

# 非洲矿业 欲破 铁矿石垄断僵局

近日，非洲矿业有限公司在塞拉利昂发现的105亿吨的磁铁矿以及今年和中国铁路物资总公司签订的入股协议似乎为铁矿石谈判的“冰冻”带来些许暖意。6月3日，非洲矿业董事长弗朗克·体密斯在北京接受记者采访时表示，他希望非洲矿业能够和更多的中国企业达成战略合作协议，共同开发塞拉利昂唐克里里铁矿，以打破淡水河谷、必和必拓和力拓三巨头的垄断。

## 非洲铁矿欲借力中国

非洲矿业有限公司主要从事塞拉利昂铁矿石的勘探、开采和冶炼。根据该公司2009年公布的半年报显示，公司目前处于项目投资阶段，截至2009年6月30日，公司账面亏损为500多万美元。据悉，非洲矿业自2003年开始在塞拉利昂进行投资及矿业勘探；2008年，非洲矿业在塞拉利昂发现了105亿吨JORC标准级磁铁矿储量——唐克里里铁矿石矿床，为全球已勘明的储量最大的磁铁矿，平均品位为29%，且距离世界级深水港Tagrin仅20公里；2009年，非洲矿业从塞拉利昂政府获得勘探许可、99年的港口和铁路独家租赁权；2010年，非洲矿业在伦敦市场募资1.3亿美元，并从塞拉利昂政府获得采矿许可。

唐克里里铁矿被体密斯视为非洲矿业的旗舰产品。2010年3月，体密斯促成非洲矿业与中国铁路物资总公司战略联盟，后者注资2.8亿美元换取非洲矿业12.5%的股权，并签订铁矿石供销协议，计划每年从唐克里里矿床进口1800万吨磁铁矿。

## 欲破三巨头垄断“坚冰”

淡水河谷、必和必拓和力拓作为世界三大铁矿石生产商，控制了全球铁矿石海运量的70%，同时也对铁矿石的价格形成有重大的影响。

2010年，铁矿石价格谈判几经博弈后，三大铁矿石巨头开始实行季度定价机制，从此铁矿石价格一路走高。5月30日，巴西淡水河谷表示要将第三季度铁矿石价格提高到每吨145美元，大约是第二季度价格的135%，并宣布本次提价将于今年7月份开始实行。日前更有消息称，三大巨头表示期望在本月新一轮的价格谈判中将三季度报价提高到每吨160美元。

面对三大铁矿巨头在铁矿石价格上的“咄咄逼人”，体密斯表示，他没有意愿将其“宝藏”与三家铁矿石巨头分享。他认为，中国要想摆脱价格控制局面的唯一解决方案，便是大量地在一些新的地区进行投资，而在在这方面，非洲矿业拥有比较大优势，这不单单是因为非洲矿业拥有全球储量最大的磁铁矿。体密斯表示，他希望能够与中国企业形成长期的项目合作伙伴，能够长期地为中国供应价格合理的铁矿石。

在采访中，体密斯不遗余力地表达了与中国企业合作和共享的意愿，并表示中铁物资作为战略合作者进口铁矿石将享有价格折扣，他希望非洲矿业能够和更多的中国企业达成战略合作协议，共同开发唐克里里铁矿。 (摘自《中证网》吴心韬/文)



## 只要200万元 就能加盟麦当劳?

尽管麦当劳对中国市场的特许经营只开了一条门缝，但还是无法掩饰它扩张的野心和敏锐的

# 麦当劳 200 万的“图谋”

“地产商”眼光。细心的投资者发现，最近麦当劳网站主页的右上角，悄悄出现了一个“特许经营”频道。这意味着，麦当劳在中国要重启特许经营的大门。自麦当劳在中国启动特许经营开始，在加盟费上与对手肯德基之间的“暗战”愈发白热化。而此次的200万元，更是将加盟门槛降到了史前最低。

麦当劳来华发展近20年，一个不争的事实是其“抢地盘”的劲头远不如对手肯德基。目前肯德基拥有2900多家中国门店，是麦当劳中国门店数量的近3倍。同类快餐店德克士的全国门店也突破了千家。面对巨大的市场压力，麦当劳也许有点坐不住了：一边是竞争对手的吞噬和进攻，一边是自己过于保守的扩张脚步，如此矛盾之中，麦当劳用“特许经营”这把旧钥匙能否打开中国的新市场？

## 筹谋在先 意在扩张

令人注意的一点是，此次特许经营的方式仅限于转让目前已经经营成熟的麦当劳门店，并非开设新的麦当劳餐厅，即出售“熟店”。这和它的劲敌肯德基一贯采取的“从零开始经营”的加盟策略如出一辙。由麦当劳为特许经营店选址，特许经营期限为10年。麦当劳总部为加盟者提供日常营运、培训、营销、人力资源和采购等全方位的支持。

尽管麦当劳对中国投资者只是谨慎地打开特许经营的一条门缝，但扩张之意却掩不住。“这样做的主要目的是加速在中国市场的‘跑马圈地’，加强对市场的

布局，通过特许和降低加盟门槛的做法来实现在中国市场的快速增长。”连锁经营专家、安徽财经大学商务研究所副所长王唤明这样分析。事实上，这是一个早已筹谋的系列故事，特许经营仅是其中一个环节。2010年3月底，麦当劳高调在中国成立了“汉堡大学”，扩张之意初现端倪。王唤明认为，“阻碍连锁快餐企业快速发展的关键一环就是人才，有了人才的保证，那么就可以通过门槛降低来加快扩张的步伐”。

## 卖汉堡不如售旺铺

用各加盟店的钱买下土地和房屋，然后再把它出租给加盟店，获取其中的差额。这就是麦当劳特许经营背后的秘诀。因此业内

流传甚广的是，“麦当劳之父”雷·克洛克宣称，“人人都以为麦当劳是卖汉堡的，其实我们是做房地产的。”

资料表明，麦当劳的收入主要来源于房地产营运收入、从加盟店收取的服务费和直营店的盈余三部分。麦当劳收入的1/3来自直营店，其余来自加盟店，其中房地产收入占这部分收入的90%。

麦当劳总部如今基本上不具体经营快餐业务，它们干得更多的事情，是琢磨哪个地段是一个城市将来人流最旺的地方。论证后，就买下看中的地块并建起快餐店，然后寻找特许经营的合作伙伴，将快餐店租给他们并收取特许经营费和这块商业旺地的租金。

(摘自《数字商业时代》白鹤/文)

# 以色列企业家猛“追”深圳企业

“腾讯公司代表表明下午能不能再安排一场见面会？有几个企业还想来谈。”“深港产学研的副总，有企业问你什么时候有空？”日前在深圳举行的第十二届高交会上，海外分会以色列代表抵达的第二天，负责联系与接洽的当地接待人员就不断到代表团入住的酒店频频“骚扰”。

“以色列企业对与中国企业合作的兴趣太大了，原来安排好的几场配对洽谈完全不够。”负责此次高交会海外分会组织工作的深圳会展中心管理公司负责人告诉记者。从短短两天的配对情况看，参与洽谈的企业中，有一半以上达成了合作意向；几家以色列企业甚至当场敲定，在未来几个月内将亲自去中国，进一步商洽合作事宜。

## 以色列企业向往中国市场

“中国不仅拥有巨大的市场，而且开放程度越来越高，这是最吸引我们的地方。”高交会以色列

分会开幕后，以色列Wiser Solutions公司的总裁露易丝女士和CEO夏依先生赶来参加配对洽谈。露易丝说，早在20年前，她父亲就与中国做过贸易，主要是做食品生意，但数额不大。“没想到20年后，我也开始走父亲的路，但现在要做的是技术合作。”露易丝公司此次想介绍到中国的，是一种他们独创的网络安全技术。“我们原来也尝试过找以色列驻中国领事馆等渠道，但现在听说高交会来办分会，马上就过来了，这比其他方式都直接。”记者了解到，高交会为他们安排了6场配对洽谈，他们非常希望达成合作。

除了有安排的配对洽谈，还有一些企业不请自来。在分会会场，一个小伙子拉住记者就问：“你是中国代表团的吗？我有项目想寻找合作。”这个名叫欧丹的26岁年轻人自称拥有一个社交网站商业模式，给每个会员一张卡，用户只要点击网站广告，网站即可向这张卡充值。“我知道中国有QQ、有开心网，都很成功，我希望也把这个模式带到中国发

展！”欧丹的认真让记者无法拒绝，只好把他带到工作人员面前，为他安排合适的配对交流。

## 科技成果高度转化的启示

在与以色列企业交流洽谈的同时，高交会海外分会代表团还得到一个重要启发：高度市场化的中介机构，可以为企业科技成果实现最大程度的转化。这种成熟的成果转化机制，正是以色列得以持续创新的一种幕后推动。

在前来配对洽谈的以色列企业中，有多家是具有技术出口和合作发展性质的中介机构。与武汉商务局配对洽谈的就是一家以Galilee命名的企业投资机构。“对方明确告诉我们，是在为他们的环保企业客户寻找合作机会。”武汉商务局总经济师兰岚说，目前先进的环保技术与水资源保护技术都是中国最需要的，武汉也有不少企业在从事这方面的工作，这个机构提出的合作意向很吻合武汉现实。“这种谈判很有效率，他们很快就会组织相关企业今年



秋天到武汉实地考察，技术转让与合作的机会很大。”

代表团还专门到以色列著名的希伯来大学参观，该大学旗下Yissum公司也是一个科技成果转化典范。成立于1964年的这家企业，专门为希伯来大学的科研成果寻找市场化渠道。46年来，这家企业已为希伯来大学的研发成果申请6100个专利，申报1750个发明，这些发明中有450个被应用，并产生出68家企业，其中有54家目前仍在生产经营。实现成果转化后，该公司将转让收益中的40%-60%返回给技术发明方，使其拥有继续创新发明的能力。而该公司也从这种转化中得到良好收益，2008年一年其通过成果转化得到的收益就达6000万美元。Yissum公司的成功模式引起中国代表的极大兴趣，大家认为非常值得在中国推广。(摘自《深圳特区报》吴明/文)

# 汇丰集团总裁：静候国际板规则出台

资本市场的波动并不影响汇丰A股上市进程，汇丰计划在内地募集“相当大”规模的资金，目前要做的就是等待监管的批准和国际板相关法律法规的出台。日前，汇丰集团总裁纪勤(Michael Geoghegan)在上海参加汇丰中国总部大楼的启动时作出上述表示。

“当前资本市场确实有波动，我此前就曾表示此次经济的恢复是充满曲折的过程，会是W形复苏的过程，而不是V形的反转。”纪勤说，“我们主要关注在内地上市的进程，现在一切有待于监管部门批准，汇丰也在等待相关法律法规的出台。”

对于未来在内地上市募集资金的具体规模，纪勤并未透露，但他表示：“可以说(汇丰)会募集相当大数量的资金。”

“对亚洲的投资非常重要，(汇丰)在适当的时候会增加投资。如果汇丰能够成功在国际板上市，在内地募集的资金也会用于在内地的运营，扩大在内地运营。”纪勤说道。

当前，汇丰在中国市场的投资，包括成立内地法人银行、参股银行等形式。香港上海汇丰银行总裁王冬胜近日还透露，汇丰对成立合资证券公司非常感兴趣，目前正在寻找中资合作伙伴，尚无任何时间表。

(摘自《第一财经日报》杨斯媛/文)

# 兰亭集势收购 3C 商城欧酷网

据悉，兰亭集势(LightInTheBox.com)控股公司已在日前完成对欧酷网(ouku.com)的并购。兰亭集势由谷歌中国前首席战略官郭去疾创办的一家电子商务(电商频道)网站。

据介绍，欧酷网是一家面对国内年轻消费者的网上商城，主

营手机及配件、高清数码、电子教育等时尚消费品，其特色化的服务在网上赢得了口碑，这与兰亭集势的经营理念不谋而合。兰亭集势致力于高效的全球产业链和优质的产品和服务开拓全球电子商务市场。据悉，兰亭集势在去年获得了金沙江创投和策源创投领衔的第二轮风险投资。2009年，在全球经济环境低迷的状态中，兰亭集势旗下网站LightInTheBox.com在国际市场

逆势取得400%的销售增长。在6月3日发给全体员工的电子邮件中，兰亭集势董事长郭去疾表示：“欧酷加盟兰亭让我们有机会在中国国内电子商务市场实现跨越式发展。欧酷在未来仍会作为独立公司与品牌运营。欧酷办公室设在上海，在未来欧酷会作为独立公司与品牌运营。兰亭的技术与运营部门将为欧酷提供支持。”

欧酷网创始人黄峥表示：“欧酷

与兰亭具有相似的创新与服务并重的理念与文化，两者的合并为欧酷提供了一个更大的发展平台。”

作为谷歌中国的早期员工，郭去疾与黄峥曾共事两年。在参与创办兰亭集势前，郭去疾在谷歌中国担任首席战略官和李开复的特别助理。黄峥在创业前于谷歌中国担任搜索产品经理和资深广告系统工程师。两人以新的方式再次合作，令外界颇为瞩目。(摘自《新浪科技》)

# 印度通信巨头 或“牵手”AT&T

据知情人士透露，印度信实通信公司(Reliance)日前正与美国电话电报公司(AT&T)就一项可能达成的股份销售交易展开商谈，如果交易达成，美国电信巨头电话电报公

司将会拥有信实通信公司少数股份。知情人士称，两家企业的管理人员和顾问在过去几周均进行了接触，尽管双方的洽谈采取的是非正式形式并处于初级阶段。

今年3月16日，信实通信公司表示，其移动用户总数突破一亿，成为该国第二、世界第四大移动运营商。对于用户总数突破一亿大关，印度信实集团董事长安

尼尔·安巴尼(Anil Ambani)曾表示：“作为一个年轻的运营商，信实通信移动用户数超过1亿具有里程碑式的意义。接下来我们将为了达到2亿用户而继续努力，不断以客户为中心推出更多的创新业务和服务。”不过，信实通信公司由于推进3G服务而背负了沉重的债务。

不久前，信实通信宣布，董事

会已同意出售最高达26%的股份，按当前市值计算总价值约为20亿美元，但信实通信公司并没有公开股份出售的具体时间和详尽计划。由于几近饱和状态的国内市场限制了公司未来的发展，美国电话电报公司日前也正在积极寻找机会拓展国际市场。(摘自《中国证券报》杨帆/文)

# 首席执行官们如何度过他们的闲暇时光

新一轮18洞高尔夫球赛，驾驶快艇来一次海上旅行，接着在赛道上跑上那么几圈——这就是首席执行官们的乐趣所在，对吗？尽管高尔夫、帆船运动和赛车一直是他们最喜欢的业余爱好，但有些首席执行官还是将自己的兴趣放在日常工作上。另外还有些人发现了更多更有趣的休闲活动，比如写博客、从事间谍活动和领养宠物大肚猪，但为数不多。

对少数幸运的首席执行官而言，兴趣已给他们带来丰厚的利润。众所周知，雅虎的杨致远和大卫·费罗，以及迈克尔·戴尔都将他们对电脑的热爱转变为成功的事

业。健身和瑜伽连锁企业Pure Group的首席执行官Colin Grant

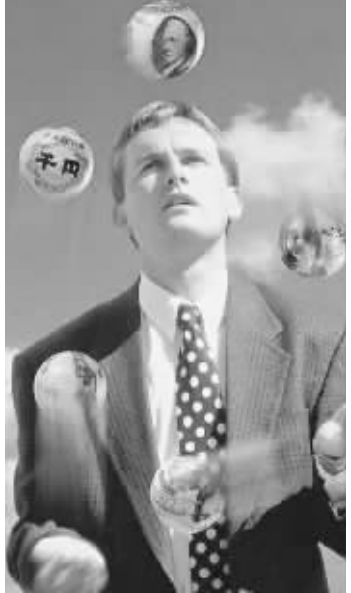
把自己对瑜伽的爱融入到了日常工作中。该连锁机构始创于香港，目前在新加坡、台湾和纽约设有分支机构。庆幸的是，Colin Grant并不认为自己的兴趣已然变成一项工作，他仍然坚持通过瑜伽锻炼来放松自己的身心。他说：“当我身处瑜伽工作室时，我可以将自己的精力完全投入到一个不一样的世界中。瑜伽加大大有助于净化人们的身心。”Quintessentially是世界领先的礼宾服务公司之一。该公司亚洲地区公关总监Shevaun Leach表示：“我们大多数的会员都是首席执行官，因此我们非常清楚他们的休闲时间。”Leach说：“高尔夫是首席执行官们再普通不过的休闲活动了。但

安排全球性F1大奖赛贵宾接待套餐和预订大满贯网球锦标赛中心球门票也是他们经常要我们做的事情。几乎每天都有会员让我们帮他们预订曼联、阿森纳和切尔西在英国的主场赛事门票。”

不过，Leach也熟知首席执行官们的一些更不同寻常的休闲方式。他说：“我们的会员对一切无不感兴趣——从恐龙化石到陨石碎片再到珍稀宠物(拉布拉多-贵宾犬、大肚猪和老虎)以及亚洲古董。我们还曾按会员要求组织过大象马球赛、雪上高尔夫球赛以及一次阿斯顿·马丁(Aston Martin)冰上驾车体验，另外还在约旦组织过一场印第安纳琼斯式探险活动，内容包括由前MI6特工安排的集训。”亚航首席执行官安东尼·费南德斯发现，日常工作让他很难有时间

与自己想见的人联系。2008年9月，费南德斯加入首席执行官写作队伍，并创建了自己的博客“The Entrepreneur”。他在第一篇贴文中写道：“开会、旅行及其他工作间隙，我很难能停下来与身边的人聊上几句。现在有了这个博客，我不仅有了讲述自己想法的一个空间，而且也能听听大家的心里话。”费南德斯的博客大概每月更新一次。

在香港从业的心理治疗师、有关海外侨居建议的书《Living Abroad》的作者Cathy Tsang-Feign表示，有自己的兴趣爱好是一件好事——它会让你的工作和娱乐变得张弛有度，而不会是一团糟。Tsang-Feign说：“首席执行官们需要培养或重新发现自己在职业



场生活以外的爱好。‘工作就是我的乐趣’这完全说不通。要学会在离开办公室后摆脱工作，关上黑莓手机，并且在下班后的一段时间内不要接听任何电话。”(摘自《网易财经》)

# 花旗 将耐克移出 首选名单

近日传出消息，花旗集团将运动鞋巨头耐克公司(NKE)的股票移出了其首选名单(Top Picks Live list)。分析师凯特·麦克希恩(Kate McShane)将维持了该股的“买入”评级，并且表示，她认为耐克拥有“具有吸引力的长期”增长机会。

不过，她表示，面对宏观经济的不确定性，以及欧洲市场的动荡，该公司管理层可能将发布谨慎预测。此外，美元升值可能会导致欧洲地区换算成美元后的销售额下降，而欧洲销售额5-10%的减少可能导致耐克的每股盈利预期下降5-10美分。耐克将于本月晚些时候发布第四财季盈利。(摘自《新浪财经》)