

Compani es

铜冶炼费谈判结束 中方无突破

中外双方达成的基本协议价接近 60 美元 / 吨和 6 美分 / 磅

◎本报记者 徐虞利

记者昨日获悉,中外国际铜精矿冶炼精炼费(TC/RC)年中谈判已于上周五结束,采购方 CSPT(中国铜原料联合谈判小组)有关人士透露,双方达成的基本协议价接近 60 美元/吨和 6 美分/磅,没有价格分享条款,但在付款方式上有所变化。但对具体的加工费数字,外界始终无法获知。

此前,日本主要冶炼企业已与铜精矿供应商于 6 月底就年中铜加工精炼费达成协议,加工费和精炼费分

别定为 50-55 美元/吨和 5.0-5.5 美分/磅,没有价格分享条款。据了解,日本企业与供应商达成的价格不尽相同,但大致在该价格区间内。

英国商品研究所(CRU)北京代表处分析师池克表示,日本企业谈判出来的结果对整个铜冶炼业具有风向标作用,中国虽然对铜精矿的采购量大于日本,但是在加工费上供应商不会有什么较大的让步,基于目前的情况,中方谈判的价格可能略高于日本。

业内人士向记者表示,在付款方式上的变化即铜精矿加工精炼

费作价方式从原来的 M+1 变为 M+3,即以铜精矿进入冶炼厂区的日期延长三个月后的 LME 铜价为准,以当日铜价减去加工费即铜精矿的价格。此前曾有传闻付款方式为 M+4。即在加工费一定的情况下,供应方向采购方提供铜精矿的价格是由 LME 的现价减去加工费来定价。

乐观的企业人士认为,中方企业获取较低价格的铜精矿的几率增加,也就意味着加工费会有所提高。但业内分析师告诉记者,通常情况下,大宗商品及矿产的定价期为 1 个月对买方有利,而延期越长可能导致不可

预测的价格风险在增加。

也有分析师表示,这可能也表明中方铜冶炼商一定程度上看空下半年的铜价,因为按照 M+3 付款,其计算价格都将以下半年的铜价为准,如果下半年铜价下跌,则对中方企业获得合适价格的铜精矿有利。近期由于世界主要铜矿罢工停产的传闻和负面消息不断,使得国际铜价也一路攀升,这些市场供求外的劳资纠纷实际上已深深影响到市场走势。同时也有业内人士表示,不排除国际矿业巨头利用劳资纠纷推高铜价的可能。

由于我国铜矿山的生产能力只能满足国内冶炼能力的 40%,随着铜冶炼行业产能的逐步释放,国内铜矿供需缺口不断扩大,对进口铜矿资源依存度也将不断提高。

有券商分析师表示,只有 TC/RC 在 90 美元/吨和 9 美分/磅以上,铜企才能保证盈利,而目前在取消价格分享条款的基础上,国内铜企的日子未来肯定不好过。不过对国内自有铜矿资源较高的公司在盈利能力上所受影响会较小,但较为依赖进口矿资源企业的承受能力会越来越弱。

中国钢企携国内海运巨头应对国际高运费

国内钢厂和远洋运输企业的协作交流机制正式建立

◎本报记者 徐虞利

海运费的上涨已经超过国际铁矿石价格上涨对中国钢厂的影响,国内钢企也开始想方设法攻克此难题。记者昨日获悉,中国钢铁工业协会酝酿已久的“进口铁矿石远洋运输协调小组组长会议”于 7 月 6 日在京举行,这标志着国内钢厂和远洋运输企业的协作交流机制正式建立。

据了解,参加此次会议的企业有宝钢、首钢、武钢、鞍钢、济钢等国内钢铁企业的代表和中远、中海、中外运、北方船务等国内知名远洋运输企业代表,以及英国 sry 船务咨询公司、中钢集团、五矿集团。

自 2003 年以来,随着国际航运业复苏,铁矿石、煤炭、石油等原料的远洋运输价格一路上涨。中国钢企已经逐渐意识到长期协议矿价在每年年初执行之后,影响成本的最大因素便是海运费的价格。

2007 年 1-5 月,中国铁矿石进口量占全球海运量 40%左右,较去年同期增加 2800 多万吨。据预测,2007 年全球铁矿石需求增量的 95%在中国,中国拥有海运市场货量的绝对增量,但是在国际海运市场却

没有话语权。

中国钢协工业协会常务副会长兼秘书长罗冰生表示,建立中国钢铁企业和远洋运输企业有效的联系机制,针对当前中国钢铁企业在国际海运市场被动受损,海运企业也没有享受到应有利润的处境,建立合作,应对国际船运公司的垄断,联合实现双赢。

此前,钢协已经提出按照地理划分五大区域,并指定每个区域的钢企代表,将该地区进口铁矿石的需求集中协调,统一对外洽谈运输,代理租船。

对于当前海运市场价格居高不下的现状,企业各抒己见。有远洋运输企业负责人表示,中国自有船队力量薄弱,相比较全球 720 条 cape 船的数量,中国自有 cape 船的数量仅 30 条左右,全球运力主要集中在日本、西欧国家,在运力上中国明显劣势。

中海发展股份有限公司负责人则提出,中海正在努力发展自由船队,新建 cape 船。国内钢厂可以考虑和远洋运输企业合资合营,将利益真正连在一起,发展航运业的同时,也为自身的物流链条增加成本优势。

国有大型钢铁企业已经开始意识到,即期租船的方式导致物流成



2007 年 1-5 月,中国铁矿石进口量占全球海运量 40%左右 资料图

本较高,并且波动大,很难控制,逐步开始转向做长期协议运输 COA 的方式。不过五矿集团副总经理张晖认为,国内的中小型钢铁企业由于现货购买铁矿石的居多,很难操作 COA,国内大型进口铁矿石贸易商应该立足于为中小型钢铁企业服务,将需求集中,体现买方的意愿。而宝钢有关人士则强调了压港

的问题。该人士表示,中国港口建设这两年速度飞快,当前已经完全可以应对进口数量每年递增的规模,但是国外港口建设迟缓,压港导致运力紧张、运费上涨以及高额滞期费用,最后全部转嫁到中国钢厂头上,而矿山只需要支付远低于市场当时滞期费的额度。这种不平等的条约,如果可以修正,一定可以促使

矿山投资改建港口的速度,缓解港口滞期的情况。

中钢协铁矿石进口工作委员会主任、宝钢股份副总经理戴志浩最后提出,国家应在政策上引导运输企业和钢铁企业之间的合作,形成可以和国际航运巨头的对抗的能力,既减少钢铁企业的物流成本,又可以增加国内运输企业的盈利。

巴西今年上半年乙醇出口额近 1 倍

根据巴西农业部日前发布的报告称,巴西今年上半年乙醇燃料出口量比去年同期增长 70.9%,出口额更是增长 98.7%。

今年 1 至 6 月,巴西共向其他国家输送乙醇燃料 15.46 亿升,出口额达到 6.98 亿美元,而去年同期这两项数字分别为 9.046 亿升和 3.51 亿美元。

巴西农业部蔗糖和乙醇司指出,乙醇在对外贸易中的增长主要是得益于国际市场上乙醇燃料需求的大幅增加。今年前 6 个月,巴西乙醇燃料的出口平均价格为每千升 451 美元,而 2006 年同期价格为每千升 388.4 美元,价格上涨了 16.1%。(新华社)

两地政府推动上汽与南汽合作

◎本报记者 吴琼

记者昨日获悉,在国家发改委和国资委的主导下,上汽集团与南汽集团确实于 7 月进行了初步接触,但并非外界传言的最后摊牌。双方最有可能的合作模式为上汽集团及南汽集团层面的合作,而非项目上的合作。

政府推动谈判

7 月 3 日,江苏省省委常委、南京市委书记罗志军率领代表团来上海进行访问,上海市委书记习近平、市长韩正会见了该代表团。双方谈话涉及长江三角洲地区经济合

作,尤其是汽车业合作事宜。

罗志军及南汽集团董事长王浩良、总经理俞建伟还亲赴上汽集团总部参观。此后,上汽集团董事长胡茂元与王浩良、俞建伟进行了试探性的接洽。这也是王浩良第二次来沪拜访胡茂元,但绝非外界盛传的互摊底牌的谈判。

“双方并未达成具体方案,也未签署具体协议。”接近上汽集团和南汽集团的人士表示。

胡茂元认为合则两利,斗则两害。上汽集团与南汽集团合作后,有利于减少重复建设。上汽集团和南汽集团的自主品牌轿车建设,已经牵动了国内外的视线。

2007 年 5 月 15 日,国务院总理

温家宝在上海主持召开了长江三角洲地区经济社会发展座谈会时强调,今后一个时期要抓好长江三角洲地区的产业结构优化升级,加快转变经济增长方式,避免和减少重复建设,提升区域合作功能和效率等。

按照中央及主管部门的这一思路,上汽集团和南汽集团抛开成见,开始谈论合作一事。

集团层面合作

双方谈判的意向,与坊间传言大相径庭。记者获悉,上汽集团和南汽集团并非先开展项目上的合作,而是密谈两大集团的合作,重拾二十一世纪的长江三角洲大汽

车集团构想。

该人士指出,上汽集团和南汽集团都能接受的一个合作方案是,上汽集团和南汽集团进行了某种形式的合作,至于是股权投资还是其它形式的合作目前未定。但如果是股权投资,南汽集团的 GDP 和税收仍然留在南京,上汽集团要求控股,并对未来的新企业进行必要的整合。

“对于未来的合作,上汽集团和南汽集团都需要重新审视对方的资产。”接近上汽集团的人士表示,“虽然历史经验证明,上汽集团每做一次整合,都很难,要付出人力、物力、财力,但后来都成为上汽集团有机增长的一个组成部分。”

豫园商圈部分商铺月底拍卖

记者昨日获悉,上海著名商业区豫园商圈内的 45 个产权商铺将于本月底走上拍卖台。

据主办方上海国际商品拍卖有限公司有关负责人介绍,此次拍卖的商铺在豫园商圈北侧丽水路人民路交汇处的悦园商厦二楼,共 45 个,拥有单个独立产权证,面积在 6-11 平方米,其中 15 个商铺已出租,将带租约拍卖;其余 30 个空置的商铺则按现状拍卖,单个商铺最低起拍价每平方米 39600 元,均价每平方米约 60000 余元,明显低于市场销售价格。

豫园商圈是蜚声海内外的商业闹市,每年约 4000 万的中外游客给商圈带来了稳定、良好的商业氛围,豫园商圈素以小商品的批发、零售为特色,黄金、珠宝、小吃、各式手工艺品在此具有强有力的品牌效应。

(张良)

娃哈哈与达能纠纷案“闹”到商务部

事态扩大,相关人士称下半年或有外资并购补充规定出台

◎本报记者 于兵兵



愈演愈烈的娃哈哈达能合作纠纷终于引来最高行政主管部门的正面介入。日前,有消息称,两位纠纷主角——杭州娃哈哈集团和法国达能集团亚洲有限公司已经分别将事件相关材料递交商务部。昨天,记者从娃哈哈集团处确认了该消息,而娃哈哈和达能双方的发言人都没有进一步公布商务部与双方沟通的其他情况。

绝采访,而商务部新闻办则在昨天晚上晚些时候受理了本报关于此事的问询材料,但截至发稿时,没有明确的回复。

从今年 4 月爆发娃哈哈达能媒体大战以来,三个月中,相关政府部门均没有就此事进行过正面参与。无论是商务部还是杭州相关地方政府。唯一一次表态是商务部新闻发言人王新培在商务部例行发布会上针对达能、娃哈哈之争时曾表示:“中国已出台了有关外资并购的规定,商务部将严格按照规定行事。”

王新培所称有关外资并购的规定是去年下半年开始执行的六部委联合下发的《关于外国投资者并购境内企业的规定》,在“反垄断调查”一章,该规定称,除四种投资情形需要向商务部和国家工商行政管理总

局报告外,“应有竞争关系的境内企业、有关职能部门或者行业协会的请求,商务部或国家工商行政管理总局认为外国投资者并购涉及市场份额巨大,或者存在其他严重影响市场竞争等重要因素的,也可以要求外国投资者作出报告。”

商务部研究院外商投资部一位研究员介绍,尽管一些外资企业在中国的并购没有达到行业垄断的标准,但在某些行业形成了实际上的“控制”已经是不争的事实。加上上述规定在具体条款上有些模糊,接下来可能就该规定出台补充规定,加强其可操作性。这一补充规定出台时间最早可能在今年下半年。“在此之前,针对个别案例,商务部直接以行政手段协调的可能性很大。”上述研究人员称。

据汉庭酒店连锁市场总监施贝遐透露,本次汉庭的融资额高达 8500 万美元,由鼎晖创投、IDG-Accel 中国成长基金、成为基金、北极光创投和保银资本五家著名投资机构共同完成的融资,是近年来服务行业首轮融资数额最大的一次。

季琦称,他本人最看重的是国际资本市场对汉庭这样有创新意识的中国服务企业的肯定。通过首轮融资,汉庭有了更充足的资金以支持更快的发展。同时,众多优秀投资人组成的“智囊团”,也会给公司带来更多的国际管理经验与资本运作思路。这些,都有助于汉庭继续领先中档连锁酒店市场。

根据介绍,本次融资旨在进一步拓展汉庭未来的多品牌战略。目前,汉庭已基本完成主要商务会员所在一、二线城市中的 100 家签约酒店的渠道建设。施贝遐称,8500 万美元主要用于增设酒店数量,公司未来的中长期愿景是将渠道铺设到 1000 家,从而成为国际型的酒店连锁品牌。

产业快讯

今年中国个人用户网上消费总额将逾 2000 亿

◎本报记者 张轶

昨日,中国互联网协会 DCCI 互联网数据中心发布 2007 上半年中国互联网市场数据。数据显示 2007 年上半年中国互联网个人用户互联网消费总额达 1618.11 亿元人民币,预计下半年该数字将达到 2023.03 亿元。

数据显示,由于互联网市场供需两旺,个人用户互联网消费总额有望两年翻一番,预计 2007 年中国互联网用户互联网消费总额将达 3641.14 亿元人民币,比 2006 年增长 32%。由于用户数量始终每年 2000 万左右的速度增长,与 2005 年相比个人用户的互联网消费总额几乎能够实现两年翻一番。2007 年上半年中国互联网个人用户互联网消费总额达 1618.11 亿元人民币。预计 2007 年下半年该数字将达到 2023.03 亿元,超过 2005 年全年互联网消费规模。

而在网络广告方面,互联网协会预计 2007 年全年中国网络广告市场整体规模(包含搜索引擎)达 103.35 亿。

中国搜索引擎在 2007 上半年的整体市场规模达 11.5 亿元人民币,该比例为 2005 年全年中国搜索引擎市场规模的 1.1 倍。预计 2007 年下半年中国搜索引擎市场规模较上半年增长 35.6%。预计 2007 年全年搜索引擎市场规模将达到 27.12 亿元人民币,较 2006 年同比增长 72.63%。而 2007 年下半年搜索引擎联盟广告预计增长率达 45.8%,显著高于关键字广告增长率。视频广告、精确匹配广告、深度定向营销服务、页面匹配广告等服务形式的创新,也将为搜索引擎提供强劲的增长潜力。

宝洁、联合利华均否认收购大宝

◎本报记者 姚青

轻工业联合会负责人陈士能日前曝出宝洁有意参与“强生收购大宝”一案的竞标。不过这一说法旋即遭到宝洁和联合利华的否认。

宝洁公司新闻发言人张群翔在接受采访时表示,如果宝洁有收购事实,收购行为的话,会第一时间向媒体公布,但宝洁目前并没有计划发布有关收购的情况,也谈不上签署收购协议。此外,在任何正式结果出来之前,宝洁不发表任何评论。

而联合利华公关部负责人也明确表示:联合利华没有收购大宝的计划。联合利华只是作为同业中人,非常关注这件事,但根本就没有参与所谓的“替代强生”的计划。

君策咨询公司日化行业分析专家屈红林表示,并不排除北京市国资委出于寻求多方比价的初衷,邀请宝洁和联合利华参与竞标的可能性。而记者从北交所相关人士处得到确认,如果在标的企业挂牌公示期间没有申请参与竞购的话,公示结束之后就不能再参加竞争。

今年 2 月 27 日,大宝在北京产权交易所正式挂牌出售。3 月 26 日挂牌期满,第二天强生公司就与大宝化妆品有限公司签订了价值 23 亿元的股权转让意向协议。

广东日化商会副秘书长谷俊则认为,“从市场的现状分析,外资收购国内日化企业的成功概率并不大。”

汉庭酒店融资 8500 万美元创服务行业首轮融资纪录

◎本报记者 姚青

商务连锁酒店“汉庭”昨日宣布,其首轮融资 8500 万美元已经结束,这与汉庭的创始人兼董事长季琦密不可分。季琦曾创建携程网和如家经济型连锁酒店,并使得这两家公司在资本市场上获得青睐。

据汉庭酒店连锁市场总监施贝遐透露,本次汉庭的融资额高达 8500 万美元,由鼎晖创投、IDG-Accel 中国成长基金、成为基金、北极光创投和保银资本五家著名投资机构共同完成的融资,是近年来服务行业首轮融资数额最大的一次。

季琦称,他本人最看重的是国际资本市场对汉庭这样有创新意识的中国服务企业的肯定。通过首轮融资,汉庭有了更充足的资金以支持更快的发展。同时,众多优秀投资人组成的“智囊团”,也会给公司带来更多的国际管理经验与资本运作思路。这些,都有助于汉庭继续领先中档连锁酒店市场。

根据介绍,本次融资旨在进一步拓展汉庭未来的多品牌战略。目前,汉庭已基本完成主要商务会员所在一、二线城市中的 100 家签约酒店的渠道建设。施贝遐称,8500 万美元主要用于增设酒店数量,公司未来的中长期愿景是将渠道铺设到 1000 家,从而成为国际型的酒店连锁品牌。

鼎晖投资合伙人王功权表示,投资汉庭看中的是中档连锁酒店这个行业目前的市场潜力,毫无疑问,汉庭是目前这个行业中发展最快的企业。IDG 合伙人章苏阳告诉记者,汉庭成熟的管理团队在资本市场中有着很好的声誉,作为携程旅行网(NASDAQ:CTRP)和如家快捷酒店(NASDAQ:HMIN)的联合创始人,IDG 一直非常看好季琦的连续创业能力。此次投资汉庭,已经是 IDG 和季琦的创业团队第三次合作了。