



电广传媒 10 亿增资云广电 三网融合提速

电广传媒日前公告称，公司与云南广电网络集团有限公司在深圳签署了战略合作协议。云南广电网络引进电广传媒作为战略投资者，电广传媒将对云南广电网络增资不超过 10 亿元。

云南广电网络是云南全省有线电视网络统一管理、统一经营、统一技术标准、统一规划的唯一主体，拥有有线电视用户 480 余万户。电广传媒与其签订战略合作协议，可以充分利用双方的优势资源，共同拓展三网融合背景下的数字电视业务市场，促进公司网络业务的快速发展，提升公司的竞争力和盈利能力。

电广传媒目前业务覆盖了有线网络经营、创业投资、广告经营、艺术品经营、电视剧生产、酒店经营及旅游等多个板块。而依托大股东湖南广电集团的雄厚实力，电广传媒在国内数字电视领域已经成长为领跑者之一。去年，电广传媒在经过四年的努力后终于完成湖南省内有线电视网络股权重组，使全省统一规划、统一建设、统一经营管理、统一业务开发的有线网络“一张网”格局基本形成。截至 2012 年年底，公司有线电视用户总数达到 490 万户，其中双向网改光纤覆盖 300 万户。

在 2012 年年报中，电广传媒曾指出，在省外网络投资方面，期内多个省级网络项目得到积极推进，为 2013 年实现 1-2 家省级网络公司的股权合作打下了一定的基础。此次与云南广电网络的合作，正是公司三网融合业务拓展至省外的重要突破之一。

按照 2010 年国务院批复的《推进三网融合的总体规划》要求，2013-2015 年为三网融合全面推广阶段。近日有媒体报道称，国家新闻出版广电总局正在制定 2013 年-2015 年三网融合规划，不久将公布。在两大关键部门的共同推动下，三网融合有望进一步提速，为相关产业带来巨大的投资机会。

中国工程院原副院长郭贺铨院士在 2012 三网融合高峰论坛活动上提供的数据显示，预计未来三年内我国三网融合相关产业市场规模将达到 6000 多亿元，随着电信网、广电网建设升级换代，带动力、网络、宽带终端消费将近 4000 亿。电广传媒三网融合方面的业务未来具有巨大的发展潜力。

工商银行：通过收购 打造美国金融平台

工商银行(美国)总裁及首席执行官毕明强日前接受新华社记者专访时表示，从 2008 年工商银行纽约分行申请设立至今，工行通过两次收购，形成了包括批发银行、零售银行和证券清算托管业务在内的全业务平台。

他介绍说，中国工商银行 2006 年上市后，国际化成为发展的重点。工行在美国有两次收购，分别是 2010 年收购美国富通证券的证券清算部门和 2012 年收购东亚银行(美国)的大多数股权。两次收购助工商银行打造比较完整的美金融平台。

2010 年的收购使工行成为唯一一家在美国拥有证券清算牌照的中资银行，而且该业务 90% 以上的客户是美国本地客户，收购后也没有出现流失。收购东亚银行(美国)则助工行获得了美国的零售银行牌照，并获得了 13 个分行网点。

工商银行看重拓展美国本地业务。工行纽约分行在美国设立之际，正值金融危机爆发的高潮，但其中也蕴含着机会。“跨国公司当时也在检讨自己和银行的伙伴关系，寻找亚洲的伙伴，”毕明强说。

目前，纽约分行员工人数从最初的 20 多人发展到 300 多人，公司业务客户一半是国内企业，一半是美国本地企业，而且绝大多数都是世界 500 强企业。

华谊兄弟投 130 亿建深圳文化城

华谊兄弟携珠江投资、坪山城投三方联手打造的华谊兄弟文化城日前在深圳举行推介会。该文化城选址坪山新区碧岭组团，规划用地面积 118 万平方米，总建筑面积 125 万平方米，总投资 130 亿元，目前项目处于筹备动工阶段。

华谊兄弟方面向记者透露，文化城项目筹划已久，华谊兄弟的运作方式是通过合资成立的项目公司进行规划建设，而资金来源也主要是项目公司自筹。

根据此前公告，文化城项目主要着力

理财之道

海外融资平台“输血”逾 80 亿 佳兆业一二线城市频繁“拿地”

自 5 月以来，佳兆业在广州、深圳等一线城市屡屡拿地，并深度参与广东多地旧城改造和前海开发。而公司在一线城市大举扩张的背后，是其海外融资平台“给力”的资金支持。

一边获得海外融资平台“输血”，一边加速销售回款，随着资金面的充沛，港股上市房企佳兆业近期在一、二线城市土地市场上表现抢眼，扩张势头引人注目。

回归一线城市大举扩张

日前，佳兆业控股子公司上海新湾投资有限公司以 15.05 亿元竞得上海浦东新区花木镇 46 街坊 16/2 丘办公楼地块，楼板价达到 3.02 万元/平方米，溢价率高达 99.28%。该地块的竞争颇为激烈，共吸引了旭辉、佳兆业、南通银洲及国家电网四家企业参与竞买，经过 140 轮竞价，最终被佳兆业夺得，在上海的首个纯商办项目成功落子。

在土地市场，佳兆业近来斩获颇丰。就在 5 月 14 日，佳兆业刚刚以 4.05 亿元拿下深圳今年首宗商办用地。而此前的 5



月 6 日，广州拍卖出让 3 宗土地，其中最受关注的同宝路 8 号和 10 号地块，在经过近 200 轮的竞价后，佳兆业力压中海，以 18.6774 亿元、配建 6.68 万平方米的保障房面积拿下。25597 元/平方米，一举刷新该区域地价新高。

佳兆业近期的活跃表现还不仅如此。5 月 6 日，随着深圳市规土委一纸公示，佳兆业位于盐田三、四村和西山吓村的旧城改造项目正式宣告落定。公司副主席谭礼宁表示，佳兆业除了以传统方式投地发展地产项

目外，其旧城改造项目已颇具规模，目前集团已签约的旧城改造土地储备达 220 万平方米，主要位于深圳、珠海及东莞。

海外融资满足扩张资金渴求

值得注意的是，从去年开始，佳兆业已将发展重心重新调整为以一二线城市为主，这种战略调整的背后，是公司在资金面上的游刃有余。

在销售回款方面，公司加大销售力度、加速资金周转的高周转策略非常明显，上半年销售额有望达到 100 亿元，加上下半

厚积薄发 耀世钜献 ——中国重汽举行 HOWO—T7H 四川地区上市发布会

5 月 21 日，中国重汽在天府之国成都市新都区中集车辆园中国重汽成都大新 4S 店内举行了 HOWO—T7H 系列重卡新产品四川地区上市发布会。中国重汽集团公司副总经理于有德、集团销售部总经理云清田、集团党委宣传部部长孔迎春、集团市场部副总经理宋志君女士、中国重汽成都分公司总经理国玉章以及成都大新汽车销售服务有限公司董事长谢嘉和经销商代表，新闻媒体等 200 余名嘉宾共同出席了发布会。

于有德副总经理在致辞中说，HOWO—T7H 系列重卡是中国重汽历时三年多时间的潜心研发，全面引进、消化吸收德国曼技术，精心打造的一款国内外同步上市的中高端重卡。它匹配德国曼技术发动机、单级减速车桥及相关总成、零部件，其可靠性、技术指标达到优秀水平。整车匹配设计着力点关注产品的可靠性、经济性、安全性和环保适应性；车型涵盖牵引车、载货车、自卸车、厢式车、搅拌车、专用车等多个品种，适合于城市、省际、长途的货物运输，以及各种专用车作业，能够满足不同用户群体的需求，全面提升中国重汽在公路用车市场上的竞争优势。

中国重汽集团销售部总经理云清田在发布仪式上对 HOWO—T7H 系列重卡做了全面、细致的解读。他把 T7H 高度概括成为“5 心”级的高端重卡，其超高可靠性，超长故障间隔里程让用户使用放心；超低的燃油油耗，超长的发动机换油里程，超常规的保修期限让人十分省心，同时，满足世界最严格瑞典安全法规，行业领先的主被动安全性使人安心，匹配曼



公司世界级技术，整体性能达到完美优化，让用户舒心，参照欧洲驾驶室风格，和与曼公司同步的全球顶级零部件采购体系，使用起来一定赞心。

特别是 T7H 系列重卡装配曼公司的发动机，具备了无可比拟的寿命长、油耗低、扭矩大、自重轻等优势。其驾驶室延续了中国重汽优良血脉，并融入德国汽车高端品质，具有空间大、风阻系数小、安全舒适的特点，是唯一一次性通过欧洲最严格碰撞法规 ECE—R29 碰撞试验的中国重卡，也是唯一国内标配四点悬浮空气气囊悬置的重卡。T7H 装配曼(MCY13)车桥桥壳采用专用材料，整体冲压焊接，主减齿采用奥地利康齿，体积小，重量轻，通过性好，低噪音，受力更均匀；增加油滤器，保证齿轮的寿命，超长的增压轴的寿命，采用的 SKF 轮毂轴承单元，装配简单，维护方便；低磨损，密封性强，且达 100 万公里免维护。

作为中国重汽在成都地区的一级经销商，成都大新汽车销售服务有限公司是一家

集汽车销售、售后服务、零配件供应、信息反馈、金融服务、保险、物流为一体的专业化汽车销售公司。公司于 2010 年斥资约 8000 余万建立占地面积近 42000 平方米的重卡 4S 店园区（包括中国重汽 AAA 级 4S 店）。成都大新秉承“用心服务、诚信发展”的经营理念 and “永远将客户利益放在第一位”的精品服务理念，通过规范的管理，规范的操作，使客户享受到高质量、高标准、专业化的优质服务。而 HOWO—T7H 系列重卡的发布，其高性能、高可靠性、低油耗为用户提供源源不断的优质动力对成都大新来说，便把这一切变成现实，并将创造更大的经济价值和社会效益。

仪式上，成都大新公司还向大客户代表川威集团和峨眉西部风货运公司签订了订购与试驾协议。中国重汽汽车产品形象与试驾签约仪式在活动现场举行，表演过程中形成不断变化的美轮美奂的形象和唯美的花纹，给人以深刻的视觉体验和美学享受。同时举行的歌舞表演和现场有奖问答活动，将发布仪式推向一个高潮。

(本报记者 赵健)

中煤能源拟斥 193 亿投建 60 万吨工程塑料项目

中煤能源日前公告称，公司将在陕西榆林开发建设榆横矿区大海则井田，并配套建设榆林煤炭深加工基地。先期拟以全资子公司中煤榆林公司作为主体，投资超过 193 亿元，建设甲醇醋酸系列深加工及综合利用项目，项目可年产 60 万吨工程塑料，产品以华东地区为主要目标市场。

根据陕西省发改委的消息，“中煤

甲醇醋酸下游深加工及综合利用项目”2011 年即已奠基，总投资 396.6 亿元，采用世界先进技术和装置，建设煤、电、一体化产业园区，实现节能、降耗、减排、治污集成应用，资源高效转化和综合循环利用。项目建成后，年可上缴利税 15.2 亿元。

中煤能源称，预计项目的财务内部收益率大于 12%，高于化工行业基准财

务内部收益率水平；项目的实施有利于打造公司调整大型煤炭生产及转化基地，有利于调整公司产品及产业结构，提高公司核心竞争力和抗风险能力。

上述项目预计建设期为四年，项目总投资约为 193 亿元，其中三成投资由中煤能源以资本金方式注入项目公司，其余 70% 资金合计 135.35 亿元将通过贷款等方式融资解决。

(周桓)

年推盘较多，全年销售目标超越去年的 173 亿元毫无悬念。

除了加速回款，充分利用海外融资平台是佳兆业获得充足资金补给的一个重要渠道。继年初和 3 月份两度海外发债共融得 10.5 亿美元后，佳兆业又于 4 月发行了一笔于 2016 年到期的 18 亿元人民币优先票据。粗略计算，佳兆业今年以来，发债总额折合人民币 83 亿元。而去年全年，佳兆业仅发行过一笔 2.5 亿美元的优先票据。

尽管佳兆业在三次发债的公告中均称，融资所得款项用作偿还将要到期的已发票据，以及作为公司一般营运资金。但市场分析却认为，佳兆业短期内需偿还的到期债务并没有 80 亿元的规模，因而三次融资所得的部分资金会用于公司营运，而其中最主要的支出将是用于拓展土地。通过三次发债融资，佳兆业已经极大地降低了其海外债务的结构性次级风险，债务结构和财务状况也得到了极大改善，也大大增强佳兆业获取土地的能力。

业内声音

有分析人士指出，佳兆业是近期较有代表性的成长型房企。一方面加速销售回款、充分利用海外融资平台，一方面积极扩张、大举拿地，这是不少地方房企走向全国、做大规模的必经之路，也是房企近年来积极图谋海外 IPO 的重要原因。

(朱楠)



富安娜涉足家居 谋求产业一体化

黄丽

富安娜 2013 年秋冬新品发布会近日在深圳举行，本次发布会涵盖了 200 余款新产品，吸引了千余家加盟商前来洽谈订货。

值得注意的是，富安娜此次推出的新品种类从传统的家纺用品，延伸至时尚流行的家居用品领域。对此，公司董事长、总经理林国芳表示，产品销售不再是简单地向客户卖出一套产品，而是要为客户的家居生活提供完整的配套服务方案。

由家纺延伸到家居

记者在发布会现场看到，公司本次推出的新产品不仅在工艺设计上有了较大的提升，并且还创新性地开发与传统家纺产品相配套的系列家居产品，如各类定制的沙发布。

对此，林国芳称，公司两年前就提出做家居用品，其中的大部分产品已经都做出来了。现场展示的各类产品，如毛毯、沙发等配套产品可以满足消费者个性化定制的要求，将来与家纺产品相配套的室内装饰如木地板、仿大理石地面装饰等业务公司也都可以做。

公司涉足家居市场，也意味公司的产业竞争格局将走向上、向下一体化战略。对此，林国芳坦言，此举是以公司原有做艺术家纺的核心优势为依托的产业延展，在目前市场形势不好的情况下，公司将结合消费者的个性化需求，大胆开拓新的产业领域，推出更多差异化的产品，实现产业升级。

借助电商开启国际化

除了推进一体化战略，富安娜也开始探索如何开启国际化之路。林国芳称，借助电子商务走向国际市场会有很好的机会。事实上，近年来富安娜电子商务平台的建设已初具成效。

2012 年，公司电子商务销售业绩大幅增长，全年实现 1.7 亿元的销售额，较前一年度增长了 1 倍以上。2013 年，公司表示将继续加大电子商务等新兴渠道的建设，充分利用新信息的发展模式，开辟销售新渠道，为公司增加新的业绩增长点。

至于如何开启国际化大门，林国芳认为，公司将借助电商的经营模式及现有的开发设计优势，研发适合各国不同消费者的电商专属产品，目前公司正在了解各国消费者的消费习惯，公司关注的重点区域包括欧洲、美国、澳洲等地。