

拟定增购逾 24 亿资产 西部建设 混凝土版图扩张

日前，停牌整整三个月的西部建设终于披露重组预案，公司拟以每股 15.77 元的价格向实际控制人中国建筑工程总公司下属企业中国建筑及其下属工程局等 8 名法人发行股份购买 5 家混凝土生产企业股权，标的资产预估值 24.46 亿元；同时非公开发行募集不超过交易总额 25% 的配套资金。

据公告，西部建设此次收购的标的资产包括中建商品混凝土有限公司 100% 股权、湖南中建五局混凝土有限公司 100% 股权、贵州中建双元建材有限公司 100% 股权、天津中建新纪元商品混凝土有限公司 100% 股权、山东建泽混凝土有限公司 55% 股权。

上述 5 家混凝土公司股权的出让方分别为中国建筑及其下属中建一局、中建二局、中建三局、中建四局、中建五局、中建六局和中建八局。中国建筑控股股东为中国建筑工程总公司，后者也是西部建设的实际控制人。

公告显示，5 家混凝土公司股权的预估值为 24.46 亿元。募集配套资金的非公开发行价格不低于每股 15.77 元，募集资金用途为补充公司流动资金。

重组预案披露，5 家混凝土公司 2011 年总营业收入为 57.62 亿元；中建商品混凝土有限公司、湖南中建五局混凝土有限公司、贵州中建双元建材有限公司、天津中建新纪元商品混凝土有限公司和山东建泽混凝土有限公司当年分别实现归属母公司净利润 1.18 亿元、830 万元、2626 万元、130 万元和 566 万元。依此计算，收购 5 家公司股权将为西部建设带来 1.57 亿元的净利润。西部建设 2011 年年报显示，公司当年实现净利润 1.11 亿元。

西部建设表示，注入资产后公司主营业务不变，但本次交易完成后，公司将成为全国范围内的商品混凝土生产、销售企业。与此同时，西部建设与中国建筑的同业竞争问题也将得到彻底而有效的解决。

(陈旭)

大连重工 6 亿大单 敲开淡水河谷大门

近日大连重工与世界最大的铁矿石供应商巴西淡水河谷公司签下供货合同，将为其提供价值 6 亿多元、5 种 9 台大型高端的港口和散料装卸重大设备。由此大连重工成功进入大型港口和散料机械的国际市场，并创下我国散料机械设备单笔出口合同金额的最高纪录。

巴西淡水河谷公司为形成辐射整个亚太地区的矿石物流系统，正在马来西亚西海岸建设世界上规模最大的矿石中转码头。大连重工提供的 5 种 9 台超大型卸船机、装船机和斗轮堆、取料机，均为该项目一期建设所需全部主体设备。该合同是大连重工首次签订的海外总承包项目，是一个技术水平最高、装卸能力最强、执行难度最大、完全自主设计制造的码头散料交钥匙总包工程。其中，10000/8000 吨 / 小时堆取料机，是目前国内出产能力最大的联合式堆取料机。

据介绍，大连重工在全球诸多颇具实力的竞争对手中胜出，依靠的是科技创新和企业拥有自主知识产权的产品等优势。目前，公司是国内唯一成功实现自主设计制造万吨级超大型堆取料机的企业，制造的散料装卸设备、制造水平和市场占有率居国内同行前列。目前，公司已向 74 个国家和地区出口焦炉机械、起重机械、散料装卸设备、港口机械、风电核心部件等产品。现正着手进行澳大利亚罗伊山铁矿石项目设计工作，其中最大堆取能力达到 15000 吨 / 小时，是世界上最大的堆取料机。完成后大连重工将成为世界级的散料装卸重大设备制造商。

(柴海)

理财有道 Licai Youdao

本报记者 张建忠 周俊

6 月 13 日，中共中央政治局常委贺国强在访问柬埔寨时，亲切接见了红豆集团党委书记、总裁周海江，并对红豆集团在柬埔寨投资建立的西港经济特区给予了高度评价。作为目前中国在外投资八大园区中最成功的园区之一，西港特区的快速发展是集团突破资源瓶颈，夯实千亿红豆根基的一个具体体现，也标志着红豆集团成为一家名副其实的跨国企业集团。

多年来，红豆完成了从乡镇企业向跨国企业集团的蜕变，现在的红豆集团正加速向千亿目标迈进。的确，运筹帷幄，高瞻远瞩，是红豆人布局千亿目标的远见卓识，掌握格局，跨国发展是红豆正向千亿目标迈进的生动写照。

建立现代企业制度

多年来，红豆在管理上不断创新，使这个起步于乡镇企业的小厂一步步向现代化企业迈进。

开放的股权，是红豆集团快速发展的一大利器。

如何提高员工对企业的关切度？是当时很多企业的困惑，红豆集团的做法是让员工参股。

这一具有远见卓识的决定，使得企业在上个世纪九十年代中后期，“苏南模式”因产权不明晰等原因遭遇发展瓶颈时，而焕发勃勃生机，并成为“新苏南模式”的代表。现在红豆由 50 名大股东控股，有大小股东 600 多名，是全国股权最开放的民企。

围绕建立现代企业制度，红豆集团先后实行了“一品多厂”、“小厂大公司”、“母子公司制”、“内部市场制”、“卓越绩效管理模式”、“层层竞

红豆加速向千亿目标迈进

运筹帷幄 高瞻远瞩



争上岗”等一系列现代企业机制。与此同时，实施了规模化、现代化、国际化、信息化、学校化的“五化战略”；制定了“相对多元化+高度专业化”的产业战略。多年来，红豆集团还致力打造富有民族文化内涵的“红豆”品牌。“红豆”被认定为首批中国驰名商标，成为服装界唯一“国家商标战略示范企业”。

打造 500 中层领导群

企业的发展关键在于人才，只有吸引更多的具有国际视野的高层次人才，才能更快地促进企业发展。从 1995 年百万年薪面向海内外招聘总经理，到 1997 年与法国设计名校 ES-MOD 学校联合办学为企业培养群体设计师，到近几年为促进集团加快转型升级，实施的百才工程和打造 500 人中层领导群，可以说，集团的快速发展史，也是一部企业引才、育才的人才史。

自从 2000 开始，红豆集团举行第一场竞争上岗活动以来，集团几乎每周都有竞争上岗活动，职位从科长、车间主任、部门负责人、厂长经理、公司总经理等。竞争上岗的推行，

使红豆涌现了一大批人才，也使企业充满活力。

迈入新世纪，为了加快集团转型升级，周海江对人才有了更深的思考。他发现，一个企业要想走向世界 500 强，最重要的是打造一个中层的团队领袖。红豆要成为世界 500 强，绝对不是靠一个人，而是靠一批人、一个团队。因此近年来，周海江大力实施了两大工程，一是百才工程，即要引进海内外高级人才，包括在世界 500 强工作过的这些高级人才要达到 100 名以上；另外一个一个是打造一个 500 人的中层领导群。周海江认为，红豆集团的 500 个团队领袖，500 个中层领导干部，他们不仅仅是听命指挥，而是要主动的思维，主动去想问题，带领各自的团队不断地学习、不断的进步、不断去创新这样才能引领集团较快地成为世界 500 强。

规避“多元化”陷阱

提到“红豆”，许多人脑海里最先浮现的恐怕就是一个“服装”企业，但结果是红豆集团有纺织服装、橡胶轮胎、生物医药、地产四大产业。红豆是如何驾驭这些专业化能力迥异的业

务的？周海江认为，这个格局是“集团相对多元化、子公司高度专业化”的发展战略的生动实践。

在周海江看来，管理者首先要有洞察力，有预见性，这是管理者驾驭全局的先决条件；此外，中国企业的领导者往往不缺乏创业精神，但相对而言缺乏一定的创新精神，而这又是现代企业家必须具备的气质。

服装是红豆集团最早的主业，1995 年销售额在 10 亿左右。红豆认为企业的发展空间太小，于是开始谋求跨区域、跨行业的收购：首先收购了上海申达摩托车，先从两轮摩托、农用三轮车的生产，以及配套产业橡胶轮胎形成了服装之外的第二产业：橡胶产业；2001 年红豆上市，企业认为企业获得了新的发展空间，当时组织了三个调研小组：包括生物医药、电子和房地产，论证企业新的增长点在哪儿，逐渐形成了如今的四大支柱产业。

在企业的业务布局基本完成后，红豆开始思索如何“刹车”，即应该如何梳理红豆既有的庞杂业务线，以及要不要寻找新的产业。周海江认为红豆最大的毛病在于行当太多，加上四大主业有六七个行业。他还参考了摩根士丹利针对国外几百个企业近十年来发展的一个研究成果：即如果以利润为指标，绝对多元化企业的平均利润线是处在最下方，绝对专业化的企业处在中间，相对多元化的企业则处在最上方，最后为集团定了一条“集团相对多元化、子公司高度专业化”的发展战略。于是，红豆在几年内关闭了轮毂、印染等项目，周海江要求每个产业只做一个点，在一个点上集中资源，做大做强，才能成为世界 500 强。像集团的橡胶轮胎产业，就专攻全钢子午线轮胎中的矿山型轮胎，现在红豆全钢子午线轮胎产能已达 400 万套，完全达产后这个产业的

规模将超百亿元；而生物医药产业，专门做红豆杉抗癌药物。

走出去，成为跨国企业

成为跨国名企一直是红豆矢志不渝的目标。多年来，红豆的走出了经历了产品走出去、企业走出去、到国外建立境外园区三个阶段。为了抓住新世纪国家鼓励企业“走出去”战略机遇，红豆加快“走出去”步伐。2007 年，经过反复考察后，红豆把目光瞄准了柬埔寨，周海江认为柬埔寨是中国最忠实的盟友，柬埔寨出口欧美免关税，而且国家支持企业走出去。2007 年 4 月，红豆正式接手了西港特区，园区占地面积达到 11.13 平方公里。面对基本没有工业，面对陌生的社会制度和人文环境，还要面对可能的政策风险和法律风险，面对眼前仿佛上世纪八十年代末中国的柬埔寨，此刻汹涌在周海江内心深处，宛如第一次创业时的激情澎湃。他决定，一定要使西港特区成为国内有意走出去企业的境外投资发展平台，并积极吸引其他国家企业入驻，并继而打造成一个投资环境优越的国际样板园区，一个生态环境良好的现代化工业新城。

正是这种坚定信念，周海江迅速组建了强大特区运营团队，克服了缺少各种基建材料、运输、交通、沟通等种种困难，经过 5 年多的艰苦努力，在不毛之地上迅速建起了现代化的园区。目前，特区已引入涉及服装、鞋类、箱包、钢结构、电子器材等行业的企业 19 家，其中 15 家企业已开工投产，吸纳了 6000 名柬埔寨员工入区工作。西港特区也成为首批国家级境外经贸合作区之一，是首个签订双边政府协定的合作区，也是首个建立双边政府协调机制的合作区。

新大陆赴台 投资目标全部实现

作为全国第一家赴台投资陆资企业，新大陆董事长胡钢在日前召开的“两岸商会经济论坛”上表示，三年的实践证明，新大陆当初赴台湾投资时制定的目标已经全部实现。

2009 年 6 月，新大陆收购了荷兰史利得控股公司在台湾地区独资的帝普科技有限公司的 58% 股份，同年 7 月，新大陆正式获批成为中国大陆第一家赴台投资企业。

胡钢介绍说，新大陆初赴台湾投资时制定了四个目标：一是开发台湾本土市场；二是通过台湾辐射全球，走国际化路线；三是借助台湾的商品化、工业化设计优势，提高新大陆产品化及设计能力；四是通过合作取经，提高新大陆的产业配套能力。

如今三年的实践证明，新大陆当初的目标已经全部实现。新大陆市场规模扩大，产品远销多个海外国家；新大陆台湾公司现在已经进入盈利阶段。另外，在工业化方面，新大陆与台湾企业携手，联合开发了很多产品，其中包括通过与台湾联华电子、智原科技的合作，新大陆又完成了第二代具有主流二维条码和全部通用一维条码功能的二维解码芯片的量产流片，并将从 2012 年下半年开始全面装备新大陆各类物联网信息识别产品，正式推向市场。

胡钢表示，新大陆赴台投资，不仅实现了预期目标，并且有两个额外的收获。一是引进了台湾的知识产权管理先进理念；二是在人才方面，新大陆构建了引进人才的稳定渠道，不少台湾人愿意加盟企业。

随着当前投资形势越来越好，投资环境逐步开放，胡钢也对想去台湾投资的企业提出了建议。他表示，企业要通过循序渐进的办法，逐步加大投入；并且还要选择自己的“所需”，实现优势互补；此外还要选择好的合作对象和伙伴，用对人才。

(朱中伟)

第六届河南财智榜颁奖仪式举行

6 月 8 日,《经济视点报》创刊 10 周年庆典暨第六届河南财智榜颁奖仪式”在河南省郑州市隆重举行,300 余位河南本土企业家和经济领域的专家共同出席了本次活动。

活动主办方《经济视点报》社长兼总编辑路明、联合主办方河南楷林置业有限公司董事长郑新桥、河南省委宣传部副巡视员任高潮、河南省工商联秘书长赵纯武等领导分别发表了热情洋溢的致辞;河南商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清作为特邀主持人,与河南楷林置业有限公司董事长郑新桥、河南畅通物流有限

公司董事长杨志萍、金鑫集团总裁戴彪生、合盛商贸城董事长刘保胜等四位嘉宾,就“创业心路:征程与梦想”这一主题进行了深入分享与交流。

第六届河南财智榜推出了“财智河南最佳推动力标杆企业”、“财智河南最佳推动力创新企业”、“财智河南最佳推动力标杆人物”、“财智河南最佳推动力创新人物”和“财智河南最佳推动力贡献品牌”五大方阵,共有 95 家企业、42 位企业家和 27 个知名品牌上榜。

(本报记者 李代广)



兴发集团:收购了股权 收获了资源

兴发集团公告显示，公司斥资 3.32 亿元收购大股东所持湖北宜昌磷化工业集团(简称“磷化集团”)全部股权，获得磷化集团控股 51% 的子公司宜昌枫叶化工有限公司(简称“枫叶公司”)的两处磷矿采矿权，磷矿储量合计 6026 万吨。

通过收购，公司磷矿石储量增加到 2.2 亿吨，解决了与大股东之间

的潜在同业竞争问题。店子坪磷矿储量 3023.12 万吨，P2O5 平均品位为 25.03%；树崆坪磷矿储量 3002.9 万吨，P2O5 品位为 24.05%。收购磷化集团之后，公司磷矿总储量达到 2.2 亿吨。同时，通过收购，大股东磷矿资源悉数注入到上市公司之中，其余子公司从事业务与上市公司不相同，有效解决了潜在同业竞争问

题。

枫叶公司拥有 205 万吨 / 年采矿权，未来用于支持下游高浓度复合肥的生产。店子坪和树崆坪矿山分别具有 125 万吨 / 年、80 万吨 / 年磷矿开采权，产品方案为生产品位分别为 31.04%、30.04% 的磷精矿，全部用于未来规划的高浓度复合肥项目，最终复合肥产能将达 100 万

吨 / 年，每年有望实现销售收入近 30 亿元。

此外，公司未来的主要看点包括：子公司宜都兴发 60 万吨 / 年磷肥有望于 2012 年二季度投产；公司磷矿石储量有望达 3.7 亿吨，年产能有望达 500 万吨以上；磷矿石仍有上行空间；非公开增发项目未来有望陆续贡献业绩。

(招证)

华夏银行北京分行多维度服务实体经济

近日，温家宝总理在国务院常务会议上，听取关于制定《商业银行资本管理办法(试行)》的汇报。要求各商业银行要合理调整资产结构，加大对中小企业的支持力度，不断提高服务实体经济的水平。发展稳健的实体经济，对提供就业岗位、改善人民生活、实现经济持续发展和社会稳定具有重要意义。

华夏银行北京分行作为“中小企业金融服务商”，在帮助小企业，服务实体经济上，多维度入手，在服务的深度和广度上下功夫，获得了良好的口碑。

从服务实体经济的深度着眼，针对不同发展阶段的企业遇到的不同金融难题，华夏银行北京分行推出了“龙舟计划”，该计划分为三个产品和服务组合，包括“创业通舟”“展业神舟”“卓业龙舟”。“创业通舟”是专门针对创业初期、尚未建立有效企业信用的小微企业，华夏银行北京分行通过与资产管理公司合作，解决小企业抵质押物欠佳、担保人缺失的难题；“展业神舟”是针对小微企业成长阶段，企业生产经营规模扩张迅速、要求融资速度快，通过商圈贷、循

环贷、快捷贷等产品满足企业多元化的产品需求；“卓业龙舟”则主要针对已经具有一定的发展基础，有较强的市场竞争力的小微企业，华夏银行推出了园区贷、增值贷等特色产品，帮助企业提高财务管理水平，改善企业财务水平、锁定和降低企业融资成本。

从服务实体经济的角度入手，华夏银行北京分行针对信息技术、软件、新能源、生物医药、高端制造、节能环保等国家政策重点扶持的领域以及钢材、煤炭、原酒、能源、传输、现代制造业、生物医药

等传统产业，做了大量的工作。特别是北京市重点发展的文化创意产业，华夏银行北京分行一方面将文化创意产业集聚区内的支行设置为重点支行，通过媒体、营业厅电子显示屏等媒介对外宣传文化金融支持政策；另一方面在文化创意产业集聚区内，以支行为单位，陆续组织以“文化金融”为主题的服务活动；此外，还积极打造“文化金融”特色支行，倡导为服务文化企业做出特色服务和提供特色产品解决方案。

(中金)