

新华航空集团“密洽”战略投资者

□本报记者 喻春来

记者昨日获悉,中国新华航空集团正在洽谈引入海外同业战略投资者以及投资基金事宜。海航集团内部人士对上海证券报透露,引进战略投资者后,新华航空集团再赴香港上市,所发行新股的额度将达10亿美元(约合80亿元人民币)。据该内部人士称,新华航空集团现正与德国汉莎航空公司、

加拿大航空公司、大韩航空公司、法国航空公司、澳大利亚的快达航空公司等接触,另外,一些私人资本基金也有意投资新华航空集团。

海航集团相关部门负责人孙奇杰昨日接受上海证券报采访时表示,集团内部专门有新华航空集团项目小组,目前还没有接到该小组就上述事宜的相关通知;不过,上述事宜正处于谈判阶段。

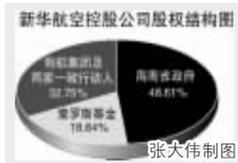
记者随后与海航集团董事长陈峰的秘密沟通时,该人士表示,陈峰现在不方便对此事发表评论。

中信建投航空分析师李磊认为,新华航空集团先引入战略投资者然后上市,显然是希望提升公司整体市场形象,有利用IPO的发行,这是国内大型企业在港上市常用的策略。

李磊称,引入战略投资者可增强投资者信心,增加对投资者

的吸引力,这样,能提高发行价,筹集到更多的资金。不过李磊认为,明年上市发行的时机可能不太好。因为高油价已使投资者普遍对航空业不乐观,明年油价如果没有大的降幅会使其上市带来麻烦。

新华航空集团是海航集团牵头整合的一家大型航空集团,目前尚未正式挂牌。其原型是新华航空控股。今年6月初,新华航空控股获得商务部批复,注册



资本达30.86亿元;海南省政府持股48.61%,索罗斯基金持股18.64%,海航集团及两家一致行动人持有余下32.75%股份。

■ 短讯

天津口岸液晶板显示板进口价剧降

随着液晶显示设备的大面积普及和生产成本的下降,进口平均价格大幅下滑。1至7月天津口岸液晶板进口平均价格为7.9美元/个,比上年同期下降13%。其中,韩国液晶板的进口平均价格降幅38.4%;我国香港液晶板的进口平均价格降幅55.6%。

据海关统计,今年1至7月份天津口岸进口液晶显示板3172万个,货值2.5亿美元,分别比上年同期增长97.4%和71.8%。进口市场主要为香港地区、韩国和日本。

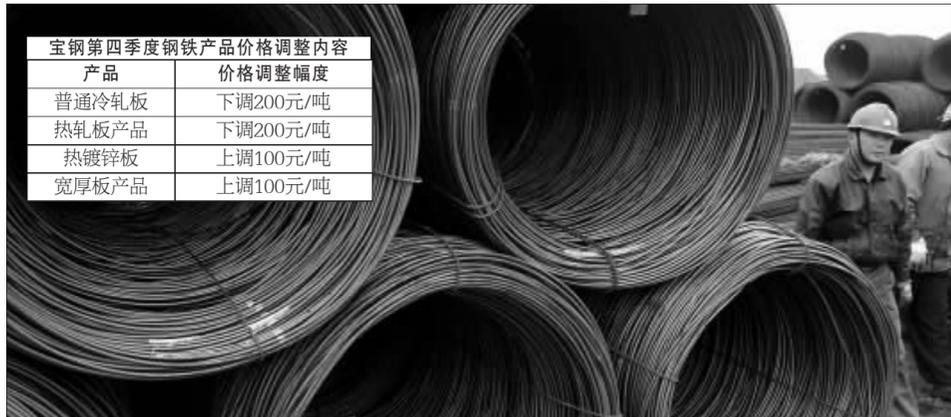
目前中国20英寸以上的液晶显示板还要全部依赖进口。(新华社)

中广核集团福建建核电

近日,中国广东核电集团有限公司与福建省南平市人民政府合作开发南平核电项目框架协议签字仪式在深圳举行。

根据协议,中广核集团与南平市人民政府按照国家和福建省核电发展规划,充分把握国家“积极发展核电”的机遇,发挥各自的优势,共同推进南平核电项目的建设;南平市人民政府欢迎和支持中广核集团在南平市辖区范围内控股开发建设核电项目;中广核集团在南平市成立项目筹建机构,组织开展南平核电项目前期工作。南平市政府将相应成立工作机构,为南平的核电项目开发提供各方面的服务和支持。同时,南平市政府将对核电厂址通过规划和必要的措施加以保护。(全泽源)

宝钢调价 钢材贸易商洗牌加速



目前我国钢铁贸易行业已进入第三发展阶段 资料图

□本报记者 徐虞利

昨日,宝钢股份公司公布第四季度钢铁产品价格调整通知,此次调价有涨有跌,占据市场主体的普通冷轧板、热轧板产品小幅下调200元/吨,而热镀锌板、宽厚板产品上调100元/吨。市场人士认为宝钢此次调价属于微调,对市场基本面影响较小,而持续了较长时间的钢材价格倒挂使得两成经销商选择了退市。

据了解,对下半年尤其是四季度钢材价格的走势,目前业界存在两种声音,不少经销商在心态上都认为四

季度钢市疲软,价格将出现较大幅度下滑。但相关行业组织及咨询机构则认为钢市将保持平稳。由于去年钢市大跌,以及现在仍存在的钢价倒挂现象,已经让不少经销商损失惨重。据业内人士介绍,目前已有两成经销商退市,而未退市的企业则开始寻求整合发展。

据悉,沈阳钢铁商会正在组织一些中小型经销商通过股份制组织联合体,搞一体化经营,并做好各自的分工,增强抵御市场风险的能力和占有量。有专家表示,与钢铁企业需要提高集中度一

样,钢铁经销企业也开始整合集中。日本当初也曾经历了上千家钢铁经销企业到整合为几家企业的阶段。中国不仅是钢材生产和消费第一大国,也是贸易商数第一大国,绝对超过了全世界的钢材贸易商数目。

联合金属分析师认为,中国钢材贸易行业经历了三个阶段:第一个阶段是2002年之前,中国钢材贸易商处于基础阶段,传统贸易占有重要地位,贸易商数量变化不大,市场波澜不惊;第二个阶段是2002年至2005年4月份,社会资本大量进入钢材贸易行业,贸易商数量大

幅度增加,同时在部分地区形成了钢材贸易集散地和特色钢材贸易中心,如乐从、佛山、无锡、博兴等;第三个阶段是2005年4月份之后,我国进入了钢铁行业利润率回归的周期,钢铁工业进入了以结构调整为主、逐步提高产业集中度的发展时期,这一时期的特征是:普通产品低利润率、以产定销逐渐成为企业发展主导思想、直供和直销的比例不断增加、出口步伐加快。目前我国钢铁工业发展处于第三阶段,国内钢材贸易商也将被迫进行调整,优胜劣汰,其集中度提高的步伐将会加快。

三套公寓撤销预订 汤臣又陷“炒作门”

三套房源总体价格约2亿元 汤臣称客户正在筹措资金

□本报记者 唐文祺

于8月初预订的三套汤臣一品公寓,在网上登记备案完成期限规定的15天过去之后,昨日突然又由“已付定金”状态转变为“可售状态”。也就是说,当初预订了这三套房源的客户并未在规定时间内完成购买。面对可能再次出现的“炒作”质疑,汤臣集团有关人士称,由于资金数目较大,客户需要一定时间来筹措。“完

成交易之后,网上会直接以‘已签’的形式出现。真实性到底如何,看以后的发展形势就知道了。”

记者昨日登陆上海房地产官方网站“网上房地产”查询得知,天价楼盘汤臣一品在前阶段一直以预订状态保留的三套公寓房源,由于15天内未完成登记,已自动返回到可售状态。在楼盘的“项目统计”一栏中,今年8月份的客户撤销次数(含预

定)为3次,该盘的客户撤销率(含预定)上升为1.66%。

与以往不同,记者一直未能顺利联系上汤臣集团总经理徐彬。该集团对外发言人杨小姐向记者解释“客户正在积极筹备资金”,对于使用何种付款方式,她表示“出于保护客户利益出发,不能透露”。然而,汤臣集团内部人士告诉记者,第一套房源客户资源的被公开,使得“预订”三套房源的客户改变了付款

方式。“从原本以个人名义购买转成以境内企业名义购买。但问题是,如果采用企业购买的形式,需要经历股东会议讨论等一系列流程,这样一来,交易时间便不得不延长了。”

汤臣一品的销售过程始终有“炒作”嫌疑,汤臣集团相关负责人对此解释说,客户在中国境内的停留时间并不是很多,更多客户表示意向的A栋楼又是后推上市,因此客户要求要“先预订”下

来。“应该说客户是很有诚意的,通过中国境内企业先将定金支付过来,所以我们以‘预订’的方式进行了公开。”该负责人说,“如果是纯粹炒作,那我们会想法多预订几套或者继续保持预订状态,何必害人话柄?”

据了解,已撤销预订状态的三套房源实际上为两个买家,其中两套上下连层的房源为同一买家所购,三套房源的总体价格约2亿元人民币。

视频搜索:下一个 Google 诞生地

□本报记者 陆琼琼

如果把雅虎的目录方式称为第一代,Google、百度的网络搜索引擎称为第二代,多媒体内容或许可以称为互联网发展的第三个阶段,他告别了以文字和图片为主的互联网内容,更趋向于人工智能化。目前,新浪、雅虎、百度都纷纷进入了视频搜索领域。

想抓住电影中的某个经典画面,即使使用当前最流行的搜索引擎也一无所获,这是很多人遇到的问题。北京赛金传媒科技有限公司(OpenV)的创始人兼CEO伍昕告诉记者,多媒体内容正成为互联网的主

流。他们现在做的事情就是如何帮助网民在浩如烟海的多媒体内容中精确地找到自己所需要的声音、画面。这家OpenV视频搜索网站的定位就是视频搜索。伍昕说,他们能搜索到视频片断甚至每一帧,但由于视频搜索是一种基于非结构化数据的音视频处理分析产品,具有很强的技术难度,全球真正做视频搜索的还不多,中国在这方面几乎还是空白。

美国市场的视频概念已炙手可热。数据显示,6月份,全球最大的视频共享网站YouTube用户总数已达到1960万人,该月访问量达到了

7240万,成为全球互联网关注的焦点。今年1月,美国在线AOL耗资20亿美元收购另一视频搜索公司Truveo的消息,也在海外引起关注。

虽然中国视频搜索市场起步较晚,但已经被普遍看好。艾瑞最新发布的《2006中国视频搜索研究报告》称,2008年中国视频搜索市场规模将达到1.12亿元,比上年增长86.7%。而今年该市场的容量仅为0.23亿元。

事实上,中央电视台、凤凰卫视、上海文广等传统电视频媒体正逐步迈向新媒体,国内其他电视台也纷纷将更多的电视节目搬上网络,同时,国内

的“播客”网站如雨后春笋般冒出,这样不仅能够共享视频资源,也为视频搜索提供了丰富的片源。

艾瑞研究发现,2005年视频搜索市场刚进入起步阶段,自从多家搜索门户在内的企业采取各种经营方式介入视频搜索领域,互联网用户开始逐步接触视频搜索的概念。2006年已经成为中国“视频”产业发展的关键点,因为基于互联网的视频文件数量的几何级数增长以及国家对网络视频相关管理政策的出台,在保证行业健康发展的基础上极大刺激网民使用视频搜索的需求,这些利好因素都促进了该市场发展。

视频搜索盈利模式

北京赛金传媒科技有限公司(OpenV)的创始人伍昕介绍,OpenV视频搜索网站的盈利模式已经非常明确,而且“视频”和“搜索”的盈利模式兼而有之;不仅提供一个全新、精准的广告展现平台,而且还可以进行竞价排名,甚至当用户搜索网络运动员费德勒在某个公开赛上的画面时还可以为用户提供包括网球拍、网球服在内的多个商品。根据艾瑞的分析,视频搜索市场的快速增长正是源于该市场盈利模式不断成熟及广告主对视频广告认可程度不断提升。视频搜索运营商通过视频搜索为广告主提供一个以视频贴片、竞价视频、分类视频为主的盈利模式将可能很快出现。(陆琼琼)

商务部将规范直销服务网点

□本报记者 喻春来

商务部正在酝酿出台新的措施以规范直销企业服务网点的设立。昨日,据商务部条法司有关人士透露,商务部已经起草了《直销行业服务网点设立管理办法》,正在向社会各界征求意见,并有望10月份实施。

据该人士称,以后申请企业提交的申请材料应包含其在拟从事直销地区的服务网点方案,直销企业建立服务网点必须符合相关方面的要求。

县级以上(含县级)商务主管部门应当对申请企业提交的服务网点方案进行审查。经审查同意的,还需要向省级商务主管部门出具该服务网点方案符合相关规定的书面认可函;省级商务主管部门向商务部转报企业申请材料时,应当同时出具对服务网点方案的确认函。

直销企业还可根据业务发展需

要增加服务网点,在已批准从事直销的地区增加服务网点不需要报批,但应当将增设方案通过省级商务主管部门报商务部备案。商务部备案后通过直销行业管理网站公布直销企业在已批准从事直销的地区增加的服务网点。

商务部备案后将通过直销行业管理网站,公布直销企业从事直销业务的地区及服务网点。直销企业不得在未通过备案前开展直销活动。

另外,依法取得直销经营许可证的企业应当于批准文件下发之日起6个月内,按其上报并经商务部核准的服务网点方案完成服务网点的设立。

如果6个月内未能按商务部核准的服务网点方案完成服务网点的设立,企业不得在未通过服务网点方案的地区从事直销业务,该企业若要在上述地区开展直销业务,应按《直销管理条例》规定另行申报。

世茂集团将推上海最大五星级酒店

□本报记者 唐文祺

昨天,世茂集团执行董事许世坛对上海证券报表示,隶属于世茂旗下的上海最大五星级酒店将于下个月开业。“世茂集团将秉持住宅地产、商业地产‘两手抓’的策略发展。随着集团三个上海酒店项目的完工,我们会大量投资酒店、商业、办公等长线投资项目。”

在宏观调控影响之下,房地产企业纷纷调整发展策略,世茂集团也是如此。许世坛表示,实际上世茂集团早期便已进入长线投资领域,目前30%的投资为固定资产的长线投资。“长短结合”经营方针使

得该集团在维持住宅等短期项目开发的同时,通过持有出租长期资产来获取稳定现金流。“作为一个大型房地产企业什么都要做,我们并没有觉得房地产有太大的不景气形势。”

许世坛对于世茂集团是否有意收购另一大型开发商顺驰中国未予明确表态,但他表示,仅在近期,世茂集团便参与了包括上海市场在内的三个土地项目的竞拍。“国家宏观调控的意义是使得房地产生有序、健康地发展,是将‘游戏规则’定得更加详尽。”他认为,对于大型房地产企业而言,市场洗牌能够提供

文广联合大唐移动进军手机电视

□本报记者 陈中小路

上海文广集团旗下的上海文广新媒体科技有限公司(SME-NMT)昨日与大唐移动(上海)通信设备有限公司签署了终端及标准全面合作框架协议,双方表示将共同推进中国3G+DMB手机电视事业。

根据有关协议,双方将联合研发和推广基于3G国际标准TD-SCDMA的DMB手机电视业务,合作实现基于TD-SCDMA网络的端到端手机电视业务,包括终端、网络和运营支撑等部分。双方表示,将就TD-SCDMA和T-DMB在技术交流、产品合作、产

业配合等层面的推进合作,并希望此次达成的战略合作协议能推进3G和广电网络的融合。

值得注意的是,国家广电总局副局长张海涛近日公开表态,广电总局正在加紧编制具有我国移动多媒体广播技术标准规范,即基于卫星或地面广播方式的手机电视标准,并将于年底推出。而对于上述文广与大唐合作所涉及的基于3G网络的手机电视,张海涛称,“3G对网络的要求很高,现在也在发展,但是近一两年来发展最快的并不是3G,而是广播方式的手机电视。我们国家已经非常明确要制定中国自己标准的移动多媒体标准并开展这个业务。”

华为承建西班牙电信拉美 GSM 网络

□本报记者 陈中小路

华为昨日宣布,全球最大的电信运营商之一西班牙电信(Telefonica)选择华为作为巴西Vivo GSM网络的主要供应商,为其建设可在未来向3G演进的GSM网络。

Telefonica是中国网通的战略投资者,其Vivo GSM项目是2006年

拉美最大的新建GSM网络。根据合同,华为负责建设的GSM网络将覆盖里约热内卢、圣埃斯皮里托、巴拉那、南里约热内卢和圣卡塔利纳等在内的巴西沿海经济最发达的五个州。

华为表示,此次合作,标志着公司与Telefonica的战略合作伙伴关系进一步深化,此次与Telefonica和Vivo的合作,奠定了华为在拉美及巴西移动市场的领先地位。

海马汽车驶向自主品牌时代

□本报记者 吴琼

记者昨日获悉,海马汽车内部代号为SCB的福美来换代车型将于近期推出。这将标志着海马汽车渐入自主品牌时代。这款源于福美来平台的新车将成为海马的自主品牌第一车,不再沿用原马自达的车标。

尽管作为海马汽车主力车型的福美来第一代屡获业内好评。在相关机构作出的可靠品质和低故障率的市场调查中,福美来以超过74%的用户认可率而位居各车型榜首。海马汽车相关人士介绍,“就连飞行员也开福美来。”据了解,东方航空上海、江西、济南等分公司也是海马汽车的长期大客户。

但这家1988年成立的海马汽车已经不甘心做国外巨头的“装配车间”。“我们已经形成了一个完整的

产业链。”昨日,海马汽车销售有限公司市场部部长汤斯表示,“投资兴建发动机厂显示了海马掌握核心技术上和提升品质的能力。”

预计明年年初,总投资12.5亿元人民币、年产销量15万台的海马汽车发动机厂将全面投产。至此,海马汽车将成为国内为数不多的集技术研发中心、发动机生产、整车生产于一身的汽车厂商。

海马还在质量管理做出创新。与马自达合作多年后,海马汽车根据马自达全球独有的E-NOVA-C整车质量评价体系,并结合自身的实际情况,制定出一套具有海马特色的质量管理理念:全员全过程的质量控制及质量改善理念(ALL-FOR-QUALITY)。最具特色的“铁腕四检”广为业内推崇,即在生产过程中施行自检、互检、巡检和专检相结合的方式,从而对产品质量进行严格把关。