

一个星期之后,陕西上百家煤炭企业将迎来一次大考,通过者将得以继续书写自己财富道路上的“黑金故事”。

陕西煤改自下而上 央企斩获有限

□ 刘 敏

今年2月底,陕西省提出了到6月底以前,使全省煤矿开采主体企业减少到120家以内,煤矿数量减少到400处左右的煤改目标,对这一目标的考核验收工作将于7月中旬起全面展开。

不仅如此,在其他产煤大省煤企兼并中大量“跑马圈地”的央企集团,此番在陕西这一轮煤改中罕见地未现主导之势,地方煤炭企业的抱团联合让驻陕央企收获有限。

全民参股

“这次榆林市参与整合的100多个煤矿,基本上都是几个矿之间入股合并,被央企和省属企业收购的现在还没听说。”榆林市能源局一位负责人这样告诉记者。

作为我国第三大产煤大省,陕西省煤炭资源主要分布于榆林市神木、府谷、榆阳、横山、定边、靖边等地区。据了解,按照陕西省要求,此次煤矿企业重组后,榆林市全市煤矿企业须从282家减少到50家,单井平均生产规模不低于300万吨/年。

“整合形式上虽然有不少选择,但从陕西的省情来看,自己联合的方式更实际些。”陕西省决策咨询委员会委员、陕西煤炭学会理事长高新民说。

高新民曾多次参与此轮陕西煤改的政策路径设计,据其介绍,这次陕西煤炭资源整合工作是自下而上进行的,基本是由各县报出整合关闭名单。在陕北不少产煤大县,因为乡镇煤炭企业多,又都是当地的,利益分配上容



易达成一致,股份化也容易实现,因此大多采用合并的方式进行整合。

这种情况在陕北产煤大县府谷尤为典型。记者调查发现,府谷县境内现有各类煤矿120多家,其中地方国有煤矿仅有3家,其余基本为乡镇煤矿。在乡镇煤矿数量最多的新民镇,当地村民全民参股煤矿的现象非常普遍。

“每年的分红差不多有20万左右。”新民镇温则村一位村民这样告诉记者。据其介绍,还有些村不是全民参股,大家就分成小组独立核算,参股的就拿分红,不参不拿,当地这一传统由来已久。“所以说几个煤矿整合也没关系,大家谈好各算各的账就行了。”当问及当地煤矿整合情况时,该村民轻松地说。

“兼并主体在各个层级内确定,利益关系就好理顺,无论是各县还是地市都会有积极性,否则别说半年,就是三年也完不成这个重组目标。”

高新民这样分析。

目前,榆林市的煤企兼并重组工作仍在进行当中,但从已经完成阶段目标的其他地市结果看,此种煤改整合路径已然清晰。

咸阳市共有煤矿企业26户,参与此轮整合的有分布于该市四个县内的23户小型煤矿企业,这些企业全部采用了联合成立煤业(集团)公司的整合方式,新(集团)公司下设的各个子公司即为合并前企业转化而成。

“这样做不用评估资产,集团下属公司当地注册也保证了税源不变,新公司成立还能解决一些就业,集团负责统一规划、监管、融资,各子公司交管理费,其实是比较公平地解决了问题。”高新民表示。

争煤进行时

显然,陕西此种自下而上的煤改路径让大型重点煤企难以像在山西、

河南那样“主持大局”。

此前,山西煤改是由政府推动,确定七大国有重点企业作为兼并主体,对其他煤矿的整合形式主要为有偿收购;内蒙古煤炭行业采取的是“开放式的资源整合”,地方煤企也基本上为央企所整合;河南省也是确定由省属六大骨干煤炭企业作为兼并重组主体,按照一个矿区原则上由一个主体开发的产业政策要求,对全省煤矿企业实施兼并重组。

“最优质的资源都被央企掌握了,但对我们当地的反哺却少得可怜,地方企业联合做大也是被逼的。”榆林市神木县政府部门的多位工作人员均对记者表示了这种观点。

在神木县境内,国内最大的煤炭企业神华集团拥有近10个煤矿,且多为6000大卡以上的优质煤资源,省属煤矿为7个,这些煤矿的保有储量共占探明储量的近30%。而县内的地方煤矿虽有近150家,但其占据资源的数量仅占探明储量的3.7%。

“神华神东公司去年对县财政的贡献不足1%,民营煤企却能贡献七成以上,煤改政策对地方化、民营化支持一点很自然。”神木县煤炭局一位负责人表示。

事实上,在与地方的资源争夺中,神华集团并非没有妥协,该集团在陕北的神华神东分公司已经变为注册地为神木的独立子公司。“这意味着税源分配上对地方的让步,但最终目的还是争取地方政府给他们配置更多的资源。”高新民分析。

不过地方在争到资源利益的同时,导致的资源阻隔也很突出。“我们2006年就做了规划,要整合成年产

3000万吨的煤炭集团,但现在集团产量为零,县里的生产企业一个都整合不上来只能搞运输。”地级榆林矿业集团一位负责人表示。

另一方面,大型央企和省属重点国企在此轮煤改的资源争夺中也并非一无所获,在陕西另一个煤炭重镇韩城市,当地22处煤矿中有9处被大唐和陕煤集团所兼并。

【市场格局】

10多家央企蜂拥陕西“掏煤”

目前,陕西省内的央企及大型重点企业已包括神华、中煤、华能、国电、大唐、兖州煤业、鲁能等10多家。据预测,此次重组完成后陕西的煤炭资源主体会出现均分天下的局面,一头是央企和省属国有重点企业,另一头是隶属地市、县、乡镇的地方煤炭企业。

据了解,去年陕西省煤炭产量约为3.5亿吨,居全国第三,今年该省计划实现的目标为4亿吨。

“省里规划的三年整合现在才刚刚第一阶段,各级利益主体都在争取更多资源,现在最需要防止的应该是在央企间出现无序竞争。”高新民说。



国际巨头拍得北电专利

一直等待拍卖的北电网络6000多项专利终于“落槌”。北京时间7月1日下午,北电宣布其所拍卖专利已经被以45亿美元的价格出售给了由多家科技公司组成的财团,其中包括苹果、爱立信、微软、EMC、RIM、索尼

等国际巨头。

北电在其对外发布的信息中称,由于爱立信、RIM、苹果等组成的财团给出的45亿美元价格为拍卖最高价,所以此次进行拍卖的6000多项专利最终为这一财团所得。据资料显

示,此次北电拍卖的6000多项专利,涉及无线手持设备和基础设施,光学与数据网络,互联网,互联网广告,语音与个人电脑等多个方面,但其中最引起外界关注的是4G通信技术。北电网络拥有4G通讯技术105类核心

专利中的7类,与高通和索尼处于同等水平,仅次于诺基亚和爱立信。因而获得北电网络这些技术的买家,将一跃成为4G技术的领跑者,并在未来的竞争中占据优势。

值得注意的是,北电此次并未透

露45亿美元的最终成交价中,苹果、爱立信、微软、RIM等巨头各自的出资比例,也没有透露巨头们将如何分割这6000项专利,所以最终北电手中的4G技术将花落谁家目前尚不得而知。

(孙超逸)

万好万家终止资产重组

万好万家放弃了转型矿业的重组。公司7月2日宣布,已与重组方天宝矿业签订《解除协议书》,由此公司将向证监会申请撤回此次重组申报材料。

2009年12月30日,公司股东大会审议通过了重大资产重组相关议案,拟同福建天宝矿业进行资产置换并定向发行股份购买其下属8家子公司的相关资产。上述重组决议的有

效期为股东大会批准之日起18个月。但是截至目前,该重组尚未取得中国证监会的核准。

公司称,考虑到外部环境已发生重大变化,同时原重大资产重组方案

中的审计报告、评估报告的有效期限已经届满,相关重组事宜在股东大会决议的有效期内未能完成,且无法预料能否取得实质性进展,截至2011年7月1日本次重大资产重组方案因公

司股东大会决议到期而自动失效,双方签订的相关重组协议已实际无法继续履行。鉴于上述情况,经双方协商,决定解除双方签订的与本次重大资产重组相关的协议。

(新华)

汽车市场“年中考” 产销或进入“调整期”

□ 陆文军 王腾飞

过去10年间,中国汽车产销量年平均增长率达到25%左右,汽车工业总产值增长了10倍,堪称世界瞩目的行业奇迹。

但就在连续高速增长之后,国内车市在今年上半年出现了首个“转折”,自4月开始出现了首次负增长,5月又出现了产销量同比、环比“双降”,超高速增长之后的市场疲态隐现。

今年全国车市的“年中考”尤显扑朔迷离,在下滑的趋势中,未来车市怎么走?中国车市新的增长点在哪里?自主品牌挑战又有多大?

由升转降,车市或进入“调整期”

由于第三季度是汽车消费的传统淡季,因此业内人士认为短期内国内车市可能继续走低,今年汽车产销量增长速度或将明显放缓。

但中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为,虽然今年全国汽车产销量增速可能会明显放缓,但我国汽车市场并未到达“拐点”,汽

车市场的潜力仍然十分巨大,从目前的情况看,我国汽车的人均保有量相比发达国家仍然较低,随着经济的快速增长,消费者对汽车的需求及购买力都将稳步快速增加,这种情况在二三线城市体现得更为明显。

因此,未来国内车市继续发展的动力依然强劲,市场还有很大的提升空间。在此背景下,汽车产销量在经历了近几年的快速增长后,将进入一个调整期,但行业产销量仍将保持较为平稳的总体增长态势。

另一位业内专家也指出,前几年国内汽车市场的增长可以说是出人意料超常规发展,目前逐步过渡到正常的发展速度,这对我国汽车行业来说并不见得是坏事。

政策红利“终结”,车市火爆难现?

近几年,国内汽车行业在宽松的货币政策、汽车下乡、以旧换新补贴政策以及16升及以下排量乘用车购置税优惠政策推动下快速发展。

而在购置税优惠政策推动下,2010年全国16升以下小排量乘用车

共销售71955万辆,同比增长71.28%,占乘用车销售总量的69.65%,增长率和市场占有率为历年新高。

而去年底,汽车下乡、汽车以旧换新补贴政策以及小排量乘用车购置税三项鼓励政策都已经退出,车市政策红利“终结”。此外,油价的逐渐走高、车辆维护使用费用的上升以及城市拥堵情况的加剧,这一系列因素都在一定程度上影响了今年汽车市场的产销量。

贾新光认为,今年前5个月国内汽车产销量增速的放缓,主要是受到国内持续的货币从紧政策以及一系列优惠政策退出的影响,而这些因素更多的是从综合、整体的层面对市场产生影响。

汽车行业分析师钟师认为,经过近两年国内汽车行业的快速发展,去年汽车产销量已经达到了一个很高的水平,今年缺乏了消费鼓励政策的刺激,全国汽车产销量增速将明显放缓,下半年应该也是这样的趋势。

自主品牌挑战加大

第一次购车的上海消费者朱小

姐说,虽然很想支持国产自主品牌,但发现国产品牌还是集中于中低端产品,如果要选择一些配置丰富、体面实用的中高档车,就很难选出中意的自主品牌汽车,最后她还是选择了一辆20万元左右日系品牌车辆。

记者发现,今年国内车市一些消费鼓励政策退出后,加上市场上换购新车的需求在加大,不少消费者更多倾向于选择一些配置较好的中档或中高档车辆,而这一市场正是合资品牌和进口汽车的优势领域,自主品牌挑战加大。

据统计,即使在上半年国内车市增长不明显情况下,外资及合资高端汽车品牌也交出了一份优秀的销售业绩单:前5个月,奥迪在华销量同比增幅28%;宝马在华销量同比增幅达到71%;而奔驰销售量同比增幅为70%。其他合资品牌的产销增幅大多也好于自主品牌。

钟师认为,近两年国内汽车市场环境总体较好,同时自主品牌汽车在各方面都有了一定的进步,品质得到一定的提升,取得了较好的销售业绩。但目前自主品牌汽车的品质距国内消费者的期望仍有明显差距,消费者对自主品牌的信心还有待提升。

此外,自主品牌汽车缺少具有较

强市场竞争力的车型,即使具有一定的价格优势,但仍不足以弥补自主品牌汽车的诸多短板,这在市场环境发生变化时就明显地显现了出来。目前合资品牌在市场上投放的新车型竞争力越来越强,在合资品牌近些年快速发展的冲击下,自主品牌未来将面临更加严酷的市场竞争考验。

【数字汽车】

中国汽车市场今年一直“疲软”

进入2011年以来,中国汽车产业在经历了近年来的快速增长后,产销量增长速度开始放缓,1至5月,全国汽车产销分别为777.97万辆和791.62万辆,同比增长3.19%和4.06%,增幅较去年同期分别回落52.4个和49.19个百分点。

5月份,据汽车工业协会统计,全国汽车产销分别为134.89万辆和138.28万辆,环比分别下降12.14%和10.09%;同比产销分别下降4.89%和3.98%。继续维持4月份出现的“双降”局面,国内汽车消费显现出疲软态势。

DHL 撤出国内快递市场



DHL 中外运敦豪快递

由于经营亏损和政策上的不明朗,中外运敦豪将旗下的三家国内快递公司的全部股权转让给深圳市友和道通实业有限公司。日前,外运发展公布了此项交易。这意味着,四大国际快递之一DHL将暂时撤出中国国内快递业务。

对于撤出的原因,外运发展将原因归结为两方面:一是目前国内快递业务竞争过于激烈,外资快递公司缺少成本上的优势;二是,2009年10月1日修订后的《邮政法》开始实施,规定外商不得投资经营信件的国内快递业务,而中外运敦豪国内信件等文件快递就占其国内整体业务量的35%。

中外运敦豪系外运发展与德国邮政(DHL)各出资50%所成立的合资公司。2009年,DHL决定全线开拓在华快递业务,中外运敦豪收购了上海全宜快递有限公司、北京中外运速递有限公司和香港金果快递有限公司三家公司的100%股权,整合后开展中国国内快递业务。

但是截至2010年末,中外运敦豪下属开展中国国内业务的三家公司累计亏损约人民币9923万元。截至2011年3月末,全宜快递、速递公司及金果合计负债总额约3.47亿元,累计亏损约3300万元。“在现阶段不接受媒体采访,也不会发表任何评论。”DHL中国表示。

(苏曼丽)

【相关链接】

快递巨头在华水土不服

德国DHL、美国FedEx及UPS和荷兰TNT这四家国际物流大鳄早在上世纪80年代起就已经相继进入中国,但在国内快递业务这块一直没有显著发展,目前为止,仍只有DHL和FedEx两家涉及,且成绩都不尽如人意。

业内人士指出,除了政策方面带来的障碍,国内快递市场现在还处于竞争无序的状态,小型快递企业价格优势明显,所以在国内快递业务上,国际快递巨头的竞争优势全无,这应该是DHL退出中国国内快递市场的根本原因。

在与中国本土民营快递公司的“肉搏”中,它所付出的代价不光是源源不断的资金投入和精力,一直以来都以“可靠、时效”著称的FedEx(联邦快递)甚至还保证不了服务质量。

国家邮政局3月份数据显示,联邦快递的投诉率为万分之0.017,是国际同行DHL的4倍,甚至高出了国内民营快递顺丰速递。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感

一天两粒治感冒

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药生产

海南快克药业总经销