

中国太阳能产业发展激情“四射”

江西赛维拟明年奔赴纳市

□本报记者 吴琼
江西新余报道

“明年争取将江西赛维 LDK 太阳能高科技有限公司(下称江西赛维)推上美国纳斯达克。”昨日,江西新余市委书记汪德和在江西新余召开的 2006 年中国硅材料及硅太阳能电池研讨会上表示。

继去年无锡尚德股份在纽约证券交易所上市,引起市场狂热追捧后,众多国内新兴太阳能企业都

将目光瞄准海外市场。目前有数家企业正准备赴纳斯达克上市。如果成行,在美国市场,将形成一个太阳能电池产业中国军团。

江西赛维已创下中国光伏产业成长最快的纪录。这家以生产多晶硅铸锭为主的中国企业于去年 11 月进行项目立项,今年投产,一期项目投资 7250 万美元。目前已形成 100 兆瓦的产能,至今年底将形成 300 兆瓦生产能力,2008 年底二期项目达产达标后达到 1000 兆瓦生产

能力,预计产值达 150 亿元;并逐步将产能提高到 3000 兆瓦。

太阳能产业已经引起诸多中国民营企业及风险投资的关注,在昨日召开的太阳能研讨会上,原计划 100 多人的论坛吸引了近 400 人参加,其中不少与会企业为民营企业。

“世界震惊中国太阳能电池产业的迅速发展。”中山大学太阳能系研究所沈辉教授说。

据中山大学统计,2005 年无锡尚德股份的太阳能电池产

量排名全球第八,产量为 82 兆瓦,占全球份额 4.5%。台湾地区的茂迪股份排名第九,产量为 60 兆瓦,占全球份额 3.3%。

中国大陆的太阳能产量已经跃进全球前十名。据统计,2005 年中国太阳能电池产量为 150.7 兆瓦,占全球产量的 8.3%。

至 2006 年,中国企业进军太阳能产业的势头更为惊人。

“如果上报扩产计划全部实现,则 2006 年光伏电池片产

产能将从 2005 年的 857 兆瓦增至 2006 年的 2000 兆瓦。”国家发改委项目组办公室主任吴达成表示。

据不完全统计,目前已有 15 个省市地区有意建立太阳能生产基地,十余家从事太阳能产业链的企业拟成立。

江西新余正是其中之一,新余市政府意图将当地打造成以太阳光伏为基础的新能源基地,并计划拿出相关税收的 5% 至 10% 来建立太阳能发展基金。

我国首台 9E 重型燃机竣工

近日,由中国通用技术(集团)控股有限责任公司所属中国技术进出口总公司通过打捆招标采购,由南京汽轮机(集团)有限责任公司与美国 GE 能源集团组成的联合体装配生产的我国首台 9E 重型燃机在南汽竣工出厂。

该燃气轮机是南汽与 GE 联合体在国家打捆招标中中标的 4 台 9E 燃气轮机中的第一台,是为青海格尔木燃机电厂制造的。9E 燃气轮机实现了国产化率 31.32% 的突破,标志着我国大型燃机研发、制造水平迈上了新台阶,同时也为中国成功引进、消化先进技术,全面提高重型燃气轮机制造水平提供了成功范例。(索佩敏)

中冶签约 马梧高速公路项目

昨日,记者从中冶科工集团获悉,中冶马梧高速公路 BOT(建设-经营-转让)项目合作协议于日前由中冶交通工程技术有限公司与珠海市卡都投资有限公司签约。该项目总投资约 37 亿元,广西马江至梧州高速公路总长约 80 公里。

据悉,马江至梧州高速公路是“7918”国家高速公路规划网中阿荣旗至北海公路南宁—梧州—桂林支线的重要组成部分。

本项目建设里程 78.117 公里,全线采用双向 4 车道高速公路标准建设,工程建设期为 42 个月,特许经营年限为 30 年。目前该项目启动的前期手续已经完成,项目公司已成立,争取今年 10 月份开工建设。(徐虞利)

专家把脉三大运营商 3G 战略

□本报特约记者 许萍

中国 3G 日程表还未明朗,牌照发放喊声渐小,但这并不妨碍各大运营商暗自做冲刺准备。记者近日从相关渠道获悉,目前除了网通还在聘请咨询机构商讨 3G 战略之外,其他三大运营商已经明确制定了 3G 战略。Thinkercom 电信咨询市场总监罗志辉认为,三大运营商的战略各有特点,都是依据自身的优势制定而成。

中国移动: 主导定制终端路线

中国移动的 3G 战略是主导定制终端路线。走定制终端路线正成为全球运营商的发展趋势。由于语音业务趋于饱和,中国移动已经将手机定制作为新的业务增长点,这也是该公司 3G 时代的主战略。“对中国移动来说,走定制路线,可以将内容、软件和服务与 3G 终端进行捆绑,有助于中国移动在高端用户中推广 3G 数据业务,抢占市场先机。” Thinkercom 电信咨询市场总监罗志辉告诉记者。

今年年初,诺基亚、摩托罗拉、索爱、多普达等 12 家手机制造商已经入选了中国移动的定制终端厂商名单。“中国移动将主导以定制为主的终端价值链路线,坚持 3G 是 2.5G 的延续。”罗志辉认为。



三大运营商都“虎视眈眈”3G 商机 本报记者 史丽 摄

中国联通: 利用 C 网全面发展

中国联通(0762.HK)旗下有 GSM、CDMA 两张网络(以下称 G 网、C 网),目前,正面临投资压力大、维护成本高、业务开放程度不够等问题。但“与 G 网相比,C 网在带宽上占据优势,可以更平滑的过渡到 3G 技术,有利于开展行业应用的数据业务,因而,对联通来说,3G 时代,G 网和 C 网将融合,发展行业和企业客户将与发展个人用户并行。”罗志辉认为,“联

将掌控高端市场,调控低端市场,发展全线业务。”

对于联通在下一代网络方面的总体发展思路,中国联通技术部总经理张智江也在第七届第三代移动通信国际论坛上表示,“未来联通将致力于长远实现统一网络和丰富业务。”而目前,联通则致力于实现全 IP 的 IMS(IP multimedia subsystem,即基于 IP 的多媒体子系统)网络,演进过程是从骨干到汇聚再到接入。

中国电信: 走低端路线

由于中国电信(0728.HK)是固网运营商,移动网络相对薄弱,在品牌效应上也不占优势,因此,在 3G 时代,中国电信需要通过在短

时间之内迅速发展自己的移动用户,来平衡建网的投入成本。

罗志辉认为,“中国电信将走低端路线,以低成本 3G 终端开拓市场之门。”同时,“低价位的终端路线,也有利于中国电信在走多样化的终端路线过程中,找到自己的细分市场。” Thinkercom 高级分析师杨基表示。

“我们希望成为一名并购者”

——访微创总裁王晔

□本报记者 陆琼琼

2002 年成立当年就实现盈利,4 年规模扩大了 15 倍并跻身“中国软件企业外包 20 强”。作为微软在中国最重要的投资项目和上海市重点投资企业,微创软件的成绩颇令投资方满意。

软件外包市场被喻为“未来 5 年最赚钱的行业之一”,赛迪顾问的报告称,2005 年中国软件外包服务市场规模已经达到了 9.2 亿美元,比 2004 年增长了 45.3%。预计到 2010 年这个市场将达到 70.28 亿美元的规模,年均复合增长率高达 50.2%。但是目前中国的软件外包企业普遍不成规模,低层次的价格竞争比较普遍,因此对企业而言,只有两条路可选,要么不断壮大自己,要么被人吞并。在微创软件 4 周岁生日之际,公司总裁王晔接受了上海证券报专访。这位曾在公司成立之初定下了“5 年上市”目标的美丽女总裁表示,成为“并购其他公司的企业”是微创的理想。

不仅仅为微软服务

记者:6 月份,微创与以色列著名的安全软件企业阿拉丁签订合作协议,是否意味着开始代理微软以外的产品?微创是否准



微创总裁王晔

备进入安全软件市场?

王:微创一直是微软的一个大经销商,我们想把这种非常好的经验模式延伸到与别的战略合作伙伴的合作中。我们并不是阿里丁单纯的经销商,而是在产品的基础上提供更多的服务,准确地说是阿里丁的“增值经销商”。同时微创也在和别的安全软件企业合作,因为这种产品在中国的市场前景非常广阔。

记者:微创过去都是服务于欧美市场,但今年 2 月份成立了一家合资公司上海微创大宇宙信息咨询有限公司,开始涉足日本的 IT 外包,现在日本的业务情

况发展如何?未来还有什么计划?

王:与欧美市场相比,中国与日本在软件上的合作更早,而且日本目前正大量更新换代其业务,但日本本土的 IT 服务显然是不够的,我们正是看准了这样的机会。作为一家服务公司,与客户的沟通尤其重要,于是我们就成立了一家专门的公司。

“微创之道”

记者:微创的客户有哪些?王:我们的客户可以分为三类,大部分还是外企巨头,然后是金融、电信、电力等行业的企业,第三就是政府客户。其实中国的客户还没有成熟,对 IT 服务的概念还很模糊,大多数客户认为判断、界定和评估服务没有标准化。但在充满挑战的时候恰恰又给了我们很多机会,我们还有很多事情可以做。

记者:微创的竞争對手有哪些?王:软件外包在中国显现的是刚起步的态势,但我们把眼光必须放得长远,站在全球一体化的背景下给自己定位。在中国,其实竞争还不成熟,杀价竞争还比较盛行。我们也希望有好

的竞争对手,因为好的竞争对手能激励我们创新,但如果是恶性竞争的话必然会伤害整个产业。

记者:同质化竞争是许多企业面临的问题,对 IT 产业来说也是如此。微创如何实现差异化,体现自身在产业链中的价值?王:先进的技术固然重要,但不是最关键的,我们认为最重要的还是做事的方式,比如提供优质的服务和科学的管理方式,我们为此引进了最先进的管理软件。把这些才是微创的竞争力所在,我们把它称为“微创之道”。

规模化经营

记者:有人说,软件外包竞争到最后就是规模之争,微创是否还会扩大规模?

王:4 年前微创刚成立的时候只有 70 多人,现在已经有超过 1000 人的规模,我们还会保持这样的发展,希望在第二个三年的时间我们的人数再能翻倍。2006 年,微创的营业额有望达到 2.4 亿元,2008 年年底,希望能达到 4 亿元以上。

记者:与印度软件外包企业相比,您觉得中国公司的差距在哪里?

王:差距还不是一点点。印度公司现在也在开展业务,我们明显感到“狼来了”。印度公司的规模一般都在万人以上,中国公司非常先进,他们发展的时间比较早,机遇好,比如遇到

如新等四家企业获第二批直销牌照

□据京华时报

备受企业关注的第二批直销牌照终于浮出水面。昨天,记者从国家工商总局直销监管局得到证实,包括如新、蚁力神在内的四家企业获得第二批直销牌照。

有知情人士向记者透露,商务部已向相关企业公布了第二批直销牌照的名单,其中有两家内资企业和两家外资企业。“这四家企业中有如新、蚁力神和宝健,珍奥集团好像也在其中。”

昨天,记者向宝健公司对外事务的来小姐核实,对方证实了宝健已拿牌。而如新一内部人士也透露,公司美国总部已经向公司高级经销商宣布了如新已经拿到直

销牌照的事宜。

随后,记者从国家工商总局直销监管局相关处室得到证实,如新、蚁力神和宝健等确实获得第二批直销牌照,但最终对外公布的时间尚须由商务部确定。国家工商总局直销监管局局长张辉接受记者采访时表示,第二批直销牌照确实包括两家内资和两家外资企业。“不过,我还没见到最终的批文,这个问题你最好再向商务部咨询。”

负责直销牌照审批的商务部市场建设司副司长陈林接受记者采访时证实了第二批直销牌照名单已“出炉”。“我们会在商务部直销监管网上公布名单,具体时间还不能确定。”

上汽涉足制造执行系统

□本报记者 吴琼

昨日,全球知名的汽车制造执行系统(MES)供应商 Apriso 公司宣布与上海汽车信息产业投资有限公司(SAIS)签署战略合作协议,共同开拓中国汽车行业及华东地区 MES 市场。

总部位于美国加州长滩的 Apriso 公司在美洲、欧洲和亚太地区的 9 个国家设有分支机构,为 35 个国家的 140 多个客户的 400 多个工厂提供服务。其客户包括通用汽车公司、Lear、Honeywell、微软、松下航电系统等。而上海汽车

信息产业投资有限公司(SAIS)由上海汽车工业(集团)总公司与上海汽车股份有限公司于 2000 年共同组建,是一家投身汽车工业的信息技术和服务公司。

Apriso 公司创始人、首席技术官 Chris Will 先生将此视为其开拓中国汽车 MES 市场的一个里程碑。

上海汽车信息产业投资有限公司副总经理张传鸿先生亦认为,双方的合作将为客户提供高效精细的解决方案,最终达到使企业降低成本、按期交货、提高产品和服务质量的目的。

NEC、松下和德州仪器共谋 3G

□本报记者 陈中小路

NEC 公司、NEC 电子公司、松下电器产业有限公司、松下移动通信有限公司,以及德州仪器有限公司在东京正式签署协议,组建合资公司。合资公司将整合五家资源,共谋 3G 手机产业。

这家名为 Adcore-tech 的新公司计划于本月成立,初期员工预计为 180 人。五家公司将联合为新合资公司投入 120 亿日元(折合人民币约 8.34 亿元)资本金,其中 NEC 和 NEC 电子、松下和松下移动两方将各持有约 44% 的股份,其余 12% 由德州仪器持有。而为了增强公司的竞争力,除了有关公司还将向合资公司授权基于 2.5G/3G/3.5G 的相关移动通信技术。

合资公司将针对 3G/3.5G 和

后 3G 移动通信中手机核心功能进行面向全球市场的技术和产品开发,设计与技术授权。其基于新通信平台的移动终端产品计划于 2007 年秋季推向市场。

据悉,新公司将向 NEC 电子、松下半导体公司和德州仪器授权通信芯片技术,NEC 和松下移动也将在其手机产品中集成基于该项技术的芯片。而 NEC 电子、松下半导体公司和德州仪器会向日本和全球的手机制造商出售基于该项技术的芯片。

五家公司共同表示,合资公司成立的目标是整合五家公司的技术和研发资源,针对日渐复杂的 3G/3.5G 和后 3G 手机技术,实现快速和高效的开发,共同推动整个 3G/3.5G 与后 3G 的手机产业的发展。

空中网裁员拉开 SP 瘦身序幕

□本报特约记者 许萍

由于中国移动出台的“二次确认”规定导致公司业绩下滑,昨日,空中网宣布裁员 15%。业内人士认为,SP 行业的裁员序幕将由此拉开。

二次确认是指手机用户确定订阅 SP 业务后,都将享受一段免费试用期,试用期结束之后,运营商会再给用户发送一次提醒信息,要求确认自己所订阅的增值业务。

一位 SP 业内人士认为,二次确认是导致 SP 业务急剧下滑的最重要和最直接的原因,也是《中国移动“11 条军规”会议纪要》中最具杀伤力的一条政策。

继 7 月初下调 2006 财年的收入预期之后,昨日,空中网(Nasdaq:KONG)正式对外宣布:近期将裁员 15%,这意味着 150 多名空中网正式员工将离开现在的岗位,另谋出路。有消息称,空中网此次

裁员另外还涉及所有未转正的员工。空中网董事长兼首席执行官周云帆表示:“对于此次由于政策变化造成业绩下滑所带来的裁员,空中网深表遗憾。”空中网表示,此次裁员的目的是为了降低费用,提高运营效率。

由于运营商新政实施,新浪、搜狐、TOM、华友世纪等中国概念股纷纷发布下调盈利预警。其中,空中网预计,2006 年下半年,受该政策影响,收入至少将减少 1000-2500 万美元。上述业内人士还指出,由于业务大幅缩水,SP 行业的裁员也将拉开序幕。

寻找新的出路是 SP 们目前的主要工作。据一位独立 WAP 网站的负责人透露,空中网已将自己定位为无线互联网门户,今后的重点业务将是空中传媒。周云帆昨日发表声明中也称,“今后,空中网将继续发展电信增值业务和无线互联网业务,并加大投入建设 Kong.net 无线互联网品牌。”

中钢战略结盟中核集团

□本报记者 徐虞利

记者昨日从中国中钢集团获悉,该集团上周分别与唐山国丰钢铁有限公司、中国核工业建设集团公司签订战略合作协议。

据悉,唐山国丰钢铁有限公司是集烧结、炼铁、炼钢、轧钢为一体的,年产钢铁材各 500 万吨的大型钢铁联合企业,也是全国最大的窄带钢生产企业。

中钢集团与国丰公司结成战略合作伙伴关系,将有效利用国丰

的区位优势、工业基础和投资环境,进一步加强多领域、全方位、深层次的加强。

据了解,中国核工业建设集团公司,是国防科技工业十大军工集团公司之一,是国务院国资委管理的大型骨干企业。中钢集团将充分发挥在新材料研发、节能技术、矿山开发、贸易物流方面的优势,与中核建集团的核能利用和核工程技术研发优势相结合,在科研设计、相关材料开发、工程项目建设等方面加强合作。