

Companies

闪联将成国际标准 长虹加速产业化进程

◎本报记者 田立民

日前,从ISO/IEC(国际标准化组织/国际电工委员会)总部传来消息,闪联国际标准提案获得美、日、韩、法、英等信息领域强国的支持,在最新一轮的FCD国际投票中顺利过关,闪联标准将成为全球3C协同领域的第一个国际标准。长虹表示,将加快闪联标准产品产业化。

据了解,闪联工作组由信息产业部指导成立,核心任务是我国自主知识产权的3C协同标准的制定和推广。目前,闪联已经成为我国3C协同领域中起步最早、发展最快、产业化最扎实的标准组织和产业联盟。2004年10月,长虹加入闪联工作组,并成为其核心成员。近年来,长虹积极参与闪联相关技术研究和标准制定、产业化推

广。据介绍,长虹独立提出闪联标准1.0中AV Profile、DVD Profile子标准,通过标准组内的讨论和审核;独立提出闪联标准2.0中的网络应用子标准,并担任组长单位;以闪联相关技术研究为基础,申请了超过10项发明专利;在行业率先开发出支持闪联标准的嵌入式媒体中心产品,进一步推动闪联标准的产业化进程;在行业率先开发

出支持闪联标准的基于网络的高清数字媒体播放产品,结合长虹的内容运营和服务体系,为行业提供具有创新性的产品和服务。截至目前,已有包括长虹闪联电视、闪联家庭媒体中心产品在内的近三十余款各个品牌的闪联产品面市,预计至2007年底累计销量将突破500万台。

与闪联倡导“3C协同”相呼应,长虹加速从传统家电制造商向3C信息家电综合产品与服务提供商战略转型,相继进入IT、通讯等领域,初步构建跨越广电网、通讯网及互联网的3C产业体系。长虹新闻发言人何克思表示:长虹将加强与联盟成员企业的协作,充分整合长虹全球化的技术、人才、市场等资源,加速闪联标准在中国以及全球的产业化进程,进一步发挥长虹的作用。”

重庆百货 楼宇换商场一举两得

◎本报记者 王屹

重庆百货日前召开股东大会,通过了公司以其自有产权的万州万川商用楼(面积8251.41平方米)与现重百万州商场一墙之隔的万州金鸿物业公司所拥有的金英商场(面积8770.32平方米)进行房屋使用权交换的议案。

据介绍,交换后重百万州商场与金英商场的隔墙可以打开,达到电器与超市、百货业态成为一体、形成互动的效果。而原重百电器所在的商用楼则进行委托挂牌拍卖。据有关会计师事务所评估,该楼评估价为4402万元,而账面净值3360万元,若能成功处置,重庆百货可实现1000多万元的溢价收益。公司表示,以上这些措施不但可以有效盘活资产,还可提高重百三业态在万州的竞争力,从而逐步扩大重百在万州的市场占有率。

上海汽车 两款发动机入选十佳

◎本报记者 葛荣根

上海汽车最近双喜临门,在由《汽车与运动》主办的“中国心”2007年度十佳发动机”评选中,公司旗下的上海通用别克LaCROSSSE君越所搭载的Ecotec D-VVT 2.4升发动机和上海大众斯柯达明锐的1.8TSI发动机脱颖而出,双双荣获2007年度十佳发动机”称号。

年度十佳发动机”评选是国内最具权威的发动机评选活动。别克LaCROSSSE君越 Ecotec D-VVT 2.4升发动机的获奖,是凭借其顶尖智能发动机技术、高效动力及出色的燃油经济性;而斯柯达明锐的1.8TSI发动机的获奖,则是凭借其强劲的动力性能和国际领先技术。

联环药业 爱普列特工艺突破

◎本报记者 吴耘

联环药业日前宣布,其国家一类新药爱普列特的生产工艺取得了重大突破。

爱普列特公司针对泌尿科的主导产品,目前已占据同类产品市场份额的5%。但在爱普列特原料药生产过程中,某关键原料一直以来存在采购成本高、供应得不到有效保证的问题,也制约了爱普列特原料药的扩大生产。为解决这一关键技术问题,该公司自2003年开始组织科技攻关,通过有关技术人员历时4年多的不懈努力,目前已成功走通了新的工艺路线,实现了以常用原料替代上述关键原料的目标,大幅度降低了爱普列特原料药的生产制造成本,而且摒弃了该原料对环境的污染,为该产品的进一步扩大销售、提高产品盈利能力奠定了基础。

中兴通讯 获全球管理会计大奖

◎本报记者 李小兵

在全球拥有16万成员的著名管理会计师公会——CIMA皇家特许管理会计师公会日前首次在中国颁奖,就将花环戴在了中兴通讯的头上。中兴通讯高级副总裁、财务总监韦在胜代表公司在上海接受了2007CIMA最佳中国合作雇主企业”这一全球性管理会计大奖。

韦在胜表示,此次获得CIMA管理会计奖,其意义在于公司在运用财务管理手段实施风险控制方面正在积累经验。

四维控股有意再度牵手德国杜拉维特

◎本报记者 王屹

据记者了解,四维控股有意与德国杜拉维特再次联姻,而杜拉维特方面也表现出合作的诚意。

10月23日,四维控股曾发布公告,公司拟以其位于重庆江津的卫浴生产基地为基础,与世界顶级卫浴制造商——德国杜拉维特公司组建中外合资企业。

消息一出,让人联想到了去年4月29日四维瓷业(四维控股原来的简称)以原始投资成本向杜拉维特亚洲公司转让其所持有的全部重庆杜拉维特洁具有限公司股权。为何与对方解除合作关系不久,此番又会再度牵手呢?

日前记者在四维控股临时股东大会上向公司有关负责人提出了这个疑问。这位负责人表示,在2003年公司同杜拉维特合资后,四维仅占到合资公司39%的股份。而当时的合作思路也只是利用四维的基地进行较低附加值的“贴牌”生产,即四维按照杜拉维特的设计要求,为其生产卫浴产品,但产品必须贴上“Duravit”的商标,而不是四维的“SWELL”或“GOLDEN SWELL”商标。经过了几年的运行后,公司发现这种合作模式效果并不理想,反而给公司带来了亏损的后果。于是,公司决定在不亏本的情况下,把其持有的合资公司股权转让出去。

这位负责人还指出,随着近年来原辅材料价格的不断上涨和卫浴市场竞争的日益激烈,公司已经认识到了单一的卫浴主业难以达到投资者对业绩成长的要求,因此,公司已经开始谋求多元化的经营战略。不过公司始终认为,不管今后会朝着什么方向发展,作为



起家老本”的卫浴产品依然是公司最重要的主业之一。为此,公司重新审视了与杜拉维特的合作,意图与对方展开一种全新的、深层次的合作方式。

记者从杜拉维特方面也证实了双方的再度合作。据悉,今年10月18日下午,四维控股董事长雷刚与德国杜拉维特(中国)洁具有限公司的董事长和总经理在北京举行了正式会谈,就双方在高档卫浴领域的技术合作、市场合作、能源合作、资产与品牌合作等7个方面进行了深入的探讨。虽然双方尚未签署意向性协议或正式合作协议,但已经开始尽职调查和磋商组建中外合资企业的细节事宜。

据杜拉维特(中国)公司一位负责人透露,11月15日,该方的两个专家组已先期来到了四维控股生产厂区。19日以后,还将有包括财务分析小组、销售分析小组、生产分析小组等多个专家组进场,其中还有多位来自德国总部的高级管理人员和资深专家。

从杜拉维特提供的调查提纲可以看到,其分析内容涉及了从各种合同、协议、证明文件到环境保护风险、管理层薪酬结构等40多个项目,其范围之广可谓细致入微。此举也显示出了杜拉维特方面合作的诚意。

记者了解到,杜拉维特官方网站上,公司中文名称为杜拉维特,主营世界顶级卫浴,2006年被福布斯评为世界十大洁具品牌之首。其工厂成立于1817年,距今已有190多年历史,由一个坐落在德国巴登符腾堡州黑森林中心地带洪堡的

小厂,发展成为闻名于世的卫浴产品制造商,主要生产陶瓷洁具、浴室家具及配件。公司总部设在Homburg,在Schenkenzell、埃及开罗、法国Bischwiller及世界著名的陶瓷之都Meissen等地都有生产基地。其产品因精湛的技术和独特的工艺而遍及世界各地的高档宾馆、公共设施、办公楼、机场以及多国的总统府、议会大厦。

有知情人告诉记者,此次四维控股与杜拉维特的合作,将是从事生产、销售、工艺、人员到股权、资本和品牌等方面的全方位合作,双方在合资公司中的地位将旗鼓相当。如果合作能够顺利实现,那无疑将对四维的整个产品档次和市场竞争力起到巨大的促进作用,对四维的盈利能力和业绩也会有很大的改善。

通威集团投资建设年产万吨多晶硅基地

◎本报记者 陈伟

日前,通威集团、巨星集团与中国成达工程公司在成都签约,共同推进三条年产能力为3000吨的多晶硅生产线设计。通威集团总裁刘汉元表示,在光伏产业方面,通威希望打造出世界级多晶硅生产基地和世界级清洁能源公司,并考虑该项目单独上市。

今年5月,通威集团与乐山市人民政府签署1万吨多晶硅项目投资协议,其中投入近7亿元资金建设的年产1000吨的一期工程将于2008年6月前正式竣工投产;而此次签署的9000吨多晶硅项目为二期工程,预计投资65亿元。1万吨产能将于2009年上半年形成。项目设计合同显示,该工程将刷新国内多晶硅单条生产线最大

年产能1500吨的纪录,其设计工艺、建设规模、技术优势等方面都将在国内领先。

刘汉元称,根据其三步走的设想,第一步年产1000吨规模的多晶硅项目建成后,可实现年销售总收入达38亿元人民币;第二步,用3年时间建成1万吨年产规模的多晶硅项目,成为中国最大的多晶硅生产企业,年销售总收入达到200

亿元人民币;第三步,再用5年时间,形成从多晶硅到太阳能电池组件、太阳能发电的新能源产业链条,建成世界级清洁能源公司,年销售总收入达到500亿元至800亿元人民币。刘汉元预计,随着国内多晶硅和光伏产业建设规模的扩大,10年内全世界70%以上的多晶硅将由中国制造。届时,太阳能发电成本将低于水力发电成本。

从供应商迈向承包商 振华港机提升竞争力



◎本报记者 杨伟中

振华港机日前就中标江苏太仓港码头散货系统总承包合同专门发布了公告。市场分析师注意到,相对于以往动辄上数亿美元集装箱起重机合同,振华港机拿下此一金额不大订单的意义在于,该公司已经由原先单纯的散货机械供应商,升格为散货系统总承包商,这将进一步提高振华港机在此领域的市场竞争力。

散货机械与集装箱起重机多年来一直是上海振华港口机械(集团)股份有限公司两大传统性主营业务,前者在公司主营收入上占比不大,但利润贡献率相对不错。振华港机所制造的散货机械主要以桥式抓斗卸船机、装船机、斗轮堆取料机和翻车机等散货装卸机械为主。据悉,振华港机ZPMC品牌的散货机械如今已远销至法、美、日、澳、巴西、印度和摩洛哥等国家,以及国内的青岛、日照、大连、宁波、广州、南通和曹妃甸等港口,甚至被国华电力、大唐发电等电力系统所采用。

太仓港码头有限公司由宁

波港集团有限公司、香港武钢贸易有限公司和中国对外贸易运输集团总公司于2003年共同投资组建。振华港机此番中标总承包太仓港码头散货系统项目合同金额为6.06亿元,交货期为2008年12月。它包含了设备制造和系统承建两大部分,项目具体包括2100t/h卸船机、4200t/h斗轮堆取料机、4200t/h装船机等10台设备及1套生产能力为4200t/h的皮带输送机、照明与控制系统等。

有分析师指出,由于中国等新兴经济体对铁矿石、煤炭等需求的不断增长,导致自2003年以来全球干散货运输市场持续兴旺,由此催发散货码头业务进一步扩张,拉动了散货机械市场的红火。但散货机械产品行业竞争较集装箱起重机更为激烈,所以,振华港机发挥自身多年来累积起来的技术创新优势,将自动化系统控制与散货机械管理相结合于一体,一定程度上抬高了散货机械进入门槛,提升了ZPMC品牌的散货机械的市场竞争力,而且相对于单纯的设备供应,项目总承包的利润率无疑更高些。

苏宁电器 上海第四家大店如期启动

◎本报记者 张楠

苏宁电器2007年的“失店战略”即将完成收尾工作。记者从苏宁获悉,苏宁一家过万平米的超级大店近日开进上海曲阳商圈。

进入2007年下半年以来,苏宁以每月一家大店的速度迅速挺进上海的徐家汇、新上海商业城、龙阳、曲阳等核心商圈,大店发力使苏宁在行业竞争中明显占优。苏宁华东二区执行总裁凌国胜接受记者采访时表示,作为过去传统家电的集散地,曲阳商圈拥有着一定的知名度和人气,市场容量可观,但受物业选址限制,家电连锁对该区域可谓有心无力。在苏宁拿下经营面积达两万平米、拥有上百个停车位的新神州商厦后,也正式宣告家电连锁开始发力曲阳商圈。业内人士分析,目前曲阳地区家电市场在价格尤其是服务方面的竞争远不够激烈,因此,商圈辐射范围和影响力不足,市场容量有限,保守估计仅在8亿元规模左右。随着苏宁大店的进驻,成熟的连锁模式成为做大商圈、做好服务的有力引擎,有望挖掘出巨大的消费潜力。

据苏宁方面介绍,品牌、价格、服务成为苏宁整合曲阳地区家电市场的三把利剑,2007年6月世界品牌实验室(World Brand Lab)评定苏宁电器的品牌价值为402.25亿元,在整个家电行业名列前茅。品牌影响力成为苏宁市场竞争中的巨大优势。同时,苏宁透明化价格体系、专业化服务也成为市场竞争的利器。

S*ST秋林 化解债务迈出关键一步

◎本报记者 高文力

S*ST秋林引入汉昂作为援手,减债工作迈出关键性一步。日前,S*ST秋林与工行哈尔滨大直支行、黑龙江汉昂投资有限公司签定《还款免息协议》,S*ST秋林的债务化解出现曙光。

早在今年10月16日,S*ST秋林向工行大直支行提出还款免息请求,并引入汉昂公司与工行大直支行签订了《保证金协议》,由汉昂公司代S*ST秋林向大直支行存入7000万保证金,大直支行同意向工行大直支行存入7000万保证金,大直支行同意向工行大直支行存入7000万保证金。根据日前公司公告,此事有了最新进展。在大直支行已确认划收上述款项人民币7000万元后,S*ST秋林、汉昂及大直支行三方签订《还款免息协议》,工行大直支行对S*ST秋林的债务、利息及还款进行重新界定,截至2007年10月31日,S*ST秋林共欠工行大直支行人民币贷款本息等合计20611万元,根据协议,工行同意减免秋林4680万元贷款利息,S*ST秋林需偿还的为15649万本金、520万利息及诉讼费。这部分债务须在11月30日之前还清。据分析,如果按协议约定实际还款时间计算,S*ST秋林可获得债务重组利得约4530万元。报表显示,该公司2007年前三季度,公司亏损2467万元,根据新的会计政策,如果这部分利得计入收益,那么2007年公司有可能因债务重组而扭亏。

中原高速 与中石化携手经营加油站

◎本报记者 周帆

中原高速日前发布公告表示,准备与中国石化共同出资组建一家新公司,在有关高速公路服务区经营加油站。

中原高速是河南省一家路桥类上市公司,拥有郑州黄河公路大桥以及京珠高速郑州至驻马店段管理经营权。依靠得天独厚的优势,中原高速上市后业绩稳步增长。中国石化作为中国三大石油巨头之一,在河南石化行业占据主导地位。

据悉,新成立的公司名为“河南中石化中原高速石油有限责任公司”,注册资金为1000万元,其中中国石油化工股份有限公司出资人民币510万元,占出资比例的51%;中原高速出资490万元,占出资比例的49%。合资公司的主营业务为汽油、柴油、煤油、润滑油零售及燃料油和其它石油石化产品的经营业务;兼营业务为石油天然气制品、化工产品销售等业务,合资期限20年。

业内人士分析,中国石化此次牵手中原高速,意在加强对高速公路干线用油市场的控制。随着全国以及河南高速公路网络的完善,私家车的增多,高速公路正在取代普通公路成为人们出行主流。这个庞大的用油市场将是三大油企的必争之地,中国石化此举意在抢先布局。

铁龙物流 欲购干散货集装箱逾万只

◎本报记者 唐学良

铁龙物流拟通过资本市场融资,在明年上半年之前完成投资39550万元,购置干散货集装箱12000只,其中,通用型干散货箱7000只,改进型干散货箱5000只,满足铁路干散货运输量持续增长的需求。

据介绍,近年来无论是国内还是国际贸易中,干散货的运输量都呈不断增长的上升趋势,环渤海、长三角、东南沿海、珠三角和西南沿海5大区域港口群的散堆装货物的贸易持续大幅增长,化肥、硫磺、氧化铝、焦炭、水泥等适合集装箱运输的散堆装货物的中转运输量均大幅上升,而铁路干散货集装箱运输,更易于实现进出口货物对流及多点循环运输的发展需要。