

西王集团百亿元债务和解

本报记者 王金虎

西王集团百亿元债务和解案第一次债权人网络会议日前在山东邹平市举行。会议由邹平市人民法院主持，西王集团管理人、债权人、债务人和企业职工代表参加。和解协议最终获得335人同意，占出席会议有表决权人数的89.57%。该协议通过法院裁定批准后即发生法律效力，将进入和解协议执行阶段。至此，西王集团通过5个多月的努力，成功化解了债券违约风险。

业内人士表示，该案系目前国内涉及资产及债务规模最大的和解方案，也是国内首例依托司法和解程序集中化解违约债券风险的案例，对国内司法和解程序的广泛适用，以及进一步完善违约债券市场化风险处置机制都有十分重要的意义。

2017年3月份，受齐星集团债务危机集中爆发影响，作为其最大担保方的西王集团受到波及，引发信用评级被动下调、再融资受限等，大量债券集中到期。同时，由于叠加经济下行压力加大、金融市场降杠杆导致民企债券续发基本停滞等因素，西王集团于2019年

10月份开始出现债券违约情况，陷入流动性紧张局面。为全面化解风险，西王集团坚持市场化、法治化原则，迅速与债权人协商并达成了以市场化债转股、分期偿债为核心的一揽子债务重组方案，力求全面保障债权人不发生损失、实现100%全覆盖，彻底化解债务风险。在此情况下，邹平市人民法院于2020年2月21日受理了西王集团提出的和解申请，西王集团正式步入司法和解程序。

和解方案显示，同意人数所代表的债权金额为123.52亿元，同意的债权金额占无财产担保债权金额比例为86.41%。同意人数及金额中，债券持有人共计267家，总金额为82.46亿元。

西王集团董事长、执行总裁王红雨告诉记者，针对经裁定确认的债权，20万元以下部分在法院裁定批准和解协议之日起6个月内全额以现金形式清偿完毕；20万元债权以上部分则有两个选择方案。其一为“50%留债6年分4期清偿+50%转为上市公司股票和拟证券化资产”，其二为“10年分8

期清偿”。

具体来说，在方案一选项下，留债分期清偿的债权，自2021年开始每年12月20日前按比例偿还本金，最后一期在2025年12月20日清偿完毕。留债分期清偿期间，按照1年期LPR年利率正常付息。剩余50%债权及其利息，在2021年12月底之前可以按照市价的9折转为2.4亿股西王食品的股票，或按照评估价值的9折转为西王糖业49%的股权。

在方案二选项下，留债分期清偿的初始清偿期限为10年，即在2029年12月20日前清偿完毕。具体来说，第一，西王集团将根据最终债权人选择方案一参与债转股的总金额，对方案二选项下的分期清偿期限及清偿安排作出相应调整，最快可加速至7年之内偿还完毕。第二，如西王糖业能够在2023年9月30日前成功实现证券化，西王集团将在2023年12月31日前提供不少于1亿股且不超过1.6亿股西王食品股票用于在方案二项下实施以股抵债；转股后，相应调减剩余部分

继续以现金方式清偿的债权金额。

西王集团副总经理王磊告诉记者，西王集团旗下子公司及3家上市公司目前生产经营正常。本次和解主要针对西王集团本部发行的债券及债务融资工具，对下属子公司和上市公司的日常生产经营不会产生不利影响。

王红雨则表示，和解后，西王集团将继续与战略投资者共同推进股权合作、投资引进、资本运营等工作，增强公司资本实力、优化和完善公司治理结构，促进旗下玉米深加工、钢铁板块加快发展。

据了解，西王集团始建于1986年，是一家业务覆盖玉米深加工、特钢以及物流、国际贸易等多个产业的大型企业集团，位列2019年中国企业500强第379位。作为全国最大的无水葡萄糖原料药生产企业，西王集团生产的药用无水葡萄糖产品占国内药用无水葡萄糖液85%的市场份额。为积极服务疫情防控工作，保障药企原料需求，西王集团葡萄糖车间已于2月10日恢复生产。

1 外企在中国

卡博特收购深圳三顺

发力中国锂电池市场

卡博特(中国)投资有限公司日前宣布，已斥资1.15亿美元，顺利完成了深圳市三顺新材料有限公司(SUSN)的收购，目前该业务已整合至卡博特高性能材料业务部。

2019年以来，全球经济增速放缓，叠加疫情不利影响，全球化工企业跌势明显。

卡博特公司创立于1882年，是一家以“特种化学品和高性能材料”为核心业务的跨国企业，在全球20个国家和地区设有42家制造工厂，可为运输、基础设施建设、环保和消费品等行业客户提供创新解决方案。

卡博特亚太区总裁朱载告诉记者：“作为上游原材料企业，卡博特的确受到了不小影响。但是，我们非常看好中国经济的发展前景，也对公司的长远布局很有信心。因此，我们收购了深圳三顺，这符合我们在中国市场的长期发展战略。”

“近年来，中国锂电池行业发展迅猛。随着新能源汽车需求量显著增长，中国锂电池产量也不断提高。我们十分看好中国新能源汽车市场，并希望通过收购深圳三顺，进一步拓展我们在中国市场的研发能力和制造能力，丰富我们的终端产品品类，提供更好、更全面的锂电池导电剂解决方案。”朱载表示。

据了解，深圳三顺是全球第二大碳纳米管生产商，具有制造干粉碳纳米管及浆料等能力，这些都是电动车锂电池的优异导电添加剂。近10年来，深圳三顺已经成为领先的碳纳米管(CNT)和分散体生产商，为中国和海外锂电池制造商提供了多类产品，产品组合涵盖了单壁CNT、多壁CNT及各种类型的混合物，可以满足电池行业不断增长的需求。

在锂电池行业，炭黑可以提供良好导电性能，在短程导电、低温性能和高倍率等方面具有显著优势。同时，碳纳米管在锂电池中可以提供良好的长程导电、良好的循环性能，并提升电池能量密度。通过这次收购，卡博特与深圳三顺实现了强强联合，将通过炭黑和碳纳米管技术的优势互补，实现锂电池最佳性能。

“CNT与导电炭黑的结合代表了锂电池材料未来发展方向。目前，卡博特已拥有特种炭黑业务，收购深圳三顺则是对现有业务板块的有益补充。由此，卡博特将成为全球唯一一家可以量产导电炭黑、石墨烯、碳纳米管、碳纳米结构并具备分散配力能力的高性能碳材料供应商。”朱载说。

统计显示，2019年深圳三顺销售收入约为2800万美元。收购完成后，卡博特能源材料业务部业务规模将达到5000万美元。预计在未来5年内，随着电动汽车和其他锂电池存储应用持续发展，卡博特的营业收入将实现20%至25%的增幅。

商汤科技牵手LG子公司——

原创AI再“出海”

本报记者 沈则瑾

全球领先的人工智能平台公司商汤科技SenseTime日前宣布与韩国LG CNS达成合作，共同推动计算机视觉算法等AI技术在韩国应用及落地，助力多行业、多场景智能化升级。这是继联手日本知名高速公路管理公司之后，商汤科技原创AI技术再次“出海”，意味着其国际化战略发展更进一步。

LG CNS是LG集团子公司，也是韩国最大的IT服务供应商。疫情发生以来，商汤科技发挥自身算法及技术优势，先后推出了智慧通行产品及AI智慧防疫解决方案，为LG CNS防疫工作提供了有力支持。

比如，在智慧通行产品方面，商汤科技SensePass和SensePassPro系列产品已于近期全面入驻LG CNS总部，并于26个人口部署完成。目前，该产品已获得韩国权威机构认证。0.3秒全程无感通行、未佩戴口罩提醒等功能

让商汤SensePass产品成为LG CNS员工和访客刷脸“无接触”通行“神器”，可有效避免不必要的停留和聚集，降低疫情传播风险。

除上述产品方案外，商汤科技还特别推出融合了高精度算法的两款热成像测温一体机，将无感测温与无感通行结合在一起。同时，后台还可针对异常情况开展智能分析、管理。

目前，两款热成像测温一体机已全面推向韩国及海外市场，协助世界各地企业抗击疫情。

商汤科技亚太业务事业群总裁、战略规划副总裁史军说：“我们很高兴与LG CNS合作，推动我们的原创AI技术在韩国落地。商汤科技在人工智能领域拥有深厚的技术积累和强大研发能力，能够快速响应并帮助客户应对各种复杂环境及突发情况下的挑战。未来，我们将用AI技术赋能更多行业。”

东海翔加快“三合一”发展——

与传统制造“疲态”说再见

本报记者 彭江

“近年来，东海翔加快改造升级，建起了新厂房，上马了高效能生产线，生产体系大幅优化，经济效益大大提高。今年以来，我们的产能提升了10.6%，新增销售额1.5亿元。”东海翔集团负责人金良水说。

东海翔集团主营纺织、印染、纸箱包装、塑料制品、化工等产品。多年来，该企业坚持狠抓产品质量提升和产业转型，走出了一条高效、智能、生态“三合一”赶超发展的新路子。

一块看起来很普通的黑色布料，既防水、防老化，又能阻燃、抗日晒，可以用在高档跑车与游艇顶棚上，价格是普通面料的十几倍。这就是东海翔自主研发的新型布料。在传统制造业产能过剩的情况下，东海翔加大了对专精特新产品的研发力度，力争在降成本的同时把产品附加值提上去，市场竞争力显著提升。

公司总经理、党委副书记王占山表示，要以年度经营责任书为指引，进一步创新思路，充分调动员工积极性，统筹协调内外部资源，夺取完成全年目标任务的全面胜利。

“春天是奋斗的季节，也是充满希望的季节。”李军表示，北重人将拼搏奋进、破浪前行，向建设具有全球竞争力的世界一流企业坚定迈进。

“我们斥资5000多万元引进的瓦楞纸一体化生产线，较传统瓦楞包装生产线产能提升150%，生产的9层瓦楞包装箱可直接替代传统木质包装箱，可节约大量木材资源。”金良水说。

“高效、智能、生态‘三合一’发展新路子，引领东海翔实现了赶超发展，也带来了相当大的资金压力。在这件事上，我们特别感谢政府推出的一系列税收优惠政策，这对民营企业来说实在是太重要了。”金良水表示，减税降费政策降低了企业的涉税成本，帮助企业减轻了负担。“仅就东海翔来说，我们每年差不多都可以享受到超过200万元的研发费用税前加计扣除。今年，我们还享受到了不动产一次性抵扣300多万元，免征社保费945万元，个人所得税新政也优惠了115万元。减税降费是对企业‘真金白银’的支持。为帮助我们切实享受到政策红利，浙江省临海市税务局开展了‘一对一’税收政策辅导培训，还推出了‘税务问诊’服务，帮助协调解决实际困难。”

谈及企业未来的发展，金良水表示：“我们要把省下来的税费用在研发、设备、环保投入这样的‘刀刃’上，继续走高效、智能、生态‘三合一’发展新路子，与传统制造业的‘疲态’彻底说再见。”

1 慧眼观企

北重集团P92钢管国内超超临界项目应用逐步实现常态化——

一张张订单背后

经济日报·中国经济网记者 李予阳

近日，中国兵器工业集团北重集团“超超临界火电机组”(指主蒸汽压力为25兆帕及以上，主蒸汽和再热蒸汽温度超过580摄氏度以上的机组)再下一城。北重集团顺利拿下华能瑞金电厂二期2×1000MW超超临界二次再热机组项目六大管道及锅炉管合同订单，合同金额超亿元。此次合同成功签订，标志着北重集团P92钢管国内超超临界项目应用已逐步实现常态化，北重集团已成为国内高端厚壁无缝钢管首选供应商。

2020年以来，北重集团仅特钢事业部在手产品订单就超过5亿元，部分电渣合同甚至推产到了10月份。

面对疫情带来的不利影响，北重战疫情、保安全、保履约、抓订单，显示了“兵工人”的责任与担当。

紧紧依靠自主创新

业内人士表示，北重集团超超临界火电机组P92大口径厚壁无缝钢管项目的重要意义在于，可有效助推我国超超临界火电机组P92大口径厚壁无缝钢管制造水平显著提高，实现产业化，打通了P92钢管国产化“最后一公里”。

北重集团作为中国兵器集团所属国有大型骨干企业，是“一五”时期156个重点建设项目之一。为摆脱大口径厚壁无缝钢管一度被国外企业垄断的局面，北重集团联合清华大学、上海同济大学、北京钢铁设计院等知名高校及科研院所协同攻关，于2009年7月份成功研制出国内首台套3.6万吨黑色金属垂直挤压压机这一世人瞩目的大国重器。

公司有关负责人告诉记者，该项目的成功使中国人第一次闯入世界耐高温高压厚壁成型材料“极端制造”领域，极大提升了企业自主创新信心。大口径厚壁无缝钢管可广泛用于大型电站及石油石化等行业，其批量生产能够一举打破国外企业在该领域的垄断地位。



北重集团黑色金属垂直挤压压机正在挤压厚壁无缝钢管。(企业供图)

近年来，公司充分利用“北方重工”品牌效应及技术优势，巩固国内市场，布局海外市场，抢抓“一带一路”建设机遇，在“高、精、特、优”发展道路上取得了长足进展。集团与中国电建、中国能建以及海外一些大型能源公司建立起长期稳定的合作，在“一带一路”相关国家和地区共同打造“中国品牌”。目前，国产高端厚壁无缝钢管已远销巴基斯坦、土耳其、印度、越南、印度尼西亚等国家和地区。

克服困难促进生产

疫情发生以来，不少企业面临履约难题。为确保合同按期履约，北重集团

提前作好部署，针对疫情防控期间的生产工作制定下发了疫情防控及安全生产方案，明确措施和项目重点，在做好疫情防控工作的基础上加快复工复产。

早在农历正月初三，北重集团特钢事业部供料车间班员工便返回工作岗位，为炉料装罐做好备料。复工以来，109车间生产综合组组长王胜伟始终坚持每天提前1小时到岗，主动承担起为员工测量体温等工作。他说：“‘兵工人’这个身份就是一种责任担当。我们要用一组组靓丽的数据来兑现打赢‘战疫情、保安全、保履约’攻坚战的承诺。”

通过一手抓疫情防控，一手抓生产，北重集团顺利完成了对国内市场以及对日本等国家和地区的首批产品交付任务。其中，印度重工“井河原项目”是公司于2019年10月份签订的首个外汇订单，金额为350万美元。为把疫情影响降至最低，北重合理组织生产，利用微信等通讯手段解决制约生产的各类问题，并在各生产车间开展了“战疫情、保安全、保履约”专项劳动竞赛，广大职工克服困难、迎难而上，提前15天圆满完成了印度重工“井河原项目”高端厚壁无缝钢管订单。

在做好疫情防控工作的同时，北重还针对疫情期间无法与客户当面交流、直接投标、召开技术和产品推介会等实际困难，充分借助前期搭建的海外营销渠道和网络平台，持续探索创新营销模式，借助网络媒介与客户沟通，积极开拓海外国际市场。巴林阿杜二期项目合金钢管管材近3000万元订单就是这样拿到的。



北重集团生产的电站用厚壁无缝钢管。(企业供图)