

# 中储粮联手铁道部加速“北粮南运”

5月份黑龙江中央储备粮外运量创纪录

◎本报记者 刘文元

上海证券报记者日前从中储粮管理总公司获悉，5月份，中储粮黑龙江分公司向南方销区抢运粮食进度加快，共向南方省份发运粮食50.04万吨，创历史同期最高纪录。

据悉，中储粮黑龙江分公司此次加快了向南方省份调运粮食进度，提高了日均运量，创造了铁路运输单月完成量的多项新纪录：单月运量突破50万吨，整个5月份共发运50.04万吨，比历史最高纪录

超出26.12万吨；进关运量达到35.7万吨，比历史最高期超出23.96万吨；5月份日均请车251车，请车兑现率达到83.7%；玉米调运任务完成34.90万吨，取得了时间过半、任务超半的成绩。

今年开年后，南方部分省份玉米、水稻等粮食供应紧张导致价格上涨，而东北粮食却因外运困难积压严重导致价格下跌，针对这种情况，国家决定加快调运东北粮食入关以解决南北粮食供需矛盾。中储粮公司承担在东北特别是黑龙江和

吉林两个粮食大省收购中央储备粮，并通过中央储备粮的“跨省移库”向南方销售调运粮食的任务。

此外，今年4月底，铁道部也决定从5月1日开始大干60天，抢运1000万吨东北粮食入关，包括中央储备粮和商业粮食。根据铁道部发布的消息，从5月1日至31日一个月时间，铁路共突击抢运东北粮食620万吨，完成目标计划的62%；其中人关粮食429万吨，完成目标计划的54%，人关粮食运量比去年同期翻一番，最大限度地解决东北粮食外运难

问题。

北京东方艾格农业咨询公司总经理黄德钧表示，国内粮食生产重心北移，“北粮南运”，是保障销区粮食供应和稳定产区粮食生产的重要问题，这一问题关系到中国的粮食安全。经过今年包括中储粮公司在内的各方的努力，目前东北农民手中的粮食商品库存已经不多，当地粮食价格也保持了稳中有升，这对保障东北粮食生产起到了重要作用。

根据黑龙江粮食局官方消息，

截至5月28日，该省农民水稻、玉米和大豆三大品种余粮已销售2594万吨，占三大品种商品量91.4%，目前农民手中还有余粮245万吨。其中水稻销售1114万吨，占商品量88.5%，农民手中还有余粮145万吨；玉米销售1115万吨，占商品量91.8%，农民手中还有余粮100吨；大豆已基本销售完毕。据粮食价格监测点监测，截至5月30日，黑龙江省水稻平均收购价格为1.84元/公斤，标准水分玉米平均收购价格为1.46元/公斤。

# 视频新政后再发牌 土豆网等三巨头未上榜

◎本报记者 张韬

在政策管制中的视频网站终于迎来第二批牌照。上海证券报记者获悉，第二批《信息网络传播视听节目许可证》(下称“视频牌照”)近日下发，酷6网(ku6.com)、悠视网(UUSee.com)等分别成为获批的视频分享、P2P视频直播网站。

悠视网对外确认正式获得由国家广电总局颁发的视频牌照，从而成为首批获得该牌照的P2P视频播出平台。悠视网总裁李竹对外表示，P2P视频播出平台获得此证说明政府对主流文化传播的肯定，同时对P2P视频行业的有序发展有信心。酷6、六间房也相继确认已获视频牌照。六间房CEO刘岩表示，公司从有关部门实施视频网站的规范化管理时就开始准备相关资料并提出申请，这次获批是因为前期准备充分。

不过记者了解到，目前视频分享领域排行前三的土豆网、我乐网、优酷网目前均未获视频牌照。4月初，广电总局发了第一批23张视频牌照时，视频分享网站均未上榜。

三大视频分享网站均未出面谈及为何在第二批牌照中落榜的原因。

有业内人士猜测，土豆网、我乐网、优酷网都有暂时关停的经历，这或是导致这三大网站未能获牌照的原因。但在不久前，优酷网

CEO古永锵和土豆网负责人曾公开表示，他们肯定都能拿到牌照，从而进入视频分享网站的“快车道”。

尽管相关政策对视频分享网站管制严厉，但诸多业内人士对行业未来发展持乐观态度。一位视频网站相关人士告诉记者，视频行业规范出台对视频行业并不像外界看的那么悲观，其实是一个利好信号，意味着视频行业开始有了影响力，也有了责任。在这种前提下，该行业才可能出现可持续的高速增长。

易观国际日前发布报告称，政策干预将进一步强化视频网站行业门槛，并有助于构建规范化竞争的市场。易观国际认为，政策和资金上的双重压力将使中小型视频运营商或退出市场，或转向更加细分的市场，使市场集中度快速提高。市场的两极化趋势，将使得数家领先企业具有更好的产业链议价能力，销售环境趋向良性。

对于目前视频网站的竞争格局，易观认为，各家对客户的争夺才刚刚开始，几家主流网站在巩固用户和流量的基础上，都将目光转移到广告销售与盈利层面，企业须在今年证明自身的潜在盈利能力。2008年初的处罚，影响面较大。这一政策的影响，将转化到广告营收领域。而获得许可的其他主流企业将从此次盘整中获益，并在后续的市场竞争中获取较大市场份额。



尽管相关政策对视频分享网站管制严厉，但诸多业内人士对行业未来发展持乐观态度 资料图

## 易趣“免费牌”奏效 关键指标月内涨三成



易趣 CEO 王雷雷 资料图

◎本报记者 李小兵

在备受业界关注的“开店终身免费”策略实施一个月后，易趣近日对外公布最新的业绩数据。

据易趣副总裁常琳介绍，截至5月28日的统计数据表明，易趣在不到一个月的时间内新开店铺数猛增近30%，在线商品数增长20%以上，而平台销售总额5月增幅也超过25%。易趣称这些数据表明，不但最新的“开店终身免费”策略获得了卖家的支持，随之而来商品数的丰富也吸引着越来越多的买家重回易趣，从而拉动了整个平台销售额的快速增长。常琳表示：最近的业务增长数据让我们对易趣的未来发展充满信心。我们也希望外界能以一颗平常心看待新生的易趣，给我们更多的鼓励和支持。我们相信，国内电子商务市场的有序竞争与均衡发展，将对整个行业

和用户产生最大化价值。”据易趣内部统计，在过去一个月内，易趣平台新增店铺和商品主要来源于很多老卖家的“老店新开”：在“开店终身免费”的政策激励下，众多老易趣卖家再次激活原先账户，或将已关闭的店铺重新开张并陆续上传商品。而新注册卖家中有90%以上有过其他平台网店经验。据悉，易趣还在新市场策略发布不久，推出了24小时客户服务，这样，无论何时何地，客户都能在易趣上随时开出属于自己的网上店铺。

对此，常琳表示，TOM易趣过去9个月来的运营表明，王雷雷领导下的新易趣公司取得了相当不错的成绩。这一点，无论是易趣一年多来的发展历程、近期运营数据，还是从易观、艾瑞等第三方市场调查机构公布的今年第一季度数据来看都足以说明。

据了解，2007年8月30日易趣新平台上线后，公司发展重点仍是平台稳定性的提升。今年春节后，易趣在平台、团队等软硬件方面完成准备后才真正开始发力。从3月到4月的2个月内，个性化搜索、站内即时通讯工具、eBay美国代购、7X24小时、品质卖家、“卖家成长计划”、开店终身免费等等，易趣新平台推出了一连串新产品、新服务，尤其是一个月前推出的“卖家成长计划”和“开店终身免费”策略，成为易趣加速发展的一个新起点，平台各主要业绩指标增幅均超过了25%以上。

常琳称，事实证明TOM易趣在了解了中国用户需求后采取的新市场策略方向是正确的，也卓有成效。

在备受业界关注的“开店终身

免费”策略实施一个月后，易趣近日对外公布最新的业绩数据。

据易趣副总裁常琳介绍，截至5月28日的统计数据表明，易趣在不到一个月的时间内新开店铺数猛增近30%，在线商品数增长20%以上，而平台销售总额5月增幅也超过25%。易趣称这些数据表明，不但最新的“开店终身免费”策略获得了卖家的支持，随之而来商品数的丰富也吸引着越来越多的买家重回易趣，从而拉动了整个平台销售额的快速增长。常琳表示：最近的业务增长数据让我们对易趣的未来发展充满信心。我们也希望外界能以一颗平常心看待新生的易趣，给我们更多的鼓励和支持。我们相信，国内电子商务市场的有序竞争与均衡发展，将对整个行业

和用户产生最大化价值。”

在备受业界关注的“开店终身