

2 热点透析 Hot Dialysis

长春众品年产3万吨肉制品项目重装上阵

■ 本报记者 李代广

金秋送爽,丹桂飘香。
9月19日,河南众品集团位于吉林省农安县的全资子公司、长春众品公司举行年产3万吨肉制品项目开业典礼,中共农安县委常委、兼工业集中区管委会主任刘胜贵,农安县工业集中区管委会副主任郑兴利、魏高友、胡高峰、任国良,办公室主任郑立国,众品集团肉制品事业部运营总监周雷刚,长春众品总

经理刘克奇,副总经理王永浩,长春项目经理长青及100名员工参加了开业典礼。
吉林省惠德建工集团、山西联盛机电工程有限公司、山东普兰特板业有限公司、吉林益兴包装制品有限公司等有关合作企业代表到会祝贺。

众品集团公司肉制品经过多年的发展,已经成为集中温、低温、速冻调理等多品类组合的产业,产品多达500多种,部分产品已经出口至新加坡等海外市场,成为众品产业链

中最富价值、最具成长性的支柱产业之一。

长春众品年产3万吨肉制品项目是众品集团对肉制品发展的又一重大战略支持,是肉制品事业部异地建设的第二个项目,也是肉制品事业部布局东北区域重要的战略基地。

在开业典礼上,河南众品集团肉制品事业部运营总监周雷刚及长春众品副总经理王永浩进行了开业致辞,他们对众品集团产业链进行了介绍,并对长春众品肉制品品项

目投产对东北区域战略的重要意义进行阐述,王永浩对一直以来支持长春众品的各级领导、各界朋友、同事和员工表示感谢,并向集团公司董事会、肉制品事业部郑重承诺:长春肉制品全体成员将上下同欲、众志成城,以绩效为核心,通过模式创新和机制变革,全面实施人才、产品、渠道、客户、终端等资源整合,实现内外部资源价值最大化,促进产、供、销供应链高度统一,带动产业链跨越式发展。

中国制造业要凭智能化跑赢全球

在世界经济艰难复苏,中国经济深度转型的背景下,中国制造业要顺应和把握智能化的国际潮流,提升比较优势,争取先机。“我们即将跨入智能时代,这是我们面临的巨大机遇。”亚洲制造业协会首席执行官罗军日前在第七届亚洲制造业论坛年会上说。

在中国山东潍坊举行的亚洲制造业论坛年会,受到海内外人士广泛关注。来自美国、英国、德国等11个国家的专家和企业家出席会议,对未来制造业的发展趋势、德国工业4.0战略对我国传统产业转型升级的影响等专题展开深入探讨。多数与会专家认为,智能制造是制造业发展的必然趋势。未来生产制造的智能化、个性化、定制化将成为工业新常态。

美国辛辛那提大学特聘教授李杰说,所谓工业4.0是指在经历了机械化、电气化和信息化为标志的前三次工业革命后,人类社会正迎来网络化与制造业融合的第四次工业革命。

德国弗劳恩霍夫协会生产自动化研究所所长托马斯·保尔汉森认为,智能工厂是将来的必经之路。他说,智能工厂是工业4.0的重点。工业4.0涉及到信息物理系统与制造、物流技术的融合以及物联网、大数据和服务网在工业生产过程中的应用。与人们在社交网络中交流相似,人、机器和资源在智能工厂中相互交流。“我们将会智能地出行,拥有智能的物流,智能的建筑和智能的电网”。

罗军在论坛上说,未来的制造业将建立在以互联网和信息技术为基础的互动平台上,科学地整合资源要素和生产要素,使生产制造和物流配送变得更加智能化、自动化、网络化。不论是美国提出的“再工业化”,还是德国提出的工业4.0,以及中国提出的信息化和工业化的两化融合,最根本的都是建立以互联网为基础的信息平台,推动智能制造。在这方面,这几个国家可谓“殊途同归”。

罗军认为,德国工业4.0战略的核心还是建立在互联网技术的基础上,对第三次工业革命的延伸和拓展,对于中国正在制定的《中国工业2025战略》具有借鉴意义。

谈到中国制造业的发展趋势,罗军对记者说,欧美在制造行业已经发展到了产业制高点,目前的发展略有停滞的迹象,而这为中国制造业的发展提供机遇和借鉴。中国制造业发展方向很明确,“有动力向前冲”,还可以“拼命地跑”。

保尔汉森说,到2015年,中国在技术研发方面的投入将达到12亿欧元(约合15亿美元),占据全球领先地位。今年7月,中国工业和信息化部成立了中国互联网与工业融合创新联盟,旨在推动数字化和信息技术在生产过程的集中应用。

不少受访专家认为,中国的工业大数据领域的研究和应用刚刚起步,随着大数据、物联网及云计算技术的发展,数据蕴含的价值正在飞速提高,以工业大数据为主线的技术创新与产业发展趋势正在凸显。抓住智能化的时代机遇,中国制造业完全有可能在全球产业价值链中更上一层楼。

(孙鸥梦)

南航参股圆通速递 打造航空货运巨无霸

南方航空收购圆通速递15%股份的新闻,尽管圆通速递总裁相峰9月22日接受记者采访时表示无任何确凿信息披露,但记者从其他不愿具名的圆通高管处获得证实,圆通确实在与南方航空洽谈股权合作。而另一非常接近圆通的业内人士则透露,经半年多的洽谈,双方的合作已经基本确定。

对此,南方航空方面也不愿就此事予以回应。

记者还从另一可靠信源获悉,在南方航空之前,圆通还曾与东方航空就股权合作进行过谈判,但最终因为控股权等问题的分歧而告吹。

在中国交通运输协会华东分会秘书长王磊看来,航空公司与快递携手是强强联手,能够形成产业航母。中国速递咨询网首席顾问徐勇亦认为双方的牵手是一种共赢,南航得到更多货源而圆通获得更多航线保障,有利于其上市前的造势。徐勇认为产业上下游相互融合的趋势明显,预计类似的股权合作会在其他航空公司和快递公司身上再度发生。

两大航先后密会圆通

9月19日,南航收购圆通速递15%股份的消息不胫而走。消息指双方仍在洽谈当中,兴业证券投行部门参与了交易操作,但收购金额尚未确定。

记者从多个渠道了解到,南航与圆通的洽谈,始于今年年初,双方经过半年多的洽谈目前已经基本确定,而关于合作细节各方口风很紧。令人意外的是,南方航空并非圆通速递股权谈判的唯一对象,一位不愿透露姓名的可靠信源向记者透露,在接触南航之前,东航早于2013年下半年就曾与圆通秘密约会许久。

东航和南航之所以积极接洽圆通,是因为三年前国资委曾向国航、南航和东航三大国有航空公司提出,可以与几大民营快递进行整合,打造像美国联邦快递、UPS一样的拥有强大网络的快递巨头。

当时,东航响应得最积极。一方面因为东航亏损多年,急需重焕新生的模式,另一方面掌舵人刘绍勇对航空向物流延伸一直有自己的想法,后来该想法形成了东航货运



“天地合一”战略,即将远东物流、东航运输、东航快递整合到中货航大旗下,打通“全流程”通路,不仅提供航空货物的运输服务,还计划与原材料制造商、分销商、消费者以及其他运输提供商等进行协同合作。

消息人士向记者透露,一开始东航青睐的是排名和规模更靠前的申通快递及顺丰速递。但最终未有结果。

东航随后才找上圆通快递。圆通排名老三,当时已在全国建立了8个管理区、61个转运中心、6000余个配送网点,拥有8万余名员工,服务范围覆盖国内1600余个城市,航空运输通达城市70余个。而那时候圆通开始做上市计划,对于东航找上门的合作意向很感兴趣。

据上述消息人士介绍,在圆通看来,与大型国有航空公司进行股权合作,不仅能够保障其航线腹舱资源,东航的飞机、飞行员和货航管理经验都是极好的内部资源,正好可以满足其筹建自己的航空公司梦想,另外,与航空公司的深度合作,在资本市场也是个很好的讲故事题材。

打造航空货运巨无霸

如果不出意外的话,南方航空公司与圆通即将顺利牵手。据消息源透露,双方拟共同合作打造航空货运霸主。有意思的是,南航身为全国机队规模最大的航空公司,愿意委下身段与航空新秀圆通结盟,并愿意协助潜在竞争对手壮大货运规模,此间考量令人深思。因为,正是圆通航空的问题导致早先东航与圆通的合作告吹。

2012年底,圆通对外透露正在筹建航空货运公司,并向民航总局提交申请。上述消

息人士向记者透露,在东航与圆通热恋之际,东航方面提出,既然圆通将与东航进行合作,形成紧密联盟,就应倚重东航运力扩展,而不要再发展自己的航空公司,以免形成内部资源的竞争与浪费。但圆通方面始终不愿松口。

事实上,不仅国资委让三大航以联邦快递与UPS为目标,在圆通速递董事长喻渭蛟看来,打造一个中国“UPS”也是他的方向。他曾向记者表示没有航空的快递公司就如同没有翅膀,没有核心竞争力,也就没有未来。按照圆通的计划,将在未来十年投资55亿元建立圆通货运航空公司,总部设在杭州萧山,并在未来三年内实现拥有15架自有飞机的机队规模。

今年7月17日,民航局发布公告,经民航华东地区管理局初审同意杭州圆通货运航空公司成立。圆通货运注册资本4亿元,主要经营国内(含港澳台)、国际航空货邮运输业务,公司拟使用B737-300或400型全货机。目前上海圆通蛟龙投资已招聘10个飞行员,包括5名机长。

喻渭蛟圆梦让东航和圆通的合作告吹,南方航空由此逮到机会。
有航空界人士向记者表示,东航在航空物流延伸产业链上的积极尝试,比如进军电商领域,推出“产地直达”等电商产品,对快递网络的需求迫切。东航在股权合作之后势必会就自身快递需求与圆通进行整合,难免干涉到圆通业务运营。

相比较之下,南航虽然也围绕扩展航空物流产业链这一核心努力打造综合物流产业体系,但其做法始终在于强化货运营销及保障能力、提升货站地面处理能力和构建地面卡车网络等传统模式,对延伸航空货运两端服务,尤其是快递的介入不深。这让圆通感觉“安全”。

上述消息人士认为,在南航与圆通达成股权合作背后,双方势必均有所妥协。他估计南航并不反对圆通拥有自己的航空公司,甚至可能会提出一些帮助,但是圆通方面或会把自有航空公司的规模控制在有限范围,而不会像以前所勾勒的宏伟蓝图。

记者就此向相峰求证,相峰并没有正面回答关于南航收购案的事宜。但他坦承,目

邯郸:楼市危机引发93亿民间借贷崩盘

■ 李伊琳 宋佳燕

河北邯郸的这场楼市与93亿民间借贷之间的危情,来得气势汹汹。

9月22日,邯郸市一名参与地方金融形势协调会的银行人士透露,“政府方面召集我们,又提出了新一轮银行信贷政策支持。”

“天天凄切,对长空晚,要账初歇。家门独饮无计。群内相看泪眼,竟无语凝噎!”一个债权人QQ群里,自称债主的“在水一舟”发出一首“雨霖铃”,群里依然一片沉寂。

三个月了,这个群体依然颗粒无收。邯郸房地产市场的非法集资事件,却在进一步发酵。

9月21日,新华网称,当地政府为了防止事态蔓延,通过对主城区有项目的141家房地产企业进行了一轮风险排查后,发现32家企业存在非法集资和高息吸储行为,涉及金额达93亿元。

由此,当地政府组织13家工作组,进驻他们认为存在重大风险的企业。根据当地政府机构排查,目前已经抓获、或上网追逃人员逾百人。

同时,记者从开发商、债权人、政府部门人士等多个渠道获悉,卷入涉嫌非法私募的金额实际上远超过政府机构统计的93亿,房地产开发企业募集资金的模式不下5种。

层级化的借贷链条

“太多的人想不劳而获,以前房地产市场好的时候可以通过房价上涨去对冲那么高的利息,现在到将来房产都不会再有暴利,那些做非法私募的会一个个倒下。”一名在邯郸及河北境内多处投资房地产的开发商说。这家企业在2010年,被地方政府招商引资而至

题。而后续爆发的房企危情,则“被整个大势所牵连,受到银行和民间借贷的挤兑”。

新华网称,邯郸当地公安机关不仅已经介入查处非法吸收公众存款的房企涉嫌嫌疑人,且对涉及非法集资的小额信贷、农业合作社等进行链条式排摸。目前已立案79起,抓获犯罪嫌疑人94人,上网追逃43人。查封土地11宗、房产16处、已建和在建房地产项目5处、冻结7家公司的股权、查封铁矿1处等。

“整顿非法集资的行动其实在去年下半年就开始了。”前述房产商告诉记者,虽然他自身的企业未曾涉入这个敏感领域,但相当于被隔山震虎式受重创,银行渠道的融资基本被堵死,两笔共500多万的续贷资金,已经三个月没见发放,且无松动迹象。而且,这一区域的项目已让信托等融资渠道望而生畏。

“企业被搅进去的越来越多,进而演变成一场集体跑路事件。”他感慨地说。根据同业反映,国家相关政策收紧银行对开发商的融资渠道后,一些续贷的资金被陆续断流。

“此外,我们被抽离的资金大概有600多万,是两名股东退股。”一名列入“问题房企”名单的房企股东张先生告诉21世纪经济报道记者,两名股东的资金实际上都是私募所得,背后层级化的借贷链条,起码有三级以上。这让该房企正在开发的一个项目,陷入僵局。

记者从邯郸市金融办一工作人员处获悉,近期,打击处置非法集资依然是邯郸市政府的主要工作之一。9月4日到10日,短短一周不到时间里,邯郸先后召开打击和处置非法集资工作的会议,市长、副市长亲自部署。

有媒体报道称,有些开发商有十几个账户,但是账上只有十几块钱,不排除有些资金被转移。

“金世纪”融资模板

记者汇集多个渠道信息,目前比较典型的是邯郸市卓峰房地产开发有限公司(下称“卓峰房产”)和邯郸市邯郸金世纪房地产开发有限公司(下称“金世纪”)两个案例。

卓峰房产涉及的债权人QQ群不止一个,每个群有2000来人。

债权人张女士透露了卓峰房产的融资方式,她在卓峰房产集资时投入12万元,7月份本该返还部分本金却迟迟未收到房地产公司汇款,于是来到公司办公地点,发现人去楼空。

张女士也是受亲友介绍参与其中,根据她了解,卓峰房产2010年面向社会集资,与投资人除了签订利息偿还协议外,还签订分期返还本金的协议。投资人中少则投了几万,多则高达上千万。月息2分到3.5分不等,据说有更高的,但她并没眼见。

“金世纪地产是邯郸当地的标杆开发商,金世纪老板传闻跑路没几天,邯郸其他集资企业也开始拒付利息、还不钱。”一名给多家房开借贷的债权人金先生透露。

金世纪危机爆发的时间节点在7月上旬。首先是该机构针对投资者贴出的三则公告,分别是“暂时停止财务往来结算”、“进行债权债务审核清理”以及“停止支付客户商铺拍卖押金、补偿款和租金及前期利息”。

三则公告,被认为是彻底引爆邯郸民间集资借贷企业大规模违约的导火索。

工商资料显示,金世纪注册资本5000万元,法人代表人为高旗兰。该公司融资链条上包含了信托融资、民间借贷、银行信贷——这三个本该相互对流的资金池。首先银行信贷池因政策因素而逐渐萎缩,于是企业扩大了民间借贷的资金池,而后者融资成本大大高过银行渠道。这增加了企业融资压力,根据市面资金借贷行情,月息2分起是必须的。

再者,楼市年初以来全国性的下行态势,邯郸也没例外。



“特别三四线城市,即使城镇化还在继续,但需求基本饱和。”前述张姓房产开公司股东分析,“现在房产已经是去暴利化了,有价无市,开发商如此高融资成本‘力撑’的时日自然不长。”

随后,陆续传出金世纪前实际控制人史虞豹(与现法人高旗兰为夫妻关系)卷款潜逃、资不抵债破产清算等消息。

一名政府相关协调小组的成员透露,金世纪集融资规模目前大致在30亿元左右,其中来自民间集资借贷规模为15亿元,来自银行和金融机构的借款应该在14亿元。

同时,金世纪的融资模式也暴露出来。银行信贷环节,金世纪地产开始会有一些商铺抵押,后来物业都抵押光了,甚至不少商铺物业存在二次抵押、二次出售和抵押后出售等情况,干脆就直接向投资者高息借贷集资。

金世纪地产分割商铺供投资者认购的集资方式则一般是以5年计,合同期内,金世纪

地产向投资者按年支付投资金额的20%作为所谓的“资金占用补偿”,合同期满金世纪地产许诺可灵活选择是参与商铺拍卖抑或退还本金。

而对于无抵押纯借贷的投资者,金世纪地产则以内部员工介绍的形式引入投资者,月息通常在2分以上,实际年利息率已经达到24%左右,而更有部分投资者被承诺的月息在2.5分到5分不等之间。

“金世纪地产基本上囊括了邯郸当地几乎所有集资借贷形式,高利息和高资金回报率,难知风险的投资者很难抵挡这样的诱惑,所以卷入的投资者包括各行各业、各个阶层。”

记者查阅到,目前市面上已售和在售的针对邯郸金世纪地产发起了两款信托产品。但介入的信托如何接盘金世纪的后续处置盘子,截至记者发稿时,对此尚未展开深入了解。

(据21世纪经济报道)