

Companies

“矿老板”、温州炒房团现身

数十亿民间游资“横扫”京沪商用楼

◎本报记者 于兵兵

一些能源大省的企业主资金开始回流楼市。

近日,来自山西煤矿、内蒙古煤矿和河北铁矿等能源企业主的将近50亿元资金集中投资于北京三里屯的商用物业三里屯SOHO;温州炒房团则包揽了上海尚海湾两栋楼,共183套房源,总价超过9.2亿元。

采访中,多数“矿老板”对此地地产投资极为低调,并不愿意直接回应投资原因。一位接近能源企业主的房地产人士向上海证券报表示,目前所

谓房价下跌并非游资入市主要原因,京沪商用物业稀缺性和其他投资领域匮乏可能引导更多能源企业主资金在未来进入楼市。

SOHO中国董事长潘石屹则告诉记者,目前商用物业热销与房价下跌无关。住宅市场仍存在降价风险,开发商资金链严峻程度不减。

相比之下,京沪市中心商用物业和投资型物业价格有升无降。据了解,三里屯SOHO的办公楼和商铺价格在开盘前仍有小幅上调,均价超过5万元。上海尚海湾3.2万/平方米的成交价更高于周边同档物业,而目前

尚海湾销售价格已经升至4万/平方米左右。

虽然目前京沪市中心投资型物业价格仍在上涨,但受到大势影响,目前的涨幅也属于盘整期的价格。一旦楼市整体复苏,此类物业可能是最先被拉升的楼市领域。”一位北京房地产开发商认为,另外,奥运概念对北京楼市影响将比较深远。目前在建设工程全部叫停,民工撤离,这种局面将持续到残奥会之后,2008年的楼市供给不足将积蓄众多刚性需求。加上环内商用物业供应本就不限,这些都加剧了投资者抄底楼市。”

据了解,截至目前,开盘仅数天,北京房地产交易网站显示的三里屯SOHO签约金额已经高达47.3亿元。其中50%以上房源来自山西、内蒙、河北的十余名“矿老板”包揽。最大的单笔投资额超过4亿元。

在通货膨胀、原材料成本上升、外贸形势严峻等经济大势下,这些矿主的巨额能源收入很难找到新的投资出口,而收租型不动产的保值增值功能重新受到关注。”业内人士称。

这种投资心理在上海也有所显现。6月份,上海尚海湾豪宅集中成交183套房源,单价3.2万元/平方米,总

价超过9.2亿元。记者独家证实,整体收购尚海湾两栋物业的神秘买家即是此前于楼市销声匿迹了一段时间的温州炒房团。

和此前民间游资相比,现在的民间资本资金力量更强,投资理念更加成熟。他们或以五年以上为投资期限,或成立公司直接从事租赁性物业经营。”一位接近投资者的消息人士表示。

而专家表示,由于“限外令”已经在北京、上海等地产生作用,外资对楼市的消化作用有限,商用物业开发商正转向内资资本,尤其是民间资本加速推销可投资物业。

IDC报告预计 2012年全球网民超19亿

◎本报记者 张籍

市场研究公司IDC近日发布其全球数字媒体市场模式和预测”报告称,2008年期间,全球经常使用互联网的用户将达到14亿,约占全球总人口的四分之一;到2012年时,全球网民总数量(以独立访问用户量为标准)将超过19亿,将近全球总人口的三分之一。

IDC报告指出,2008年期间,在全球所有网民中,将近50%将进行网上购物活动。到2012年时,进行网上购物的全球网民数量将超过10亿,届时“企业到用户电子商务(B2C)”交易总额有望达到1.2万亿美元,“企业间电子商务”(B2B)交易总额有望达12.4万亿美元。目前全球所有网民中,40%已同时拥有移动互联网接入设备。2008年全球手机互联网接入用户量将达到5.46亿,将近2006年相应数量的两倍;2012年全球手机互联网用户有望超过15亿。

产业结构调整 “阵痛期”也是“机遇期”

◎据新华社

在鞋类产品产量占全国近一半的广东,上半年出现了鞋类出口企业数、出口数量大幅减少,但出口值、出口单价均有所增长的两降两升”现象,表明订单向大企业集中、产业向集约化发展。珠三角产业结构调整露出曙光。

虽然制鞋业目前仍未走出“寒冬期”,外国的贸易壁垒、外贸政策调整、人民币升值、原材料和劳动力成本上涨、电力不足、环保门槛提高等因素,都是严重制约制鞋业发展的“隐忧”。

但是广东制鞋业的“表现”向我们昭示:结构调整在带来产业“阵痛”的同时,也给企业带来了难得的机遇,因为中国作为世界制鞋业中心的地位仍然是稳固的,关键看企业自身如何趋利避害,把握机遇,注重提升产品质量和科技创新能力、主动参与产业分工、大力拓展内销市场的企业,将获得更大的发展空间。对同样处在产业结构调整中的其他行业而言,道理是相同的。

美国大陆航空 二季度亏损300万美元

◎本报记者 索佩敏

美国大陆航空公司美国当地时间18日公布,公司第二季度的净亏损为300万美元(摊薄后每股亏损0.03美元)。如果不计之前公布的2200万美元特殊项目税后净额,美国大陆航空的净亏损为2500万美元(摊薄后每股亏损0.25美元)。

由于提高了乘客机票和货物运输的燃油附加费,国际业务增长、费用上涨及机票价格上涨,美国大陆航空第二季度总收入为40亿美元,较2007年同期增加了9.0%(6.34亿美元)。客运营收较上年第二季度增长7.5%(2.54亿美元)。

但高涨的燃油成本吞噬了公司的盈利。美国大陆航空表示,在2008年第二季度,西德州中质原油平均价格接近每桶119美元,而去年同期还不到每桶65美元。与2007年第二季度相比,2008年第二季度的主航燃料成本上涨66% 6.42亿美元。公司第二季度的燃料成本较去年同期增加1.24亿美元,因此第二季度的燃料成本共6.66亿美元。

新车积压创4年新高 产能过剩已“露头”

◎本报记者 吴琼

在油价结构性高涨、消费需求放缓的多种因素影响下,中国汽车业步入艰难时刻。昨日,记者获悉,2008年6月底,中国新车库存升至17万辆,创下4年来库存新高。如果不能有效解决这一问题,2004年中国汽车业寒冬史或重演。对此,一些有实力的汽车企业已纷纷采取应对措施,以求安然渡过危险。

国家发改委价格监测中心汽车行业首席分析师程晓东指出,截至今年6月底,中国未售出新车库存升至17万辆,这也是中国汽车史上第二个库存高点。前一次库存高峰出现在2004年6月,当时未售出新车库存约为20万辆。

与2004年中国汽车业寒冬如出一辙。在一片乐观的扩充产能和调高销售目标后,需求远远小于供应。在去年车市销量快速增长后,外界一致预期2008年中国汽车产销量将突破1000万辆,国内汽车企业不约而同地大幅度调高2008年的销售目标。据不完全统计,11家大型合资企业将产销目标平均调高近30%,其中7家自主品牌企业将产销目标提高近40%。与此同时,德国大众、丰田汽车等增长势头明显的汽车企业开始扩大产能,其产能调高近23%。

但是,2008年复杂的外部环境

17万辆

截至今年6月底,中国未售出新车的库存升至17万辆,创下4年来库存新高。2004年6月,当时未售出新车库存约为20万辆



似乎正令车企的如意算盘落空。今年上半年,中国汽车销售增长速度开始放缓,共计销售518万辆,同比增长19%。2007年上半年销量同比增长23%。在大环境不佳的情况下,各家企业难以独善其身。2008年上半年,销量前十名的乘用车企业多数未完成上半年目标。

大众在中国的两家合资公司均未完成全年销售目标的一半:一汽大众和上海大众全年销售目标分别为60万辆、59万辆,但一汽大众、上海大众上半年销量分别为26.864万辆、26.4992万辆,仅完成全年目标的44.8%、44.9%。上海通用全年计划销售60万辆,但上半年仅销售22.352万辆。即使增长势头最猛的丰田系表现也不如人意。丰田汽车曾表示:2008年在中国实现产销量70万辆。但最新数据显示,今年上半年,丰田汽车在华销售汽车约28.5万辆。尽管上半年销量同比增长34%,增幅超过行业平均水平,但仅完成全年计划销量的40%。

而与2004年不同的是:原材料价格全球性上涨大大提升了成本。在这种背景下,令汽车企业无法贸然大打价格战,降价的动力远不及2004年。

中国车企能否安然“过冬”

◎本报记者 吴琼

中国车企是否会重新经历与四年前相同的阵痛?

曾记得2004年因需求不足,多数汽车企业无法完成全年销售目标,经销商被迫大量吃货,生产企业及经销商的资金链都紧绷。2005年中国汽车产能利用率创下新低,为58.6%。与积压、产能过剩同时而来就是全行业的盈利下降、多数企业的亏损。2004年,汽车销售收入为5339亿元,同比增长12%;实现利润346亿元,同比下降21%。汽车业的行业利润率由10%下滑至2.3%。2005年,汽车工业重点企业(集团)累计实现利润总额同比下降39.89%,三分之一的企业亏损。

与2004年不同的是,目前国内资本市场和实业市场均看好中国汽车业的长远发展。纵观海外各主流国家的发展史,在其国民财力大幅增长的阶段,汽车都是消费中的

最重要组成部分。

虽然我们承认汽车并未进入长期拐点,但阶段性寒冬来临似乎已是不可争的事实。车企们能否安然过冬取决于两点:其一,是否充分意识到形势的严峻性,在内部真正得到降本增效,在外部和经销商团结一致,而不是为贪得一时销售排行榜上的好名次而大量向经销商压库。是否真正能做到以市场需求调整生产,真正做到零库存?

其二,为打持久战准备了多少粮草?是否有足够的资金应对眼前难关?是否做好了回暖时的产品研发和投产准备?在这一点上,我们需要向通用汽车学习。在经历了数次危机后,即将迎来百年诞辰的通用汽车处在有史以来最大的生存危机中。但通用汽车并没有压缩研发投入,也没有放弃新能源产品的生产。他所做的只是一边卖掉不赚钱或者赔钱的产品线,获得更多的现金流,来支持现在赚钱的市场(新兴市场)、未来有空间的产品(新能源产品)。

否认合资公司清算 达娃分手谈判受制价格

国家商标局驳回达能关于“爽歪歪”商标异议

◎本报记者 于兵兵

对于近日所传达能与娃哈哈合资公司部分资产开始清算,以应对可能到来的公司解散一说,昨日,达能与娃哈哈集团分别向本报证实,消息并不属实。目前,达娃分手谈判仍旧僵持,价格分歧仍是最大障碍。

另外,消息人士透露,17日,杭州娃哈哈集团收到国家商标局裁定书,驳回达能相关公司就“爽歪歪”商标注册申请提出的异议,并核准“爽歪歪”商标注册。

去年11月,达能向国家商标局提出,娃哈哈将“爽歪歪”品牌以娃哈哈集团名义提出商标注册申请,违背达能娃哈哈合资公司有关商标权协定,由此构成违背“民事活动中的诚实信用原则”,属于不正当行为,申请该商标不予核准。而根据上述裁定书,国家商标局以证据不足为由驳回申请。

达能向国家商标局陈述,娃哈哈集团董事长宗庆后利用负责合资



公司经营管理的便利条件,在大股东达能集团不知情的情况下,将“爽歪歪”品牌以娃哈哈集团名义提出商标注册申请,并向达能集团隐瞒情况。

达能所指违规依据是双方于1996年签订的《商标转让协议》和1999年签订的《商标使用许可合同》。根据相关协议内容,双方同意“娃哈哈”与“非常”等商标允许给予

合资公司使用。但娃哈哈集团称,娃哈哈集团仍有权拥有或使用与“娃哈哈”系列商标不相同或不相似的其他商标,“爽歪歪”商标即符合上述特征。

去年以来,一系列达娃诉讼在国内国外展开,至今为止,娃哈哈在胜出率上占有绝对优势。但专家表示,达娃最终谈判结果才是决定双方在市场竞争方面的成败关键。从

目前形势来看,达能将合资公司51%股权出售给娃哈哈的可能性很大。但因为双方开价差距高达上百亿,谈判僵局短期难以打破。

据了解,2007年达能从达娃合资公司所获利润高达5亿元,是在亚洲市场的最大投资收益板块之一。如果娃哈哈斥巨资收购达能所持股份,要考虑的首要因素是投资回报率,假设娃哈哈最终开价在50亿元,其十年收回成本的投资回报或可以接受。”一位了解达娃事件的市场人士称。但是,到目前为止,娃哈哈掌门人宗庆后并未透露其收购达能股份的心理底价。

从出资来源上看,无论是借助银行贷款还是与新的国际基金合作,娃哈哈都要做出一个复杂的财务投资方案。对于一个没有一分钱银行贷款的传统民族企业来说,这又将是一次新的资本联姻考验。”分析人士指出。

而对于目前传言的合资公司清算解散一事,知情人士称“还远没有到那一步。”

机场协会公布欠费榜单

鹰联航空居恶意欠费榜首

◎本报记者 索佩敏

中国民用机场协会近日公布了国内航空公司3个月以上欠款总额占同期年应付款总额比例排名,其中民营航空鹰联航空以106.88%的未付/应付比例居恶意欠费航空公司排名榜首。

机场协会方面表示,航空公司未付/应付比例指该航空公司3个月以上欠款总额与同期年应付款总额之比,该比例指标在很大程度上反映了该航空公司的诚信度。机场协会将该比例数据在40%以上的航空公司定义为恶意欠费的航空公司。

值得注意的是,此次恶意欠费上榜的都是民营航空公司。根据恶意欠费排名,紧随鹰联航空之后,海航集团旗下的大新华快运航空有限公司和金鹿航空有限公司分别以102.69%和99.70%的未付/应付比例排名第二和第三,余下的依次是东星航空公司、奥凯航空有限公司、吉祥航空有限公司、华夏航空有限公司和海南航空股份有限公司。此外,西部航空公司、东海航空公司、东北航空公司、鲲鹏航空公司等四家去年成立的航空公司的未付/应付比例分别为100%、92%、102%和100%。

在账龄为3月至6月的航空公司欠费金额排名中,东航、海航和国航位列前三。在账龄为6月至12月的航空公司欠费金额排名中,海航、东航和东星排名前三。

机场协会表示,此次欠费数据是截至2008年3月31日且账龄为3个月以上的欠费数据,数据来源于国内27家机场,欠费总金额约为9.47亿元。

股东呼吁雅虎让步 与伊坎组建混合董事会

◎本报记者 张籍

一位雅虎股东21日呼吁雅虎作出妥协,接受由现任董事会成员和卡尔·伊坎提名董事会候选人组成的“混合”董事会。

对冲基金 Ironfire Capital 的创始人、草根股东组织“雅虎B计划”(Yahoo Plan B)负责人埃里克·杰克逊周日(美国时间)表示,他将敦促“雅虎B计划”成员选举5名雅虎现任董事会成员和4名伊坎提名的候选人组成新一届“混合”雅虎董事会。

杰克逊表示,“雅虎B计划”成员包括150名雅虎股东,持有320万股雅虎股票。我们相信这一新的混合董事会将能够与微软达成协议。”

但据一名了解雅虎董事会想法的消息人士称,雅虎董事会认为无需向伊坎妥协,接受其提名的候选人,以平息代理战风波。

上周末,雅虎大股东美盛资产管理公司(Legg Mason Capital Management)首席投资官员比尔·米勒的表态无疑也是对伊坎的一记重击。他表示,将在8月1日的股东大会上投票支持雅虎现任董事会。据悉,美盛持有雅虎约6070万股股票,占流通股股票的4.4%。

不过,杰克逊指出,他建议投票支持5名雅虎现任董事会成员并不表示他对现任董事会很满意,而是认为混合董事会是保证雅虎战略连贯性所需要的。

空中网总裁杨宁: 无线互联网将受益 3G 应用

◎本报记者 张籍

随着3G时代即将启动,无线互联网将面临怎样的发展空间,空中网总裁杨宁在接受记者采访时表示:3G的来临意味着将掀起一轮应用大潮,且无线互联网正在一步步走进主流人群。

记者:空中网日前推出的“锋版”主要面向高端人群,这与以往有很大的不同,这改变的依据是否认为是无线互联网开始主流化?

杨宁:目前,手机上网还停留在复制粘贴的互联网“替身”阶段。3G的来临必然带来庞大的手机上网群体,而各种新技术、新业务的推出要求这个群体必须细分。我们希望抓住3G、奥运等无线互联网的机遇,打造自己的内容优势。“锋版”的推出,可以说是适应了手机上网人群从年轻走向成熟、阅读习惯从娱乐走向实用的转变。

记者:中国3G市场即将启动,这对无线互联网的主流化会产生怎样的影响?

杨宁:3G业务的开展可以让个人电脑的宽带体验能够通过手机来实现。随着3G牌照的发放和其他无线宽带技术的应用,中国的无线互联网必然将掀起新一轮的应用大潮。移动广告、移动购物、无线娱乐服务、移动办公、远程教育等深层次的应用即将到来。可以说,3G的到来将给无线互联网带来业务、技术上多方面的进步,使越来越多手机用户更多地依赖无线网络作为渠道的信息获取。

记者:您认为整个无线互联网行业都意识到了这个趋势?

杨宁:不单是无线互联网行业,包括传统媒体、广告主,大家都意识到了。包括新华社、《人民日报》等中央媒体都开通了手机报。新浪、网易、搜狐、腾讯等主流网络媒体,光大证券、国泰君安等知名券商,宝马、奥迪等知名品牌都推出了自己的手机网站。这就意味着,包括主流媒体、高端媒体、主流品牌都意识到了手机上网的魅力。广告行业人士都清楚,广告投放的用户群是否具有较强的消费能力,是广告主热衷投放广告选择的主要依据之一。