

■聚焦洋山港

洋山二期10日开港 上海港全球化提速

围绕长江战略、东北亚战略和全球化战略加紧建设,将造就两大赢家

□本报记者 蔡国兆 索佩敏

“上海港要做全球卓越的码头运营商!”在昨天举行的上海市新闻发布会上,上海国际港务集团总裁陈戌源神采飞扬。洋山深水港二期在经历1个月的试运行后将于10日正式开港。评论人士认为,随着洋山深水港“扩容”,工程的整体规模效应将造就两大赢家,上海港集团和长三角区域经济都获益匪浅。

“野心”:10年布局全球

2005年12月,洋山深水港一期工程交付使用。对于上海港的发展而言,洋山一期的投用无疑起到了重大推动作用。陈戌源表示,上海港去年吞吐量达到1808万TEU,而今年突破2000万TEU已无悬念。

洋山二期的建成无疑如虎添翼。谈到将来的发展,陈戌源说,“将围绕三大战略加紧建设全球卓越的码头运营商。”三大战略是指长江战略、东北亚战略和全球化战略。目前,上海港已经和长江沿线的重庆、武汉、安庆、芜湖、南京以及浙江的宁波大榭等港口合资合作,实现了资源共享。



上海洋山港二期码头桥吊、轮胎吊和各种重型设备准备就绪 资料图

可以说,上海港的长江战略已经初显成效。今年1至11月,上海港内支线运输箱量达到242万TEU,比去年同期增加30.6%。与此同时,世界前20大航运企业在上海港均已开通航线。

在这一良好发展态势的推动下,上海港集团的“野心”变得日益宏伟。作为上海港全球化战

略的重要一步,今年9月,上海港在比利时与马士基签订了一个框架协议,收购该公司持有的比利时的泽布吕赫港股权。“这个协议正在实施当中,预计到明年上半年会建立合资公司,投资运营。”陈戌源透露说,上海港此次预计投资4500万欧元,获得泽布吕赫港40%的股权。

“我们将用10年时间为全球战略构筑基本框架。”陈戌源这样描绘上海港的蓝图。他同时表示,公司会在合适的时间考虑到海外上市,但目前还没有具体的时间表。

机遇:区域经济整合加速

洋山港建设另一大受益者

是大长三角经济圈。

“目前,连云港、太仓港的吞吐量增速都超过了上海港。”陈戌源告诉记者。随着洋山港的建设,上海港在根本上突破了缺少深水岸线制约、集装箱吞吐能力不足的瓶颈制约,为包括江浙沪在内的大长三角经济圈注入了强劲发展动力。

据统计,上海港外贸集装箱除本地箱源外,约90%来自长江流域,内贸集装箱近60%分布在长江流域港口。这里,江浙沪地区占据了极其重要的分量。但一个明显的事实是,上海港的吞吐能力与大长三角经济圈的经济总量并不相协调。

2005年的统计数据表明,江苏、浙江、上海三者相加,占到全国经济总量的二成多。

“上海港目前的吞吐能力尚未充分体现这一巨大经济体的能量。”华东师范大学区域经济研究专家沈玉芳说。他认为,在洋山二期及不久后的三期投用后,由于上海港作为枢纽港和中转站的功能地位得到提升,长三角的港口结构得到优化,内地江海联运体系构建将变得更为现实。

航运码头巨子挤破头争洋山三期股权

明年上半年见分晓,有意参股者包括和记黄埔、马士基等

□本报记者 索佩敏 蔡国兆

上海证券报获悉,正在建设当中的洋山三期目前已经受到了多家外资的青睐,包括和黄、马士基、新加坡港务集团等在内的多家航运、码头企业都已表达了参与三期投资的热切愿望,而具体的投资组合形式将于明年上半年揭晓。

冲刺3000万标箱

“上海港的目标是到2010年吞吐量达到3000万标准箱(TEU)。”上港集团总裁陈戌源道出了上港集团的目标。他指出随着一期、二期的合并运作,

洋山港区的规模优势将进一步显现,从而帮助上海更快的向国际航运中心冲刺。

据洋山同盛港口建设有限公司董事长归墨介绍,洋山二期工程沿一期工程向西顺延,码头岸线长1400米,建设4个7-10万吨级集装箱专用泊位(兼靠15万吨集装箱船靠泊)。

陈戌源透露,为发挥洋山港水深适宜停靠大船的优势,上港集团去年将欧洲线全迁至洋山一期,今年10月又将南美线调至洋山。而随着洋山二期的投入使用,上海港计划明年将美东线也调至洋山港区。

陈戌源指出,随着一期、二

期码头的合并运作,洋山深水港码头岸线将从1600米延伸至3000米,拥有9个深水泊位,堆场面积从87万平方米拓展到140万平方米左右,桥吊总量将增至34台。

三期股权抢手

目前三期的建设也正在加紧进行。洋山港三期海岸线总长2.6公里,预计年吞吐量为400万TEU,将分为A和B两个工程分别先后建设,其中A工程有4个集装箱泊位,B工程3个泊位。整个三期工程计划2010年前建成投产,总投资超过150亿。归墨透露,目前三期

A工程正在进行陆域形成,预计明年年底基本建成。

“目前已有很多家公司对三期表示了兴趣。”陈戌源透露,有意参股洋山三期的既有新加坡港务集团、和记黄埔、现代货柜、迪拜世界港口公司这样的码头大鳄,也有马士基、达飞等全球前四大航运公司。此前上港集团董事长王庆伟也对记者透露,上港集团已经向上海市政府表达了希望继续经营洋山港三期的愿望,但政府还没有答复。

而归墨表示,引进战略投资者的过程将按照A工程和B工程分别引进。同盛港口建设公司是洋山港三期的投资者,参与三期

码头运营的公司将逐渐从同盛购买股权。

目前,洋山一期由上港集团经营,而二期则采用了多家中外巨头成立合资公司运营的模式。其中,和黄和马士基各获得了32%的股权,上港集团拥有16%股份,而国内两大航运巨头中远和中海则各分得了10%的股权。合资公司的注册资本为40亿元人民币。

陈戌源指出,目前三期具体的经营模式还在研究,预计明年上半年就会揭晓。上海港将会侧重从行业角度考虑,希望战略投资者能够与航运业有更多的联系。

通用“断臂”求生 削减北美产量

□本报记者 吴琼

昨日,全球最大的汽车生产商通用汽车(GM)称,其将减少在北美的SUV产量,以应对需求减少。为了应对竞争压力,通用汽车将在北美拓展休闲旅行车市场。通用汽车此举,得到华尔街的认可。

通用汽车新闻发言人Tom Wickham表示,2007年1月将减少3家生产运动型休旅车(SUV)工厂的产量,因SUV需求放缓。预计,这3家工厂将于2007年1月的前两周关闭;在1月15日后会重新开始生产,但产量会降低。这3家工厂分别位于美国的墨西哥州、德州和威斯康星州,主要生产包括雪佛兰Tahoe和GMC Yukon在内的车型。

收缩SUV生产占线,是12月1日通用汽车宣布削减北美产量9.2%计划的一个重要组成部分。对于通用汽车的这一举措,资本市场表示认可。分析人士指出,“SUV车仍然卖得不错,但是库存正在上升,通用对于SUV未来前景的分析较为现实。”

在减少SUV产量的同时,通用汽车正在试图向成长空间细分市场拓展。通用汽车北美总裁LaNeve称,未来将推出休闲旅行车方面的新车,预计新车将增加通用汽车在北美的市场份额。休闲旅行车的市场份额将由目前的250万辆增长,至2010年将达到350万辆。

宗庆后独生女有望执掌娃哈哈

但表示暂未有立刻全权传位之意,娃哈哈则称“未接到消息”

□本报记者 于兵兵

昨天,一则与中国最大的食品饮料生产企业娃哈哈集团有关的最高层变动消息震动市场。消息称,61岁的娃哈哈集团董事长宗庆后即将将接班给年仅24岁的独生女儿宗馥莉。

昨天下午,上海证券报经多方努力联系到在外地出差的宗庆后。对此消息,宗庆后表示已听闻。但当记者问及是否立即将董事长和总经理的位置传给女儿,语气略显疲惫的宗庆后却称“还没这回事”。但对于网传商业频道提到的宗馥莉职业经历以及接班娃哈哈的趋势,宗庆后并未否认。

宗庆后默认缴接班计划

昨天,记者向娃哈哈杭州总部求证此事,公司对外联络办公室相关人士回应称“并不知情,没有接到消息。”“我们已经从权威渠道确认了这个消息。”一位接近公司的知情人士却称。

尽管没有完全承认立即放权让位,但由24岁的独生女儿接班的计划还是得到宗庆后的默许。“种种迹象看来,宗庆后似乎正为女儿掌权做积极的造势和铺垫工作。”一知情人士表示。至于如此运作的原因,业内有一种关于宗庆后的身体因素的说法在流传。

子承父业是一种传统

资料显示,宗馥莉2004年才



宗庆后父女 资料图

悬疑:全盘接班还是暂为部分?

□本报记者 柯鹏

值得关注的是,网传商业报道提及,由于娃哈哈股权结构较为复杂,宗馥莉是全面接班娃哈哈集团任总经理,还是目前先接班具体的一块业务,目前尚无定论。

资料显示,娃哈哈第一块业务是前身国有企业的杭州娃哈哈集团有限公司,2000年进行改制后,宗庆后持股29%,管理层及员工持股25%,另外

46%依然由杭州上城区政府持有;第二块是1996年以后与法国达能的合资项目。娃哈哈分布在各地的80多家企业中,有30多家是达能全资,其中大部分由达能控股,但是宗庆后强调,“集团公司并未和达能合资,更谈不上控股。”

第三块就是包括童装在内的新项目,据宗庆后介绍,这类项目是娃哈哈员工遵循有关法规和政策自行投入的,其中他个人占的股份为60%,职工占40%。

从美国留学归来。2005年3月起,宗馥莉进入娃哈哈管理层开始“熟悉业务”,目前兼任杭州娃哈哈童装有限公司与杭州娃哈哈卡倩娜日化用品有限公司总经理。

对于未来由女儿接班的说法,宗庆后曾肯定地表示女儿将继续继承权利,但管理权是否继承却未有明确。

“宗庆后要传位给女儿的说法其实在今年4月就已经流传开来。”一位接近浙江商会的人士在听到这一消息后并未表示惊讶,“在浙江民营企业中,这种子承父业的做法是一种传统。”

民营企业面临二代大考

目前,娃哈哈集团业务涉及食品饮料、童装、化妆品等多个产业类型。一旦真的女儿掌权,娃哈哈目前面临的各种发展问题能否一一解决,将成为又一个发生在二代民营企业身上的问题。“除了应对巨额财富加身的心理调整外,二代当家人的管理压力其实非常之大。”相关人士称。

近年来,随着改革开放以来的第一代民营企业家人退休阶段,众多家族企业二代掌门人频频出现,如王均瑶只有十几岁的长子成为均瑶集团第一大股东,茅忠群接管浙江方太集团等。

据美林集团统计,我国大陆民营企业中家族企业占八成。有来自美国的研究报告显示,在美国能够把家族企业发展到第四代以后仅占全部家族企业的3%。

国资委董事会试点工作正式启动

中冶集团试点

中国冶金科工集团有限公司(简称中冶集团)董事会试点工作7日在京正式启动。至此,国务院国资委确定的19户首批董事会试点企业已有16户启动试点工作。

国资委副主任邵宁在7日的试点工作启动会上说,去年10月以来,宝钢集团、神华集团等15户试点企业的外部董事先后到位,且绝大多数试点企业的外部董事超过了董事会全体成员的半数,其中,中国外运集团进行了外部董事担任董事长的探索。目前,试点企业外部董事的人数已达到65人,其中30人兼任2户企业的外部董事。

中冶集团是我国重要的资源开发类企业和唯一从事纸业的中央企业,也是重要的技术装备制造企业和房地产企业。2005年中冶集团营业收入达到691亿元,资产总额达到540亿元。2005年在中国企业500强中排名第39位,在全球最大工程承包商排名第27位。在技术创新方面,中冶集团拥

有390项核心技术,其中8项位居国际领先水平,152项达到国际先进水平。中冶集团提出了“2010年进入世界企业500强,成为世界级跨国公司”的战略总目标。

中冶集团新组建的董事会有10名董事组成,董事长为集团党委书记杨长恒,其中5名外部董事分别是国资委的原党组成员、中国钢铁工业协会副会长张长富;中国医药集团有限公司外部董事蒋龙生、文克勤;中国诚通控股集团有限公司外部董事范英俊;北京大学金融与证券研究中心副主任刘力。

邵宁说,目前我国董事会试点企业开始由过去的“一把手负责制”转向董事会决策、经理层执行、监事会监督的公司法人治理结构,决策权与执行权初步分开。新组建的中冶集团董事会将为企业整体改制上市做好准备工作,行使对重要子企业的国有股东权利,负责督促、指导企业建立全面风险管理体系。(据新华社)

三星称雄全球电脑显示器市场

据美国市场研究机构DisplaySearch7日发布的调查报告,今年第三季度韩国三星电子公司超过戴尔、惠普等主要竞争对手,成为全球最大的电脑显示器生产商。

报告显示,三星公司第三季度的全球电脑显示器发货量达658万台,高于前一季度的549万台。其在全球显示器市场所占份额也从前一季度的14.3%上升至15.6%,跃居榜首。而美国戴尔公司市场占有率则从17.0%下滑到

了14.7%,屈居第二。惠普以9.6%的市场份额位列第三。

这是三星公司自2004年第三季度以来首次称雄全球电脑显示器市场。三星将这一良好业绩归功于其在德国、意大利以及一些新兴市场销售的强劲增长。

不过,就今年前9个月情况而言,三星公司共销售电脑显示器1800万台,成绩仍不及业界老大戴尔公司的1880万台。

(据新华社)

武汉钢铁掘金汽车钢用板市场

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,武汉钢铁公司将进军汽车激光拼焊板领域。预计明年年初武汉钢铁将与美国诺贝公司建立合资公司生产激光拼焊板。这也是继宝钢公司之后,又一家中国钢铁公司瞄准汽车钢用板市场。

昨日,美国诺贝公司 Noble International, Ltd(纳斯达克:NOBL)宣布,其与武汉钢铁公司全资子公司签定长期合资企业协议,双方分别出资125万美元,分别持股50%,建立合资公司 WISCO Noble Laser Welding Technology Co., Ltd.诺贝公司将为合资企业提供经营管理及培训支持,合资企业将分别与武汉钢铁公司和诺贝公司达成钢铁供应与技术协议。

按照规划,武汉钢铁公司将汽车拼焊板作为产品拓展方向之一,欲建设成国内最具实力的激光拼焊板生产基地之一。据悉,激光拼焊技术是目前全球最先进的轿车车身制造技术,对同厚

度、不同涂层、不同材质的钢板激光焊接后冲压成型,不仅可以降低轿车重量,也增加轿车的抗冲击防撞性能,并能降低轿车10%至15%的生产成本。因此,在目前国内轿车竞争激烈的格局下,高质量的汽车激光拼焊板为汽车生产制造商所需要。对于钢铁企业而言,生产汽车激光拼焊板的利润远高于传统业务。

诺贝公司是北美最大的激光拼焊公司,占据北美35%的市场份额。而武钢与国内多数汽车制造商建立了战略合作伙伴关系。双方联手进入中国汽车激光拼焊板产业,将大大降低风险。

据了解,在决定投产激光拼焊板前,武钢公司已经与不少汽车制造商多次商谈,最终决定投资该领域。有消息称武钢公司已将合资申请上报有关中国主管部门,预计2007年第一季度获得批准。2007年下半年,合资公司将生产激光拼焊板。按照双方签定的协议,如果有资金需求,合资公司将从中国的金融机构获得资金支持。

上海房产企业“硬撑”不降价

□本报记者 唐文祺

昨天,第二十届中国·上海房交会的开幕首日,也是今年上海举办的最后一场大型房展会。虽然人气不弱,参展楼盘也不少,但总体来看,参展项目涵盖了住宅、写字楼、商业等多种类型产品。

上海策源咨询研发中心提供的数据显示,11月27日至12月2日一周之中,上海市住宅的新增供应量为27.58万平方米,环比增加了10.56万平方米。公共产品的供应量同样有所上升,环比增加了4.86万平方米。也就是说,年底将至的市场推盘量开始有所增长。但从昨日展会现场来看,似乎促销显得并不积极。

中指研究院华东分院副院长陈晟认为,市场洗牌效应已经开始显现,那些经历多年积累,并不盲目进行开发的发展商,在这轮竞争中会更具适应性。

之前的这次“末班车”上,急着降价兜售的楼盘并不多。少数项目打出了抽奖、赠车等软性促销方式,还有个楼盘甚至打出了“免首付”的旗号,只是市场反应并不明显。

据悉,此次的品牌发展商参与积极。其中,万科的参展单位面积在300平方米以上,计划入市的项目有吴泾项目、干景项目、白马花园别墅以及深蓝别墅项目;在售的项目有蓝山、燕南园、四季花城和新里程。绿地集团同样不甘示弱,包揽了500平方米的展区,参展项目涵盖了住宅、写字楼、商业等多种类型产品。

上海策源咨询研发中心提供的数据显示,11月27日至12月2日一周之中,上海市住宅的新增供应量为27.58万平方米,环比增加了10.56万平方米。公共产品的供应量同样有所上升,环比增加了4.86万平方米。也就是说,年底将至的市场推盘量开始有所增长。但从昨日展会现场来看,似乎促销显得并不积极。

中指研究院华东分院副院长陈晟认为,市场洗牌效应已经开始显现,那些经历多年积累,并不盲目进行开发的发展商,在这轮竞争中会更具适应性。