增速你们可以想见销量的增长是多么迅速”。

中国经济的快速增长也推动了奢侈品消费市场的不断膨胀。根据安永的报告,目前中国奢侈品市场的年销售额约为20亿美元,未来几年,中国的奢侈品销售将以10%

至20%的速度增长。面对不断增长的市场需求,VERTU也计划加大销售力度。Chris表示,作为手机中的“贵族”,VERTU除了通过在大零售商店内开设店铺销售外,还需要通过开设旗舰店来展示品牌形象。目前,VERTU已经着手在北京和上海考察合适的选址,“预计明年年内我们就可以分别在这两个城市开设旗舰店”。而在二线城市,Chris指出VERTU将会主要通过钟表珠宝零售商的渠道来打开市场。

中石油出让33%PK石油公司股权

□新华社记者 齐中熙

中国石油天然气集团公司有关人士17日称,中石油已于7月5日通过其全资子公司中油国际与哈萨克斯坦国家石油公司签订股份转让交割协议,向后出让中石油持有的33%的哈萨克斯坦PK石油公司股权。

据悉,目前双方正就PK石油公司未来的发展规划和生产经营各方面的工作进行协商和安排,以促进公司的顺利运转。

这位人士表示,PK石油公司今年有望实现1000万吨原油产能的生产目标。

2005年10月26日,中石油宣布以41.8亿美元成功收购哈萨克斯坦PK石油公司。完成了这起迄今中国公司最大的海外收购。

PK公司是在加拿大注册,在加拿大、美国、英国、德国、哈萨克斯坦五国证券市场上市的国际石油公司。油气田、炼油厂等资产全部在哈境内,是哈境内最大的综合性上下游一体化国际能源公司。

雅芳全面推动多层次直销

□本报记者 陆琼琼

雅芳(中国)有限公司昨日宣布,截至2006年6月30日,雅芳在中国已招募11.4万余名正式直销员,另有超过3.1万名申请者正处于审核流程中。雅芳的直销员是公司的直销业务代表,向消费者提供雅芳一对一的个性化服务。这也是雅芳全面推动多层次直销的表现。

今年4月,雅芳获得中国首张直销牌照后承诺,直销员将作为雅芳的销售代表直接与消费者沟通。而专卖店在继续进行零售业务的同时作为服务网点为雅芳直销员提供服务。

遍布全国的6000多家专卖店是雅芳在中国发展的生命线,也是其获得首张直销经营许可证的坚实

基础。在新模式下,雅芳专卖店,在为直销员提供售后服务(包括订货、退货、信用担保、产品审核、订单支持等)和为消费者提供美容咨询服务的同时,将继续进行零售业务。

雅芳中国区总裁高寿康先生对新直销模式的进展表示满意,他说:“雅芳将近90%的专卖店已经转型为符合政府规定的服务网点,这体现了专卖店主投身直销事业的意愿。”据高寿康介绍,雅芳近5700名专卖店店主是业务发展的基础和直销模式的核心。高寿康表示雅芳的直销模式兼具零售和多层次直销的优势。

雅芳年销售额已超过80亿美元,通过500多万名独立的直销业务代表向全球100多个国家和地区的女性提供两万多种产品。

国祥运输造全球最大火车空调基地

□本报记者 喻春来

世界最大、硬件设施最完善的火车空调生产基地——石家庄国祥运输设备有限公司新厂在石家庄高新技术开发区举行竣工投产典礼。

据悉,该项目总投资1.1亿元。石家庄国祥公司是中国南车集团石家庄车辆厂、中国南车集团和北车集团与台湾国祥冷冻机械股份有限公司组建的合资企业。公司成立于1993年,一直致力于轨道交通空调装备研发,先后研制生产出铁路客车空调机组、铁路机车空调机组、城市轨道交通车辆空调机组等60多种产品,2005

年产量达到2300台,销售收入突破两个亿,成为我国铁路、城轨地铁空调产品的主要生产厂商。为了进一步上规模、上质量、上品种,适应铁路跨越式发展,石家庄国祥公司在市郊建造了新厂区,并与日本三菱公司合作,引进了世界先进的电机技术。

据公司总经理李进介绍,新建的国祥公司总建筑面积达32000平方米,在全世界火车空调界是最大的,硬件设施也是全世界最完善的;随着新产品技术的进一步拓展,石家庄国祥公司将成为国内领先、国际知名的空调制冷生产基地,成为全世界火车空调产品最大的供应商。

中远上半年总体海运量增长迅猛

□本报记者 素佩敏

日前,中远集团2006年年中工作电视电话会议在北京远洋大厦召开。中远集团总裁魏家福透露,中远集团上半年总体海运量完成年度计划67.8%。

魏家福在报告中指出,根据生产快报,2006年上半年中远集团总体海运量完成年度计划的67.8%,货物周转量完成年度计划的67.72%。

魏家福在分析下半年的形势和任务时指出,下半年的世界经济和国际航运市场将继续按照“三个前低后高”的态势发展,也就是运量需求将前低后高,运价将前低后高,中远集团运力也将前低后高。因此,下半年,中远集团要在市场波动中抢占有利位置,保持竞争优势,取得最佳效益。

中远集团旗下的香港上市公司中远太平洋(1199.HK)也不赖,该公

司昨日公布,6月份旗下货柜码头的吞吐量,较去年同期增长25.8%至269.78万个标准箱(TEU)。

中远太平洋主要投资国内外码头。该公司昨日透露,与前几个月一样,6月份公司旗下的香港码头吞吐量同比持续下跌,而内地码头业务继续保持强劲增幅。由中远太平洋占股50%的香港中远-国际货柜码头(葵涌八号码头东)6月份吞吐量约11.2万TEU,较去年同期下跌28%。与此同时,青岛-Cosport码头、营口港和扬州远洋码头则成为公司旗下业务同比增幅最大的两家码头,分别暴涨90.1%和47.1%。深圳盐田国际码头吞吐量上升12%至66.2万TEU;上海码头及上海浦东国际码头吞吐量则分别上升11.6%和16.8%。

由于内地码头的迅速增长,今年上半年中远太平洋旗下货柜码头的总吞吐量,较去年同期上升23.5%至1497.5万TEU。

世界最大规模配煤中心项目启动

□新华社记者 黄全权

世界最大规模的配煤中心(CBF项目)第一期工程7月起在国内启动,计划到2008年首批项目运营成功,该中心可年配煤4000多万吨。

据了解,这次在国内启动的配煤中心项目,是中港印能源集团与荷兰IV-Bouw及KEMA公司共同合作,引进国外先进技术进行的。目前该技术已在荷兰鹿特丹EMO配煤中心成功应用。

中港印能源集团是一家集投资及能源相关项目管理的跨国公

司。集团主席区可华透露,目前集团已在我国北京、上海、香港、广东、宁夏等地设有7个代表处,并在天津、宜昌等港口城市建立了包括20家煤炭超市在内的配煤连锁运营体系。

专家指出,配煤技术是通过科学配煤,减少火电厂电煤燃烧产生的二氧化硫排放量,从而达到中国、美国和欧洲国家的环境标准。配煤中心的基本原理是把低硫、低灰、低发热量的煤与高硫、高灰、高发热量的煤混配,经混配的煤可明显改善锅炉燃烧效率,提高电厂电厂的整体经济效益并符合环保要求。