

Companies

拍卖还债 *ST得亨“倾家荡产”迎重组

◎本报记者 彭友

*ST得亨或以“倾家荡产”的形式迎重组。

记者昨日获悉,辽源市中级人民法院决定将*ST得亨的全部家当悉数拍卖,偿还4亿多元的银行贷款。与此同时,百瑞信托借壳*ST得亨的初步协议也已签订。

*ST得亨的全部资产都将被推上拍卖席。“辽源中院技术处有关人士昨日对记者表示,待资产琳琅满目,包括房产、土地、设备等等,光评估报告就有一尺来高。

据上述人士介绍,此番拍卖,主

要是为了偿还*ST得亨所欠的银行贷款,债权银行主要包括工行、农行、建行,资产的评估价值为6亿多元,拍卖参考价约为4.8亿元左右。

此前的5月23日,辽源中院技术处即委托相关拍卖行对*ST得亨资产进行拍卖,当时的参考价为6亿元。虽然北京、深圳均有不少意向者亲赴偏居东北一隅的辽源察看,但因价格原因而迟迟未作表态,辽源中院技术处遂有将参考价下降20%之举。对于这种情况,上级部门也有过可以降价20%的规定。”法院人士说。

6月10日,受委托的三家拍卖公司在当地媒体上再度发布了拍

*ST得亨资产的公告,抵债资产拍卖时间均为6月25日。

昨日,*ST得亨披露,公司上述抵债资产是公司的主要经营资产,当上述抵债资产拍卖处置剥离后,公司将无主要的经营性资产,从而使公司丧失主要的经营业务,正常的生产经营受到严重影响。

*ST得亨还表示,公司目前正在积极与银行等有关各方协商并力争妥善处理。但有知情人向记者透露,既然法院已将此进行到司法拍卖程序,公司方面回旋的余地并不大。实际上,如果没有当地政府的同意,法院将此强行拍卖也是有难度的。换

而言之,这次拍卖应该是得到了各方的首肯”。据了解,*ST得亨目前是辽源市唯一一家上市公司。

资产卖出后,*ST得亨很可能成为一个既无资产也无负债的净壳,这无疑是拟重组方最乐于看到的情况。”一位市场人士评论说。

*ST得亨6月10日披露,截至2008年6月6日,公司已与本次重大资产重组相关各方协商并就有关事项基本达成共识,合作框架协议正在履行签署程序。框架协议的主要条款为,辽源市财政局将所持*ST得亨股份转让给深圳东篱汇富资产管理有限公司;辽源辽河纺织有限责任公司以

承债方式收购*ST得亨整体资产,承接全部债务及业务,并负责安置全体员工;*ST得亨以换股的方式吸收合并百瑞信托。

一位知情人士对记者表示,*ST得亨陷入困境已多年,其间有不少意向方与公司接触,商讨重组事宜,但均未果。而这次百瑞信托与*ST得亨接触的时间只有一个月不到,双方便已有“悔婚嫁”的意向。

这次重组,也是省、市多方面牵头协调的结果。”*ST得亨一位内部人士告诉记者,双方也只是有诚意而已,细节问题还没来得及更深入的探讨,成与不成尚在两可之间。”

鞍钢股份 桥梁板首次出口欧洲

◎本报记者 唐学良

由鞍钢股份中厚板厂生产的鞍钢牌桥梁板,不日将远涉重洋,飞架在挪威境内的格罗马河上。这是鞍钢“优质桥梁板首次出口欧洲。

桥梁用钢板是鞍钢股份的主导产品之一,生产历史悠久,曾被用在我国铁路发展的四个标志性工程中的三个,即武汉长江大桥、南京长江大桥和九江长江大桥上。近年来,鞍钢牌桥梁板,又先后中标江苏省润扬长江公路大桥,上海东海大桥、苏通大桥和重庆万州大桥等国“字号”桥梁建设工程。

此次鞍钢股份成功中标山海关桥梁厂出口挪威和德国的两座桥梁的钢板供应合同,鞍钢牌桥梁板将首次出口欧洲,并应用在挪威等低温地区,这也标志着鞍钢股份桥梁板生产和产品质量水平跻身世界前沿。

*ST 广厦、ST 黑豹 撤销股票特别处理

◎本报记者 彭友

*ST 广厦今日公告称,公司2007年度净利润为18266.69万元,扣除非经常性损益后的净利润为11754.39万元。经上海证券交易所批准,公司股票交易将于2008年6月12日停牌一天,2008年6月13日起恢复交易,并撤销公司股票交易退市风险警示及其他特别处理,公司股票简称由*ST 广厦变更为浙江广厦。公司股票交易将于2008年6月12日停牌一天,2008年6月13日起恢复交易。

ST 黑豹公告称,鉴于公司2007年经营情况和财务状况正常,扣除非经常性损益后的公司净利润为正值,股东权益也为正值,因此对公司股票实行其他特别处理的原因已经消除。经公司申请并经上海证券交易所审核批准,将从2008年6月13日起撤销对公司股票实行的其他特别处理,公司股票简称由ST 黑豹变更为东安黑豹。公司股票交易将于2008年6月12日停牌一天,6月13日恢复交易。

*ST 远东 拟调整董事会成员

◎本报记者 何军

昨日逆势涨停的*ST 远东今日披露,因公司第一大股东物华实业公司实际控制人发生变化,公司近期拟对现任董事会成员及高级管理人员作出适当调整。此外,公司保证在未来三个月内不就本公司重大资产重组或定向增发等行为进行商议或讨论。

中材国际 子公司签土耳其合同

◎本报记者 彭友

中材国际今日公告称,2008年6月11日,公司之控股子公司中国建材装备有限公司与土耳其一家公司签署了日产6500吨水泥熟料生产线设计、设备和技术服务合同,该项目位于土耳其Tavasani,合同价款6084.7万欧元,工程范围包括从石灰石破碎至熟料出口的工艺电气自动化设计、全厂设备供货、土建及安装调试、调试、人员培训等,本合同自收到预付款之日起生效,合同工期为27个月。

完善投资战略 张江高科再度实施关联交易

◎本报记者 李锐

张江高科今日公告,张江集团公司拟以市场评估价格,购买张江高科控股子公司——上海张江创业源科技发展有限公司开发建设的“创业园”项目中的三幢物业,并拟将该物业全部用于张江园区标杆孵化器建设,本次交易的总金额为20659.2354万元。这是继2006年3月和2007年1月实施了两次关联交易后,双方再一次通过此种途径完善系统内的资源整合。

扶持和孵化一批自主创新型的中小型企业,对于张江园区的长远发展具有重大意义,也是张江集团为张江高科培育更多优质投资资源的重要步骤之一。张江高科于2006年提出了以张江园区特色产业运营为主体,以高科技产业投资和专业化创新服务提供为两翼的“产业互动跨越式发展战略,即“一体两翼产业互动式”的创新发展战略,以期将张江高科打造成最具竞争力的中国自主创新园区运营发展商”。

据了解,此次集团购入的南区2#、3#楼,将按照标杆孵化器的装修标准装修物业,然后以低于市场的租金租赁给经过筛选的、具备自主创新能力的中小型企业,作为对被孵化企业的扶持;购入北区C1型楼,是为了引进激励科学仪器项目。睿励科学仪器(上海)有限公司是一家从事集成电路工艺检测设备的高科技研发设计类公司,其集成电路检测装备项目列入了2005年上海市科教兴市重大产业科技攻关项目。

据介绍,通过此种模式,既改变



了原先由上市公司承担政府功能,再对上市公司进行补贴的非市场化做法,又实现了对创新性初创企业进行扶持的政府功能,推动了园区孵化器建设,对于集团和上市公司而言是一个双赢的交易。集团公司可以在这些企业发展到一定程度时,让张江高科股份及时介入,从资金、服务等方面介入,为他们提供专业服务,进行上市辅导,最终达成企业上市。这种模式既为上市公司提供了更多的产业投资机会,又可以解决孵化企业的融资需求,符合张江高科“一体两翼”创新战略的具体落实,体现了张江集团对于张江高科创新投资“一翼”的战略扶持。

有业内人士分析说,张江高科毫无疑问具备了产业投资方面得天独厚的优势。投资是一项高风险高收益、专业性极强的经济活动,作为上市公司,张江高科和一般投行的最大区别在于其不能承担过大的投资风险。一方面,由于张江高科有丰富的物业资源,藉由物业和物业使用人之间的天然联系,张江高科可以在日常的客户服务中,更快地获得企业的发展规划,及时地介入和跟踪,从而获得合适的投资机会;另一方面,张江集团公司目前正在实施的孵化器建设,更为股份公司培育和提供更多的投资对象创造了极为有利的条件。

据悉,园区新型孵化器模式将

在提供集约式空间服务的基础上,整合现有政府扶持、产业联盟、公共技术平台及专家顾问等公共资源,提供包括物业、公关、行政、会计、法律、投融资等在内的一系列专业服务,并根据企业不同的发展阶段提供有针对性的阶梯式服务。目前,专注于孵化器建设的孵化中心已经注册成立,并开始了孵化运作。到目前为止,已有30多家初创型企业进入孵化器,国家大型金融保险企业中国人寿亦于上月购置了集电港领袖之都西块一幢近3400平方米的物业,作为设立同城数据备份中心之用;这标志着张江的产业类型正不断地得以延伸和完善,也为公司持续稳步发展奠定了基础。

居安思危 青岛啤酒继续推动“整合与扩张并举”

◎本报记者 刘海民

青岛啤酒新一届董事会10日产生,新任公司总裁孙明波表示,在他任期的3年里,将继续推动青啤“品牌带动”的策略,在快速发展中整合与扩张并举”。

统计资料显示,青岛啤酒销量由2001年的251万升增加到2007年的505万升,同比增长101%,销售收入由52.7亿元增加到135.3亿元,同比增长157%;利润总额从2001年的1.8亿元增长到2007年的5.6亿元,同比增长211%;

品牌价值从2001年的67.1亿元增加到2007年的258.27亿元人民币,同比增长285%,持续呈现利润增幅高于销售收入、销售收入增幅高于销量的良好发展态势。

青岛啤酒在十几年间通过兼并、扩建和新建的工厂遍布全国各主要区域。尤其从2006年起,公司先后在济南、日照、成都、榆林布局建厂,同时扩大了平度公司的产能;目前在全国18个省、市、自治区拥有50家啤酒生产企业,主要经济指标高居国内同行首位。去年年底,青啤董事会作出决议,在泰国兴工厂,

而这将是中国啤酒企业在国外建设第一个啤酒工厂。据悉,青岛啤酒计划在2007到2009年3年间新建和扩产200万吨的新产能,预计今年中期前新增90万吨产能。

青岛啤酒从上世纪初就开始出口,现在已经出口到世界50多个国家和地区,出口量占中国啤酒出口总量的50%以上。目前,已经形成美国、欧洲、东南亚三个强力出口三角架,出口份额和品牌影响力日增长。

青啤公司新一届董事会用“内忧外患”和“严酷的冬天”来形容国

内啤酒行业所面临的经营大环境。他们认为,对于整个行业来说,一是国际资源背景发生了很大的变化,企业生产经营的成本不断上升;二是国内行业市场还正处在整合之中,主要企业的市场份额还没有达到理想的比例。这种情况既带来了严峻的挑战,同时也为青啤公司带来了发展的新机遇,关键是要看清大势,善于应对这种“公共性”的危机,在国际市场上有步骤、分阶段地推进国际化的战略,同时在国内不失时机地利用组合空间较大的客观环境,进行市场的拓展。

拟推低价位服务 生意宝引爆 B2B 价格战

◎本报记者 彭友

记者从生意宝获悉,公司拟推出定价1800元版的“中国供应商”服务,深度试水综合B2B市场。这也是除与百度携手共建“行业网站广告联盟”之外,生意宝首度对外公布自主性的盈利模式。

一位业内人士指出,由于目前国内B2B领域同类服务的价格大多在数万元甚至数十万元之间,生意宝此举有望全面拉开国内B2B市场价格大战的序幕。”

生意宝市场方面有关人士透露说,中国供应商“定在1800元的低价位,是一种让利服务,目的是让更多的企业花较少的钱就能获得服务,携手企业渡过宏观经济难关。

今年以来,国内企业正在普遍经受一场考验,一方面全球经济不



景气,人民币升值、出口退税降低或取消等导致了企业出口难;另一方面原材料涨价、劳动力成本提高,加上银根紧缩,企业贷款难、利息高

等,使企业成本大幅度提高。这些因素都造成了企业经营困难,尤其是中小企业形势严峻。

生意宝董事长孙德良昨日对记

者表示,“中国供应商”同公司其他众多服务一样,是根据市场和用户需求推出的服务项目之一,网盛生意宝将按照既定的战略规划,积极拓展符合市场需求的服务,稳步推进公司发展战略。

此前不久,生意宝一口气吞下“中华纺织网”等四家专业网站和一家会展公司与软件公司,业内人士分析,这表明网盛生意宝“外门+联盟”模式的根基已企稳,开始发力在这个根基上玩转市场策略,低价“中国供应商”显然是孙德良抛向国内B2B市场的第一颗撒手锏。

此番生意宝推出1800元“中国供应商”,使B2B价格大战已不可避免,国内B2B原有的价格体系有望被打破,而新的价格体系与市场前景将逐步形成。”中国B2B研究中心研究员曹磊对记者如是表示。

中国石油 将收购集团成品油销售资产

◎本报记者 陈其珏

中国最大的油气生产商——中国石油昨天宣布,公司董事会决议以一批或分批形式,在内地公开发行总额不超过人民币600亿元的境内公司债券,以调整公司的债务结构及充实营运资金。据悉,这可能是迄今为止中国规模最大的公司债发行。公司还宣布,将收购控股股东成品油销售业务和资产。

公告表示,此次发行的募集资金拟用于满足公司中长期资金需求,调整债务结构、补充流动资金,同时也可能作为西气东输二线工程等项目投资用途。具体募集资金用途提请股东大会授权董事会根据资金需求确定。有关发行债券的提案,将于下月31日举行的临时股东大会上让股东表决。另外,公告称,本次公司债券的期限为不超过15年,可以为单一期限品种,也可以是多种期限的混合品种。

对中国石油这样的大公司而言,600亿15年期公司债的风险并不大,对公司今年的运营也不会带来太大影响。”交银控股首席能源研究员贺炜对本报记者说。

中国石油昨天还宣布,其将以10.04亿元人民币向控股股东——中石油集团收购成品油销售业务及资产。上述所涉及的资产分布于中国16个省、直辖市及自治区的208座加油站及25座油库等相关的成品油销售业务及资产,其中含8家经营成品油销售业务公司的股权。中国石油有关人士表示,此次收购完成后,中石油集团其他企业将不再经营成品油销售业务。这将彻底解决公司成品油销售业务的同业竞争问题。

青岛海尔 拔得“家电下乡”销量头筹

◎本报记者 刘海民

记者近日从海尔集团获悉,在第一阶段的“家电下乡”中,海尔取得了阶段性的成功。海尔“家电下乡”产品销量占全国的38%,居全国第一;在“家电下乡”试点的山东、河南、四川三省,份额也分别位居第一;特别在山东省,海尔“家电下乡”冰箱、手机的品牌占有率高达50%以上。

5月底,财政部、商务部联合发出通知,继续实施“家电下乡”政策,实施截止时间暂定为2008年12月31日,补贴品种、标准等政策保持不变。据悉,在第二阶段的“家电下乡”中,海尔集团取得开门红,销量有新增长。6月1日至9日,海尔“家电下乡”产品销量在全国占42%。

海尔是“家电下乡”中标产品品类最多的企业,冰箱、彩电、手机3种产品共36个型号中标。据了解,为确保“家电下乡”项目中的所有产品适合农村的环境,符合农民的使用习惯,海尔专门针对农村产品开发了一个技术平台,成立专业研发团队,针对农村用户的实际需求,研发出了许多性能高、易操作、环保节能、价格实惠的产品,如宽电压带的冰箱、超强接收的电视机等专供农村的产品。

国电电力 “外三”又一机组通过试运行

◎本报记者 唐学良

国电电力上海外高桥第三发电有限公司第二台100万千瓦超超临界汽轮发电机组,日前通过了168小时满负荷试运行,比原计划提前了近1年时间。

为确保该机组赶在今年迎峰度夏前投产发电,保证电网平稳度夏,“外三”建设人员不断优化和提高第二台机组的施工和调试质量,用不到30天的时间就高质量完成了原计划3个月完成的所有调试项目,并以国际最高水准的FCB(孤岛运行)试验为机组的调试工作画上了一个圆满的句号。

自今年3月,“外三”第一台百万千瓦超超临界机组,顺利通过168小时连续满负荷试运行以来,两个多月的运行统计表明,该机组实际供电煤耗远低于目前国内最先进机组,达到了国际最好水平。目前外高桥发电基地的总装机容量已达到500万千瓦,相当于上海本地发电容量的三分之一。

重汽集团 研制成功EGR国III发动机

◎本报记者 郑义

中国重汽集团最新研制的EGR WD615国III柴油发动机,近日通过国家汽车检测机构组织的专家团全方位检测,确认该型发动机满足国III排放要求。

据了解,采用电控EGR(废气再循环)技术,是该发动机的主要创新内容之一,这也是目前国内唯一采用EGR技术的国III柴油发动机。由于采用了废气再循环技术,有效改善了发动机的燃烧性能,形成了高功率、低排放、低油耗、低噪声特征。中国重汽集团董事长马纯济称,公司EGR发动机已经完成了从技术开发到批量生产的过渡,目前已达到月产1万台的生产能力,且具有较为明显的性价比;自5月初以来,中国重汽销售的EGR国III重型卡车已超过1000辆,节油效果明显,用户反应良好。

中国重汽今日公布了月度产销快报,公司在今年5月份生产及销售重型卡车数量分别达到11007辆和10478辆,今年累计生产及销售数则为45027辆和38659辆。