

责任编辑:全泽源 美编:蒋玉磊 2006.5.12 星期五  
邮箱:quanlizeyuan@sina.com 电话:021-38967689

## 获凯雷2.3亿元入股 安信将展开并购

□本报记者 索佩敏 卢晓平

全球著名私人股权投资公司凯雷投资集团与上海安信地板有限公司的“联姻”昨日正式揭开“盖头”。两家公司昨日在北京携手宣布,凯雷计划投资2750万美元(约合人民币2.3亿元)入股安信,并协助安信在两年内赴港上市。安信则借机大举进军实木地板和实木复合地板市场。安信董事长卢伟光还表示,该公司下一步的投资就是计划收购本土同类企业。

### 助安信两年内赴港上市

据了解,凯雷第一期将对安信注入2750万美元资金,两年内还将陆续追加投入,同时双方

协定将努力使合作公司在2007年底或2008年初在香港公开上市。

凯雷董事总经理及亚洲增长资金投资主管祖文萃表示,“与衣食住行相关的行业是凯雷在中国投资的重点之一,实木地板作为一种高档消费品,随着人民生活水平的提高,在中国具有巨大的市场发展空间。”

凯雷指出,尽管面临原产国伐木业和林业的相关政府政策改变、全球木材供应短缺等风险,但是安信已经购买了巴西森林和俄罗斯森林,因此公司对于这桩“婚事”的前景相当看好。此次投资将是一项中长期投资,凯雷暂时还没有考虑具体的撤资和限制计划。

### 着手收购同类企业

卢伟光表示,凯雷的进入将改善公司治理,吸引顶尖的管理人才。更重要的是,凯雷的投资将巩固资本基础,加上凯雷的良好声誉和国际网络,这些都将成为安信扩展海外市场的助力。卢伟光同时透露,在拓展海外市场的同时,安信还将收购本土同类企业排进了投资计划。这家目前全国排名老大的实木地板生产商,正在借助凯雷的力量在行业并购中占得先机。

而对于此次投资的具体细节如凯雷入股比例,双方均以“基于保密协定”为由拒绝透露。此前卢伟光曾明确对上海证券报表示,安信将会保持绝对控股的地位。

### 安信意在控制产业链

安信昨日同时为其新推出的伟光品牌大力“吆喝”了一把。“伟光”是安信为了进军实木复合地板而推出的中档品牌,于今年3月28日的上海第八届国际地面材料展会上首次亮相。卢伟光昨日透露,目前除西藏之外,国内各地加盟商已经尘埃落定,上百家伟光专卖店已经准备就绪。

卢伟光昨日还表示,未来三年,安信在扩大实木地板领域优势的同时,还将重点加大实木复合地板领域的投入。目前公司已经投入8000万元,建成了两条国际

一流的实木复合地板生产线,明年还将投入2亿元在上海青浦工业园区建设三条新的生产线,同时扩大实木地板的生产能力。

卢伟光认为,通过伟光地板,安信能够进一步继续扩大市场份额。而通过两个品牌的运作,能够加快资金周转速度、缩短产品周转周期,从而有效地提高了资金利用率,做到资本效益最大化。“从控制产业链方面讲,整体销量的增加更便于我们在国际市场竞争中处于主导地位,更容易掌握原材料采购的主动权。”(索佩敏)

### ■短讯

## 电讯盈科与中国电信共推以太网专线服务

香港电讯盈科集团与中国电信集团11日宣布,双方合作推出首项连接香港与内地的高端商业国际通讯服务——国际以太网专线服务,通过稳定的网络平台,为客户提供既快速而又可作无限扩充的“点对点”专用跨境通讯服务。

据电讯盈科环球国际电讯产品总监徐家辉说,国际以太网专线服务是专为通讯量大及关键应用软件而设,可用来传输高速宽带数据及储存大量视频信息等。

徐家辉说,随着越来越多香港企业将后勤业务及生产设备迁移至内地,这些企业对跨境数据中心通讯服务的需求日渐迫切,这些公司需要一个可以无限扩充的平台,以备日后随时升级之用,让他们更有效地管理成本及满足项目业务的需求。

2005年下半年面世的国际以太网专线服务主要对象为银行及金融业、信息科技业、贸易及制造业提供服务,满足这些行业对高速宽带的业务需求。(新华社)

## 百思买拒斥收购五星电器传闻

市场一度传闻美国最大消费电子产品连锁店已经购得中国大型家电连锁企业五星电器51%的股份,收购价大约在1.2亿美元左右,而百思买目前对此拒绝发表评论。

根据美联社10日的报道,有中国媒体报道说如果该交易获得有关监管机构的批准,五星电器将仍会保留自有品牌。而百思买发言人苏珊·布舍在接受采访时说,公司对该报道的态度是“既不证实也不否认”。

百思买目前在中国设有采购办事处,并计划在中国开设首家旗舰店。百思买曾表示,中国市场到2010年将有1000亿美元的商业机会。

目前,中国家电销售行业竞争激烈,包括国美、苏宁、永乐——大联盟和五星在内的各家连锁卖场都在力争守住市场、扩大份额。(新华社)

## 马钢3.5亿重组合钢 宝钢将受益

□本报记者 徐虞利

复星集团曾想“染指”的安徽合肥钢铁集团公司(下称:合钢)最终被该省的马钢股份公司(600808)收购麾下。由马钢与合肥市工业投资控股有限公司共同投资设立的马钢(合肥)钢铁有限责任公司将于今天正式挂牌,而合肥方面的出资就是以合钢的存量资产为主。

### 合钢重组多波折

合钢是合肥市最大的国有企业之一,1998年5月由原合肥钢铁公司改制为国有独资的集团公司。截至2003年7月31日,合钢的合并资产总额约为40亿元,合并净资产为17亿多元。其钢铁主业已具有年产焦炭48万吨、生铁120万吨、钢140万吨、钢材120万吨的综合生产能力。本次重组,主要原因是合钢企业年代久远,设备、技术水平大都老化,且公司管理积弊较深。

据了解,合钢的国有股权转让计划已经持续了多年,当地政府早就有意愿让马钢接手合钢,但马钢对合钢的技术水平及摊子过大颇有顾虑。

2003年,复星集团一度联手唐山建龙实业公司拟重组合钢,并签署了框架协议,希望通过重组合钢并投资霍邱铁矿,使合钢产能提高到400万吨,但由于种种原因未能成功。

2004年4月8日,合钢与合肥市国资委联合发布了《关于寻求战略投资者的公告》,拟通过国有产权转让方式为合钢引进战略投资者。

### 政府强力主导

“马钢作为安徽省内



中国钢铁业的整合正在加速 资料图

第一大企业,在合钢的重组上自然多了一些责任,尤其在受到武钢和鄂钢重组成功的影响后,马钢更被政府圈定为合钢重组的首选。”有业内人士说。

合肥市工业投资控股有限公司有关人士向记者介绍,政府层面一直在积极操作合钢的改制和重组,首先是主辅分离,今年年初政府将合钢的主要存量经营资产转让给工业投资公司,而一些社会事业仍留在合钢集团内做进一步改制,有关合钢的债务问题如何解决也一直是政府在具体操作。

为此,合肥市政府还专门成立了合钢改制领导小组。

据悉,此次重组的马钢(合肥)钢铁有限责任公司注册资本为5亿元,马钢股份以现金出资3.55亿元,持股比例为71%;合肥市工业投资控股有限公司以合钢存量资产等出资1.45亿元,持股比例为29%。

### 宝钢或受益

“合钢的资产并不像外界所想的那么差,主要是企业在老体制里包袱太重。”合钢有关人士说。而北京有钢铁专家则认为,合钢各方面问题较为严重,有些设备甚至是国家要求淘汰的,而且马钢和合钢都是以线材等建筑钢材产品为主,原材料、能源、人才和市场等资源的优化配置并不容易,重组对马钢的影响还有待观察。

有业内人士分析,马钢重组合钢扭亏是其第一要务,产能的提高以及先进技术的引进尤为迫切,马钢很可能会要求政府把大别山地区的铁矿石资源优先供应马钢。

在上一重组行动中,远在上海的宝钢也可能成为受益者,有分析师表示,“宝马联盟”已经形成,宝钢一旦与马钢进行实质重组,将完全控制在华东市场的龙头地位。

## 安阳五民营钢企自发成立钢铁集团

□本报记者 徐虞利

“我们公司现在已经变成集团的下属公司了。”安阳兴冶钢铁公司企管部人士昨日告诉记者,因为在5月8日,由河南省安阳县汇丰、锦熔、兴冶、恒昌、华诚5家民营钢铁企业自愿联合组成了安阳华诚钢铁集团,集团董事长由原华诚公司老总李章出任。

据悉,钢铁是安阳县的重要支柱产业,全县一半的税收来自民营钢铁企业。按照国家产业政策和环保要求,该县近几年关停并转了100多家小钢铁,只剩下10余家规模较大的企业,在目前钢铁企业纷纷重组联合的大背景下,当地的民营钢铁企业也开始行动。

华诚集团有关人士告诉记者,这5家企业平均资产都在亿元以上,集团将通过整合,实现生铁、钢坯、线材、铸管产业延伸,大幅度提高生产能力和效益。预计年实现产值将由原5家总计的28亿元提高到60亿元。

据了解,由该县另外7家民营钢铁企业重组而成的两个集团也拟于近日成立。

## 山东两大港口实行强强联合

青岛港日前与威海港合资成立了青威集装箱有限公司,迈出了在山东省内跨区域港口资源整合的重要一步。新成立合资公司初期投资人民币1.4亿元,威海港和青岛港将分别持股51%和49%,两年内持股比例将变更为各占50%。

合资公司所涉及的资产包括两个已建成的集装箱专用泊位、岸线总长425米、配套堆场11余万平方米。合资码头正式开业经营运作后,集装箱吞吐量年内将实现翻倍增长,将由去年12万标准箱增至2006年末的24万标准箱,三年内力争达到80万标准箱。(刘海民)

□特约记者 明月

5月11日,eBay易趣宣布近期将以品牌旗舰店的形式进军B2C业务。这距离淘宝网宣布进军B2C(企业对个人)仅一天之隔。

记者了解到,首批进驻eBay易趣旗舰店的品牌已有38家,产品以数码和运动服饰等消费品为主。其中,包括了飞利浦、EPSON、TCL、罗技、adidas、李宁等众多知名品牌。eBay易趣新闻发言人表示,品牌合作旨在减少线上购物与线下购物的差距,拉近主流消费群体。

互联网观察家、中科院研究生院管理学院副院长吕本富接受采访时表示,“淘宝和eBay易趣几乎同时进入B2C阵营,众多知名品牌蜂拥加盟,这也表现出网上购物市场的逐渐成熟,商家所进行的市场调研也证明了B2C的可行。”

同时,吕本富也指出:“C2C交易平台淘宝网和eBay易趣进军B2C业务,只是概念上的差别,本质变化并不大。因为在eBay上,很大部分的交易就是固定商店的电脑等产品交易,而这种一口价的固定店铺销售也就等同于B2C。”

随着B2C业务的引入,C2C个人交易部分渐渐成为各大电子商务平台的业务寄托。当当网联合总裁李国庆不久前也曾表示,当当网今后将分成品牌合作的B2C和个人二手交易的C2C两部分。有数据显示,eBay易趣个人拍卖业务交易额只占了30%左右的份额。

“在美国,更多的网上购物者的首选已经不是亚马逊,而是有着更多选择性的eBay,随着B2C业务的推广普及,中国消费者购物习惯的改变,在不久的将来就能看到!”吕本富预言。



资料图

## 紧跟淘宝 eBay 易趣将进军 B2C

### ■公司快讯

## 美国日化巨头借道宝洁进入中国

□新华社记者 黄玫

在收购宝洁旗下佳洁士电动牙刷品牌后,美国日化巨头切迟-杜威近日在广州成立国内第一个代表处,正式宣布进入中国市场。

切迟-杜威公司副总裁霍瑞德表示,“进入中国市场永远不会太晚。”

在“小苏打”生产领域,切迟-杜威是全球最大的生产商之一,它是ARM HAMMER消费品及专业护理产品品牌拥有者和制造商。2003年,切迟-杜威收购了联合利华在美国和加拿大的口腔护理业务。2005年11月,切迟-杜威从宝洁公司收购佳洁士电动牙刷业

务,进一步拓展了口腔护理的国际市场。

霍瑞德说,切迟-杜威的强项在于发现细分市场,如为宠物家庭提供地毯和居室去味剂。目前业务发展部门正在评估适合在中国销售其他产品的机会,也不排除收购本土品牌。五年内,切迟-杜威将有更多的产品在中国内地销售。

切迟-杜威广州代表处首席代表蒲斌告诉记者,公司将于6月1日全面接手佳洁士电动牙刷在华业务。

切迟-杜威公司在纽约证券交易所上市。2005年,公司销售额达到17.3亿美元,净收益1.2亿美元。

## 中化集团获独家进口摩洛哥磷肥合同

□本报记者 陆琼琼

中化集团日前透露,该公司已与摩洛哥磷酸盐集团在拉巴特签署了2007年独家进口磷肥合同。根据合同约定,在2007年度内,中化集团将独家从摩洛哥磷酸盐集团公司进口75万吨磷酸二铵,合同金额近2亿美元。中化集团化肥中心主任杜克平与摩洛哥磷酸盐集团公司代表、商务经理艾哈迈德·巴杰杜卜分别代表双方在协议上签字。

中化香港(0297.HK)为中化

集团在香港上市的化肥旗舰公司,是中国最大的化肥产品供应商和分销商。国泰君安证券行业研究员刘谷在接受上海证券报采访时表示,国内化肥行业需求旺盛,根据该公司年报,营业网点将增加20%,因此预计中化香港未来3年的发展都不错。而且中化集团拥有进口特权,议价能力也比较强,中间利润相对丰厚。

日前,高盛已将中化香港的目标价由2.35元调高至3.8元,确认其“跑赢大市”评级,并将其今明两年盈利预测分别调高20%及23%。

## 法国顶级品牌“马克西姆”首次涉足中国皮具业

□新华社记者 毛晓梅

记者11日获悉,法国顶级品牌——“马克西姆”将首次涉足中国皮具业,在中国市场通过“一城一代理”“单店授权”的方式销售马克西姆品牌皮鞋、皮包及小皮件系列产品。

马克西姆品牌在法国巴黎已有110多年历史,其拥有者是世界著名时装设计师皮埃尔·卡丹。如今,“马克西姆”已不仅仅是法国餐饮业最高标志,而且已经成为由皮埃尔·卡丹设计和经营的旅馆、花店、高级男装、女装、男女箱包、皮鞋、饰品、食品、酒类、化妆品等

500余种精品商标,成为巴黎的顶级品牌。

马克西姆品牌皮鞋、皮包及小皮件系列产品的中国总代理商——广州德辰商贸有限公司介绍,该产品在定位上将“时尚、高贵、典雅”的风格为主题,商务休闲占60%,都市休闲占40%;销售渠道上采用单店加盟的模式,以城市的大卖场为主,独立专卖店、五星级酒店、机场等高级场所为辅;价格上走中、高档路线,皮鞋价位一般在600元-4200元,皮包及小皮件的价位一般在400元-3800元,同时少部分为高端顶级价位。

## 美国思科加大在华投资力度

□新华社记者 赵晓辉

继去年在上海启动研发中心之后,美国思科系统公司10日宣布在中国成立一家专门的服务公司,这是思科进入中国12年来的又一项“长线投资”。

“服务公司的成立是适应中国市场变化的举措。在思科全球业务中,中国市场已经成为最重要的高速增长地区之一。”思科系统公司技术支持部高级副总裁乔·乔托在成立仪式上说。

美国市场调研机构IDC预测,未来5年间,中国信息技术服务市场的复合增长率预计达到18.5%,其中,企业对网络等核心服务的关注是推动外部IT服务开支增长的关键推动力。

据介绍,新成立的思科系统(中国)信息技术有限公司整合了原有思科(中国)服务部门的

资源,主要提供咨询服务,帮助客户实现网络最佳性能的高级服务,以及提供技术支持服务。

思科未透露成立这一公司的相关投资金额,不过,服务公司总经理郭海鹏说,该公司的成立意味着思科将在服务领域有更大的投入。

据介绍,此前,全球最大的网络设备供应商思科系统公司共有五家专门的服务公司,分别设在美国、日本、澳大利亚、印度和加拿大。思科表示,只有在对IT服务增长有较大预期的地方才会成立服务公司。

郭海鹏还透露,新成立的服务公司已经有一个具体的盈利计划,预计未来两三年内思科在中国的服务收入会成倍增长。目前,服务收入约占思科全球销售收入的17%,思科2005财年全球销售收入为248亿美元。

## IT168 百万美元收购 ITPUB

□本报记者 陆琼琼

5月11日,IT咨询网站IT168正式宣布收购一家人气正旺的Oracle、UNIX等高端技术社区IT-PUB,后者由中山大学的几位教师所创,2005年曾与计世网、天极网等数家IT网站进行过收购谈判。

据了解,此次收购金额涉及100万美元左右。IT168CEO宋刚认为,收购ITPUB将有助于该公司更好覆盖企业高端用户,“企业

高端用户的采购量和资金量都比个人用户大得多”。宋刚表示,接下来还会陆续收购一些类似的技术社区,随后将对现有业务和收购的企业进行整合。“IT168的意图其实非常明显,就是通过整合,完成从个人用户到企业用户的全面覆盖。”

宋刚称,忙于收购的IT168正在为其不久的上市计划做准备。据悉,今年初IT168母公司皓辰创投已获美国兰馨创投公司2100万美元融资。