

22.4% 中铝再降氧化铝价格

分析师认为后市可能跌破 2500 元/吨

□本报记者 徐虞利

不到两个月,国内铝行业的龙头中国铝业股份有限公司(2600.HK)已连续三次降低氧化铝的现货价格。昨日,中国铝业宣布将氧化铝现货价格下调 22.4%,由每吨 3800 元人民币降至 2950 元。而前一天正是本报报道了《民企涌入促氧化铝继续降价》,预测氧化铝在产能不断扩张的压力下会继续下调价格。

一下子低于市场价格

中国铝业氧化铝价格从今

年最高的 5650 元/吨降到 2950 元/吨,跌幅近 50%,然而此次降价与前几次不同,中国铝业似乎想一步到位,一举将氧化铝价格降至 3000 元以下,而港口到岸价格 3000 元左右/吨,前几次中国铝业所降的价位均比市场价位略高。

国泰君安行业分析师周明对记者表示,由于现在山东信发、魏桥等新的大型氧化铝企业释放产能对市场冲击很大,信发公司现在每吨的价格为 3100 元左右,比中国铝业降价前的 3800 元/吨更具有竞争

力,而且粉状的氧化铝易于发生化学变化,不利于企业库存,中国铝业此举意在通过价格优势稳定市场形势,保持住市场份额。

昨日,一些国际投行机构由此调低了中国铝业股价预期,但也有投行表示不能忽略其在下游电解铝行业并购后形成的新利润点。

业内人士认为,中国铝业正在保持整个铝产业链的盈利平衡,但目前电解铝项目及下游产业的成长还无法推动公司利润快速增长。

可能要破 2500 元/吨

虽然业界对下半年国内氧化铝产能释放所引起的市场变化已有所准备,但目前的形势可谓急转直下,氧化铝行业可能最终由暴利行业沦为微利行业。周明判断,今后几个月还将有相关项目达产,而且这些新项目的铝土矿成本低、设备技术领先,其生产成本有后发优势,氧化铝后市很可能跌破 2500 元/吨。

据了解,目前中国铝业和非中国铝业企业在氧化铝生产成本大致维持在 2000 元左右/吨,

差距在一二百元之间;而近两个月由于辅料成本上升,中国铝业的成本略有提高。受需求影响,铝土矿尤其是进口铝土矿在近两个月中有小幅攀升。

氧化铝的暴跌并未影响电解铝价格的坚挺,近两个月国内电解铝现货价格维持在 20000 元/吨上下,昨日收盘价为 21200 元/吨。有分析人士表示,电解铝目前的价位将至少保持 3 到 4 个月,根据测算,由于国内需求旺盛,今年国内电解铝产能过剩只有 10 万吨,供需较为平衡。

南汽首台基于 MG 技术发动机下线

□本报记者 吴琼

昨日,南京汽车集团名爵首台基于 MG 技术的国产 1.8T 涡轮增压全铝发动机下线,这是该集团买回 MG 剩余资产后,打造国际化自主品牌的重要一步。

预计明年,南汽名爵将实现 5 万台的生产,未来每年将生产 13 万台 N4 汽油发动机,7 万台 NV6 汽油发动机和 5 万台 D 柴油发动机。

南汽集团董事长王浩良表示:“动力先行是南汽名爵项目的关键启动点,名爵动力将率先进军国际市场,而且目前已与欧洲及美国等多家国际合作伙伴达成合作意向。随着项目的逐步推进,名爵动力将成为南汽名爵的一项主营业务。”动力技术来源于动力系统供

应商 PTL (Powertrain Ltd. 动力总成公司),PTL 是南汽收购的 MG 剩余资产中重要部分;PTL 向全球市场提供优异的 N 系列汽油机、涡轮增压 D 系列轿车用柴油机和 5 速 PG1 变速箱;为英国著名的莲花跑车(Lotus)、福特高档越野车路虎(Land Rover)等提供动力配套系统。

南汽名爵(MG)总经理张欣表示:“打造强势的自主高端国际化品牌从动力(发动机)开始,是南汽名爵(MG)发展的核心战略,也是南汽名爵(MG)项目建设的中中之重。”

王浩良表示,今年年底异地恢复发动机生产,并达到英国的原有水平;明年 3 月 27 日南汽 60 周年时,力争南汽 TF 跑车下线。

中盐携上海氯碱 28 亿建盐化工基地

□本报记者 喻春来

近日,中盐镇江盐业有限公司、上海氯碱化工股份有限公司和江苏省镇江市丹徒区政府在丹徒签署了“盐碱一体化”项目合作协议。该项目总投资 28 亿元,投产后,将成为国内最大的盐及氯化化工生产基地之一。

据悉,该项目用地 1460 亩,项目分两期进行,一期主要完成 100 万吨/年真空盐装置、300 万吨/年(折 100%盐)采卤工程、10 万吨/

年隔膜碱装置、5 万千瓦热点装置及配套码头和公用工程设施;二期主要投资新建 15 万吨/年离子膜碱装置和 10 万吨/年环氧丙烷装置。

中国盐业总公司是亚洲最大的盐生产和销售企业,在盐生产和销售方面具有强大的品牌、网络的实力;上海氯碱是中国氯碱行业的龙头企业,具有丰富的盐化工经验和优势;项目位于中国经济最具活力的长三角地区,具有明显的资源优势、区位优势 and 交通优势。

TOM 称收购易趣暂无详情

□本报记者 李小兵

昨日,有关“TOM 集团将在数日之内宣布全面收购 eBay 易趣”的消息,使得已经沉寂了半年之久的传闻再度成为最热的互联网新闻。然而,面对记者的提问,TOM 集团表现得非常低调和谨慎,犹如当初对待“TOM 集团收购新浪”的传闻一样。

尽管低调并且谨慎,但 TOM 集团依然对这次的传闻给出了一个态度:公司有关人士昨晚对此表示:“TOM 集团作为一家大中华媒体企业,对大中华区内业务发展合作机会皆持开放态度,惟现阶段并没有具体的详情。”

有 TOM 内部人士还对传闻中有关“收购的内部协议肯定已经签了”的表述猜度有加,称以内部人的角度看,这种说法显得有些夸张了。

今年 8 月,TOM 集团在中报中曾透露了公司下一步的收购方向,表示将重点在互联网、出版、电视及娱乐事业集团进行选择性收购。当时,公司首席执行官兼执行董事汤美娟进一步表述说,在将公司的出版业务向内地拓展以及推出数码出版产品的过程中,TOM 集团希望在传统出版与电子出版、分销方面寻找一些收购的机会,以从中开拓更多的商机。不过,对在互联网方面的“选择性收购”没有作出说明。

不过,TOM 与 eBay 的合作似乎一向“投缘”。去年,eBay 收购 Skype,随后就宣布与 TOM 成立合资公司进一步发展合作关系推动 Skype 在内地的业务;今年 6 月,eBay 易趣宣布与 TOM 在线合作,推出国内首个基于 WAP 技术的手购物平台。这些合作或许成为双方下一步合作的良好基点。

上海搭建专业平台发展跨国采购

□据新华社电

今后三年内,跨国公司和国际组织设在我国的采购机构有望由目前的 300 多家增至 500 家左右,在我国的年采购金额将由 500 多亿美元增至 1000 亿美元以上。

记者从 25 日在此间开幕的首届中国(上海)国际跨国采购大会开幕式上获悉,这一由商务部和上海市人民政府联合主办的外贸洽谈会,将成为跨国采购的专业平台,其与“广交会”等展会“供应商展寻找采购商”的传统贸易模式相反,由采购商设立展位,依据各自的采购

流程和标准挑选供应商。通过跨国采购平台,采购商可以缩短寻货过程,扩大货源,供应商也可以降低供应成本,直接与国际采购与零售商打交道。

出席开幕典礼的商务部副部长魏建国说,当今的跨国采购已发展成为跨国公司全球战略的重要组成部分,成为国际贸易发展的新趋势。我国的外资企业进入跨国采购链条,不仅能够提升技术等级,成为跨国公司长期、稳定的供应合作伙伴,进而可以带动中国对外贸易发展模式的变革,实现由量变到质变的新突破。

英特尔 3.2 亿投资东软集团

□本报记者 陆琼琼

9 月 26 日,英特尔公司和中国领先的软件与解决方案提供商东软集团达成协议,英特尔将向东软集团投资 4000 万美元(折合人民币约 3.2 亿元)。如这项投资获得政府批准,将成为英特尔中国技术基金成立以来最大的一笔投资。

英特尔中国技术基金成立于 2005 年 6 月,资金总额 2 亿美元,截至今日,包括易宝和金山在内,英特尔在一年多时间里已对 15 家中国公司进行了投资。

而且英特尔已经越来越倾向于寻求大笔的投资业务,东软集团正符合英特尔的胃口。创立于 1991 年的东软集团拥有 1 万多名员工,在中国 40 个城市设立了销售和服务网络,在美国、日本设有分公司。与此同时,东软集团也是中国最大的离岸软件外包业务提供商。这与英特尔软件、硬件开发以及健康医疗等高科技投资方向相符。

英特尔这笔投资将用于和东软集团进行一系列业务合作。合作范围包括在解决方案、社区和家用医疗、嵌入

式系统以及 IT 培训等领域。另外双方还将建立一个名为“解决方案性能优化能力中心”和基于英特尔架构及平台的“客户体验中心”,用于开发、优化、展示解决方案,进行概念验证,增强客户体验和满意度。

英特尔投资总裁苏爱文表示,这笔对东软集团的大投资展示了英特尔对中国本土企业在技术创新和能力提升方面的信心和支持,这也有利于中国技术公司的迅速成长,以增强其在国内及国际市场的竞争力。英特尔投资亚太区总监张仲进一步表示,今后不排除追加投资东软集团的可能。

东软集团与英特尔过去一直保持着紧密的合作伙伴关系,此次与英特尔的合作走向纵深,对于该集团而言,借助英特尔可以助其快速走向国际化。东软集团董事长兼 CEO 刘积仁表示:“市场是双方合作的拉动力,资本则是双方紧密联系的纽带。”目前,东软集团已经拥有了许多国际客户,刘积仁表示,现在更需要的国际战略合作伙伴,这将使东软集团更“国际化”。



风投青睐软件外包企业

英特尔投资东软集团只是外国资本热衷于投资中国软件外包企业的一个个案。由于软件外包企业的业绩喜人并且仍具有上升潜力,至今流入该类企业的风险投资数字已经接近 1 亿美元。

今年 4 月份,由红杉资本牵头,联合 DCM 和联想投资,向软件外包企业文思创新投资了 3000 万美元。7 月,海辉软件(国际)集团完成了一轮超过

3000 万美元的融资,此次投资由 Granite Global Ventures 牵头,参与投资的有集富、英特尔、IFC、德丰杰、三菱 UFJ 证券和住友。同期,厦门的东南融通从美国老虎基金获得 2000 万美元,浪潮投资则从日本的金融机构获得 500 万美元。

赛迪顾问数据显示,2005 年中国软件外包服务市场规模达 9.2 亿美元,占全球软件外包的 2.3%,同比增长

45.3%。同时,该机构还预测,到 2010 年,中国软件外包市场规模将达到 70.28 亿美元,占全球软件外包市场的 8.4%,年均复合增长率为 50.2%。

IBM 亚太区 MBPS 部总经理 Randy Walker 认为,中国软件外包力量的崛起原因主要是中国企业的全球化发展目标对软件外包的内需越来越大,

(陆琼琼)

迪拜超豪华酒店将“落户”上海新天地

□本报记者 李和裕 柯鹏

2010 年世博会的逼近,令越来越多的国际著名酒店集团垂涎于上海日益壮大的酒店市场。

记者昨天获悉,因在阿联酋第二大城市迪拜拥有世界唯一七星酒店 Burj Al Arab(又称“帆船酒店”)而闻名全球的豪华酒店集团 Jumeirah 将进驻上海地标“新天地”,与新天地的开发者香港瑞安集团方面合

作,发展一家豪华程度可媲美迪拜项目的超豪华酒店。

记者了解到,这家超豪华酒店的投资和开发者为上海礼兴酒店有限公司,而礼兴公司由瑞安集团和上海酒店投资有限公司合资成立,Jumeirah 主要负责酒店落成后的运营管理。

虽然礼兴公司在上海的工作人员表示目前该项目还在计划之中,具体的投资、规划等还不清楚,但根据香港方面披露的信息,该超豪华酒店将拥有

338 间客房,套房乃至别墅型酒店住房,并计划在 2008 年年中开业。

Jumeirah 方面对该项目也是非常重视。该集团计划在上海成立集团的亚洲区总部,以进一步巩固地区业务发展及寻找新的扩张机会。

资料显示,Jumeirah 隶属于阿联酋首相私人拥有的杜拜控股公司(Dubai Holding)。近年来,杜拜控股一直企图向外进行业务扩张,除了上海,北京也

是其目标城市。

其实,看好世博商机的国际著名酒店集团不止 Jumeirah 这一家。同在新天地,希尔顿旗下顶级酒店品牌“CONRAD”的酒店已在上海建成,目前正在进行内部装修,也将于 2008 年年中开业。而上海规模最大的独栋五星级酒店上海世茂皇家艾美酒店前天已在南京路开业,艾美是喜达屋酒店和度假村国际集团旗下所属酒店品牌。

而在上周,澳大利亚盛高

置地也宣布与香港上海大酒店有限公司合伙在上海外滩发展上海半岛酒店,总投资金额逾 28 亿港元,预计于 2009 年落成开业。

仲量联行的分析师表示,由于世博会的强大拉力,预计 2006 至 2008 年间,上海还将新增 8527 间酒店客房。“大型展会可带来大量客源,上海酒店业被许多开发商和酒店管理商看作是极具潜力的长线投资,不遗余力地加大投入。”

领导者说

“中国支线飞机市场潜力达 180 亿美元”

——访巴西航空中国区总裁关东元

□本报记者 喻春来

海南航空与巴西航空工业公司日前达成一笔目录价格为 27 亿美元的 100 架支线客机订单,让占据全球支线飞机市场近一半份额的巴西航空,更加坚信中国支线航空未来发展的前景。昨日,巴西航空中国区总裁关东元接受了上海证券报专访。

最大对手是庞巴迪

记者:你如何评价巴西航空目前在华发展的态势?

关东元:巴西航空正在按公司在华战略稳步推进。2002 年,巴西航空与中航二集团下属的哈尔滨

飞机工业公司组建的哈尔滨安博威飞机工业有限公司,是第一家在华建立合资支线航空制造企业。双方持股比例为 51% 和 49%。

为配合机队在华不断的增加,公司将扩大和完善北京的航材备件中心,增加零件数量,缩短交付时间,并积极在国内发展授权的维修机构。

记者:巴西航空目前在华的销售额和市场占有率是多少?

关东元:加上上海航此次订购的 50 架 ERJ145 和 50 架 E190 飞机,今年,巴西航空在华的销售额达到 28 亿美元,已经占据中国支线航空近 30% 的市场份额。目前,在中国内地共有 21 架 ERJ145 在川航、南航、东航江苏

和武汉分公司投入运营。

巴西航空现已占有国际支线飞机市场近 48% 的份额,成为第四大民用飞机制造商,向世界各地交付飞机总数超过 6000 架。

目前,作为喷气发动机的支线飞机,巴西航空最主要的竞争对手是加拿大的庞巴迪公司。

中国市场潜力非常大

记者:你如何看待目前中国支线航空市场?

关东元:中国支线航空还处于初步阶段,还需要挖掘。目前国内支线飞机只有 70 架,仅占总数的 7.4%。而在全球机队中,支线飞机占 35% 以上。

中国东密西疏的机场和航线

布局,加上政府开发西部和振兴东北计划的稳步推进,给支线飞机开发新航线提供了巨大的市场空间。我预测,20 年后,中国需要 110 座以下的支线飞机 590 架,市场份额达到 180 亿美元。

记者:中国支线飞机如此之少,会给航空业带来什么呢?

关东元:支线飞机不足,运力过度集中于主要的枢纽机场。在目前国内的 142 个民用机场中前 20 个大中型机场的客流量占全部客流量的 80%,而且这其中的大部分机场将达到或超过设计容量。剩下的 122 个机场仅占全部客流量的 20%。其中有 50 个机场每天的客流量不足 200 人。另外,使低客流量航线上航班密度

严重不足。852 条国内航线中有 435 条每天不到一个航班。

支线航空存在三大问题

记者:增加支线飞机对中国航空业有什么促进作用?

关东元:只有增加支线飞机才能提高中小机场的利用率,并通过航线和航班的增加改善当地的航空服务水平,并刺激客流量的增加。

在中国的运营环境下,对于典型的 1000 公里航段,50 座级的支线客机比 150 座级的客机航段总成本要低 53%。对开发新航线来说,这意味着风险的降低,盈利能力的提高。

记者:我国支线航空发展还

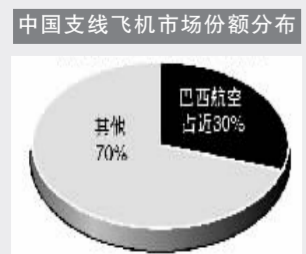
存在那些问题呢?

关东元:油价上涨而国内票价水平一直持续降低,这是一个问题。2005 年达到历史最低水平:每公里 0.56 元。这是由于运力过度集中于骨干航线,使用几乎相同的机型,飞相同的航线,提供无差别的机上服务造成的。各航空公司产品趋同化使得票价成为唯一的竞争手段。

还有一个问题是,在现行机场收费政策下,中小机场收费要高于大型机场。比大机场高 10%,增加支线运营成本,在一定程度上打消了航空公司引进支线飞机和开辟支线航线的积极性。另外,近几年开始的飞行人员短缺问题也值得关注,它制约着支线航空的发展。



关东元



张大伟 制图