

中钢集团五年内构建资本框架

□本报记者 徐虞利

重组衡阳有色冶金机械总厂、重组吉林炭素股份有限公司、重组邢台机械轧辊集团有限公司……中国中钢集团这一老牌冶金商央企今年在并购市场的风光让业界一时目不暇接。而昨天中钢集团总裁黄天文又显示了进入资本市场的雄心:未来该集团将按产业分板块逐步进入资本市场。

昨日,在中钢国际广场,黄天文率领高管高调与众媒体见面,黄天文表示,与三年前相比,中钢的业绩实现了质的飞跃,基于整体发展的良好态势,中钢目前所实施的投资

战略和长远规划是有良好基础并能充分实现的。黄天文透露,中钢将不安排集团的整体上市,而是按产业分板块逐步进入资本市场。

5年内形成资本框架

目前,中钢集团在国内已拥有吉林炭素、天源科技两家上市公司。黄天文表示,中钢集团在资本市场上的规划分两步走,首先计划2007到2009年实现集团内综合性的公司上市,一是以中钢实业公司作为平台整合整个集团范围内的项目为上市资源;二是以中钢科技发展公司为平台整合相关的科技资源形成相关项目,以科技产业、

研发作为上市资源。其次是安排集团以五大产业为主的公司计划在2009到2011年实现上市,这五大产业即旗下的矿业、炭素、耐火材料、铁合金、装备制造。总体上以三到五年时间形成集团在资本市场的框架。

黄天文说,中钢公司的上市地点将从产业需要出发多种选择,除了国内A股市场外,不排除到香港、新加坡、澳大利亚等海外资本市场上市的可能性。

转型目标是实业化

目前,中钢集团已由过去的冶金商型企业发展为国内唯一一家为钢铁工业和钢铁生产企业提供综合配套、系

统集成服务的大型央企。但外界对中钢的战略转型认知并不多。国资委新确定的中钢集团三大主业即冶金矿产资源开发与加工、冶金原料产品贸易与物流、相关工程技术服务与设备制造。

黄天文表示,中钢的战略转型首先考虑的是实业化,从而为集团提供更为稳定的利润增长来源,以降低单纯商贸易经营所带来的风险,通过一系列兼并重组,中钢的实业化已初见规模和效果,重组的企业在行业内均占据重要地位,有的甚至是龙头企业,其目标就是要打造成具有国际竞争力的重型冶金设备制造基地和国内最

大的耐火材料、炭素、铁合金研发和生产基地。

据了解,中钢集团预计今年的销售规模将超过500亿元,是2003年的3倍左右,利润预计可达9亿元。黄天文认为,近几年中钢一系列突出的业绩指标将足以支撑集团的扩张,集团计划2008年销售规模将达到800亿元,2010年达到1000亿元。

此外,中钢的国内和海外战略投资进展顺利,除取得澳大利亚两大铁矿的股权外,还与南非最大铬矿公司签约以2亿多美元收购的矿及冶炼厂50%的股权;在国内投资118亿元修建杭州湾跨海大桥,取得30年经营期限。

IBM董事长在华启动新服务战略

□本报记者 禹刚



IBM公司董事长彭明盛

IBM公司董事长、总裁兼CEO彭明盛昨日在京宣布与中国政府部门达成协议,将在华启动一项战略举措,以利用IBM在全球信息技术服务方面的科技,帮助中国在服务行业满足更大发展需求。

该战略计划具体内容包括:与教育部合作将服务科学课程引进中国高等院校;与卫生部合作推动试点项目,运用信息技术提升全国区域医疗服务质量;通过应用“面向服务的架构”(SOA),扩大面向具体行业的商业服务;IBM中国研究院将启动对中国中小企业相关联的咨询服务。

IBM目前在中国拥有8300名员工,2006年第三季度的营业额比去年同期增长27%。配合整

本报记者史丽撰文,服务战略的实施,此前一两个月,IBM在中国采取了一系列举措,其中包括:将全球采购总部迁往中国深圳;与雷曼兄弟共同启动1.8亿美元的“中国投资基金”;以及在北京成立SOA解决方案中心。

欧盟放行诺基亚西门子合资公司

□本报特约记者 张韬

昨日,欧洲委员会宣布批准了诺基亚网络事业部和西门子运营商相关业务部门的合并,这两个部门将合并成为一个新的公司——诺基亚西门子网络公司(下称诺-西合资公司)。

欧洲委员会评估后认为,合并不会阻碍电信网络和服务市场的竞争。今年6月19日,诺基亚与西门子宣布成立诺-西合资公司,合并资产包括诺基亚的网络设备部门及西门子通信部门。根据两家公司2005年的财报,合并后新公司的营收规模约为158亿欧元,直逼全球排名第二的阿尔卡特-朗讯和爱立信-马可尼合资公司。

目前诺-西公司的全球架构由两架马车并驾。新公司的全球董事会主席将由诺基亚的现任CEO康培凯担任,CEO由诺基亚的白伟贤

担任,CFO将由西门子委派。

日前,诺基亚刚刚宣布诺基亚中国高层的变动,同样是两驾马车并行的结构。时任诺基亚中国区总裁的何庆源出任诺基亚西门子网络公司中国区董事长。而西门子方面,则派出时任西门子通信集团中国区总裁的张志强出任诺-西中国公司总裁。张志强是今年6月双方确定组建合资公司后被任命为西门子通信集团中国区总裁的,当时的任命显然是为目前诺-西公司的成立做准备。

目前,诺-西中国公司的筹建工作也在紧锣密鼓地展开,据悉,两家公司目前在华的绝大多数机构、业务和人员已经并入新公司。消息称,如果政府审批手续如期完成,中国公司将和总公司一起在明年1月挂牌,双方旗下的通信设备研发机构、生产厂和人员几乎悉数并入新公司。

江铜集团携外商打“环保牌”

□本报记者 徐虞利

昨日,江西铜业集团与加拿大百泰环保科技有限公司在京签署正式协议,双方合资成立江铜百泰环保科技有限公司,双方各占50%股权,并投资2800万元人民币对江铜的德兴铜矿建设酸性废水及渣回收系统,项目将于2007年7月运行。

据悉,加拿大百泰环保科技有限公司是加拿大上市公司,在矿山环保、酸性废水处理等方面拥有

多项世界专利技术,与江铜的合资项目也是该公司在中国的首个推广项目。该项目建成后,将日处理废水2.4万立方米,占整个集团日产废水的三分之二,年回收产铜为110万磅到450万磅。合资双方还约定于2007年在江铜集团内逐步推广该环保技术。

台湾又一光电子业巨头将落户厦门

□据新华社

继友达光电、中华映管之后,台湾又一光电子业巨头将落户厦门。记者日前获悉,台湾东元集团公司将在厦门火炬高技术产业开发区设立以液晶电视组装为主的厦门东元光电有限公司。

规划中的东元光电有限公司投资金额为5000万美元,目标年产200万至300万台液晶电视。按照规划,厂房建设将分阶段进行,一期预计2007年一季度开始建设,2008年初投产;所有建设项目将在3年内完成,全部投产后将成为东元集团最大的液晶产品生产基地。

东元集团的另一家子公司——厦门东元科技有限公司日前也在火炬开发区开业。东元科技公司投资

总额89万美元,注册资本62.5万美元,主要负责集团公司在大陆核心产品的研发、集团自产产品的销售和进出口业务以及相关产品的客户服务。按照计划,2007年东元科技公司营业额将达9000万元人民币。

东元集团负责人表示,除东元科技、东元光电外,东元集团还计划将其大陆总部设于厦门火炬开发区,使厦门成为公司的重要战略基地。

今年2月,台湾最大的液晶显示器厂商友达光电在厦门投资设厂,项目一期投资1.5亿美元;随后台湾中华映管公司液晶显示模组厂建设项目也选址厦门火炬开发区,投资总额2亿美元,投产后可年产液晶面板500万片。

英特尔引领电脑行业进入四核时代

□据新华社

英特尔公司14日宣布推出面向服务器、工作站和高端个人电脑的英特尔至强5300和英特尔酷睿2四核处理器至尊版系列处理器。随着此次英特尔公司将四个计算“大脑”装入一枚处理器中,业内人士认为,计算机行业正式进入了四核时代。

据悉,四核处理器可提供极高的处理速度和出色的响应能力,很好地满足通用服务器、服务器媒体制作、高端游戏以及对性能要求严格的其他市场领域的各种需求。

相关信息显示,从4年前推出超线程技术开始,英特尔就迈开向四核技术转型的步伐。此后,英特尔于去年4月推出了业界首款双核个人电脑处理器。近期,英特尔在100天内更新了整套产品线,推出了30多款基于酷睿微架构处理

器的台式机和服务器芯片。

英特尔公司总裁兼首席执行官保罗·欧德宁表示:“今天的产品发布将计算机世界推向了全新的纪元。四核微处理器优秀的计算能力将带给科学、娱乐以及商业更多的可能性。”

据悉,采用四核英特尔至强处理器的服务器可为服务器虚拟化提供更充足的空间。与推出不足五个月的双核英特尔至强5100处理器系列相比,四核英特尔至强处理器性能最多可提高50%。

同时,英特尔酷睿2四核处理器QX6700至尊版是全球第一款四核台式机处理器,与现有的英特尔酷睿2处理器至尊版X6800相比,速度增幅最高可达80%。

多部委联手打造网络视频管理新规

□本报记者 陈中小路

上海证券报昨日获悉,一项由国家广电总局牵头,信息产业部、文化部、新闻出版署等多部委联手制定的网络视频管理新规正在低调酝酿之中,有望于年内出炉。大到新浪、搜狐这样的大牌门户网站,小到最近风起云涌的播客类、P2P类新兴网络公司,只要从事网络视频业务,都属于新规监管范围内。

广电总局下属相关部门已经完成调研,报告已提交高层领导做最终定夺。广电总局方面希望能尽快在年底前出台这个新规,但因牵涉面广,目前未有明确时间表。

目前在对网络视频的监管方面,广电总局的“信息网络传播视听节目许可”、文化部的“网络文化经营许可证”以及信息产业部的“互联网信息服务许可”三大行政许可证都能起到一定约束作用,但是出自不同部委的规定既有重叠交叉部

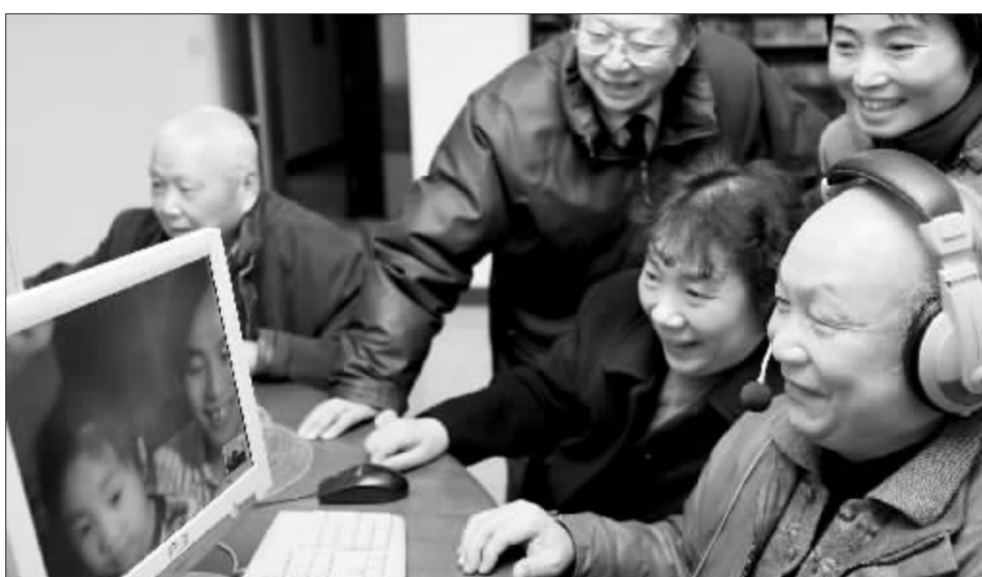
分,又有矛盾之处(见下表)。

“这也是要出台跨部委联合新规的原因所在,国家决策层面希望统一由一个‘出口’进行监管,以解决目前市场混乱、监管缺失的状态。”广电总局一位专家指出。

可以明确的是,新规出台后对于网络视频的内容等各方面监管力度必加强,甚至有业内人士推测届时将掀起一阵“监管风暴”。

随着Google收购全球知名视频分享网站YouTube的宣布,网络视频业务的发展前景受到全球瞩目。IDC报告预测,视频服务到2010年将会达到17亿美元的收入,而2005年该行业的总体收入规模在2亿美元左右。

尽管赢利模式还存争议,但是视频网站广阔的发展前景已经得到了风险投资商的青睐,今年以来,国内播客类网站土豆网、中国播客网等接连拿到风投。据统计称,目前我国已有10多家视频或P2P网站成功融资,总金额近亿美元。



网络视频具有广阔的发展前景 资料图

或向民资放低准入门槛

□本报记者 陈中小路

拟出台的网络视频管理新规除了完善监管措施之外,其最引人注意的变化就是对准入门槛的重新定义。在资本性质方面,将有可能向民资开出更大的口子。广电总局有关部门专门调研了多家民资网络视频网站,专门听取他们的意见。

在目前的多部委监管体系下,如果要获得国家广电总局的许可证,一项基本准入门槛是51%以上的国资控股公司,但要获得文化部和信产部的许可证,资本性质方面只要不能是外资。

“广电总局51%国资的硬性门槛挡住了绝大多数从事网络视频业务的公司。”一位知名播客网站负责人告诉记者,

自己是无证经营,而且目前市场上绝大多数从事视频业务的网站都处于这一状态。

“新规出来,外资肯定还是不可能进入,但是互联网是开放性的媒体,活跃在互联网领域中国民资部分怎么纳入我们的管理体系,这是新规制定上的一大难点。”广电总局内部人士指出,放得太大容易导致这个行业鱼龙混杂,给监管带来麻烦;放得太小,又不能有效控制目前无证经营遍布市场的局面;甚至还牵涉到对外资进入的控制,现在不少民资公司拿到外资基金风投,但是通过离岸公司间接控股的形式操作,到底应该怎么界定其资质。

一位广电总局人士指出,可能采用的主要手段就在公司

资金规模上有所要求,但操作上也存在问题。一位接受了广电总局调研的业内人士就认为,最通常的界定资金规模的手段是企业的注册资本,信产部不少业务准入就是以此为依据。其弱点在操作上很容易被规避掉,市场上有的是公司帮忙办理注册,要注册多少资金都能满足。但是,广电总局人士也指出,如果没有明确的数字界定而采取由相关部门审核的机制,更容易滋生寻租形象,这也是决策层所不认同。

“在政策出来前,相关公司最重要的还是跑马圈地做大做强。”广电系统内一位权威专家表示,如果一个民资公司实力强大、资金规模雄厚,肯定会在准入机制上处于相对有利地位。

中国入世5周年行业盘点之三

家电产业:还需苦练出国功夫

□本报特约记者 张韬

为期五年的中国人世过渡期即将结束,中国家电行业将迎来世界顶级跨国公司的挑战。

世界贸易组织平等、互惠、开放的贸易原则更为中国企业打开了通向国际舞台的大门,中国家电业开始走出国门实施全球化战略,全面参与全球市场竞争。然而在此过程中,国内家电企业不约而同地碰到了同一个难题,感受到了相同的痛苦:走出去的路程还是存在不少拦路虎。

国外巨头纷纷来华

中国机电产品进出口商会副会长姚文萍女士介绍,家电行业是一个全球化特征非常明显的行业。国际著名家电企业近年来加快了其产业链整合和发展战略的调整步伐,伊莱克斯、通用电器、西门子、日立、松下等发达国家的家电巨头纷纷在发展中国家电建立其全球性制造和研发基地。

中国以其低廉的劳动力成本优势,巨大的潜在国内市场,良好的投资环境、完善的供应链体系等综合优势成为它们心中最理想的投资场所之一。如日本东芝公司2001年已经全部停止其日本国内生产电视机制造业务,转而将中国大连作为其电视机业务的全球制造基地。松下公司2002年2月,在中国广州建立了年产600万台的全球最大的空调压缩机生产基地,同时关闭了其在美国的工厂,将先进技术和设备全部转移到中国。

与此同时,中国家电也在近些年加速的成长。中国家电协会理事长霍杜芳女士称,目前中国已经成为家电生产大国,比如空调器、空调压缩机、微波炉年产量都超过5000万台,电冰箱、冰柜超过3000万台,洗衣机和电饭锅超过2000万台,2005年中国家电业销售额达3800亿元人民币。美的公司海外市场部有关人士称,加入WTO对其极为有

利,像巴西、印度是中国家电出口潜力极大的市场,“入世”前,关税都在50%以上,加上非贸易壁垒,实际可达100%。“入世”后这些关税及壁垒都大幅下降,产品的外销竞争力也就加强了。可见,“入世”受益不浅。

跨国之路步履蹒跚

中国家电企业的国际化与中国入世密不可分。但是,五年来回过头看看,却发现,中国家电企业并没有可以开始安心感受国际化并购之后的那种喜悦。中国家电企业的国际化并购之路,是绝对不可能绕开TCL和联想的。“TCL走出去的方向是正确的。”TCL集团总裁李东生如是说。联想集团董事局主席杨元庆也称,“总体来说,联想的国际化道路还是按我们的预想在进行。”

只是从短期来看,国际化并购的方式似乎并没有为企业带来立竿见影的效果。2004年1月TCL并购法国汤姆逊彩电业务,共同成立TCL-

汤姆逊电子有限公司;2004年4月,TCL又并购了阿尔卡特移动电话业务;同年12月,联想收购IBM个人PC业务。但是,收购了法国汤姆逊电视机业务的TCL今年上半年亏损2.05亿美元。联想最新的季报显示,收购IBM后,利润暴跌53%。

然而,也有通过别的渠道实现跨国梦想的家电企业。海尔、华为,选择内部成长,也就是靠自己,在海外建立生产基地;格兰仕、美的、长虹等通过与其他战略合作伙伴,实现进入国际市场。

仍需破除各种壁垒

姚文萍在10月份的一个家电高峰论坛上称,中国虽然是世界最大的家电制造基地,然而并未完全走出代工组装的阶段,虽然我们也有优秀的品牌走出国门,但由于遭遇了诸如反倾销等各种标准、法规的限制,使步入国际市场的步伐走

得很艰难。

她举例说,欧盟将于明年8月实施的第三环保指令EUP“耗能产品环保设计”指令,对中国家电行业造成的影响不会低于500亿元。家电企业从设计、研发环节就要着手规避贸易风险。

而且近年来,国内知名名牌在中、高端市场份额却出现下滑。这是跨国公司在20世纪90年代中期市场份额下滑后,在中国中、高端市场份额的又一次反弹,究其原因,是跨国公司加大了对中国市场的投资与研发的结果。国内企业的技术研发能力还相对落后。

中国家电行业的一位不愿意透露姓名的人士告诉记者,入世五年来,中国家电企业还有一些问题尚待解决。譬如,诚信意识淡薄、信用体系缺失是非常突出的现象。这些问题的存在都严重影响了企业品牌形象,伤害消费者对相关企业的忠诚度,制约企业与外国的合作,阻碍家电产业的健康发展。