

驻莱钢六人团队撤出不意味交易告吹

阿赛洛·米塔尔参股莱钢仍在候审

□本报记者 徐虞利

近日有关世界钢铁巨头阿赛洛·米塔尔(Arcelor-Mittal)参股莱钢(600102.SH)一事,由于国家主管部门审批迟迟未下而再度成为焦点。昨日,阿赛洛·米塔尔中国区负责人接受记者采访时表示,公司与莱钢交易合作均在相关法律和规定允许范围内操作,目前是在等待国家主管部门的审批,至于公司驻莱钢的六人团队撤出只是人员的正常调动和休假,无关交易告吹。

由于外电引述阿赛洛·米塔尔公司管理人士报道称,在阿赛洛与米塔尔合并之后,中国政府可能不会批准阿赛洛收购莱钢股份38%股份的方案。尽管发改委表示仍会考虑此项交易,但对山东方面将济钢和莱钢集团合并组建钢铁集团一事是否会影响到阿赛洛·米塔尔参股问题,该负责人称,这是山东政府层面的操作,不便评价,而阿赛洛·米塔尔参股的上市公司与此关系并不大。中国钢铁业内部分人士正对阿赛洛·米塔尔可能入主两家中国钢企(另一为华菱)表示出担忧。对此,上述负责人表示,业界内外应该冷静、积极地看待外资参股中国钢企,“应该看到外资能够带来什么,而带不走什么”。

根据双方此前的协议,如果莱钢股权转让获批并已办理交割手续,则莱钢集团和阿赛洛完成股权转让后共同支付股改对价;如政府部门明确表示反对,或该股权转让所需的任一政府批准文件在2006年12月31日之前(如在2006年12月31日时有合理的可能性在近期进行交割,则在2007年3月31日之前)的期限内无法获得,或双方共同确认该股权转让无法完成交割手续,则阿赛洛不参与股改,由莱钢集团以其所持全部非流通股承担对价。由此可以看出,如果双方交易未在年底前获得国家审批通过,则此前的转让协议将流产。

但是,国内一位非常熟悉钢铁业的权威专家昨日对记者表示,阿赛洛·米塔尔参股莱钢一事基本无望。但他不愿说明原因,该专家还透露,即使是外资感兴趣的包钢,在实际操作合作时也很难成功。

丰田计划猛扩国内发动机产能

据《日本经济新闻》29日报道,日本丰田汽车公司将投资200亿至300亿日元(约合1.7亿至2.6亿美元)开辟新的发动机生产线,将其国内一家发动机生产厂的产能提高一倍,增加到每年40万台。报道说,这一新的生产线将建在九州岛南部的丰田发动机生产厂附近,主要用于生产排量为3升的6缸发动机,产品将主要用在丰田Harrier SUV上,也将有一部分用于出口。新生产线将于2008年投产。报道认为,丰田公司有意将九州打造成为继爱知县之后的其国内第二个发动机生产中心。丰田公司的发言人表示,公司一直在增加产能,以应对不断增长的消费需求,但还未决定是否投资增产发动机生产线作出最后决定。(新华社)

波音再获数十亿美元订单

德国柏林航空公司28日表示,将再购买60架波音737飞机,总价值约42亿美元。这是波音公司在几周内第二次获得金额达数十亿美元的新订单。路透社报道,波音公司刚刚于上周从大韩航空公司处获得总价值约55亿美元的飞机订单。柏林航空公司曾于此前订购了25架波音737飞机。至此,该航空公司总共将从波音公司处订购总价值57亿美元的85架737飞机。这将是波音从德国公司手中拿到的最大一笔737飞机的订单。这一系列新增订单使得今年波音公司获得的订单数量远远超过其竞争对手欧洲空中客车公司。据统计,扣除此次柏林航空公司的新订单,波音公司今年以来共获得822份飞机订单,而空客公司今年的订单数量为619份。波音公司今年的订单数量很可能打破其去年创造的1002份的纪录,同时也可望在订单数量落后空客5年之后,再次超过这一劲敌。(新华社)

凯德置地斥资9亿拿地造成都来福士

□本报记者 唐文祺

昨日,上海证券报记者获悉,新加坡最大的开发商凯德置地集团通过旗下公司以8.7亿元的价格,首次竞得四川省成都市一幅商用地块,计划将其建成为一个大型综合性项目——成都“来福士”广场。这是继上海、北京等地之后,凯德置地旗下知名的“来福士”品牌的再度扩张。据了解,此次凯德置地在成都取得的这块地位于成都市人民南路四段,毗邻建设中的成都地铁1号线换乘站。该幅土地面积为32571.78平方米,建成后将包括一栋建筑面积7.8万平方米的甲级写字楼,8.3万平方米的商场及拥有880个房间的五星级酒店

或服务式公寓。凯德置地集团副总裁廖茸桐接受记者采访时表示,作为中国西南部的一个重要门户城市,成都已逐渐发展成为该地区的经济、商业和旅游中心。从当地的市场发展情况来看,由于近年来商业投资迅速,当地购买力的稳定增长,加上得天独厚的旅游资源,对于甲级写字楼、商场和高档服务公寓将会产生更多需求。目前,上海的来福士广场是凯德置地在上海唯一的商办物业,由一个8层购物中心和一座51层甲级智能化办公楼组成,总投资规模达3.5亿美元。为了沿用上海的成功模式,北京东直门的一块商用用地同样以“来福士”冠名,即目前正在建设中的北京

来福士广场。该项目包括了写字楼、酒店和商业裙楼,预计于2008年年底竣工完成。而成都来福士的建设,将是凯德置地“来福士”品牌在中国西南的进一步完善与发展。凯德置地集团总裁林明彦表示,成都地块周边环境具备成熟商业氛围和便利交通条件,适宜打造“来福士”品牌的综合性项目。“这将成为凯德置地母公司——嘉德置地集团全球“来福士”(Raffles City)品牌成员中的新成员。目前上海的来福士广场已是地标性建筑,北京和其他城市也相继展开了“来福士”的建设,未来成都来福士的建成也将对成都城市发展有一定的促进作用。”

嘉德首只中国商业REIT上市

嘉德置地集团昨日决定,将其中国零售房地产信托基金(REIT)的发行价定在指导价区间的低端,即将以每份折合人民币5.72元的价格发行1.933亿份基金单位,其中面向机构投资者和新加坡散户的发行规模分别为1.643亿份和2900万份。而嘉德置地此前公布发行指导价区间为每份折合人民币4.81-5.72元。折算下来,每单位基金的预期收益率为5.42%至6.45%。中国零售房地产信托基金最初的资产由分布于中国5

个城市的7家零售商场组成,分别是北京的望京嘉茂购物中心、九龙嘉茂、安贞华联商厦,上海的七宝嘉茂购物广场,河南郑州的华联商厦,内蒙古呼和浩特的金宇购物中心,以及安徽芜湖的嘉信茂广场。可出租面积总计约41.3万平方米,投资总额达到约35亿元人民币。据悉,这只基金将是在新加坡上市的首只中国购物中心房地产投资信托基金,基金持有人可以借此投资于年增速超过13%的中国零售市场。(唐文祺)

雅芳中国总裁称顺利转型

□本报记者 全泽源

昨日,雅芳(中国)总裁高寿康在广州表示,该公司从2月拿到直销牌照至今的8个多月里,雅芳已按照国家规定,完成了95%以上的直销准备工作,目前已招募到近30万名直销员。而按照此前中国相关规定,至2006年12月1日尚未能完成转型的企业,不能在中国从事直销活动。高寿康昨日表示,从拿到直销牌照至今,雅芳都忙于开展直销业务,期间发现雅芳的直销模式相当受欢迎,截至2006年10月31日,雅芳中国已经招募了2.995万名合格的直销员。

雅芳的转型主要是让该公司全部5000家传统专卖店转成直销服务网点,这是一项艰巨的工作。转型期间会使专卖店的销售“缩水”。高寿康昨日称转型非常顺利,但坦言今年雅芳的销售增长不会很高。雅芳第二季度财报显示,该公司第二季度在中国的销售额增长8%,远不如拉丁美洲业务的17%增长率。不过高寿康非常看好雅芳的未来业绩。目前,雅芳通过与中国邮政合作完善了送货网络。高寿康称,现在全国大概90%以上的货三天之内就可以送到。尽管雅芳的老对手安利等直销巨头还没有拿到中国直销牌照,但高寿康认为,竞争还是很激烈。他表示,雅芳产品的竞争对手是宝洁、欧莱雅。“对于直销行业的竞争对手,只是渠道上的竞争。”为此,雅芳到今年为止大约共投入了3亿元广告费,以抗衡宝洁和欧莱雅的“广告战”。

出售国有股 淮钢彻底变民企

□本报记者 徐虞利

昨日,记者从江苏淮钢集团获悉,在28日举行的淮钢国有股权转让协议签字仪式上,江阴市万德贸易有限公司以2.7亿元获得26.15%的国有股权,至此,淮钢由国有企业彻底转变为纯民营企业,并将于下月正式挂牌。据悉,今年6月,沙钢集团出资收购珠海海利等四家企业在淮钢的64.4%的社会法人股,成为淮钢的第一大股东。当地政府为加快淮钢产权变更,决定将淮钢26.15%的国有股权挂牌出让。江

阴市万德贸易有限公司进行了有条件的报名,经协商洽谈,最终以2.7亿元成交。据了解,万德贸易有限公司是江阴市一家民营企业,其贸易收入连续几年在无锡市同类企业中名列前茅,与国内多家钢铁企业有着良好的合作关系。2005年,淮钢产钢155.88万吨,同比增长21.72%;产材150.56万吨,同比增长18.52%;生铁116.13万吨,同比增长35.6%。实现销售收入75.04亿元,同比增长14.85%,利税5.82亿元,其中利润3.41亿元。

青岛港集团战略结盟济钢

□本报记者 刘海民

11月28日,在济南钢铁集团总公司,青岛港集团与济南钢铁集团总公司举行了战略合作协议签字仪式。世界矿石进口第一大港与国际钢铁集团实现强强联手。这意味着两家国际大集团的合作关系将更加亲密,青岛港的矿石货源更加稳固,世界矿石进口第一位的地位更加坚实。当前,港口竞争日趋激烈,码头建设风起云涌,特别是矿石货种的竞争,大码头建设项目不断上马。青岛港进口矿石量居世界

第一,中国每进口四吨矿石就有一吨从青岛港进口。如何在竞争中勇立潮头,青岛港果断地选择了走扩大内涵式的发展之路,致力于打造第三代港口,视客户为“上帝”,为船东、货主提供全方位的延伸服务,主动为钢厂进行小船舶大船的服务,使钢厂每进口一吨矿石就节省6到12美元,近五年来已为全国70多家钢厂节省运费十几亿美元。此前,青岛港集团与济钢一直密切合作,此次战略合作关系的建立,将进一步拓展双方合作的空间,合作前景更加美好。

上海“准地王”首日争夺冷清收场

□本报记者 李和裕

今年下半年以来,上海的土地出让工作马不停蹄。前天2号公告土地刚结束挂牌,昨天3号公告土地又开始接受勘察和咨询。焦点还是上海普陀真如地块上,从昨天的答疑会情况来看,该地块所期待的“真命天子”尚未现身。位于普陀区重点建设的真如城市副中心的A3-A6地块,一经推出就被业内视为此次土地出让的“准地王”。挂牌文件显示,这幅占地近18万平方米的住宅及商办用地,挂牌起始价高达22亿元,折算下来约800万元/亩。普陀房地局对这幅地的竞买

人更提出“独立竞买人或联合竞买人中至少一家必须是世界500强企业或其控股子公司,且该企业必须占联合竞买投资比例50%及以上”的要求。同时,有意竞买的企业在挂牌报名截止日前10天内的银行存款应在人民币15亿元以上。可能是门槛设得太高,开发商有些望而却步。昨天下午,在普陀房地局举行的答疑会场面也显得比较冷清,答疑会不到1小时便宣告结束。而记者从签到单上看到,除了总部在新加坡的仁恒房地产和在地产大亨许荣茂旗下的的世茂集团以外,并没有什么特别知名的企业。此前曾传言真如地块将属于李嘉诚。

韩国对华汽车零部件出口锐减

□本报记者 吴琼

记者昨日获悉,由于前10个月韩国对中国汽车零部件出口锐减,引发韩国对其国内汽车零部件空心化的担忧。韩国贸易协会表示,对中国汽车零部件出口锐减表明,对中国投资促进韩国国内产业空洞化,有必要尽快就此制定应对方案。“事实并不完全如韩国贸易协会所想。其实,韩国汽车企业在中国成立合资工厂后,其原韩国零部件供应商也随之转至中国投资,这在一定程度上导致了韩国本土零部件出口减少。”申银万国汽车行业分析师王智慧说,“但由于这些零部件企业多为韩国投资,故加上中国的销售收入,韩国零部件企业的收入并未大幅减少。”

华为 8.8 亿美元出售 H3C

□本报记者 陈中小路



华为于11月28日回函3COM,正式接受3COM的竞购报价 资料图

华为3COM(H3C)竞购案终于尘埃落定。华为昨日宣布,已接受3COM的竞购报价,双方已完成华为3COM技术有限公司的竞购程序。华为3COM是华为与3COM两家公司在企业网业务上成立的一家合资公司。

华为发言人傅军昨日向记者确认,3COM斥资8.82亿美元拿下华为持有的华为3COM 49%的股权,这一交易价格也基本符合业内预期。记者从接近华为3COM人士获悉,该公司现任首席执行官郑树生将很快回归华为,而为了尽快接管华为3COM,3COM将会派出毛渝南负责接管相关日常业务,不过该公司董事长和总裁仍然由3COM高管担任,毛渝南今年8月被3COM任命为企业发展业务执行副总裁,负责为3COM打理在中国的合资公司业务。

3COM于2006年11月15日启动了竞购程序。根据华为3COM的股东协议,华为可以对3COM拥有的51%股份提出收购,3COM也可以提出收购华为拥有的49%股份,而一旦启动竞购流程,收到报价的一方有3个工作日的时间提出反收购,但是价格至少要比对方高出两个百分点,否则就视为接收报价。除非双方另有协议,这一过程将自动进行下去直到一方胜出。经过几个回合较量,华为终于得到了自己满意的价格。

华为昨日在声明中表示,“经过竞投,华为于11月28日回函3COM,正式接受3COM的竞购报价。履行相关法律程序后,3COM将全资持有H3C。”华为昨日还向华为3COM的员工发去电子邮件,对其“使得H3C的业务年增长率达到70%以上”表示感谢。

而依据现有的H3C股东协议,3COM收购H3C股份交易完成后18个月之内,华为在特定条件下将受到非竞争条款(non-COMPete provision)的限制。有华为3COM内部人士称,限制之一就是员工18个月内不能离

职。华为还表示将履行相关法律程序,并“严格按照股东协议的承诺,协助华为3COM的发展。”

事实上,这场较量的结果并不出人意料:一方是屡屡传出消息要放弃这个合资公司的华为,而且还要处置的是其一项边缘业务;另一方则是专注于企业网的3COM,而且其董事会主席埃里克·本哈歇高调表示希望全资拥有华为3COM,以帮助在海外市场进行扩张,后者显得志在必得。

终于有所斩获的3COM公司CEO埃德加·马斯里称,“华为3COM是一项战略资产,3COM可以帮助其进一步

提升在全球市场的表现。通过整合3COM和H3C,我们有望成为一家强大的全球科技领导者。”

华为高级副总裁郭平昨日表示,“华为出售H3C的股份后,将更加聚焦于核心业务,进一步巩固华为在基于全IP网络的FMC解决方案的领先地位。”而BDA高级分析师张宇也认为华为此举也是走出了一好棋——“这一次将与主营业务关系不大的H3C股份进行出售,与他们在2001年出售安圣电器有着异曲同工之妙,同样都获得了大量的现金,能够更好地支持公司下一步的发展。”

华为称出售 H3C 无关港湾网络

2003年,3COM与华为创建了华为3COM合资公司,3COM在合资公司投入1.6亿美元现金,而华为则提供技术和工程师;去年10月,3COM以2800万美元的价格收购华为3COM公司2%股份,使其持股比例升至51%股份,成控股股东。从那时起,华为

意欲抽身的说法就在业内广泛流传。而且,当时华为为积极合资的目的之一是打开欧美市场,此后随着华为在多方面的发展和壮大,华为3COM在帮助华为开拓市场方面的价值已趋于边缘化。

尤其是在数月前华为成功购入与华为3COM有较大

业务重叠的港湾网络公司之后,这个当年一定程度上能够帮助华为打击港湾的合资公司更是被业内看做是使命已尽完成。由于港湾和华为3COM所涉及的企业网业务均非华为的核心业务,因此一度传出消息,华为要把港湾与华为3COM打包处置。

不过昨日傅军向记者强调,这次华为3COM股权的出售并无与港湾相关联。至于华为对港湾的下一步处置,傅军并无表示会继续发展港湾的业务或者是有意出售,只称“从港湾收购的技术和知识产权将帮助华为增强核心业务”。(陈中小路)