

Companies

“十一”客运启动 三路并进便捷数亿旅客出行

◎本报记者 于祥明

9月26日,铁路十一黄金周旅客运输方案正式启动,预计发送旅客5700万人。另据交通运输部预计,今年“十一”黄金周,全国公路、水路客运量将分别达到3.81亿人次和613万人次,比去年同期分别增长5%和2%左右。

铁道部负责人表示,今年十一黄金周是全国实行新的休假制度后首个国庆长假,由于比往年提前2天放假,铁路运输期限相应调整为9月26日至10月5日,预计发送旅客5700万人,同比增加757万人;发送直通旅客1700万人,同比增加203万人。9月29日为客流高峰日,预计发送旅客650万人,同比增加65万人。这一天也是直通客流高峰日,预计发送直通旅客200万人,同比增加35万人。

据介绍,在客运能力的安排上,铁道部按照直通优先、兼顾管内、应急有备的原则,对各铁路局提报的直通旅游列车和临客开行计划作了统

筹考虑和安排,特别是对热门景点共线问题作了综合平衡,原则上按45条旅游列车运行线和暑运临客运行线安排。

其中,安排直通旅游列车44对,同比持平,重点满足张家界、桂林、深圳、昆明等旅游城市客流的需要;安排直通临客42对,同比增加7对,图定延长6对,同比增加2对,重点满足大城市和重点旅游景区客流的需要。

与此同时,交通运输部新闻发言人何建中表示,全国公路水路客运量将分别达到3.81亿人次和613万人次,比去年同期分别增长5%和2%左右。何建中表示,全国交通运输系统将投入大中型营运客车近76万辆、客船两万余艘,同时预留一定的备用运力以应对各种突发事件。

另据悉,目前交通运输部已派出5个检查组赴重点地区检查交通运输行业安全生产措施落实情况,严防发生重特大安全事故,确保广大旅客“十一”黄金周安全、便捷、舒适出行。



五矿集团 前八月销售额同比增36%

◎本报记者 叶勇

中国五矿集团公司9月26日首次对外发布《中国五矿集团公司可持续发展报告》,从战略与治理、经济责任、环境责任、社会责任2008年展望五方面披露了五矿可持续发展主要内容。

《报告》显示,近年来,中国五矿以建立具有国际竞争力的金属矿产企业集团为目标,深化战略转型,实现黑色金属、有色金属、金融、房地产和物流五大产业全面发展。在会上,中国有色金属工业协会常务副会长高德柱透露,今年前八月五矿集团销售收入已经同比增长36%,取得这样的成绩在这样的宏观经济形势下实属不易,与五矿的多元化发展战略有关。

去年,五矿集团总营收额达218亿美元,实现销售收入1561亿元人民币,纳税44亿元人民币,利润总额达71亿元人民币,比上年增长15.4%,利润总额比上年实际翻一番,公司首次进入美国《财富》杂志世界500强,并在央企第一期经营业绩考核中被评为A级企业。

五矿现已拥有黑色、有色金属矿业开采、冶炼加工等企业接近20家,矿山124座,保有储量铁矿石6.04亿吨、焦煤2.5亿吨、钨矿34万吨、锡矿2万吨、铝土矿2000万吨,在建氧化铝厂拥有铝土资源4120万吨。

此外,《报告》还显示,五矿致力于有限资源的保护性开发,近年已累计投入3亿元积极用于设备更新和环保治理,主要生产企业年均能耗指标下降5%以上,公司所属矿山企业普遍在矿井通风、空压机、选厂渣浆泵、深井取水泵等设备中采用变频技术改造,节电率均达10%以上,并力推所属各行业的标准化建设。

■记者观察

供给安全两大因素 或加快小煤矿整合

◎本报记者 于祥明

面对小煤矿制约的安全、供给两大隐患,从中央到地方加快小煤矿整合的愿望正在强化。

“煤炭资源重组、整合工作一直在进行,但如今从中央到地方加快小煤矿整合的意愿都在强化,因此整合进度很可能加快。”一位业内专家向上海证券报记者表示。

记者注意到,就在不久前,中国煤炭工业协会负责人表示,到2010年我国大中小煤矿产量比重将调整为56:17:27。届时,13个大型煤炭基地产量将达到22.4亿吨,占全国总产量的86%。这同时意味着,未来两年左右的时间小煤矿的比重将被削减一半。

值得注意的是,此前中国煤炭运销协会一位专家曾向记者透露,虽然近几年地方煤矿产量占比下降,但依然偏高。据统计,2007年乡镇煤矿(即小型煤矿)、地方国有煤矿、国有重点煤矿产量占比分别为40.3%、12.8%、46.9%。

对比上述几方面数据可见,目前小煤矿在我国煤炭供应中的作用力可观,也正是由于这种局面,一方面导致了中央和地方政府对煤炭企业的管理难度增大,安全问题令人头痛;另一方面,小煤矿比重过大,又加剧了煤矿供给(特别是今年上半年)的不确定性,无形中增加了市场波动性。

“今年上半年我国出现的电煤紧张,究其原因恰恰是2007年对小煤矿专项检查导致煤炭产量下降所致。”平安证券煤炭行业高级研究员陈亮曾向记者表示。

对此,招商证券分析师则表示,当前安全事故与职位挂钩的事实促使地方政府更加严格控制小煤矿复产,即煤矿安全问题触发小煤矿整合加速,小煤矿被整合的意愿也加强了。

事实上,“基于安全和供给两大原因,目前国家发改委也在推进煤炭企业兼并重组,意在形成8家上亿吨的煤炭集团。”另一位业内人士指出。

据记者了解,就在近期国家发改委向各主要产煤省份及国务院相关职能部门发出了《关于加快推进煤炭企业兼并重组的意见(征求意见稿)》。该征求意见稿提出,将新建1、2家以优势煤矿企业为主体的跨地区、跨行业、跨所有制的特大型煤炭企业集团;并于2010年年底,形成年产量1亿吨以上的特大型煤炭企业集团6至8家。

正是基于上述原因,“山西、内蒙、河南、山东等重要产煤省的大型煤炭企业也是个在摩拳擦掌,加快本企业资源整合。”该业内人士说。今年中煤能源、大同煤业都已经有所动作,而国阳新能、西山煤电、潞安环能、中国神华等煤炭企业,也都在资源注入方面有所计划。

记者从煤炭大省山西获悉,其省政府表示,山西拟到2010年底,全省煤矿(含大集团公司)数量将由目前的2840处减少为1414处,煤矿企业规模将不低于每年300万吨,矿井个数控制在1500个以内。并且,在山西全省形成2、3个年生产能力达亿吨级的特大型煤炭企业集团,3、5个年生产能力达5,000万吨级以上的大型煤炭企业集团,使大集团控股经营的煤炭产量达到全省总产量的75%以上。而且,需要关注的是,山西省此次整合重组的思路和目标是,通过大型煤矿企业兼并重组中、小煤矿,形成大型煤矿企业为主的办矿体制。

需要指出的是,“煤炭国企母公司与上市公司的‘自家事’还好说,涉及中小煤矿的整合,必然有个讨价还价的过程,因此速度不会太快。”陈亮说,但是,“长期来看,整合已经在进行,集中度提高后重点企业的规模优势将更加突出。”申银万国分析师表示。

吉林计划建设成 世界级玉米深加工基地

◎据新华社报道

日前,吉林省政府发布有关食品工业发展的文件,其中提出要把吉林省建成世界级玉米深加工基地的目标。按照这一目标要求,吉林省将把发展以玉米为原料的食品添加剂产业作为食品工业的重点,加大玉米深加工转化力度,并计划到2010年,全省玉米深加工量控制在1200万吨。

据了解,作为我国玉米生产大省,吉林省常年玉米生产在1900万吨左右,今年预计将超过2000万吨。年加工转化率在40%左右。在加工的产品中,87%是食品和饲料。

在此次意见中,吉林省提出将依托骨干龙头企业,加快发展玉米产业的下游产品。发展糖类和酸类、化工醇类、酶类产品,并发展食用、医用、采油用、造纸用、纺织用为重点的变性淀粉类产品。到2011年,玉米淀粉深加工比重由目前的40%提高到80%,行业重点企业原料利用率达到97%以上。将吉林省建成结构优化、布局合理、资源节约、环境友好、技术进步和可持续发展的世界级玉米深加工基地。

在意见中,吉林省还提出要发展玉米终端食品。

深圳断供案诉至法院 部分业主恢复还贷

◎本报记者 刘雨峰

记者昨日从深圳碧水华庭集体断供业主代理律师刘子儒处获悉,经过近一个多月相关方面的准备后,已于昨日正式向深圳宝安区法院递交了民事起诉书。从律师出示的起诉书可以看到,业主要求开发商返还购房款和违约金及相关利息共计近102万元。而在本月15日,业主已向开发商发出了房屋解约通知函,依照法律规定,该解约通知送达之日购房合同即宣告解除。按照相关法律程序,此案将在近期开庭审理。

据了解,碧水华庭部分业主自7月20日首次断供至今已超过两月,如果本月继续断供,则连续逾期还款超过三期。根据银行的相关规定,连续三期逾期还款将被列为关注类贷款,同时还会给贷款申请者留下个人不良信用记录。记者就此联系到了之前已连续两期断供的业主代表李先生,他告诉记者,自己已按时还掉了当期贷款,并且还把之前所欠的两期贷款也还上了。而且据他了解,有不少前期断供的业主也已经恢复了贷款,但是对于具体户数并不清楚。

据代理律师透露,根据最高法院审理商品房买卖合同案件的司法解释,为业主提供按揭贷款的银行有很大可能会以第三人身份出庭。记者就此咨询了相关法律界人士也表示,如果业主退房请求得到法院支持后,作为购房合同和抵押合同连接点的抵押物也即预售房产的所有权也会随之发生改变,银行也因此可以成为有独立请求权的第三人,主张对预售房产的抵押权。如果银行出庭,法院会将购房合同及抵押贷款合同一并处理。

周成交 85 亿元 上海产权市场制造业并购活跃

◎本报记者 张良

在刚刚过去的这一周,上海产权市场并购交易最活跃的行业当属制造业,一周成交金额达到85亿元。其他交易比较活跃的行业有房地产业、采掘业、社会服务业和资产管理业,一周成交金额分别为1.54亿元、6669万元、5932万元和3325万元。

舍弗勒收购比例逾线 大陆集团或遭退市危机

◎本报记者 吴琼

全球汽车市场消费不旺、金融市场的动荡,加剧了收购的风险。来自德国舍弗勒集团的消息显示:由于大陆集团股价跌到收购价下方,大量股东接受了75欧元的收购报价。一旦收购大陆集团的计划获得欧盟和北美反垄断机构批准,则舍弗勒将共吃进大陆集团90.19%的股份。这将引发大陆集团私有化危机,为了保持大陆集团的上市地位,舍弗勒集团可能不得不以低价出售给投资银行。

曾志在必得的舍弗勒集团有苦难言。日前,舍弗勒集团宣称:由于在9月16日,大陆集团大股东接

新挂牌最多的也是制造业,共有11宗转让项目,挂牌金额总计3.22亿元。房地产业新挂牌项目6宗,挂牌金额也达到1.38亿元。比如,厦门夏新工程塑胶有限公司70%股权挂牌转让价格3622.21万元;上海固创化工新材料有限公司40%股权挂牌转让价格488.62万元;上海中闻置地发展有限公司10%股权挂牌转让价格

为100万元。当前,中央企业结构调整的目标更多是“做大做强”,这其中必然有一些非主营业务通过产权市场进行转让。而这些非主营业务中很多是优质企业和优质资产,这就为广大的中小企业提供了进一步发展的机会。上海产权市场上周有5宗中央企业出让产权项目是被中小企业收购的。江

西省邮政公司持有的一家宾馆被江西一家外商独资的酒店有限公司收购,成交金额3262万元。有一家中央企业转让所持有的一个煤矿,该煤矿被辽宁省的一家私营矿业有限责任公司收购,收购金额为6669万元。

上海产权市场上周综合交易指数最高为1123点,最低1059点,周最大波幅为64点。

消息一出,大陆集团股价应声而落,急跌5.5%。每股报收于66.59欧元。即使9月16日收购报价截止日,大陆集团股价也低于收购价,当日跌2.06%,报收于71.82欧元。此前,瑞士信贷调低大陆集团的评级或许也是助推器之一。瑞士信贷将大陆集团股票评级从增持下调到中性。瑞士信贷甚至预计到:在9月16日,即舍弗勒集团欲大陆集团大半股权的要约即将到期后,大陆集团股价将出现剧烈震荡。事实果然如此,目前大陆集团股价已经跌破舍弗勒集团首次报出的收购价69.37欧元。

费尽心思争夺大陆集团控股权

的舍弗勒集团,突然会变成持股90.19%的股东。为了保证大陆集团的上市地位,预计舍弗勒集团将遵守此前的承诺:即,舍弗勒集团如持大陆集团股份超过49.99%,则将超过部分出售给投资银行;未来5年内,投资银行可出售这些股份。但只有舍弗勒集团许可后,投资银行出售价格才能低于每股75欧元。

但如此一来,舍弗勒集团短期将因收购而蒙受亏损。因为目前全球股市投资欲望不高,其以75欧元购进的股份,很可能要折价出售给投资银行;投资银行才会愿意为其锁仓。

截至目前,大陆集团和舍弗勒集团均未对未来举措发表意见。

阿里巴巴“冬天论”升级 B2B 趋势再陷纷争

◎本报记者 张籍

针对阿里巴巴“过冬论”的探讨再度升级。慧聪网董事长郭凡生日前在互联网大会上高调称“中国B2B企业将遭到全世界的质疑”的言论再次把阿里巴巴推到了风口浪尖。而媒体间更是传言,阿里巴巴将在近期大幅裁员,不过随即遭到阿里巴巴官方否认。其实不仅是阿里巴巴是否进入“冬天”引发大量争议,淘宝对百度的“屏蔽门”事件也在近日将阿里巴巴的曝光率再次提升。

分析人士指出,阿里巴巴在资本市场的表现不佳确实授予人以攻击的把柄。而百度近期将要推出的C2C平台,无疑又会拖延阿里巴巴打造互联网帝国的步伐。

对于B2B行业是否进入冬天,郭凡生在2008中国电子商务10年高峰论坛上表示,明年这个时候再去看看一些B2B企业相关上市公司的报表,会发现它会变得非常糟。虽然郭凡生并未指明具体哪家企业,但作为B2B相关“行业领头羊”的阿里巴巴无疑成为舆论讨论的焦点。

B2B企业确实到了一个生死存亡的关口。”一位经济学家在接受记者采访时如是说道。当前,我国许多出口型中小企业以劳动密集型产品、低附加值出口产品为主,产品技术含量不高。这些企业参与国际市场竞争最主要的优势来源于价格优势,利润空间十分狭窄,承担成本压力的能力有限,人民币升值直接制约了其产品价格优势,从而导致这些中小企业利润直线下降。

更有业内专家指出,除了严苛



的外部环境,随着中国互联网越来越发达,中国电子商务环境整体上也越来越成熟,阿里巴巴商业模式的滞后性将进一步显现出来。阿里巴巴本质上是一种“黄页推广”,从推广效果上来看存在三大短板:第一,效果无法衡量;第二,只能展示

最基本的卖家信息;第三,阿里巴巴越有名,吸引越多卖家进入,只能造成卖家的信息过度,买卖成交也就越困难。

实际上,早在被竞争对手“炮轰”之前,阿里巴巴及其“掌舵者”马云就已清醒地意识到了即将面临的

这场生存危机。今年7月,马云坦言整体经济不容乐观,并号召旗下员工准备“过冬”。而同时阿里巴巴也已采取了一系列的“紧缩”策略,如雅虎中国合并到口碑网,淘宝合并阿里妈妈并进行大规模裁员等措施开始预防“寒冬”来临。

在B2B行业受到大环境冲击的同时,同样也是以面对中小企业客户的搜索引擎营销模式也受到相应程度的冲击。但行业趋势究竟走向何方,是B2B模式更贴近用户需求,还是搜索引擎营销模式?从几家互联网企业在资本市场的表现似乎可以得出答案。跟阿里巴巴已经跌自个位数港币的股价相比,百度、Google等主流搜索引擎公司都还维持在每股几百美金的高位。中国电子商务之父王峻涛等业界专家曾多次指出,搜索引擎营销是比“黄页”推广更先进的商业模式。

与B2B不同,阿里巴巴旗下的淘宝业务依然在强劲增长。淘宝被誉为阿里巴巴旗下最具未来想象力的“希望之星”,而淘宝在日前整合阿里妈妈时也宣称首次实现单月营收平衡。据记者了解,百度日前将推出C2C平台,而淘宝抢先宣称将屏蔽百度。在B2B领域,新的一场纷争似乎不可避免。

分析人士指出,百度C2C平台的推出,虽然跟百度自身的战略部署相关,但不可避免会抑制淘宝发展空间、拖延淘宝盈利以及淘宝的上市计划。这恐怕也是淘宝宣布正式彻底屏蔽百度搜索的最大原因,也成为中国互联网两大巨头阿里巴巴与百度近期口水大战的最根本原因之一。