

Companies

中铁建股份昨成立 或成整体上市平台

◎本报记者 索佩敏

继中国铁路工程总公司(中铁工)即将借中国中铁整体上市后,国内另一大铁路建设巨头——中国铁道建筑总公司(中铁建)也正在加紧改制。昨日,国务院国有资产监督管理委员会有关负责人宣读批复,同意中铁建作为发起人,以发起方式设立中国中铁股份有限公司。值得注意的是,就在今年9月,中铁工刚刚独家发起设立了中铁二局集团,中国中铁正式公布其A股招股书。业内人士透露,与中铁工一样,中铁建也一直在酝酿整体上市,此次中国中铁的成立可能就是为其整体上市做铺垫。

据了解,中国中铁股份有限公司继承中国铁道建筑总公司的主要资产,由中国铁道建筑总公司独家发起设立,其下属企业有中国土木工程集团,中铁十一局集团至中铁二十五局集团,中铁建设集团,中铁建电气化局集团,中铁房地产开发有限公司,中铁第一、第四、第五勘察设计院集团,中铁上海设计院集团,中铁物资集团,昆明中铁大型养路机械集团,中铁轨道系统集团,北京铁城监理公司等。成立后的中国中铁将以工程承包为核心业务,主要参与基础设施建设工程的承包,同时经营勘察咨询、工业制造、房地产开发、资本运营以及物流等业务。

值得注意的是,中国中铁股份

的成立与即将上市的国内另一大铁路工程企业——中国中铁如出一辙。中铁工集团旗下的中铁二局今年9月公布,9月14日公司接到控股股东中铁二局集团通知,中铁二局集团的股东中铁工程以资产和下属公司股权等出资,独家发起设立了中铁二局集团,中铁工程将其持有的中铁二局集团100%的股权全部投入中国中铁。而中国中铁已于日前获得了证监会发审委通过,预计于11月初登陆A股市场。

一位铁路基建行业业内人士昨日接受上海证券报记者采访时表示,与中铁工一样,中铁建此前一直在筹划整体上市,此次成立中国中铁,可能也是计划将其作为整体上市的平台。而此前香港市场也有消息指称,中铁建已聘请麦格理、中信证券及花旗集团安排上市事宜,拟在今年年底前至明年上半年集资156亿元。

中国铁路在今后数十年内将有大量建设推进,为此也带来了巨大的资金需求。2004年1月7日,国务院审议通过了《中长期铁路建设规划》,到2020年我国铁路运营里程将达到10万公里,需要2万亿元以上的资金支持。特别是“十一五”期间,铁路建设将完成投资12500亿元。除了铁路项目本身,与之相配套的基建、车辆制造等企业也纷纷积极谋求上市。

据了解,中国铁道建筑总公司



资料图

2006年营业额突破1500亿元。公司参与建设了上海磁悬浮工程、青藏铁路、乌鞘岭隧道、秦岭隧道、风火山隧道等重大工程,是中国建筑业海外市场最大的企业。2007年在世界企业500强排名中位居384位,全球225家最大承包商中排名第6位。

按照《中长期铁路建设规划》,到2020年我国铁路运营里程将达到10万公里,需要2万亿元以上的资金支持。

产经速递

A400M 延期交付 或致开支巨增

空中客车母公司——欧洲航空防务和航天集团(EADS)5日宣布,A400M军用运输机延期交付将导致集团多开支10多亿欧元,集团将为此重新考虑本年度的盈利预期。

EADS在公告中指出,根据初步计算,由于A400M延期交付,集团将增加开支12亿至14亿欧元,集团将以此在11月8日公布第三份季报时修正2007年度的盈利预期。

A400M军用运输机是欧洲迄今为止最大的军工合作项目,其新型发动机由法、德、英、西的4家企业联合研制。EADS10月17日宣布,由于发动机研发环节进展不顺利,A400M首次交付时间将推迟6个月至1年,其首次试飞也推迟至明年夏季。(据新华社)

软银半年度盈利飙升

日本移动通信市场三大巨头之一的软银公司6日公布的数据显示,其本财年上半年(今年4月到9月)的利润达到去年同期的3倍多。

根据财报,上半年软银利润达到约465亿日元(1美元约合114日元),远超去年同期的144亿日元。同期销售收入同比增长两成多,达到约1.4万亿日元。分析人士指出,日本移动通信市场竞争激烈,而软银在去年收购沃达丰(日本)业务后,通过大打价格和广告战,迅速扩展市场。其移动通信业务注册用户数量一年内增长180万,达到1700万规模。

软银总裁孙正义称,公司手机业务广受日本人青睐,以至于出现顾客抱怨专卖店买手机的人排队太长的情况。(据新华社)

德国宝马车大卖 公司季度盈利升78%

德国豪华汽车制造商宝马公司6日公布的数据显示,由于产品全球热卖,该公司今年第三季度净利润同比上升了78%。

根据财报,宝马公司今年7到9月份实现利润约8亿欧元,远超去年同期的4.5亿欧元,也高于市场预期的6亿欧元水平。此外,当季公司销售收入同比上升19%,达到137.8亿欧元。

数据公布后,宝马公司发表声明说,其正行走在通往实现全年销售和盈利目标的正确道路上。

在全球豪华车市场上,德系的宝马和奔驰长期占据优势地位,宝马借助技术创新和产品更新,近年更有超越奔驰之势。另外,德国大众集团旗下的奥迪近来也在高端市场发力,希望进一步提高份额。(据新华社)

新农接受中国化工与百仕通205亿元收购

◎本报记者 陈其珏

全球私人股权投资公司与中国企业携手“出海”达成的第一笔大宗海外收购即将浮出水面。前天,澳大利亚最大的农用化学制品公司新农公司(Nufarm)宣布,已接受中国化工集团、美国百仕通集团和Fox Paine Management所提出的30亿美元(约205亿元人民币)的收购要约。至此,数周来坊间一则沸沸扬扬的传闻终于尘埃落定。

此前,中国化工集团和百仕通曾提出27亿美元(约184亿元人民币)的收购要约,但该价格被新农拒绝。收购方随即表示愿意提出新

报价,并最终以外加0.3澳元股息达成协议。而收购方除了中国化工集团和百仕通外,还有一家Fox Paine Management,其是一家总部位于旧金山的私募股权投资公司。

中国化工集团有关人士对此表示,新农的公告表明,收购成功的可能性增大,但并不代表最后的结果。方案还要等待新农股东的批准,最终结果还要以新农公告为准。

由于此次并购的两大主角分别是美国著名私人股权投资公司和中国国有化工巨头,而双方前不久又刚刚“联姻”,故该事件从一开

始就备受海内外关注。但最初,市场传说的并购主角并非中国化工集团,而是其旗下的蓝星集团。直到新农公司此次公告“曝光”,真正的并购方才获得确认。

有消息指出,中国化工集团一直在积极寻求收购新资产,特别是海外资产,为此,它在欧洲、澳大利亚和国内建立了联系。但也有分析认为,不排除中国化工集团利用蓝星集团作为收购平台的可能。

化工技术经济和管理现代化专业委员会秘书长牛祥表示,中国化工行业走出去的比较晚,目前在国际市场处于弱势地位。此前,化工行业在国内主要依靠并购参

股的模式壮大,其在国外也主要采用这种发展模式。

业内人士指出,如果双方此次完成对Nufarm的收购,这将是全球私人股本公司首次与中国内地企业合作达成一笔大宗海外收购。

今年9月10日,中国化工集团与百仕通集团共同宣布,双方将建立战略合作伙伴关系,后者将向前者的全资子公司蓝星集团进行战略投资,将注资高达6亿美元认购蓝星集团20%的股份。增资完成后,中国化工集团将持有蓝星集团80%的股权,百仕通集团持有蓝星集团20%的股权;蓝星集团将变更为外商投资的股份有限公司。

首度试水SUV 上海通用引进雪佛兰科帕奇

◎本报记者 吴琼

昨日,上海通用宣布将以进口方式引进雪佛兰科帕奇,从而填补其在小型SUV领域的空白。此举亦是上海通用首次试水SUV,未来不排除国产雪佛兰科帕奇。而随着上海通用在中高档小型车的全线布局,小型车的竞争也将越来越激烈。

雪佛兰科帕奇是通用汽车首款全球SUV车型。此次,上海通用

将先进口两类雪佛兰科帕奇:2.4升手动档五座舒适型和2.4升七座自动挡豪华型,售价分别为22.48万元、26.58万元。2008年下半年,3.2升的雪佛兰科帕奇V6亦将上市,售价预计在31万元至33万元。

上海通用总经理丁磊告诉记者,引进雪佛兰科帕奇,对上海通用意义深远。一方面,填补了上海通用在SUV领域的空白;另一方面,也对提升雪佛兰品牌带来重要作用。”

记者获悉:进口仅仅是上海通用全线布局中高档小型车的第一步。如果进口的雪佛兰科帕奇销量较为理想,则上海通用有意将其国产化。据了解,目前雪佛兰科帕奇在英国的售价为1.6万至2.5万英镑,如果国产化,则其价格将接近东风悦达起亚的狮跑及北京现代的途胜入门版,即低排量的雪佛兰科帕奇最低价将在16万元至17万。

目前,上海通用已有四大品牌:凯迪拉克、萨博、别克、雪佛

兰。如今,进入中国不到3年的雪佛兰已成为上海通用销量最大的品牌。2007年1至10月,雪佛兰在国内的销量超过11万辆,较2006年同期增长35%,占全国乘用车市场份额近3%。

新华信集团(上海)汽车市场研究服务总监孙木子指出:上海通用此举在情理之中。因为小型车已占中国乘用车市场半壁江山,未来随着油价的不断上涨,中高档小型车将会越来越受欢迎。

产业观察

B2B 稳定增长 竞争加剧酝酿变局

◎本报见习记者 叶勇

不过,看似依然稳定的格局背后却暗流涌动,可能预示着电子商务市场将酝酿变局。一方面,行业网站正以合并联盟谋求发展。单个行业网站自身成长和发展的空间有限,且在资金、管理理念等方面与第一季度基本持平,成交额为4891亿元,同比增长10.4%,环比增长68.9%。2007年第二季度各B2B电子商务平台的当季营收总额为10亿元,较上个季度增长了11.1%。

据艾瑞电子商务分析师王芳向上海证券报表示,第二季度阿里巴巴的市场份额达到50%,仍然位居第一。虽然环球资源的付费用户数相对较少,但高端用户群体加上较高的会费使其2007年第二季度的营收稳居第二,占市场总营收比例达到21.2%。另外,中国制造网占到14%,慧聪网占9.7%。

值得关注的是,另一家与阿

里巴巴类似的国际贸易网站ECVV则避开了阿里巴巴等B2B按年收费模式的“红海”竞争,在全球范围内开创了按效果付费的“蓝海”,意在另辟蹊径深耕B2B市场。截至2007年6月,ECVV注册的买家卖家已达100万以上,产品目录数超过200万个,每天贸易信息50000条。在创新盈利模式的同时,ECVV于2007年注资了国内领先的6SNS.COM商务交友网站,希望通过实现ECVV与6SNS的资源整合,拓展国内市场。

ECVV公司CEO陈栋表示,ECVV深刻体会到企业通过网络降低成本、扩大利润等的迫切需求,而“效果付费”服务从本质上帮助企业解决了网络推广成本和收益问题,因而获得大多数企业的认可和青睐。不过,业内人士认为EVCC目前所占市场份额仍有限,

所倡导的模式尚未被广泛认同。

易观国际总裁于扬日前预测,互联网下一个十年是电子商务的十年。而B2B市场的巨头阿里巴巴赴港上市更是掀起了新一轮的资本热潮,也预示着电子商务行业美好的远景。然而,这十年也必将是在电子商务市场面临格局调整和变幻动荡的时代。

艾瑞咨询认为,现阶段B2B电子商务发展还处于初级阶段,在步入增长稳定期后,应积极创新,围绕用户效果提供升级的产品和服务,寻求发展有潜力的行业网站进行并购或者合作,补足发展短板,充分整合多方资源,实现多方共赢,而一些以新的商业模式或服务内容为概念加入B2B电子商务市场的参与者,应立足服务和产品,踏实有效才是完成早期用户积累,赢得口碑效应的关键,也是获得长远发展的关键。

33家巨头加入谷歌手机联盟

诺基亚:不影响手机业格局

◎本报记者 张韬

昨日,谷歌宣布包括中移动与高通在内的33家终端和运营企业加入开放手机联盟(Open Handset Alliance),共同开发名为Android的开放源代码的移动系统。

Android是一个完全整合的移动软件系统,包括一个操作系统、中间件、便于用户使用的界面以及各类应用。手机厂商和移动运营商可以自由定制Android,基于Android平台的第一部手机将于2008年下半年正式推出。

谷歌董事长兼CEO施密特(Eric Schmidt)说:过去几周引起媒体纷纷猜测的谷歌手机,我们希望这个功能强大的平台褪去面纱之后,能够帮助数十家厂商生产的上万部手机。”

分析人士认为,谷歌手机平台推出后,将挑战现有手机市场应用格局,尤其将对诺基亚、苹果及黑莓手机制造商RIM等公司构成威胁。但包括诺基亚在内的手机制造商表示,谷歌在手机市场实为后来者,虽然其手机平台会促进手机用户的网络应用,但不会对已先进入该市场的企业构成巨大威胁。

分析人士称,谷歌推出手机平台后,将在手机广告领域占先机。电信市场研究公司CCS Insight分析师肖恩·科林斯(Shaun Collins)说:进入手机市场为谷歌迈出的第一步,他们进入后就不会轻易退出。”

美特斯·邦威再传年底A股上市

◎本报记者 于兵兵

日前,有香港消息称,内地服装商美特斯·邦威拟年底前A股上市,计划筹资总额约39亿港元(约5亿美元),并已聘请瑞银集团在中国合资的投资银行——瑞银证券任其上市保荐人。

昨天记者没有就该消息得到美特斯·邦威方面的证实。但此前,美特斯·邦威相关人士在接受记者采访时表示,公司不会如传闻所称将于明年年初赴港上市,但酝酿上市的发展战略没有改变。分析人士表示,这说明美特斯·邦威有可能直接选择在A股市场IPO。

作为中国规模较大的休闲服饰品牌之一,美特斯·邦威的上市之说早在一年多前就已经传出,虽然公司总裁周成建在2005年底否认了这一说法,但品牌计划上市融资的传闻从未平息。到今年6月,有另一版本的市场消息称,美特斯·邦威计划A+H股上市,并已经进入审计阶段。

资料显示,美特斯·邦威集团始建于1995年,主要研发、生产、销售品牌休闲系列服饰。目前拥有上海、温州、北京、杭州、重庆、成都、广州、沈阳、西安、天津、济南、昆明、福州、宁波、南昌等分公司。全国设有专卖店1800家,2006年零售额突破40亿元。

房贷新政重创二手房交易

上海中介打出“免费交易牌”

◎实习生 赵阳 本报记者 李和裕

央行与银监会联合发布房贷新政已一月有余,诸多城市的商品房交易受此影响表现出萎缩迹象,而在楼市观望气氛浓重、商品房成交明显下降的上海,房贷新政对二手房市场造成的影响已迫使一些中介开始另辟蹊径。如近日,上海华燕集团就向外界宣布推出自助交易模式的服务,承诺在二手房买卖双方直接交易阶段不收取任何中介费。

华燕集团有关负责人介绍,自助交易模式就是由二手房买卖双方直接交易并无需承担中介费的非中介交易模式,可享受到的免费服务包括挂牌或选房、前期专业指导、合同签订指导、交易资金全程监管、交易流程一站式服务等。目前,华燕集团已开通了房产网站和电话专线实施服务,还与中国银行上海分行、兴业银行上海分行等合作,在上海一些主要区域建立了11个便民签约服务网点。

对此现象,一些业内人士认为是新政调控下的产物。据上海部分大型房产经纪公司的最新统计数据,房贷新政出台后的10月,上海二手房成交价格虽未出现大的变化,但成交量却跌了近三成,一些房产中介的第二套房业务甚至为零。

伊莱克斯:将在华走中高端路线

◎本报记者 张良

国际家用电器和厨卫电器制造商伊莱克斯昨日在上海发布了新的市场策略。伊莱克斯全球总裁兼CEO汉斯透露,伊莱克斯长期看好中国家电市场的前景,公司将在中国走中高端路线,并从国内的重点城市寻求新的突破。

汉斯表示,尽管目前国内家电连锁渠道覆盖面非常广,触角已伸至三四线城市,但经过多年在中国市场的“摸爬滚打”,伊莱克斯已经决定把重点放在一、二线城市的家电大卖场里布局。

伊莱克斯1996年到中国“淘金”,但由于没有形成一个明确的中国战略,在之后的几年中,运营并不顺利,甚至一度传出伊莱克斯有意退出中国的传闻。

随着去年年初新任中国区董事总经理薛佳玲的到来,伊莱克斯在中国的市场策略发生了明显的变化。薛佳玲告诉记者,伊莱克斯的产品定位在中高端,因而目标消费群体也主要是中高端人士,而家电卖场的渠道成本相对较高,因此公司决定集中力量,从国内一、二线城市寻求突破。”

据悉,目前伊莱克斯已经将公司市场销售范围圈定在北京、上海、江苏、浙江、武汉、广东等6个省市。