

17份裁定书查封长航凤凰资产11.4亿

证券时报记者 张奇

长航凤凰 000520)屋漏偏逢连夜雨。继近日修正年报业绩预告从全年预亏 8 亿增至预亏 18 亿之后,该公司近日又收到相关法院的 17 份裁定书,被查封 11.4 亿元的财产。

根据公告,长航凤凰近日收到武汉海事法院送达的 17 份民事裁定书,中国进出口银行、招商银行青岛路支行、上海浦发银行武汉分行于 4 月上旬向武汉海事法院提出诉前财产保全申请,要求冻结被申请人银行存款,或查封、扣押其等值财产,涉及

金额 11.4 亿元。

至此,长航凤凰及其控股股东名下的荣江 14002、荣江 14033、荣江 13001、瑞江 5、瑞江 7、瑞江 8 等 11 艘船舶的所有权遭到查封,查封期限为两年。

此前,长航凤凰在 4 月 11 日发布了《关于贷款逾期的公告》,因公司严重亏损,资金极度紧张,致使公司已到期的贷款本金和利息未能如期偿付,其中欠付招商银行青岛路支行本息合计 1.07 亿元,欠付上海浦发银行武汉分行利息 1253 万元,欠付中国进出口银行利息 681 万元。

截至 4 月 11 日,长航凤凰共有逾期的贷款本息合计 4.47 亿元,占公司最近一期经审计净资产的比例为 342.73%,占公司最近一期经审计总资产的比例为 5.07%。

上述法院经审查认为,三家银行的申请符合法律规定,裁定准许银行提出的诉前财产保全申请。冻结长航凤凰及其控股股东的上述船舶资产。

长航凤凰称,上述船舶查封属流动性扣押,暂未对公司的生产经营造成影响。截至 4 月 22 日,因上述诉讼尚未开庭审理,暂无法判断对公司利润的影响,目前公司正在积极与银行

方面进行协调,争取妥善解决。

从财报来看,截至 2012 年三季度末,长航凤凰资产负债率高达 104.66%,已经资不抵债。此前长航凤凰曾于 3 月 12 日通过董事会决议,拟向浦发银行、民生银行、中信银行等 6 家银行合计申请约 6.21 亿元的固定资产贷款或流动资金贷款,但仍未解决公司贷款逾期的问题。

长航凤凰预计 2012 年的亏损达 18 亿元,由于连续两年亏损,按照有关交易所上市规则的规定,该公司将在年报公布后披星戴帽。长航凤凰将于 4 月 24 日披露 2012 年年报。

内房企香港借壳成风 绿地集团将步后尘

当事双方均未否认盛高置地是否会成为绿地集团收购目标

证券时报记者 冯尧

继万达商业地产收购恒力商业地产后,另一家龙头房企绿地集团也欲香港借壳。昨日,业内有消息传出,如无意外,绿地集团将收购盛高置地 00337.HK)。

记者就此联系盛高置地及绿地集团,两公司对该消息均未否认。而一位上海房企高层人士告诉记者,盛高置地近年来连番变卖项目,以其目前经营状况来看,抛盘也是情理之中的事。

双方皆未否认

19 日,上海中高端物业开发商盛高置地宣告停牌,待发有关内幕消息

公告,业内随即传出,销售额破千亿的房企中,唯一尚未有上市举动的绿地集团有意借壳。而在此前,盛高置地股价已连升 9 个交易日,整体涨幅高达 41.5%。停牌前一天,盛高置地股价上扬 10.72% 至 3.82 港元。

记者昨日就此联系盛高置地方面,该公司投资部人士对此消息并未否认。该人士仅称,盛高置地目前没有确定可披露的消息发布,一切以未来公告消息为准。随后,记者联系绿地集团,绿地集团同样没有否认。绿地一直都有借壳上市的计划,但目前并未收到相关事宜进展的消息。”绿地集团一位高层人士表示。

事实上,早在今年 1 月,绿地集团董事长张玉良就曾公开透露,绿地计

划 2013 年完成分拆酒店集团和海外业务,通过借壳在香港上市。他当时称,目前借壳标的已锁定。

盛高频卖资产

无论是不是绿地集团在操作收购,盛高置地抛盘都在情理之中。”上海一位房企高层人士告诉记者。在他看来,盛高置地出售旗下资产和股权早已不是新鲜事。

盛高置地为了缓解资金链紧张,已经连续多年抛售项目。截至去年底,盛高置地手持现金 29.52 亿元,仅能够应付 20 亿元短期债务和未支付土地款项。该项目借债总额为 74.84 亿元,净负债比率高达 85%。同

时,从 2011 年开始,盛高置地已发出亏损预警。

去年 6 月 30 日,盛高置地将无锡 26.3 万平方米的项目,以 9.65 亿元的价格卖给恒大地产。在 11 月 20 日,该公司又以 9500 万元的价格,将非全资子公司上海众鑫资产 30% 的权益卖给上海中筑。而在今年 1 月 6 日,该公司又以 10.9 亿元的价格将间接持有的无锡新都房产开发公司 60% 的股权转让。短短半年时间内,盛高置地已靠卖资产,回笼资金逾 20 亿元。

在楼市调控期,像盛高置地这类开发商不适应市场环境做出调整,出售项目也在情理之中,或许这样能够保证其他项目的运作。”前述房企人士称。

美的集团整体上市获高票通过 方洪波详解投资者四大疑问

证券时报记者 甘霖

在 4 月 22 日美的电器 000527)

年度股东会上,美的集团整体上市方案获通过,相关各项子议案的通过率均在 98% 以上。同时,来自各地的投资者还与公司高管们进行了交流,董事长方洪波重点回答了投资者四方面的问题。

有投资者关心美的集团在电商方面的布局,是否有自己建电商平台的打算?

美的集团董事长方洪波表示,美的集团目前与国内的电商巨头京东、苏宁易购、天猫均有良好的合作关系,并且公司的电子商务呈爆发式增长,去年成交额不到 10 亿元,今年的线上销售额预计达到 35 亿~40 亿元。

公司目前没有自建电商平台的打算,只是跟成熟的电商平台合作。电商说到底也就是一个渠道而已,就像以前美的不会像苏宁、国美建家电专卖店一样,目前也没有必要专门建立一个属于美的的电子商务。

对于投资者提出的小家电业务盈利能力不强问题,方洪波表示,虽然美的集团的小家电整体盈利水平高于大家电,但盈利能力还没有达到行业平均水平,主要是以前品种太杂,有些产品的毛利率高达 30%~40%,但也有 20 多个种类不赚钱甚至出现亏损,公司对一些没有前景、盈利能力不强的小家电已经实行了关停并转。

方洪波称,今年小家电的整体盈利水平会有较大改善,争取达到行业

平均水准,经过 3~5 年的努力达到行业龙头企业的盈利水平。

有投资者问及方洪波如何看待格力电器和海尔电器等竞争对手?方洪波坦言,美的集团自从 2011 年 7 月份确立转型升级的发展战略后,坚持以市场和客户为导向,将重点放在生产让消费者满意的产品上,不断加大科技投入,提高产品的高附加值,美的集团不再关注竞争对手如何做,也不太关注市场格局,只是做好本分事。一切以消费者为主体,力求所有产品符合消费者的需要,得到消费者的认同。公司不再关注行业内的地位和排名,如何提高产品核心竞争力才是公司的聚集点。

对于海外市场开拓,方洪波介绍,美的集团去年出口额 72 亿美元,其中 60 亿美元属于在中国生产出口到海外,但 60 亿美元中只有 10 亿美元左右是自主品牌,其他都是 OEM。目前在欧美市场仍然以 OEM 为主,在新兴市场以自主品牌为主。美的目前自主品牌与 OEM 的比例目前是三七开,未来要达到五五开,因为自主品牌的利润率明显高于贴牌。美的集团目前的发展战略将效益置于优先地位,不再片面追求企业的规模,未来 3~5 年销售收入保持 15% 以上的增长就可以了,但利润的增幅要高于收入的增幅。

方洪波表示,集团的整体上市目前在紧锣密鼓地推进过程中,虽然跟 IPO 走的不是同一个通道,但也需要一段时间,预计最快在今年三四季度可以完成。

中信重工:在持续创新中实现转型发展

2012 年,是中信重工机械股份有限公司发展历程中具有里程碑意义的一年。

面对复杂的内外部环境,公司以战略自信、体制自信、文化自信、团队自信,以“创新发展”为统领,积极应对,稳健发展,砥砺奋进,创造了辉煌的辉煌。

公司成功登陆 A 股资本市场,并入选上证 180 指数样本股,成为有影响力的 A 股上市公司。企业营业收入、利润总额、净利润等主要经济指标创历史新高,保持行业领先地位。公司的国际化、科技研发、管理成效及企业文化建设成果丰硕,业绩突出,全方位提升了中信重工的综合竞争优势。

公司始终把技术创新作为核心战略,以技术创新引领市场,通过技术、人才、资本、文化四大驱动力,推动企业从制造型企业向高新技术企业转型,从主机供应商向成套服务商转型,从本土化企业向国际化企业转型,努力把企业打造成为具有核心竞争力的现代化企业。

一、创新商业模式,成套产业

成就经营蓝海

中信重工最根本的创新是商业模式的创新,即由单纯的生产制造模式转变为“核心制造+成套服务”模式。

着力构建“核心制造+成套服务”这一全新商业模式,中信重工依托工艺、主机和品牌优势,做多领域、有特色的成套服务商,2012 年取得显著成效。基本形成了水泥、石灰、余热发电、球团、干熄焦等板块和国际、国内两个市场均衡发展。成套总量实现突破,新增订货占比超过 50%。成套营销和执行体系基本形成。

通过商业模式创新,中信重工在成套总承包领域正逐步实践着包括 EPC 设计、采购、施工)、EMC(合同能源管理)、买方信贷、卖方信贷、票据买断、融资租赁等在内的多种成套模式。

2012 年 2 月 21 日,中信重工为客户提

供融资解决方案,开启供货方、客户、金融服务合作新方式,推动金融资本与产业资本的有机结合,与柳州正菱集团签订日产 6000 吨水泥生产线(含余热发电)成套项目合同。

4 月 27 日,中信重工自主研制并总承包的河南省首条利用新型干法水泥生产线成功投产,并新签多条总承包合同。这是继水泥余热发电之后,中信重工在水泥行业节能环保领域取得的又一重大技术创新成果,也是城市生活垃圾处置技术工艺的革命性突破。

中信重工全资收购的西班牙公司实现

逆势增长,不仅创造了 2012 年的良好业绩,也为 2013 年储备了足够的订单。2012 年,通过注资改建和引入总部机制,CITIC Censa 公司已成为中信重工面向欧洲、非洲、中东等国际市场的海外核心制造基地。

10 月 29 日,由中信重工 EPC 总包的国

内首个“综合处理废弃物新型复合水泥技术工程”合作框架协议正式在锦州签约。12 月 18 日,中信重工与河南泰隆建材集团公司签订谷城宝天曼高岭土综合开发利用项目总承包合同。该项目集新型固体物处理技术、余热利用、垃圾处理、矿渣立磨和高岭土综合开发利用为一体的高效、节能、综合利用项目,具有重要的示范作用。

在余热发电领域,纵深化发展。2012 年 4 月 8 日中信重工总包的中国平煤神马集团首座干熄焦余热发电项目正式开工建设。该项目是目前国内最大的 EMC 合同能源管理项目,也是河南省首个采用合同能源管理模式来实施的干熄焦项目。是目前国内在干熄焦余热发电领域技术最先进、装机容量最大的项目。

在活性石灰领域,保持传统优势。在球团领域,走出联合体新路子。在褐煤提质以及矿山成套领域,中信重工正依托自身主机优势,通过关键工艺的突破把市场做大。

同时,成就了公司国际化的新增点。

2012 年 2 月,中信重工总承包的多米尼加共和国伊斯特拉公司水泥一期项目正式开工建设。这是中信重工在拉丁美洲的第一个水泥成套项目,内容包括粉磨站 EP 总包与日产 2500 吨水泥生产线及余热发电工程。

11 月 9 日,中信重工与多米尼加伊斯特拉公司再次携手,签订日产 2500 吨水泥熟料线和余热发电 EP 总包合同。

二、创新推进国际化战略,海外市场亮点频现

国际化始终是中信重工近几年发展模式创新的重点。虽然 2012 年全球市场持续低迷,对于中信重工而言,却是国际化进程中最具突破性和挑战性的一年。公司在海外搭建了国际研发平台,并顺利进入研发阶段,海外业务的营销、研发和服务三大功能基本形成。技术与营销、营销与服务、总部与海外公司深度融合,国际市场全面拓展,海外资产为中信重工创造了良好效益,国际市场订单有效增加了公司任务总量。

中信重工全资收购的西班牙公司实现逆势增长,不仅创造了 2012 年的良好业绩,也为 2013 年储备了足够的订单。2012 年,通过注资改建和引入总部机制,CITIC Censa 公司已成为中信重工面向欧洲、非洲、中东等国际市场的海外核心制造基地。

10 月 29 日,由中信重工 EPC 总包的国

以淡水河谷液压旋回破碎机投用和已安装 18 台球磨机为标志,全球 8 个地区的安装项目取得重大进展,公司产品的设计、服务和质量等得到客户高度认可。2012 年 12 月,由中信重工设计、制造并负责安装调试的澳大利亚 SINO 铁矿Φ7.9×13.6 米球磨机、Φ12.2×11 米自磨机成功运行,首条线产出第一批铁精粉,在矿业市场产生良好反响。

2012 年 12 月 17 日,中信重工独家买断澳大利亚 SMCC 的 100% 知识产权。作为全球最大的矿山设备制造商,此举使中信重工成为全球最先进的选矿工技术的拥有者。基于 SMCC 的知识产权,中信重工将提供矿业项目的破碎流程设计、地质冶金建模、破碎厂优化、矿山到磨机研究、破碎建模与模拟、工厂预算和详细设计的前期及可行性研究等破碎咨询服务。

同时,在成套业务上实现重大突破。以多米尼加、乌兹别克斯坦水泥总包为标志,公司水泥大成套打入国际市场。

随着海外机构与团队的不断壮大,中信重工目前已发展成为一家具有品牌影响力的企业。

中信重工董事长任沁新表示,2013 年,中信重工将继续深化国际化战略,持续推进国际化进程,进一步完善海外布局和营销网络,组建或重组智利、南非、北美、印度公司和技术服务公司,形成更加广泛的市场覆盖,提升中信重工的品牌影响力,强力拓展全球市场,实现总量突破,为公司发展提供强力支撑。

三、坚持科技创新,技术引领成效凸显

2012 年,中信重工坚持技术先导战略,持续完善工程技术、产品技术和工艺技术“三位一体”的研发体系,不断完善和强化技术创新平台建设,发挥技术中心整体功能,建立起扁平化、专业化、高效化的运作体制,构建自身核心优势,新产品贡献率达到 74.3%,实现技术创效 6.5 亿元。

在核心技术上,公司成立了低温介质余热利用研发中心,形成了以水泥余热发电、干熄焦余热发电、烧结窑余热发电及硅冶炼炉余热发电为优势的一系列技术。新开发的干熄焦余热发电技术已在平煤首山建设示范工程,密闭炉冷烧结矿余热发电技术已具备工程化条件,活性石灰超低温余热利用正在落实示范项目。

在成套技术领域,公司实现了产品研发与市场需求有效融合。2012 年 4 月,由公司总承包的山东彼那尼荣安水泥二期工程顺利竣工点火。这是中信重工按照国际先进

生产系统创新生产组织模式,提高精细化管理水平,充分发挥生产指挥中心智能化生产组织平台的作用,实现了短流程项目按期交货的新突破,合同履约率进一步提高,重点项目合同履约率达到 96.5%。公司成立招标采购中心,加大招标比价采购的范围和力度,对大宗原材料、机电配套件等实施统一招标,降低采购成本。

面对严峻的经营环境,公司始终把市场放在第一位来抓,创新营销模式,实施技术、营销一体化战略,形成了以成套、主机、备件、新产品、铸锻”为框架的营销组合。

六、创新企业文化,杨奎烈精神感动中国

以“创新”精神引领企业文化创新,凝练出打造百年基业为目标,以“诚信”为核心,以经营理念为基础,以“焦裕禄精神”为精髓,以岗位诚信体系为特色的诚信文化体系,有效推动了中信重工发展的巨大力量。

2012 年,公司成功树立和推出了时代先锋——新时期焦裕禄式的好干部杨奎烈,成为全国人民学习的榜样,为公司持续发展注入了新动力。

新时期焦裕禄式的好干部杨奎烈同志,为工作、为事业鞠躬尽瘁,死而后已,其事迹得到李长春、刘云山、李源潮、王兆国等党和国家领导人的亲笔批示,引起了人民日报、新华社、光明日报、中央电视台等中央主流媒体和省市媒体的聚焦宣传。

公司上下广泛开展和深入推进“学奎烈、见实效”活动,在弘扬先进中凝聚发展合力,从董事长、总经理到各级管理人员和一线员工,以焦裕禄和杨奎烈为榜样,团结、拼搏、奉献在各自的岗位上,视工作为事业和生命,认真抓落实、求实效,确保完成全年各项工作任务。

公司董事长、党委书记任沁新以对企业文化的深刻理解和推动企业文化的成功实践,获评 2012 年度中国企业文化建设十大典范人物”和“全国金融系统企业文化建设标兵”荣誉称号。

企业文化形成的软实力已成为中信重工科学发展的生不息的活水之源。

2013 年,是加快实施“十二五”规划的关键年,也是全面落实党的十八大精神,推进企业科学发展新跨越的突破年。中信重工将以“变革、创新、发展”为指针,强化技术引领、创新商业模式,拓展成套市场,提升服务增值,培育新的经济增长极,在应对挑战中实现跨越。

(CIS)

2012 年,公司成功 A 股资本市场,不仅

是建了一个新的融资平台,提升了公司的品牌价值和市场影响力,更是建立了企业长期发展的制度保证。企业转型为规范化的股份制上市公司,逐步建立和完善了规范、透明、活力的体制机制,募集资金全部用于深化内涵式扩大再生产上,项目进展顺利。创新人才使用管理模块,推进人才工程,实施“金蓝领”工程和首席技术专家制,加快建立一支专业素质高、创新能力,且规模适当、结构合理的人才队伍,实现员工与企业共同成长,极大激励了人才队伍的创新活力。