

威海市发改委首次公布天润曲轴并购详情

蒂森克虏伯并非整体并购天润曲轴

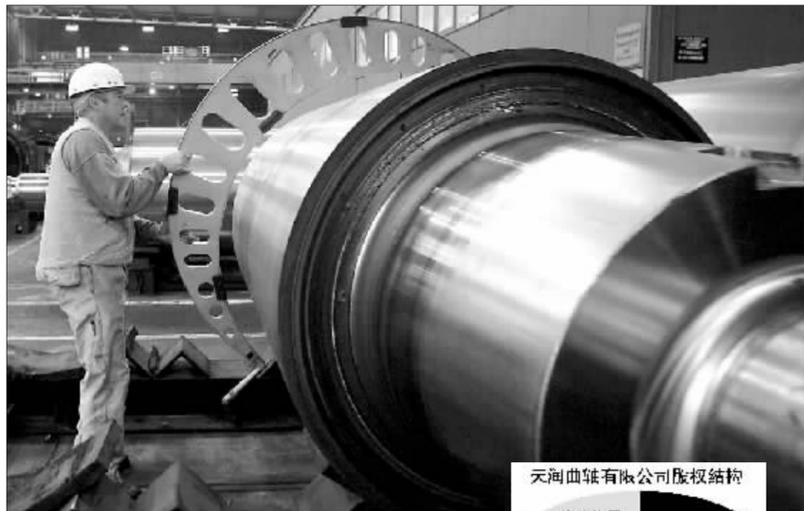
□本报记者 徐虞利

昨日,记者从山东威海市发改委获悉,该委针对日前媒体对天润曲轴并购的有关情况首次公布了具体操作详情。威海市发改委表示,蒂森克虏伯公司只对天润曲轴有限公司非核心业务——锻钢曲轴进行部分资产并购,而非整体并购。天润曲轴有限公司的核心业务——铁制曲轴将由山东曲轴总厂独资经营。

美林急于出让股权

据了解,持有天润曲轴有限公司40%股权的美国美林集团,对天润曲轴只有资金投入,没有技术输入,而且美林集团与山东曲轴总厂合资的期限即将于2006年年底到期,急于变现其所持股份,而天润曲轴有限公司目前又缺少足够资金回购美林集团的股份(约需1.6亿元)。按照合资企业的合同,当中方无法回购外方的股权时,外方有权将股权转让给第三方。因此,美林集团积极在国际上寻找新的投资方,而德国蒂森克虏伯公司早已准备进入中国曲轴市场,最终美林集团与蒂森克虏伯达成初步意向,蒂森克虏伯提出接受美林集团资产转让的前提是必须控股锻钢曲轴业务。

蒂森克虏伯公司下属的曲轴公司是全球最大的曲轴制造商。威海市发改委认为,天润曲轴有限公司如果与其进行战略合作,不仅可以解决资金问题,更重要的是可以引进先进的生产技术,大大提升锻钢曲轴技术水平,以高质量的产品打入国际市场。而天润曲轴有限公司开展锻钢曲轴业务时间较



蒂森克虏伯下属的曲轴公司是全球最大的曲轴制造商 资料图

短,对工艺的掌握和过程管理方面还不成熟,远远达不到国内外新型发动机生产的配套技术要求,实际产能只能达到设计生产能力的50%,如不引进国外先进技术,锻钢曲轴业务将很难有新的发展。

因此,天润曲轴有限公司于2004年开始与蒂森克虏伯公司进行商务谈判。

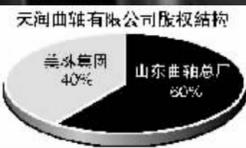
并购分步实施

据威海市发改委透露,双方的合作是蒂森克虏伯先购买天润曲轴有限公司锻钢部分资产成立独资公司,然后由中方回购独资公司的20%股份成立合资企业。并购完成后,在蒂森克虏伯公司持有的80%股份中,主要是并购了天润曲轴有限

公司美国美林集团持有的40%的股份。

威海市发改委认为,按照原对外贸易经济合作部2003年第3号令《外国投资者并购境内企业暂行规定》和商务部2006年第10号令《关于外国投资者并购境内企业的规定》(2006年9月8日起施行)，“本规定所称外国投资者并购境内企业,系指外国投资者购买境内非外商投资企业”,而天润曲轴有限公司原来就是合资企业。所以,蒂森克虏伯公司并购天润曲轴有限公司部分资产项目,并非严格意义上的“独资并购”,而是根据双方协议,采取分步实施的一种合作合资形式。

据悉,2004年天润曲轴有限公司与蒂森克虏伯谈判时,



中国汽车行业的发展形势非常好,蒂森克虏伯公司根据当时的市场情况,提出先期并购和后期扩大生产规模总投资为1.8亿美元,注册资本7200万美元。项目由蒂森克虏伯公司负责报批。2006年4月份蒂森克虏伯将并购和后期增资作为一个项目报到商务部进行审批,商务部出于某些方面的考虑,没有给予核准。蒂森克虏伯公司根据项目的进展情况、美林集团急于退出的要求和市场需求的变化,决定调整投资方案——先完成并购项目,至于何时增资扩产,将根据市场需求和并购资产的运营情况另行商定。

威海市发改委力挺并购方案

据悉,文登、威海市对项目申报材料进行了初审,于7月份将该项目报到山东省有关部门。该并购项目总投资9500万美元,注册资本4000万美元。按照国家相关规定,并购金额低于1亿元的项目无须国家发改委批准,当地发改委就有权批复。而威海市发改委认为,该项目符合国家产业政策,所并购资产中没有国有资产,并经股东大会表决通过,完全属于市场经济主体的企业行为,不存在知识产权的流失,不牵扯到高新技术,不会对国家经济安全构成威胁。

目前,山东省有关部门按照正常的审批程序,分别于7月24日、8月8日对该项目给予了核准、批复了合同章程,完成了注册。

威海市发改委表示,该项目合作双方在谈判中,没有给予外方国家政策以外的任何优惠。并且双方约定,在谈判期间,天润曲轴有限公司锻钢曲轴所有的技改投入全部暂停,失去了很多发展机遇,企业经济效益已呈下滑趋势。虽然该合作项目投资规模不大,但如果本次合作不能顺利完成,将会对天润曲轴有限公司的发展造成更大损失。

(徐虞利)

吉祥航空本月下旬上海开飞

□本报记者 索佩敬

面对高油价和竞争的严酷考验,国内五家民营航空开始“抱团取暖”。而作为五家中唯一尚“未起飞”的吉祥航空,昨日终于获得了民航总局颁发的经营许可证,并将于9月下旬开飞。业内人士指出,国有大型航空公司尚且因成本大增而苦苦挣扎,弱小的民营航空前途更难预料。

上海吉祥航空有限公司注册资本为人民币1.5亿元,投资方为上海均瑶(集团)有限公司和上海均瑶航空投资有限公司。昨天,民航总局正式对外发布公示,准备为吉祥航空颁发公共航空运输企业经营许可证。至此,均瑶集团离它酝酿多年的航空梦又近了一步。据了解,吉祥航空的第一

架飞机暂在虹桥机场运营,今后吉祥航空的运营基地主要在浦东国际机场。

均瑶党委书记陈理昨日表示,按照计划,吉祥航空将于本月中旬迎来首架飞机。该飞机为空中客车A319,预计本月下旬正式在上海开飞。而均瑶集团发言人王忠则透露,拿到经营许可证和运行合格证后,民航总局会给吉祥航空一些可以选择的航线经营,目前到底可以飞哪里无法确定。

自从2005年4月民航总局出台《国内投资民用航空规定》之后,国内航空业向民营资本敞开了大门。一时间,国内各路资本纷纷杀入航空业,先后有奥凯航空、鹰联航空、春秋航空等多家民营航空飞上天空。

中材集团重组新疆鹏润土企业

□本报记者 徐虞利

记者昨日获悉,中国材料工业科工集团公司与新疆塔城地区鹏润土资源合作开发项目于9月2日签约,由中国材料集团重组的新疆中非夏子街鹏润土有限责任公司也于当天成立。

据悉,新成立的新疆中非夏子街鹏润土有限责任公司由中国材料工业科工集团所属中国非金属矿工业公司绝对控股,新疆生产建设兵团农十师及和布克赛尔县国资经营公司共同参股。重组成立后的新疆中非夏子街鹏润土有限公司成为疆内最大的鹏润土企业,其钻井泥浆和活性白土的市场占有率将达到90%和80%以上。

新疆塔城地区鹏润土资源储量巨大,品质较好,是我国唯一符合美国API标准和欧洲OCMA标准的特大型钠基膨润土和钠钙基膨润土矿。目前已探明储量为5.45亿吨,远景储量为23亿吨左右,无论从规模还是从矿石质量上都与美国著名的怀俄明膨润土矿相媲美,具有巨大的经济价值和开发前景。

中国材料工业科工集团总经理谭仲明表示,集团将从资金、技术、人才和市场等方面对新疆中非夏子街鹏润土有限责任公司提供支持,将把新疆中非夏子街鹏润土有限责任公司打造为亚洲最大、国际一流的鹏润土生产企业。

英特尔中国新闻发言人离职

今日公布裁员计划,中国区可能裁员300人

□据重庆商报

今日上午,英特尔中国公司将公布具体的裁员及调整计划。就在这则消息出台之前,记者昨日从英特尔中国公司获悉,英特尔中国区新闻发言人刘婕已从英特尔离职。

昨日,英特尔 CEO 欧德宁在公司内部网络广播会议上,已宣布与裁员相关的最新决定。这次网络广播内容昨日已传达给英特尔各区域的高层。据悉,英特尔的这次裁员将波及到中国地区,市场、公关等部门可能成为重灾区。

不过,对于这样的调整计划,英特尔中国区却将对外公布时间推迟到了今天。此前有消息称,英特尔公司将在全球裁员2万人,原来的5个主要构架,将

调整为4个。

对于这一消息,英特尔中国公司公关经理张怡昨日表示,在公司未正式公布构架调整的消息之前,她不方便做出评价,今日上午,英特尔中国公司将向全国媒体宣布具体的裁员及调整计划。

昨日,据英特尔内部员工透露,事实上,英特尔中国区的裁员计划,从今年7月份便已启动。包括中国区新闻发言人刘婕在内的高管,都已相继离职。加上今天的这次裁员,英特尔在中国的裁员人数可能在300人左右。

昨日下午,记者拨通刘婕电话,刘婕坦承自己确已离开英特尔公司,“7月份自己就从英特尔主动离职了,现在已转行至某财经领域”。

华为将在拉美承建首个 WCDMA

□据新华社电

中国华为技术有限公司4日在此间宣布,公司已经同乌拉圭最大的电信运营商——乌拉圭国家电信局正式签订了WCDMA商用合同。这标志着华为率先在拉美地区获得了WCDMA承建项目合同。

据华为拉美区总裁蒋亚非介绍,WCDMA是世界第三代移动通信(3G)模式的一种。华为继2004年10月在非洲毛里求斯最先签署WCDMA承建合同之后,这

次又在拉美市场“抢滩”成功。

根据合同,华为将为乌拉圭方面提供WCDMA新一代基站和基于软交换的核心网设备,以及相关业务平台、终端、运维和管理服务。

据悉,截至目前,华为已获得31个WCDMA 3G商用合同。今年获得的WCDMA新增订单数已位居全球第一。该公司还与沃达丰、西班牙电信、德国电信、法国电信、葡萄牙电信、荷兰皇家电信、阿联酋电信等全球电信运营商在移动通信领域展开了全面合作。

海尔竞逐柏林国际消费类电子展

□据新华社电

“2006国际消费类电子展览会”目前正在柏林举行,平板电视成为展会关注焦点。飞利浦、夏普、三星等行业巨头分别展示了自己的尖端产品,而以海尔为首的中国彩电企业也把这一展会看作进入欧洲市场的最佳宣传机会。

就在柏林国际消费类电子展开展前一天,平板电视巨头夏普公司宣布面向全球市场推出其第八代液晶电视新品,其中包括6款 AQUOS液晶电视新品。这些产品将于10月1日开始在全球同步发售。飞利浦在展会上推出了具

有代表性的平板新品,其100英寸超大屏液晶电视令人瞩目。韩国LG电子公司的全系列新款内置数字视频录像机(DVR)的等离子和液晶电视也在本次展会上首次亮相。

海尔集团则在本次展会上展出了全系列高清流媒体电视机新品,从15英寸到63英寸共70多款,其高清触摸屏流媒体电视机、无线流媒体电视机、高清彩印流媒体电视机等创新产品悉数亮相,是参展产品最多的彩电品牌之一。此外,海尔还宣布,其主流平板电视机产品将在德国、法国等欧洲15个国家同步上市。

■ 短讯

宝马大中华区总裁身兼两职

自9月1日起,宝马大中华区总裁兼首席执行官、宝马(中国)汽车贸易有限公司董事长史登科博士,将兼任宝马北京代表处首席代表。前任首席代表孔安得将赴德国宝马集团总部任职。此前,他直接向史登科汇报工作。

在史登科身兼两职的同时,宝马集团任命陆逸为宝马集团大中华区主管企业事务的副总裁。(吴琼)

金豆集团吞下吉林交通建设集团

记者从有关方面获悉,吉林省交通系统内最大的国有企业——吉林省交通建设集团日前与省内一家民营企业金豆集团签订并购协议,由金豆集团以现金投入方式整体收购吉林省交通建设集团。

此次并购,金豆集团先期注入1亿元资金,用于解决在建集团改制成本和在建项目流动资金,此后将通过项目运作逐步改善企业的经营状况。

据悉,吉林省交通建设集团现有职工4000余人,目前负债近17亿元。(新华社)

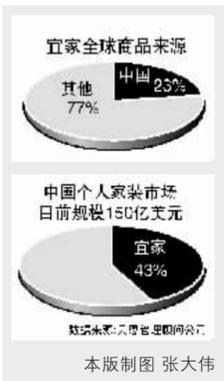
大众全球召回3.6万辆奥迪A8

由于座椅安全气囊出现故障,大众汽车公司已经在全球召回3.6万辆奥迪A8。此次召回涉及2002年10月至2004年3月份出厂的A8车型,奥迪方面表示将会全面更换故障气囊,但未透露更多关于A8召回方面的信息。

奥迪汽车商介绍,频繁的检测表明司机座椅安全气囊充气不完全,幸好用户目前还未经历由此引发的麻烦。(吴琼)

宜家在华扩张只自建不并购

深圳自建店 2007年初破土动工



□本报记者 喻春来

进入中国8年之久的瑞典宜家家居在华开店的速度与商品降价幅度,可以用“免

赛跑”来形容,8年来,在华只开了3家店,而过去5年其在华所售商品价格却下降了54%。

宜家亚太区总裁杜福延日前在接受上海证券报专访时透露,宜家下一步将会在华开设更多的商店,进入更多的城市,但不会以并购其他零售商的方式在华扩张,而坚持自己买地、自己建卖场。

杜福延说:“宜家在华扩张将以单独投资为主,如果在华建5到10家店,宜家在华的店面数量就占到其全球店面总数的重要份额。”

截至2006年8月,宜家在全球34个国家和地区共建有239家商店,宜家分别于1998年、1999年和2005年在上海、北京和广州建立了三家商店。其中,北京店的营业面积达4.3万平方米,是宜家

全球第二大标准店,仅次于位于瑞典的全球第一大店斯德哥尔摩店。杜福延称,2006财年,宜家在华的销售额仍比去年增长30%。

相对于外资百安居,内资东方家园,宜家的扩张速度实在是慢了一拍。杜福延却认为,宜家是一家私人公司,不是上市公司,不会为股东利益而牺牲什么,宜家看得更长远,不求快速回报,所以每个项目要的都是长期投资。

“宜家每一个新店项目都有很大的资金投入,我们需要更加谨慎的扩张。”杜福延说道。

杜福延所说的单独投资,就是宜家一贯坚持的买地自建卖场的经营方式。宜家最初在北京、上海都是租地开店。但寻找到合适地段后,先

后关闭了老店,重新自建新店。其中上海新店共投资了6000万美元,而北京则高达近1亿美元。

杜福延透露,宜家今年年内将进西部城市成都开店,而其在深圳的第一个自建店将在2007年初破土动工,广州的自建店项目也在紧锣密鼓地进行。而据海外媒体报道,宜家计划在今后5年内开设7家分店。

由于宜家并不是纯粹的零售商,还拥有强大的上游生产能力,其所有的产品都是自行设计,拥有自己的工厂。这样,宜家就不象其它零售商一样,受制造商要求更快扩张渠道的压力。目前宜家全球商品的23%来自中国。宜家2005财年(2004年9月1日至2005年8月31日)营业额为148亿欧元。

下一步策略是继续降价

□本报记者 喻春来

为了与对手竞争,宜家在中国也习惯并运用了价格战。自从1998年以来,宜家在中国市场销售的产品价格降幅已达54%。宜家亚太区总裁杜福延表示,尽管宜家在全球的商店每年都会降价,但在中国的降价幅度最大,很多产品在中国的售价是全球239店中最低价。

据贝恩管理顾问公司估计,中国不断增长的家居市场目前规模已达150亿美元,宜家在这一市场的占有率为43%。

降价的同时,宜家也正在努力降低成本。2004年,宜家将亚太区的采购中心从新加坡搬到上海。目前宜家在中国

共有370多家供货商,200多家加工工厂,这是宜家能降价的重要原因。

杜福延说,宜家用更好的方式降低成本,由于宜家在销售量的增长拉动了大量采购,单价也能降低,公司不断增长的销售量也使宜家获得了竞争优势。

杜福延称,2007财年,宜家计划在华的销售增长达到40%的目标,在华的重点仍然是继续降低产品价格,带有宜家特色的新低价幅度也会做相应的改动,并有更多的新产品出现在市场上。而宜家今年将锁定所有女性消费者为目标消费人群,将目标客户由白领阶层调整为女性消费者。



宜家分别于1998年、1999年和2005年在上海、北京和广州建立了三家店 徐汇 资料图