

在国家有线网络公司成立前,包括江苏有线、楚天网络在内的很多省网都在寻求上市,但被广电总局叫停。楚天数字电视的这次上市路,走来“好辛苦”!

楚天数字“借壳”武汉塑料

□ 郎 朗

继歌华有线、天威视讯、电广传媒、东方明珠和广电网络5家广电运营商上市后,湖北的楚天数字电视也迈出了上市的关键一步。

4月16日,从3月中旬开始停牌的武汉塑料发布公告称,公司控股股东已于4月13日确定了其转让所持本公司全部4032万股股份的最终受让方,为楚天数字电视公司。

记者4月19日从楚天数字电视相关人士了解到,目前方案在等证监会、国资委相关部门最后批复。在未来14天的继续停牌期内,武汉塑料将公布具体重组方案,把楚天数字电视的资产放入武汉塑料,而武汉塑料的原有资产将被置换出来。

在国家有线网络公司成立前,包括江苏有线、楚天网络在内的很多省网都在寻求上市,但被广电总局叫停,楚天数字电视的这次上市显然有些出人意料。

双重目的

消息人士告诉记者,其实武汉广电网络也曾试图借壳武汉塑料上市,但后来广电总局果断叫停了市级有线网络公司的上市,包括杭州华数、广州有线等,武汉广电网络上市也遇到了问题,只能寻求让控股股东中信国安增资。

公开资料显示,楚天数字电视目前拥有有线电视用户70万户,数字电视用户30万户,联网数字电视用户300多万户,网络传输110余套数字电视节目。

对于楚天数字电视来说,其此前推进数字化整体转换主要依靠银行贷款,这使其债务负担沉重,而且转换速度偏



慢。曾会明表示,全面开发数字电视,仅就广电运营商自身,是无法撬动这个市场的,而缺乏资金的结局只能是业务急剧萎缩和发展机遇的丧失。

其实随着楚天数字电视的上市,湖北省内广电网络的整合也将获得突破。楚天数字电视有关人士表示,“上市后会形成品牌效应,会加速湖北省有线网络的整合,而楚天网络对武汉市网的整合也进入了倒计时,6月份即可挂牌,资产关系先基本理顺,下一步是进入业务的融合。”

此外,包括江苏有线、安徽省网在内的很多省网依然在寻求最后的上市机会,中国数字电视主编包冉告诉记者,“国家有线网络公司目前的方案还没有出来,但是按照广电总局的计划最迟2011年底要完成组建,很多省网都希望在此之前完成上市,以便争取在未来的国家网络公司中拥有更多的股权和话语权。”

记者了解到,由于国家网络公司在国家财政有望出资800亿元的情况下,其他资产都由各省目前的资产入股,如果上市后各省网资产都能得到资本升

网融合新政策执行期间,如果不好地控制住有线电视行业上市步伐,今后一旦全国形成真正意义上的有线电视网络合一及相关牌照的发放等问题,那么,现有的上市公司之间如何处理则是一大问题。

曲折上市

“其实广电总局2009年下半年已经叫停了各省有线网络公司的IPO方案,目的就是为建立全国性的有线网络公司与电信运营商竞争,不料湖北选择了借壳上市。”中广互联CEO曾会明说。

在此之前,楚天数字电视公司的控股股东湖北省楚天广播电视信息网络有限公司(以下简称楚天网络)谋划上市已久。早在2005年5月,楚天网络就与中国有线签署了合作重组协议,然而由于中国有线后来发生的股权变化,这次合作在2006年宣告终止。

楚天网络在2006年重组董事会后其开始通过股份制、收购、控股、托管等市场手段来加快对湖北省有线网络的整

值,这意味着其未来在国家网络公司中占有更多的股权,从目前来看目前上市的5家公司,以及即将完成上市的楚天数字电视都具备了先机。

不过有广电专家指出,在未来五年三

合,2007年先后收购整合了随州、天门、罗田等6家广电网络资产,控股整合了鄂州、东风汽车公司、黄梅等3家广电网络资产。2008年,楚天网络又以控股方式整合了荆州市3市2县2区150万用户,与荆门广电网络整合工作基本完成,与十堰市网络整合取得进展。

在将用户数量从原来的80万户提高到320万户的同时,2006年6月楚天网络开始推进湖北省的有线电视数字化整体转换,并与统和投资控股有限公司共同投资6000万元成立湖北省楚天数字电视有限公司。此后经过两次增资,楚天数字电视的注册资金达到了3亿元,并得到了湖北省国资委的支持。

然而资金成为楚天网络推进整体转换最大的瓶颈,楚天网络决定单独将楚天数字电视公司包装上市。2009年4月21日楚天数字电视与东方证券签署了上市合作协议。

而2009年6月22日,湖北省上市办下发[2009]12号文件,同意将楚天数字电视纳入全省上市后备企业资源库,并列入重点后备企业进行培育,而楚天数字电视的上市也得到了湖北省广播电视总台的全力支持。

楚天网络有关人士告诉记者,“虽然广电总局并不希望更多的省网或市网单独上市,但是楚天数字电视的上市已经箭在弦上,而且选择借壳武汉塑料的模式,其实是打了个擦边球。”

记者了解到,2009年初楚天网络找到武汉塑料的控股股东,在此之前,先后有浙江中誉、正阳信息、武汉神龙、东风宏泰、汉正街等10多家公司都试图借壳武汉塑料,但最终武汉塑料选择了楚天数字电视。

简讯 | JianXun

煤炭项目上马须报批发改委

国家发改委4月19日发布加强煤矿建设项目安全管理的通知,其中再次对新建煤炭项目作出更严格的限制,要求重要项目全部需报批国家发改委、能源局,并将在全国范围开展煤矿建设项目大检查。

煤炭行业分析师接受记者采访时表示,每次国家整顿检查煤矿企业,都会在一定程度上遏制煤炭产能,一部分煤矿可能面临停产,由此带来煤炭价格出现上涨。

发改委在通知中强调,今后所有煤矿新建项目、净增生产能力60万吨/年及以上的资源整合(兼并重组)项目,必须履行项目核准、初步设计和安全设施设计审查程序,省级有关部门在规定的权限内作出的项目核准、初步设计审查批准文件须抄报国家发展改革委、国家能源局。

(徐海星)

国家可能出台汽车物流相关规划

商务部机电和科技产业司副司长支陆逊4月20日在2010年中国汽车出口物流国际研讨会上表示,目前我国物流成本相对国外而言比较高,但是汽车物流产业有很大发展空间,国家可能会出台一些汽车物流方面的专项规划。

支陆逊还表示,人民币升值将会大幅挤压汽车企业的利润。支陆逊指出,汽车行业零部件企业的利润率在4-6%区间,如果人民币升值,就会把行业利润挤掉,对企业造成很大影响。

据支陆逊介绍,当前整个汽车行业的利润率为5%-10%,汽车出口面临俄罗斯、巴西、韩国等出口目的国与竞争国货币贬值的双重压力,在这种形势下,我国汽车零部件出口价格竞争优势有所下降。

(吴婷 张壮霞)

专家预计今年直购电改革难以继续推进

中国电力企业联合会统计信息部主任薛静表示,“大用户直购电”推行一年多以来,各方怨声载道,阻力很大,因此预计将难以在全国进一步深入地推广下去。

薛静是在4月20日北京召开的有色金属产业链发展论坛中作出上述表示的。大用户直购电试点是中国推进电价市场化改革的一种尝试,目的在于通过终端用电大户和发电企业直接谈判,确定用电量和电价,打破电网企业在售电端的垄断。

薛静说,当初进行大用户直供电的试点,高耗能的企业特别是有色企业觉得欢欣鼓舞。工信部和电监会也对此积极推进,工信部希望能借此督促有色行业的发展尽快走出低谷,而电监会希望以此作为电力改革的突破口。

“但是最后实行了一年多,各方感到都不满意,现在是怨声载道。”薛静说,“电力企业尤其不满意。”这一改革变成了各地政府想从中央企业挖掘利润的一个重要途径,他们首先尽可能要求五大发电公司和中央企业搞大用户直购电,其次是将直购电变为变相“降电价”,而没有形成相应的竞价机制。

“最后必须是电网降一块,发电公司降一块。发电公司肯定是不肯的,今年发电企业效益极低,很可能陷入全行业亏损的局面。”薛静说。

在目前的情况下,直购电对电力行业的利润盘剥非常严重。薛静认为,今年要想继续推进这一改革,困难重重,将会“难以走下去”。

(严江宁)

CWM-80 型超级涡流磨

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司和有关科研院所联合研制开发成功的新一代微粉设备,在被评为国家重点新产品的基础上,又被列为国家火炬项目。此机的诞生,攻克了常温下有机物料超细粉碎的难题,标志着我国粉碎工业取得了突破性进展。该机的研制成功,填补了国内空白。主要技术指标达到国际同类产品先进水平,可替代进口同类产品。

长期以来,我国绝大多数企业沿用球磨机、雷蒙机、冲击磨等是上世纪六十年代的机型,能耗高,生产率低。国外先进粉碎设备,投资大。因此开发新型高效微粉生产设备,已势在必行。

新开发的超级涡流磨粉碎机,结构原理先进,适用于无机物、有机物的通用粉碎,拥有世界上最先进的机理——超声波粉碎和喷射功能,能产生高频振动,连续工作,具有同时进行干燥和粉碎的双重功能。它不但粉碎率高,粉体粒度细,能耗小、噪声低,还能自动调节细度。广泛适用于化工、农药、染料、助剂、医药、食品、饲料、非金属材料、塑料、有色金属(镁、锌等)以及国防尖端技术等各个行业的不同领域,尤其对特殊物料和热敏性物料的粉碎,能加工一般微粉机难以粉碎的韧性、纤维性、热敏性和含水较高的潮湿物料,解决了常温下对各类塑料、橡胶、聚乙烯等有机物料的超细粉碎。

咨询热线: (0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址: www.zjzfngli.net 邮箱: fengli@zjzfngli.cn

以案说法

协办单位:成都市青羊区人民法院

解决合同争议 仲裁诉讼只能二选一

当事人在合同中选择了仲裁和诉讼两种争议解决方式,应如何认定其效力?成都市青羊区法院审结一起买卖合同纠纷案,认定此类仲裁条款无效,判决被告某建筑工程公司向原告某预应力公司支付货款132229元及利息。

案例:

2005年3月17日,被告承建福建龙岩至长汀高速公路项目时,与原告签订买卖合同,约定向原告购买锚具2040套,价值250320元;结算方式为货到工地检验合格后一个月内付款,或第二批进货时付清第一批货款;合同在履行过程中发生争议,由双方当事人协商解决,也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成时,一是提交合同签订地仲裁委员会仲裁,二是依法向人民法院起诉。经双方对账,截至2007年12月25日,被告欠原告货款132229元。原告多次催收未果,向法院起诉。

审理中,被告认为根据双方签订的买卖合同的争议解决条款,法院对此案无管辖权,原告应向仲裁委员会申请仲裁,而不应向法院起诉。

法律解释:

法院认为,双方当事人签订的买卖合同合法有效。双方当事人在签订合同时虽然约定了发生争议时的解决方式,但既选择了仲裁,又选择了诉讼。根据最高人民法院关于适用《中华人民共和国民事诉讼法》若干问题的解释第七条关于“当事人约定争议可以向仲裁机构申请仲裁也可以向人民法院起诉的,仲裁协议无效”的规定,原告向法院起诉并无不当,被告关于法院对此案无管辖权的主张不能成立。法院经过审理,依法作出了前述判决。

随着我国市场体制的建立和发展,经济往来与日俱增,民事纠纷越来越多。仲裁和诉讼是解决民事纠纷的两种方式,具有各自明显的特点,仲裁

机构为仲裁委员会,属于民间团体,当事人可协议选择仲裁员;而法院是国家的审判机关,根据宪法规定行使审判权,当事人无权选择法官。仲裁只解决平等主体的自然人、法人及其他组织之间发生的合同争议和其他财产权益争议;而民事诉讼则解决平等主体之间所有基于财产关系和人身关系发生的争议。发生纠纷的双方当事人如果没有书面仲裁协议,仲裁机构无权受理案件;而法院受理案件不受双方当事人协商一致前提的限制,任何一方都有权向法院提起诉讼。仲裁实行一裁终局制,仲裁委员会一经作出仲裁裁决,即发生法律效力;而民事诉讼则实行两审终审制,当事人不服一审判决可提起上诉,二审法院的判决才是终审判决。

由此可见,仲裁的优势主要体现在能更多体现当事人的自主性,程序比较方便快捷;而诉讼的优势主要体现在程序更加完善,判决更加权威等方面。企

业经营者在签订合同时,应根据情况选择仲裁或诉讼之一作为争议解决方式,否则将导致仲裁协议无效。

(青法 朱新朝 周荣富)



共和国骄子——汪海和他的中国双星 105

毛泽东题字与重振“东风”(中)

风?主要基于以下几方面考虑:首先,从名牌发展的规律来看,一个品牌成为真正的名牌后,必然呈现出跨地区、跨行业、跨国界、跨所有制发展的趋势,像世界上一些著名品牌和大的跨国公司,都是在母体做大做强后,逐步向接近或相关的行业发展,最终形成‘以母体为依托,多元化经营发展、共同做大做强’的局面,这就是名牌发展的规律。今天,双星托管东风,就是要完成共同做大做强的使命。

第二,世界十大轮胎品牌中,已有九家在中国建有合资工厂,并且都在拼命扩大生产规模,市场竞争也已进入白热化阶段。双星下决心进入东风,就是要加快民族品牌的发展步伐,联合东风一道同国际品牌对抗,尽快抢占中国的轮胎市场,这也是我们对国家负责,对民族负

责,对国有轮胎行业的生存、发展和形象负责的一种做法。我来东风就是想为国家、为民族、为中国轮胎工业的发展干点实事。

第三,双星从1998年开始进入轮胎业,三年间我们改造了一个管理差、质量低,并且在整个轮胎行业大家都看不起的一个小企业,而今双星轮胎在全国国有企业排名前十位,在全国(包括合资企业)进入了前八强,去年的产量达到了35万套,全钢子午胎达到10万套。这说明了什么?主要是发挥了名牌的作用。双星轮胎在大跨越、大发展时进入东风,是东风借名牌之力重振雄风的最佳时机!”掌声再次响起来。

(下期刊登“毛泽东题字与重振“东风”(下)”)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

□ 赵晏彪

汪海在东风召开职工代表大会,他的发言使在场的东风职工看到了希望,并赢得了他们的掌声。

汪海的发言越来越精彩,他说,“无论

在战争年代,计划经济年代,市场经济年代,民族精神是一致的,民族文化是一致的,民族利益是一致的,民族感情的凝聚力是永远不会变的……”掌声再次响起。汪海渐渐控制了会场的情绪,他按照自己的思路讲下去:“双星为什么要重组东