

Companies

■聚焦煤炭产运需衔接合同汇总表

五大电力集团忙汇总:先保运力再谈煤价

◎本报见习记者 叶勇
本报记者 阮晓琴

昨日,上海证券报记者获悉,由于汇不汇总关系到能否分配到紧缺的铁路运力,在煤炭产运需衔接合同汇总表上,五大电力集团尽管对煤炭涨价心有不甘,但为了获取运力,只好匆忙签下“有量无价”的合同。

煤炭合同汇总工作进展到第三天,供煤合同汇总进展迅速。按中国煤炭运销协会的统计数据,截至昨日下午三点,煤炭合同汇总总量约6.8亿吨,占总调控运力85%,电煤汇总总量已达到约4.73亿吨(国家规定的2008年跨省区电煤运力调控目标为5.85亿吨)。然而,五大电力集团的合同仍然是“有量无价”。

至截稿时,上海证券报获悉,作为煤炭企业巨头的中国神华和中煤能源向五大电力集团的供货合同汇总依然为少量。另据悉,产煤大省山西向五大电力集团的供应合同汇总不到其往年供量的一半。距五大电力集团的需求还有近2亿吨的录入汇总缺口。而距离汇总表结束只剩下两天。

煤炭行业人士表示,供应总量大体上已定,只是价格还没确定,为了先保住铁路运力,电企会加快录入有量无价的合同。17、18日最后两天可能会突击性录入完毕。

合同汇总主要任务是铁路运力衔接。在铁路运力紧张的情况下,煤炭供需双方都千方百计地争取铁路运力。而由于铁路运价是公路运价一半,铁路运力也是国家督促煤电双方尽早签约的“武器”。据记者了解,汇总一般是由煤炭企业一方去实施,尽管运费由买方自负,但是铁路发煤的任务是交给卖方来执行的,即



截至昨日下午三点,煤炭合同汇总总量约6.8亿吨,占总调控运力85% 资料图

由卖方与铁路系统进行协调。原则上说,五大电力集团如果在18日以前将其重点合同订货完成汇总,将只能就已汇总那一部分获得2008年跨省区铁路运力。

铁路局人士向上海证券报表示,铁路部门审查运力,必须以供需双方已经签订的落到实处的合同为基础,同时以运力框架方案为依据。

在会上,对于用煤企业来说,价格已经不是他们主要考虑的因素了,关键是如何在这段有限的时间内为自己的工厂争取到足够的运力,以便在运力持续紧张的情况下保证生产。

炼焦煤涨30% 钢价或“水涨船高”

记者从正在召开的煤炭合同汇总表上获悉,尽管炼焦煤涨幅明显高于电煤,但是钢铁公司的代表并无电企那般“怨声载道”,只要有货他们就愿意一掷千金。因为可以通过提高钢铁价格来消化炼焦煤涨价带来的成本上涨压力。

由于今年以来炼焦煤供应一直趋紧,从煤炭合同汇总表上看其涨幅平均接近30%。唐钢炼焦制钢厂赵丽树厂长昨日对上海证券报表示,其购买的焦煤价格最近涨了200元/吨,每吨焦煤的车板价是900元,质量好的达到1000元至1200元,到唐山后价格

能达到1600元左右。该厂年购货量约600万吨,这样算起来,在原料上的年成本要增加12个亿。首钢的相关人士也表示,其所购焦煤价格都在1000元以上,涨价平均达到250元。

“我们倒无所谓,可以水涨船高,顺势提高钢材价格就行。”一位钢企代表表示。据粗略估计,每吨焦煤上涨200元,下游每吨钢铁要提价150元。年底炼焦煤的大涨将会传导至明年钢铁产品上。而这个成本将由钢铁消费者承担,最终由民众买单。从而可能继续助涨已然高企的CPI。(叶勇 阮晓琴)

煤电之争仍在继续

◎本报见习记者 叶勇
本报记者 阮晓琴

面对今年煤炭价格一边倒的优势,似乎再无力量可以扭转乾坤。不过上海证券报获悉,国家发展改革委经济运行局官员还是于日前与煤炭企业及煤炭运销企业召开了一次会议,强调对于煤炭合同的签订依然以市场化为基础自主定价,不过要顾及国家宏观调控大局。

除此之外,发改委官员还表示,供需双方必须按生产能力、产品结构和实际需求,实事求是签订合同,不得签订虚假合同。供需双方必须按照统一安排,抓紧时间,确保衔接进度。对煤炭价格上涨问题并无更多表述。

上周六在汇总表会场举办山西煤炭运销会议上,山西各大煤炭集团相当一致的反映是:今年的价格根本不用谈,涨得比预想的顺利,把合同抛过去对方基本就接受了,问题就是定个量而已。“这是十几年以来煤炭价格谈判最好的形势。”一位山西煤炭集团负责人表示。

尽管五大电力集团关于价格并没有完全确定,不过一位山西煤炭运销企业人士向记者透露,其发给其中一家电力集团的价格是360元/吨(热量为5000大卡),尽管现在还没有确定,但是他表示对方最终还是接受的。“我们从河南购买的电煤涨了60元。”华能在山东的一家发电厂采购员表示。

电力行业对煤价上涨明显表示不满,甚至有电力行业人士指责煤炭企业是不顾稳定大局,助推CPI上涨。煤电之争仍在继续,在未来一段时间内还将是值得深思的问题。

保留大中品牌 国美36亿曲线“速购”大中



国美电器集团总裁陈晓

◎本报记者 张良

继上周五深夜发布收购公告之后,国美电器昨日在北京就全面托管北京大中电器事宜作了详尽的阐述。国美电器总裁陈晓在会上透露,全面托管大中后,国美今年年内将达到1100家门店的销售网络规模。在北京市场,国美电器与大中电器将采取双品牌和两个管理团队分别管理的方式。

托管是过渡性安排

国美电器14日晚发布公告,由公司全资子公司天津国美商业管理咨询有限公司通过银行提供独立第三方北京战圣36亿资金对大中电器进行收购。同时,北京战圣与天津咨询也签订协议,由天津咨询代为管理和经营大中电器的业务。换言之,国美电器借此取得了全面托管大中电器的权力。

国美电器新闻发言人何阳青表示,之所以采取以上方式,其实是一个过渡性的安排,其主要原因是考虑到股东和投资者的安全和利益。通过全面委托经营管理的方式,将大中电器整合和经营好,再将优质公司装入国美电器。其次是考虑到大中电器希望尽快完成收购的需求。同时,由于国美电器直接收购大中电器还需相关部门审批程序时间

的需要。据悉,国美未来直接购买大中股权的价格将不低于36.5亿元。

门店将超过1100家

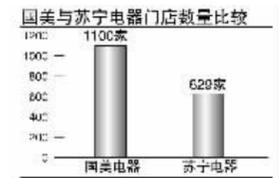
陈晓昨日在会上表示,截至今年11月底,国美电器在全国网络的门店数量已经达到了1009家,这次托管了大中近90个门店,在今年年内国美会形成超过1100家的网络规模。随着北京市场的整合,国美在全国特别是在北京地区的市场优势地位将进一步的明显。

谈及大中与永乐之间1.5亿元保证金的仲裁,陈晓表示,“关于1.5亿的仲裁,实际上今天的结果已经说明了问题。也就是说前面所有的争议也好,传闻也好都自然而然的告一段落了,争议以和解为手段,配合整个交易同时完成了。”

实行双品牌管理方式

“托管大中电器后,在北京市场,国美电器与大中电器将采取双品牌和两个管理团队分别管理的方式。”国美电器常务副总裁王俊洲表示,国美将继续采用八个统一和四个差异的整合策略开展经营,从而避免整合后门店重复的现象。大中电器在北京市场以外的门店其托管和整合工作将由国美电器当地的分公司负责进行。整合策略和方式比照北京市场,及最有利于市场的规则。

“在做好一级市场大中型城市布局的同时,我们会努力的开发二、三级市场。现在在二、三级市场的门店国美大体上有300家,远远不能覆盖二、三级市场的需求,网络的扩充和优化依然是我们今后很重要的一个增长方式。”王俊洲说。



张大伟 制图

Canon Delighting You Always

感动常在 佳能

真的有这么经济又好用的 传真一体机啊!

腾彩 PIXMA MX318

腾彩 PIXMA MX318

腾彩 PIXMA MX308

Super G3传真, 高速度可吊欣 打印, 复印, 多种耗材选择, 便捷传真的杰出代表。

10周年 佳能中国

保留大中品牌 国美36亿曲线“速购”大中

携手英特尔、华为 百度组建联合实验室

◎本报记者 张辑

昨日记者从百度获悉,为了应对未来搜索引擎市场的激烈竞争,百度携手华为组建了联合实验室,致力于推动面向未来的新技术,为适应下一代互联网及搜索应用环境进行储备。

几日前百度还曾宣布,该公司正与英特尔秘密组建联合实验室,打造国内顶级服务器平台。百度首席科学家威廉·张表示,由于中国互联网用户、流量和内容的增长,百度至少每年需要提高三倍的服务能力才能够满足用户的需求。由此看来,“千亿美元”的到来并不遥远。

在如此紧迫的需求下,占据了中国互联网市场70%以上份额的百度,选择与华为合作,着手未来网络计算处理能力的研发,已成为百度在未来海量数据处理的竞争格局中保持领先地位的关键一步。目前,百度与华为新建成的联合实验室已经正式启动。百度的部分系统及数据库,将继续在实验室中进行测试。据介绍,联合实验室的工作及测试工程师队伍由百度和华为共同组建,而其中的硬件装备则由华为提供,包括其最先进的服务器组及解决方案,甚至包括一些华为还未上市的最高端处理器。

中国重汽 携俄企拓展重卡市场

◎本报记者 郑义

中国重汽拓展海外市场的步伐再次加大。记者近日获悉,中国重汽将与俄罗斯汽车股份公司共同组建重卡企业,以进一步扩大俄罗斯及周边重卡市场。

据了解,公司将与俄罗斯汽车股份公司共同组建 HOWO-ZLL 公司,在俄罗斯销售、组装中国重汽的 HOWO 重卡。根据协议, HOWO-ZLL 公司开始阶段首先利用吉尔公司的销售网络,销售中国重汽 HOWO 系列产品。近日,中国重汽已与吉尔公司签订 2008 年 1 月份首批 800 辆订单,并签订了 2008 年销售 7600 辆协议。

吉尔公司是俄罗斯最早也是最大的汽车生产企业,有 92 年的历史,在俄罗斯境内拥有 40 多个经销机构和 600 多个经销代理商,目前该公司主要以轻卡和中卡为主。随着俄罗斯经济的逐步复苏,当地重卡需求迅速上升,目前需求在 10 万辆左右。其国内重卡生产能力约在 4.5 万-5 万辆之间,强劲的需求为双方合资公司发展创造了有利条件。

据了解,今年 4 月份中国重汽 50 个车型取得了俄罗斯的产品认证,并陆续在俄罗斯设立了 30 多家服务站。据中国海关统计,今年销售到俄罗斯到中国重汽产品中,仅 HOWO 一个系列已超过 4000 台。

北车集团 连获京沪地铁车辆大单

◎本报记者 陈其珏

中国北方机车车辆工业集团(下称“北车集团”)上周宣布,该集团旗下长客股份公司近日分别在上海和北京签下了两份地铁车辆采购大单,涉及资金总计高达 16 亿元。其中,与上海签订的合同是长客股份公司首次以整车形式在上海地铁项目中中标。

据介绍,北车集团长客股份公司本月与上海轨道交通浦东线发展有限公司在上海正式签署了《上海市轨道交通 6 号线工程车辆采购合同》,车辆共计 168 辆,C 型车辆,铝合金车体。合同总金额为 10.2 亿元。此次车辆合同为追加车合同,车辆于 2009 年 5 月交付首列,2010 年 3 月全部交付完毕。

北车集团有关人士表示,《上海市轨道交通 6 号线工程车辆采购合同》的签署,是长客股份公司首次以整车形式在上海地铁项目中中标,也是国内 B、C 型车设计生产厂家首次进入上海地铁市场。

此前,长客股份公司还于 11 月 22 日在北京签订了《北京地铁 13 号线扩编增购动车采购项目采购合同》,拟增购新车共计 112 辆。

中国公司 再登德国证券交易所主板

◎本报记者 李小白

中国企业赴德国证券交易所上市日渐增加。记者近日从汉堡上海联络处获悉,继今年 7 月 6 日中德环保科技成功赴德上市后,11 月 16 日,中国的亚洲竹业股份有限公司(Asia Bamboo)和医疗解决方案软件公司(MeVis)也登陆法兰克福证券交易所。这些股票已经被超额认购。

作为继中德环保科技后第二家在德交所上市的中国企业,来自中国福建的大型竹业公司亚洲竹业(Asian Bamboo)与其他谋求在德国上市的中国企业一样,采取了“小红筹”方式,即国内民营企业在海外注册公司后上市,然后通过反向收购将母公司资产注入上市公司。亚洲竹业的股价当天第一笔冲高至 18.10 欧元,收市时股价最终下滑 10%至每股 17 欧元的发行价位置。亚洲竹业公司将自己的股份所在地选择在德国贸易大都市汉堡。