

季龙粉拟还债 13 亿 长虹中止在美官司

■上市公司

华源发展 暂无“被迫债”之忧

□本报记者 田露

今日,华源发展发布了关于公司偿还债务诉讼被法院中止的公告。

华源发展披露的是公司涉及及中止诉讼的情况,而这些诉讼均是与银行之间的借款纠纷。公司披露,2005年9月下旬至2006年1月,上海浦东发展银行等数家银行就要求华源发展偿付到期借款、提前偿付借款事宜,向上海市第一中级人民法院和上海市第二中级人民法院提起民事诉讼,后均移送至上海市第二中级人民法院审理。而该法院于2006年3月2日对上述诉讼案分别出具民事裁定书,均作出了中止审理的裁定。



四川长虹催债有力 资料图

□本报记者 田露

四川长虹今日披露重大事项,表示公司已于2006年4月11日与Apex Digital inc.及季龙粉三方签署协议,约定Apex公司承担对长虹的1.7亿美元(约13.6亿元人民币)债务,三方由此中止在美国的所有诉讼。

长虹对海外应收货款进行巨额计提的举动曾强烈震动资本市场,从资料来看,截至2005年末,四川长虹应收Apex公司的货款为4.576亿美元,公司累计计提坏账准备3.138亿美元。

长虹今日披露追款事项有了下文,根据三方于4月11日签订的《美国Apex公

司与四川长虹公司贸易纠纷和解框架协议》及其附件协议,Apex公司同意承担对四川长虹1.7亿美元的债务,并约定了债务的具体清偿方式。三方同意中止在美国的所有诉讼,待协议履行完毕后撤销诉讼。

据四川长虹披露,该协议经双方确认无异议后已于2006年4月20日生效,协议执行须持续数月,此外,这1.7亿美元债权的最终实现尚须根据协议的执行情况确定。

2004年12月27日长虹公告称,Apex共欠长虹4.67亿美元货款,两个一度亲密合作的商业伙伴反目成仇。在此之前几天,12月14日,长虹以一组Apex总裁季龙粉于

当年10月29日中午签订的还款协议为依据,向美国加利福尼亚州洛杉矶高等法院申请临时禁制令(temporary restraining order),要求法院禁止Apex转移资产及修改账目。

2005年7月18日,长虹发布公告:美国Apex及主要股东季龙粉将分别持有的中华数据广播控股有限公司(香港创业板代码:0816,下称中华数据)1.65亿股和5770万股普通股(分别占公司发行股份的51.94%及18.14%)的股权质押给长虹,作为长虹应收货款担保的一部分。同日,中华数据发表同一内容公告,签署者为公司主席季龙粉。

永乐大中合并 规模直追国美

双方已经签订全面合作协议,但最终合并完成须一年

□本报记者 喻春来 北京报道

中国永乐电器销售有限公司(0503.HK)正通过股权置换的方式,与北京大中电器有限公司进行合并。家电零售连锁业中的老三与老四终于走到了一起,若双方合并成功,其规模直追国内家电零售连锁老大国美。

昨日,据北京大中总经理宋红介绍,合并后大中品牌继续保留,双方依据各自地区优势,实行南北分区管理,永乐在北方的11家门店将被纳入大中管理体系下面。

启动全方位战略合作

昨日,北京大中总经理宋红对外透露,双方已于4月19日签署相关协议,决定双方实施全面战略合作。从现在起双方启动包括联合采购、后勤及送货、产品展出、仓储开发、仓储管理、财务管理、信息系统及人员交流等要素在内的战略合作伙伴关系。

对于具体的股权置换方式,宋红称,合并后的公司股权结构既包括大中(北京大中电器老总)和陈晓(永乐电器老总),也包括投资人。但是宋红没有透露各自所占的股份是多少:“目前还没有准确的数字可以通报”。

永乐新闻发言人黄建平称,将根据两家公司的销售额度与盈利水平,通过国际公认的会计管理公式计算,需要一年左右的时间。

大中品牌保留

宋红否认了此举是永乐收购大中。宋红说,股权置换是国际通行的公司间合作迅速做大做强的方法之一。

宋红认为,大中电器通过与永乐(中国)合并的方式,可以快速、高效、优质地完成上市过程,可以由一个有限责任公司跻身为一个大型上市公司的一部分,从而以上市公司的标准规范来管理公司的业务,推动公司进一步良性运转。

合并后,永乐大中的规模将迅速扩大。宋红表示,大中和永乐的年销售额总和在250亿—300亿之间,在上海和北京两家公司分别占有50%以上的市场份额,销售总额已超过250亿元。

南北分别管理

不过,宋红表示,建立这种战略合作关系不以任何竞争伙伴为“假想敌人”,主张在同行之间也要建立理性和谐的“家电大家庭”,合并目的就在于“战略合作,发挥优势,加速发展”。

合同过程中双方将依据各自的优势进行南北管理,以原有的大中与永乐管理结构处理日常经营活动,不成立单独的管理机构。由于永乐已经进入北京市场,宋红表示,合并后双方并不存在竞争关系,大中现在在京津地区共有72家门店,而永乐在京津地区共计11家(北京7家、天津4家)门店将尽快并入大中管理体系,作为大中的门店进行管理。

对于永乐在京津地区的颓势,宋红称,11家永乐门店纳入大中管理,就是大中电器的一部分,大中电器在京津地区具有无可争议的竞争优势,大中中将增强其盈利能力。但对一些盈利能力较弱或不适合未来家电连锁发展要求的门店,要果断进行关停并转。

昨日,中国永乐上涨6.8%;国美电器则下跌3.2%。

中金黄金去年 盈利增长 73%

□本报记者 丁昌

与快速上扬的股价相比,今日中金黄金向投资者递交了一份毫不逊色的年报,2005年公司实现规模和业绩的高速增长,根据同时公布的季报和业绩预告公告,2006年增长势头依然不减。

根据公告,2005年公司实现主营业务收入44.46亿元,同比增加28.45%,实现净利润6725万元,每股收益达到0.24元,分别同比增加73.15%和73.04%。

中国卫星 提高对价追加承诺

□本报记者 王尧

中国卫星今日公告,对公司的股改方案进行调整,将对价水平由原来的10送0.8股提高至10送1股,注入的资产不变。

据了解,中国卫星股改方案公布后,非流通股股东及公司高管通过多种形式与流通股股东进行了沟通。根据沟通的情况,中国卫星决定对股改方案做出调整。调整后,流通股股东每10股将获1股,大股东仍然将东方红卫星公司14.79%股权注入公司,对价合计相当于每10股流通股获付2.66股。

投资130亿 中石油深入中石化阵地

□本报记者 李雁争

记者昨天从中国石油天然气集团(下称“中石油”)了解到,该公司在钦州建设1000万吨产能炼油厂的项目有望落实。项目总投资将达到130亿元人民币,预计2008年建成。

这是中石油在南方的第一个炼油基地。此前南方市场一直是中国石油化工集团(下称“中石化”)的天下。专家认为两大巨头在南方的竞争将因此更加激烈。

解决“北油南运”问题

中石油人士接受《上海证券报》采访时说,项目建成后,将主要用来加工来自苏丹的原油,届时进口原油将通过钦州港进入,在当地炼化后,以供广西为基础,辐射整个珠三角地区。

国家信息中心经济师牛犁称,目前苏丹是中石油在海外原油权益储量最多的国家。而中石油则是我国拥有海外权益储量最多的公司。由于此前中石油的阵地被划分在北方,其进口的原油主要通过大连炼厂加工,再通过海运供应南方地区。中石油公司人士认为,如果炼厂在广东落地,将节省公司大量物流成本。

光大证券研究员袁孝峰

估计,在过去一年,中石油为“北油南运”支付的成本接近两个亿。

广西战略地位凸显

根据中石油人士介绍,这一项目还需国家发改委最后审批。上个月,中石油广西石化公司已经正式进驻钦州港。目前准备工作正在有序进行。

记者了解到,中石化也计划将现有的一个北海小炼厂(一次能力约50万吨/年)改造成为800万吨/年的大型炼厂。项目规划也已上报发改委。

不过,发改委今年初公布的《炼油工业中长期发展规划》否定了竞争性投资。也就是说,只能有一个公司的申请会通过审批。

目前,广西省的成品油消费总量不大。专家认为,广西省突然成为两大公司的必争之地,和预期中的中缅原油管道密切相关。中缅原油管道可以把来自中石油的原油通过缅甸从陆路进入我国广西。虽然这一项目被发改委暂时搁置,但是内部人士曾明确告诉记者“这一项目迟早会启动”。

一旦广西成为中缅原油管道的终点,拥有炼厂的公司就等于拥有了争夺珠三角市场的主动权。此外,西南毗邻越南,该国也没有较大的炼厂。



中石油计划在钦州建设1000万吨产能炼油厂的项目有望落实,这是中石油在南方的第一个炼油基地 本报记者 徐汇 摄

西飞国际系列巡礼之五

整固优势:西飞国际做强做精航空产业

□王原

1997年6月26日以“中国航空制造第一股”亮相的西飞国际,上市至今一直保持着稳步地发展态势,尤其是公司创立至今,始终坚持航空立业,不断扩大国际转包业务,加快自主产品开发,精心耕耘,规范运作,实现了公司的可持续发展。

而可持续发展的背后,则是一系列对比较优势的深度发掘,西飞管理层曾明确表示:西飞国际将遵循突出比较优势、提升航空制造能力的思路,确立了航空立业、扩大转包、加快自主产品开发、资本运营、可持续发展的战略,努力用精湛的技术、优质的产品、合理的价格和满意的服务,全面满足客户的需求,实现业绩的持续快速增长,成为主业精、实力强、效益佳、形象优的中国一流上市公司。

技术革新:制造工艺多项领先

“十五”期间,西飞国际面临着年产30多架国产飞机零部件配套及逐年增长的国外转包产品的研制生产任务,不进行设备的更新改造就不能完成任务,无法向国家和股东交待,而且会丧失掉难得的历史发展机遇。

西飞国际管理层基于此种认识,按照确保国家重点型号的研制、飞机零部件配套和准时交付国外航空产品的指导思想,利用募集资金和国家科研拨款,大力进行技术改造。“十五”期间共投入技术改造资金12.05亿元,其中募集

资金投入7.97亿元,科研拨款投入4.08亿元,其中共购置各类设备500余台套,包括高精尖数控设备100余台套;新增生产面积8.8万平方米,其中数控加工面积18平方米,国外航空零部件部装生产面积3.8万平方米。

通过如此频多的投入,西飞国际“十五”期间就已具备年产50架份飞机主体零部件的制造能力。首要的表现是数控加工能力显著提升,150余台套数控加工设备的引入,提高了肋(框)、壁板、起落架大件的加工能力。其次是钣金加工能力显著提升,通过引进钣金成形、蒙皮加工等主要设备12台套,为数字化制造奠定了良好基础,其中热弯成型机的引进极大地提高了钛合金的加工质量,该项目的立项得到了陕西省政府的大力支持。第三,则是特种工艺能力的显著提升。20米阳极化生产线和20米喷丸强化生产线的建成使西飞国际表面处理和喷丸成型强化在国内处于领先地位,奠定了西飞国际承揽国外大型机翼的基础。第四是复材加工能力的显著提升,引入的新设备包括了数控下料机床、激光铺层定位系统、GERBER下料机。

显而易见,技术改造促进了制造能力的提升,能力的提升促进了

任务的完成。西飞国际2001—2004年累计完成轰六、飞豹、运七、新舟60等多种国产飞机零部件160余架份,年均32架。累计完成国外航空零部件11项共1.596架份,其中:大件交付波音737—700垂尾390架份。圆满完成所担负的各项任务,累计实现主营业务销售收入52亿元,年均104亿元,年递增11%,公司保持了持续稳定的发展态势。

管理求变:效益源自先进理念

“挖掘管理潜力、向管理创新要效益”,在西飞国际绝不只是一句口号,它已经深深地融入了西飞国际的各项技术及管理工作之中,几年之中,诸多实践已让西飞国际深切体会到了理念更新和管理创新对公司发展的重要意义及对公司发展的重要推动作用。

2002年,在转包生产实践中,西飞国际引进美国波音公司等国外优秀航空企业的管理经营理念,大力推行精益制造,并积极对波音垂尾装配流程进行重新设计,实现了零件、标准件配送,在减少占用生产面积约720平方米的前提下,垂尾的月生产能力由7架份上升为15架份。

2003年,为提高物流管理水平、降低物流管理总成本,西飞国际对原物资供应系统进行了改制,按照精益制造思想成立了新的物料配送中心和物资采购部。构建了物资采购目标价格管理体系,启动了信息管理系统工程,与国内外12家供应商建立了战略合作伙伴关系,通过计算机排样套裁下料,使材料利用率由现有的60%提高到85%以上。

尤其值得一提的是,西飞国际目前正在同西安海关积极探索“境内关外”的采购管理模式,该项目如能顺利实施,将使该公司的物流管理水平出现质的提升。

2004年,西飞国际于全公司范围内推行“全面预算管理”,加强了成本费用控制力度,通过建立零件标准成本体系,制定了原材料消耗定额标准和目标工时成本,逐步细化了成本核算,结合公司内部物流系统改制,初步建立了企业内部价值转移体制,为持续细化财务核算奠定了基础。

管理求变的效果,同样显现得非常清晰:一个明显的标志是,2005年初国内外原材料价格普涨,航空制造企业成本大幅上升,但西飞国际仍然实现了11.80亿元的销售收入,比2004年劲升

17.26%,尤其是3996余万元的净利润,比2004年大幅上升73.40%。

产业整合:三足鼎立各显风流

企业生存发展的基础是产品,西飞国际目前已形成飞机零部件配套、国外航空零部件生产及非航空民品三分天下的格局。

其一,飞机零部件配套方面,西飞国际拥有从原材料采购、物料配送、钣金加工、常规机械加工、数控机械加工、非金属加工、部组件装配及热表面处理等成龙配套的制造链,拥有较为先进的国产大中型飞机主体零部件生产线和通过美国联邦适航局(FAA)严格审查的质量保证体系。而作为西飞集团公司军民两用飞机的重要供应商,西飞国际先后研制生产了轰六系列飞机、运七系列飞机、新舟60及中国飞豹飞机零部件数百架,成为中国航空工业中的民族骄子。

其二,国外航空零部件方面,西飞国际作为西飞集团公司国外航空零部件转包生产的唯一分包商,先后生产了波音737—300飞机的垂直尾翼、水平尾翼和前检修门、波音747飞机组件、英宇航二

阶段组件、MD90—30机翼翼盒、ATR—42、ATR—72机翼翼盒等10多个项目的部组件。2001—2004年累计完成11项共1596架份,其中大件交付波音737—700垂尾390架份。随着国际航空市场的跨国合作趋势,该领域的市场空间将更为广阔。

其三,自主产品研发方面,西飞国际在关注主导产业发展的同时,积极挺进民用产品市场,大力培育新的利润增长点。2001—2004年累计完成西沃客车配套零件1356辆,累计完成VCM覆塑装饰板309.5万平方米,累计完成铝合金型材39,633吨。而在西飞国际发展战略规划中,笔者发现,西飞国际预测总体年平均增长率15%,但非航空产品年平均增长率却达到18%,显示了西飞国际对非航空民用市场的高度重视。

着眼未来:自主产品渐成气候

要完成任务,实现预期目标,有后续产品支撑是关键。按照西飞集团公司“十一五”飞机生产及国外转包产品生产配套计划,西飞国际将要生产国产飞机零部件近300架份,国外航空零部件

6000余架份。任务比“十五”有了一定提高,是饱满而艰巨的。而实现“十一五”目标,获得长远发展,仍然要靠飞机零部件配套、国外航空零部件生产及自主产品研发三大“支撑点”齐发力。

我们重点关注了非航空产品的规划,“十一五”期间,西飞国际将进一步发挥数控弯管机和自有专利技术优势,拓展汽车行业客户和产品,逐步形成汽车配件加工产业链。一是在巩固与西沃客车、北汽福田客户合作的基础上,陆续开展与济南重工、重庆红岩、北汽福田客户合作,做大做强汽车钣金件加工项目,实现规模化发展。2008年力争实现销售收入5000万元,2010年力争实现销售收入约8000万元。二是西飞国际将继续扩大与高等院校和科研院所合作,拓展运输领域高端复材零件以及复材工装项目。以卫星天线、无人机、雷达天线及天线罩产品为主,形成复材加工规模化发展。2008年累计实现销售收入1.2亿元,2010年累计实现销售收入2.2亿元。

自主产品的发展就是如此重要。西飞国际管理层表示:依托雄厚的数控加工能力,西飞国际将积极开拓国内外航空、航天、模具等领域高附加值军、民用数控加工产品,逐步实现大型薄壁类、梁柱类、模具类产品专业化、规模化发展。到2010年,大型结构件和整体薄壁件数控精密加工能力达到国内领先水平,具备参与国际市场竞争实力。(公司巡礼)