经济日报 CNR 经济之声 公司 天下公司 联合播报

中信集团大规模重组

将注资中信泰富整体上市

在港交所上市的中信泰富近日发布公告称，已经与母公司中信集团签订了框架协议，将收购中信集团旗下的主要业务平台中信股份公司100%股权。收购完成后，中信股份有限公司的资产将整体注入中信泰富。

中信股份是中信集团在2011年成立的大型综合性跨国企业集团，业务涉及银行、信托、保险、基金、资产管理等金融领域，以及房地产、工程承包、资源能源、基础设施、机械制造、信息产业等实业领域，包含了中信集团绝大部分资产。中信集团网站显示，截至2012年末，中信集团净资产为2355亿元。

由于中信泰富这次几乎吃下了母公司的全部资产，多方分析认为，这是中信集团借壳中信泰富，实现了整体上市。中信泰富的一位工作人员表示，不管外界怎么理解，对于他们而言，就是中信泰富买了母公司的资产而已。

2008年，时任中信集团董事长孔丹提出了中信集团整体上市，借力资本市场的设想。6年后，中信集团最终以母公司注资子公司的方式，实现了在境外上市的战略。有业内人士认为，这一交易结构，对中信集团和中信泰富而言，都是一种双赢选择。

中信集团董事长兼中信泰富主席常振明表示，董事会认为，这次交易可以增加中信泰富业务的多元性及规模，扩大资产和资本，使公司发挥综合优势和整体协同效应。同时，对于中信集团而言，香港拥有独特的竞争优势，是他们继续发展的理想基地。

过去几年，中信泰富巨资收购的澳大利亚磁铁矿项目迟迟未能投产，对公司业绩造成很大压力。从2013年1月开始，中信泰富的股价连续下挫，一度跌至7.9港元的新低。但进入3月份后，中信泰富股价明显走强。在交易宣布前，累计上涨达到17.43%。

据知情人士透露，中信集团注资中信泰富的交易在得到监管部门同意并完成后，中信集团将把总部从北京转移到香港。管理层相信，香港健全的法律体系、高水平的管治标准以及国际化的经营模式有利于国企改革的推进。申银万国证券研究所市场研究总监桂浩明表示，中信集团选择迁往香港，符合自己的国际化战略。 （秦 森）

专家连线

申银万国证券研究所市场研究总监桂浩明——

央企“走出去”需综合衡量

中信集团这几年快速发展，其国际化程度越来越高，在澳大利亚等很多地方都有投资。在这种情况下，中信集团选择在香港追加投资，能让企业更贴近海外市场，可为公司的成熟化战略提供更好的空间。

现在，中信集团国际化战略已经有了一个平台，这就是中信泰富。这家公司本身就是一个香港上市公司。前几年，由于各种因素影响，中信泰富资产收益不是很好。此次通过大规模重组，中信泰富的竞争力将得到有效提升。中信集团把资产注入中信泰富，因此也就存在中信集团在香港整体上市这种可能。

当前，央企要不要走出去，还取决于两个因素：

第一，要看其有没有海外业务，如果主要业务在境内，那么在海外上市的必要性就不大；第二，看它是否充分利用了本国资本，这是业务拓展的重点。究竟是将资本放在境内还是境外，要根据企业自身情况综合考虑。此外，企业的国际化包括双重上市，即在境内、境外重组同时上市，或分开重要资产到海外上市两种选择，这也是企业在上市时，需要衡量的重要方面。

本版编辑 董庆森

大连大拍拍卖有限公司

拍卖公告

受有关部门委托，本公司定于2014年4月8日10时对位于大连市甘井子区金三角商城花园B座二层2695.13平方米店铺及商城花园西区C座一至二层3622.61平方米公建进行整体公开拍卖，上述标的的具体情况，请到我公司查看有关资料。

有意竞买者，请持有效证件到我公司预交保证金（支票以到账为准）及办理竞买手续。

展示时间： 2014年4月2日—4日

展示地点： 标的物所在地

办理竞买手续及拍卖地点： 大连市中山区民主广场8号船舶丽湾大酒店1001室

联 系 人： 关先生

联系电话： 0411-82636325

13898426211

不满低价倾销动摇传统市场价格体系——

茅台郎酒“迁怒”电商

本报记者 王轶辰

聚焦

中国白酒行业从2012年下半年起开始进入深度结构调整期，高端白酒受影响最大。近日，茅台、郎酒先后发出“禁令”封杀酒仙网、1919酒类直供等酒水电商，让酒水电商与白酒企业的关系愈发扑朔迷离。

3月15日，贵州茅台突然在官方微博发布《关于国酒茅台网络销售渠道的声明》，称为维护广大消费者的合法权益，规范市场秩序，公司特别声明，其全资子公司“仁怀国酒茅台电子商务有限公司”官方运营茅台网上商城、天猫茅台官方旗舰店、国酒茅台阿里巴巴旗舰店等三个网络电商平台；另外公司授权“京东商城”销售贵州茅台公司产品。通过其他网络渠道购买的贵州茅台酒及系列产品，我公司不承担产品质量问题，不提供相应的服务。声明中并未提及酒仙网及其他酒水电商。

受“限制三公消费”、“禁酒令”等影响，白酒行业遭遇了前所未有的危机。面对市场销售下滑、经销商资金链困难等难题，风生水起的电商一时间受到白酒行业的热捧。2013年7月9日，酒仙网宣布与茅台达成全面深度战略合作，茅台旗下全线产品将在酒仙网及与其深度合作的十余家电商平台上销售，双方正式“联姻”。酒水电商逐渐成为白酒企业去库存的新渠道。

不过“蜜月”并不算长久。2013年“双十一”，酒仙网为抢占市场进行降价出售，53度飞天茅台出售价低于酒仙网999元的进货价，引发贵州茅台方面不满，贵州茅台官方随后决定处罚酒仙网，并暂停与其合作。从此之后，关于双方“分手”的传言不绝于耳。

无独有偶，在和电商合作中矛盾不断的郎酒集团也在日前发出文件，要求各经销商停止向酒仙网、1919供应红花郎酒。和酒仙网、1919已有合作且目前正在供货的经销商，要求立即停止供货。如发现经销商违约行为，将按2014年《关于扣除红花郎经销商违约销售违约金的约定》进行处罚。

对于封杀酒仙网和1919的原因，郎酒官方称，主要是“近期北京酒仙电子商务有限公司、四川壹玖壹玖企业管理连锁有限公司将公司红花郎系列产品以远低于商家平均进货成本的价格做低价倾销。”

对于“封杀”事件，1919董事长杨陵江表示，酒仙网和1919都是酒产品价格的标杆，电商价格上不去，必然影响线下经销商的价格，经销商的利润空间一旦受到挤压，酒企进而就会进行干预。

与1919不同，面对外界的种种猜测，酒仙网董事长郝鸿峰坚持宣称，目前酒仙网与贵州茅台、郎酒的合作完全正常，去年7月份公司和茅台进行了战略合作，到目前为止合作依旧在延续。酒仙网和茅台、郎酒传出“分手”传闻后，双方并没有沟通。

对于白酒企业频频“迁怒”电商，业内人士纷纷表示，在网上低价销售的冲击下，酒企和酒类电商的矛盾冲突日趋激烈。茅台和郎酒的举动，主要还是因为酒仙网和1919的低价战略触动了传统经销商的利益，对既有的市场价格体系稳定不利。

值得注意的是，意在震慑电商的茅台却在声明中表达了“公司将加大电商平台推广力度，为消费者提供更便捷的购物渠道、优质的产品及服务”的态度，这一推一拉值得回味。

“酒水行业面对今天的互联网时代，无论是酒仙网的兴起，还是京东、天猫等一系列平台电商的兴起，对于酒水企业而言是提供了一个‘弯道超车’的机会。”和君咨询酒水事业部合伙人李振江直言，但是厂家通过电商直面客户，导致过去动辄三四级的中间渠道会变的非常薄弱。这是电商对当前渠道模式的冲击，也导致酒企在电商平台与传统商业之间犹豫不决。

中信证券报告显示，由于白酒行业产品差异化容易形成消费者对品牌的辨识度，加上高毛利率使得O2O模式在白酒行业有很好的发展基础，未来白酒电商销售规模占酒类行业收入比重达到10%可以预见。白酒电商化率有明显提升空间。

当前，白酒行业已经步入结构调整的“深水区”，酒企在寻求突围的过程中必将经历一场与经销商重新理顺市场关系的拉锯战。

对此，白酒营销专家王传才表示，本次结构调整虽然给白酒行业带来了巨大震荡，但对于白酒企业市场化变革却非常有利。如何争夺定价权和理顺渠道将决定此轮白酒调整的走向。白酒企业需要更加审慎地进行资源投放与市场策略把握，电商将是未来重要的突破口。

“传统的营销、运营已经让我们没有了新的方向，这就是传统酒企之所以现在集体迷茫的关键。商业模式完全改变，既有的经营思维不再奏效。互联网是平的，信息绝对透明，因此能否直接面对消费者搞出新商业模式，是对所有酒企转型的考验。”李振江说。

绿色轮胎智能化示范基地奠基

双星35亿元“腾笼换鸟”计划启动

本报讯 记者刘成报道：总投资35亿元的双星绿色轮胎智能化示范基地项目近日在青岛市董家口经济区奠基。这标志着双星的“腾笼换鸟”计划开始启动。

双星的“腾笼换鸟”计划，就是将位于青岛市黄岛区的轮胎园区和机械园区迁至董家口经济区，共有6家双星全资子公司将进行搬迁。据双星集团副总经理李勇介绍，双星轮胎环保搬迁，不仅是一次空间意义上的位移，更是一次产业“转调创”的凤凰涅槃。双星将在这里，建立世界首个双星绿色轮胎智能化示范基地和绿色轮胎智能化生产设备示范基地。同时，建设全球研发中心、检测中心、贸易中心和汽车轮胎试车中心。

据悉，双星将在这里建设年产高性能子午线轿车胎1000万套、高性能子午线卡客车胎500万套的轮胎项目，建设自动化橡塑机械1300台套/年、自动化铸造机械600台/年的设备制造项目，预计到2017年底全面投产。

双星绿色轮胎的“绿色”主要表现在4个方面，包括原材料要环保，产品设计要安全节能，提高生产效率，并打造循环利用体系。绿色环保尤其体现在循环体系的打造上，因为每年国内约产生1000万吨废轮胎，双星将再生利用这些废旧轮胎，翻新、提炼再生胶和汽油。

李勇表示，搬迁后的双星，将致力于引进世界级技术，招聘世界级人才，生产世界级产品，展示世界级制造，构建全球化网络；并通过信息化、智能化、自动化，大力推广机器人，实现效率、能耗方面全球领先和中国第一，真正将双星轮胎园区打造成“技术一流、产品一流、效益一流”的世界级的轮胎基地。

宁夏晟晏实业福华冶金公司——

资源加创新 逆势大发展

□ 本报记者 许 凌

经营之道

从全国看，宁夏企业偏少、规模偏小，不过有些企业却是行业的“单打冠军”。在宁夏石嘴山市，就有这样一家企业——晟晏实业集团福华冶金有限公司，该公司目前已发展成为国内最大的硅锰合金生产基地之一。

“全国冶金行业多数企业越走越艰难，我们企业日子却很红火。”该公司总经理赵建井说，2008年，企业还是单一从事煤炭生产，国际金融危机后开始转型，5年间已发展为20多亿元的产值，30万吨硅锰合金、30万吨低锰生铁、70万吨富锰渣的规模。

“掌控资源是前提，创新发展是根本！”谈到几年来福华冶金一路走来的特殊路径，赵建井侃侃而谈。

我国是贫锰国家，总储量3000吨左右，低锰低铁、中锰中铁资源不少，利用价值不高。“起初我们与周边同类企业一样，原料全部靠采购，利润谈不上，规模上不来。”赵建井说，“经多方调研考证，福华冶金终于认识到，国家鼓励企业开发利用多金属矿，依靠先进的现代科技手段把锰富集到渣里。要想跳出低产出低效益的怪圈，冶金企业必须掌控资源。”

于是，从2010年起，福华冶金先后在内蒙古买了3座矿山，低锰高铁储量达七八千万吨，可开采七八十年。这样福华冶金实现了用70%至75%的低锰高铁矿，外加用30%的高锰高铁进口矿，便可以生产出富锰渣。经过几十次研发，福华冶金尝试“将低铁冶炼富锰渣炉与高铁废渣炉结合起来”，开发建造了“富锰渣炉”，运用先进技术生产出锰含量达65%以上的现代硅锰合金材料。

截至2012年底，福华冶金全面实现废气、废尘和废渣的综合利用。利用废气建成两个电厂，年可节约8000多万元。

“近几年，冶金行业不景气，但我们公司却从当初的两台炉发展到今天的8台炉。我们这个拥有3000名员工的冶金企业实现了逆势发展，去年实现产值20亿元，今年估计实现30亿元没问题。”赵建井信心满满。

微讯

一汽-大众全新奥迪A3上市

本报讯 记者杨忠阳报道：一汽-大众汽车有限公司全新奥迪A3近日上市，这是我国首款高档A级运动型轿车。全新奥迪A3在整车设计中，贯彻了“少即是多”的理念，该车的内、外设计以及整车轻量化、发动机低排放的高效特性。

一汽-大众总经理张丕杰表示，作为一款高效智能、简约设计的产品，迄今为止，奥迪A3全球累计销量已超过300万辆。此次上市的车型中，搭载1.4 TFSI发动机的A3 Sportback 35 TFSI车型全部产自目前全球技术水平最高、工艺最先进、绿色环保标准最严格的一汽-大众佛山工厂。

豌豆荚应用内搜索协议发布

本报讯 记者禹洋报道：国内移动内容搜索软件豌豆荚正式发布应用内搜索技术协议，规定了应用内内容检索、收录和应用调起的标准，并同步上线开发者中心接入申请入口，开发者只需通过描述应用内内容，向豌豆荚提供内容信息并使应用支持外部调起3个步骤，即可接入豌豆荚。

豌豆荚搜索平台技术负责人李大海表示，通过发布此协议，豌豆荚希望全面接入移动应用内容，为手机用户提供内容更丰富的体验。

聚划算牵手“渔业航母”

本报讯 记者刘志奇报道：阿里巴巴聚划算近日与浙江华盛水产公司举行中国海洋渔业互联网启航仪式，宣布打造全新行业领域合作模式，由此实现“电商巨头”与“渔业航母”合作。

华盛水产是业内最早启用海上加工船的企业。据了解，海上加工船的建设和投产，能使捕捞、收购、加工、冷藏实现无缝对接，可有效帮助渔民节约往返航程和耗油量，延长海上作业时间，并最大程度保证水产品的鲜美安全。随着华盛水产与阿里巴巴聚划算此次合作的启动，双方将分别利用在水产品方面雄厚的资源优势以及在电商领域强大的影响力，为消费者提供更高品质的海鲜产品。届时，聚划算买家只需轻点鼠标即可实时查询自己拍得的宝贝在海上的状态，捕捞上的水产将以最短时间加工包装后进入物流环节送达买家。

福布斯公布中国最佳潜力企业榜

本报讯 记者沈则瑾报道：“2014福布斯中国潜力企业投资论坛暨福布斯中国最佳潜力企业、最佳创业投资人、最佳投资机构颁奖典礼”近日在上海举行。超过100位中国高成长企业领袖以及中国顶级投资机构共同探讨“2014，重新定义”这一转型主题。

与此同时，连续第10年发布的《福布斯》中文版中国潜力企业榜又推出了一批具有创新力量的中小企业。

肯德基15款新产品上市

本报讯 记者陈小力报道：自3月24日起，全国4600多家肯德基餐厅全面启用新菜单，15款产品全新上市。

据了解，此次15款新登场的产品中，有10款新产品和5款重新上市的产品，共4大品项。肯德基品牌总经理韩骥麟透露，在此之前的肯德基菜单一共是59个品种，这次淘汰了7个品种，更新了1个品种，增加了14个品种，从而使肯德基菜单上的产品达到66种。

百胜餐饮集团中国事业部主席兼首席执行官苏敬轼表示，预计以后每年不少于一次菜单革新，每次都会推出相当数量的新产品。此外，今年还将陆续呈现新的店面设计、新的产品包装、新的服务模式，以及在数字媒体方面的新尝试，包括APP、电子菜单、预付快取等。

餐饮业专家分析说，快餐业讲究的是标准、经济、实惠，靠的是量的集中。任何新产品的推出与更换，对系统都是一次巨大的挑战。目前全世界没有几个品牌可以做到这样一个系统工程，所以肯德基的做法在快餐业是一次创举。