

SOHO 21億購綠城滬項目

香港文匯報訊 (記者 趙建強) SOHO中國(0410)公佈,該公司購入綠城中國(3900)持有70%股權的上海天山路項目,涉及資金21.37億元(人民幣,下同)。綠城預料可收取其中16.15億元,帶來約2億元收益。該項目另外30%由馬鞍山置業持有。

天山路項目規定作辦公及商業用途,佔地總面積25,594平米,總建築面積172,208平米,其中辦公面積52,911平米、酒店面積37,517平米及商業面積11,245平米。酒店日後將由凱悅管理。該項目為SOHO第11個上海項目及長寧區第3個項目,公司累計於上海斥資255億元收購項目。

預留100億作收購

SOHO中國主席潘石屹昨於電話會議中稱,項目每平米收購價約1.98萬元,預料2年至3年後推售,未來每平米售價將不低於6.5萬元。他又指,該公司今年預留100億元用於收購,至今已使用26

億元,未來會繼續於上海併購項目。該公司總裁閻岩澤補充,目前手持現金120億元,公司會再進行融資以購入更多項目。

資料顯示,此次並非SOHO首次購入綠城項目,如該公司去年底購入的上海外灘項目,綠城即佔10%股權。

綠城首席財務官馮征早前曾表示,該公司去年透過出售5個項目股權回籠資金32.4億元。他強調公司全部賣盤均有利潤,今年亦會繼續透過出售項目減債。

中國海外首季賺41.8億

另訊,中國海外(0688)公佈,今年首季



SOHO中國主席潘石屹稱,該公司今年預留100億元用於收購。資料圖片

經營溢利41.8億港元(下同),首季綜合借貸水平34.5%,持有現金243.5億元;今年首季銷售261.1億元,完成全年800億元目標的32.6%。該集團預計,隨着

內地整體經濟放緩,預料流動性會繼續放鬆。今年首季在市場已累計一定購買力的情況下,成交量較去年第四季度有所增加,但價格則輕微下調。

外資行在甬變身城商行

香港文匯報訊(記者 茅建興 杭州報導)從寧波銀監局獲悉,內地首家外商獨資銀行寧波國際銀行重組改制成中資城市商業銀行—寧波通商銀行16日宣告成立。該銀行通過重組改制後,引入寧波港、奧克斯、廣博等地方國有企業和優質民營企業等13家股東,通過增資擴股將1億美元的註冊資本金增加至人民幣58億元,將面向中小微企業提供金融服務。

正名「寧波通商銀行」

新成立的寧波通商銀行第一大股東為寧波港股份有限公司,持股20%,以寧波港股份有限公司為最大股東的13家國有和民營企業受讓持有寧波國際銀行100%股份;寧波國際銀行的公司組織形式由有限責任公司變更為股份有限公司,並在此基礎上組建「寧波通商銀行股份有限公司」,簡稱「寧波通商銀行」。

寧波國際銀行於1993年成立,印尼金光集團創辦人黃奕聰曾持有該行51%的股權,是浙江省首家從事離岸業務的外資銀行。寧波國際銀行在上海和北京分別設有分行和代表處。重組改制前該行的總資產為2.93億美元,2011年的利潤總額為889萬美元。

寧波通商銀行行長仇衛平說,開業後的寧波通商銀行將按照「立足華東地區、服務商貿領域、面向中小企業、特色經營發展」的市場定位,打造一家主要向商貿領域中小企業提供貿易金融服務的新型專業化城市商業銀行,穩步實現「增資擴股—跨區域發展—公開上市」三步走的戰略目標。

隨着寧波通商銀行正式掛牌成立,加上此前剛改制成立的寧波東海銀行,至此寧波這個副省級城市擁有寧波銀行、寧波東海銀行和寧波通商銀行三家本土城市商業銀行法人機構。

蔡冠深任唐山市經濟顧問



香港文匯報訊 在昨天舉行的唐山曹妃甸投資環境推介會暨重點項目簽約儀式上,唐山市委書記王雪峰向香港中華總商會會長蔡冠深頒發經濟顧問聘書,並熱誠希望蔡會長等推動港唐合作,共創繁榮。

金改概念回調 累滬深股跌

香港文匯報訊 (記者 袁毅 上海報導)滬深兩市股指昨日續呈震盪下行走勢。近期熱點板塊金融創新改革概念股全面回調,打壓市場人氣,券商、保險、地產等權重股疲軟下跌,拖累股指下跌。上證綜指收報2,334點,跌0.94%,成交724億元(人民幣,下同);深證成指收報9,839點,跌1.60%,成交680億元。

分析指,各大企業已公布的一季度業績表現疲弱也是大市走軟原因。數據顯示,截至4月15日,A股公司中有834家公布一季度業績預告,從比例看,業績增長的只佔已經公布預告公司的約46%,過半數上市企業面臨業績下滑甚至虧損的風險。

地方股走勢各異

大部分板塊普跌,券商、期貨、水泥、地產、深圳本地等板塊跌幅居前。雖然深圳、天津、湖北等地的金改概念龍頭繼續上漲,但其他跟風上漲的個股大面積退潮,兩市跌

停的8隻個股都是深圳和浙江板塊金融改革概念股,對兩市人氣形成較大影響。惟深圳和天津的龍頭股繼續強勢,上海代表股陸家嘴一度漲停,上海金陵、浦東金橋、外高橋等也集體大漲。市場傳聞證監會主席郭樹清抵達武漢參加金融改革會議,湖北其後將出板新三版等一些類對於支持金融創新相關政策,湖北板塊集體走強。

分析人士指出,金融改革概念是目前最火爆的題材,雖然目前經濟有回落,在實體經濟沒有顯著改善且新投資需求機會出現之前,管理層逆周期政策的推進是唯一選擇。溫州、深圳等地金融改革的試點,讓A股市場在低估值的支撐下再度獲得反彈動能,這是3月末至今市場100點反彈的主要推動力。

展望後市,市場人士認為,政策始終是決定A股市場走勢的最大核心要素。由於大盤已連漲兩周,已逼近前期反彈高點區域,回調壓力加大。因此,短線指數在這個區域將面臨反覆,甚至出現一定幅度的回調。

中海油蓬萊9-1證大油田

香港文匯報訊 (記者 趙建強)中海油(0883)公佈,蓬萊9-1含油氣構造經評價證實為大型油田,且為渤海近年來發現到的最大油田。其中評價井蓬萊9-1-5在潛山內共鑽獲200多米厚的油層,測試

日產原油約700桶。另外,該公司指,位於蓬萊9-1以南8公里的蓬萊15-2構造上也獲得成功發現,蓬萊15-2井共鑽獲83米厚的油層,經測試日產油超過1,200桶。

南車獲港鐵動車合約

香港文匯報訊 (記者 趙建強)中國南車(1766)公佈,該公司近日獲得33億元(人民幣,下同)合約,包括與港鐵簽訂13.6億元動車組合

同。該批高速動車組將在CRH380A高速動車組平台上為港鐵量身訂做,每列列車八輛編組,時速可達350公里。

金風傳競購風機製造商

香港文匯報訊 路透社引述丹麥日德蘭郵報報導稱,中國兩大風力渦輪機製造商打算向業界全球第一的Vestas Wind Systems發起競購。日德蘭郵報匿名援引丹麥公司治理人員的話稱,在Vestas股價

大跌後,新疆金風科技(2208)和華銳風電已與一些銀行的公司業務人士討論收購的可能性。惟報導也稱,鑒於Vestas龐大和多樣化的股東基礎,這兩家中國公司可能難以贏得逾90%投資者的支持。

特刊 責任編輯：陳秀麗 版面設計：伍泳傑

「四大法寶」鑄就三溝百年大業

眾所周知,中國的白酒業從廣告大戰、價格大戰、促銷大戰、終端為王的無序競爭逐漸進入了品牌和文化相結合的理性競爭時代。進退維谷之間,誰來為東北酒正名?誰能引領東北酒殺出重圍,開闢新的疆土?大家一致把目光聚焦到了三溝酒業身上,不僅因為三溝酒業擁有東北最大的純糧釀酒基地和東北最大的白酒工業園區,更因為這個擁有150年歷史的老廠擁有著名的四大法寶。

香港文匯報記者 符曉寧、特約通訊員 李明宇

法寶一：追求質量第一

從「勝泉湧燒鍋」到國營企業,再到改制重組以及後來的二次轉制,三溝酒業經歷了歷史變革和鳳凰涅槃,但始終不變的是企業對產品品質的不懈追求。

1992年,三溝在省內白酒企業中率先進行ISO9000質量標準貫徹活動;1994年,三溝在阜新地區第一家通過了中國方圓標誌認證委員會的質量體系認證和產品質量認證。2001年,三溝又通過了ISO9001:2000版標準的產品和體系認證複審。三溝先後7次修訂《質量管理手冊》。如今,三溝酒業的質量體系已經達到了國內領先水平,產品質量更是達到了國內同類產品中的一流標準。



東北地區最大的原酒貯存車間一角

2010年11月20日,第八屆中國食品安全年會開幕式在北京人民大會堂舉行,三溝酒業獲得了「中國食品安全年會突出貢獻單位」、「中國食品安全年會食品安全管理先進個人」、「中國食品安全年會食品安全示範單位」、「中國食品安全年會優秀企業」和「中國食品安全年會指定白酒」等五項大獎。在北方地區獲得如此殊榮的白酒企業僅遼寧三溝酒業一家。

法寶二：實施品牌戰略

1996年,遼寧三溝酒業董事長吳錚就已認識到,三溝酒必須由低級別的產品競爭過渡到高級別的品牌競爭。

整整16年,三溝酒業從一個僅在縣城裡才能看到的小牌子成長為遼寧省最具影響力的白酒品牌;從租借路邊的小塊廣告牌做宣傳到CBA、WCBA賽場上的頻頻露臉;從請巴特爾作為三溝品牌代言人,再到拋擲千萬巨資進軍央視黃金時段;走品牌之路,已經成為全體三溝人一致秉持的發展戰略。

2009年5月18日,三溝獲得中國馳名商標的新聞發佈會上,三溝酒業形象代言人、籃球巨星巴特爾也興奮地發言:「今年,我成為CBA聯賽的最佳球員,可以說個人進步達到巔峰了,但是三溝的進步還沒有達到巔峰,三溝以後的路還很長呢。酒品如人品,做酒先做人。作為三溝酒業的一員,希望我們的三溝酒業愈做愈好!」

法寶三：打造精英團隊

在三溝酒業眾多的團隊當中,最重要的還是高層團隊。讓人矚目的是,三溝的高層團隊成員,有很多當初就是工人、化驗員、班組長出身,之所以後期成長為高層管理者,是企業自己長期「打造」的結果。吳錚在用人方面採取了「評選星級員工」的激勵制度。在這個百年老廠中,五星級員工能享受到公司副總的待遇,四星級員工能享受中層正職的待遇,三星級



遼寧三溝酒業董事長吳錚

員工能享受到中層副職的待遇。很多一線員工,通過自己的努力同樣享受到中、高層領導待遇。雖然是民營企業,但三溝員工卻把三溝當成了家,大家的同舟共濟讓三溝酒業的各項戰果一年更比一年好,克服了原輔材料價格上漲的不利因素,鞏固了遼寧第一酒的地位。

法寶四：堅持以人為本

吳錚認為,三溝酒業的以人為本包括善待員工、盡社會責任和廣交朋友三個方面。

無論是在國有企業時期、股份合作制時期,還是在法人代表控股時期,三溝酒業始終把職工利益放在第一位,使大家無時無刻不感受到三溝大家庭的溫暖與和諧,也讓企業的凝聚力 and 向心力牢不可破。為了鍛造一流的職工隊伍,吳錚擔任企業領軍人以來,一直注重對員工的企業內培訓、企業外培訓和在崗培訓,並成立了阜新市三溝職業培訓學校,實現了團隊和個人的雙重發展,進一步強化了企業的核心競爭力。

吳錚真誠地告訴記者:「三溝酒業以人為本,也體現在盡社會責任和廣交朋友方面。多年來,我們以坦蕩的情懷做了很多公益事業,也交了社會各界的諸多友人,各方外力的支持,對於三溝酒業的跨越式發展起着無可估量的作用。」

像紅山文化源遠流長,像玉龍故鄉孕育精良。擁有四大法寶,實現科學發展的三溝人已經把視線放到了在東北地區做到區域為王的目標。只有具備天時、地利、人和的白酒企業,才敢問鼎東北第一酒寶座,三溝酒業恰恰已經積累了這樣的優勢條件。



東北地區最大的白酒灌裝車間一角