

许荣茂曲线入主波罗的海明珠城

通过两项资本运作,以2.3亿港元获得三成权益

□本报记者 唐文祺

一面加速世茂房地产的赴港上市,一面还在促成世茂国际加快扩张,地产大亨许荣茂开始了新一轮的资本运作。

世茂国际控股的公告称,该公司最新发布的公告称,该企业将通过旗下全资附属公司Top Ahead,以约2.3亿港元代价收购波罗的海明珠项目公司权益约33.33%。世茂国际方面称,该项投资的主要目的是在于参与波罗的海明珠项目的物业投资及发展。

公开资料显示,波罗的海明珠城是中国企业在俄罗斯圣彼得堡市投资兴建的一个大型



地产大亨许荣茂

项目。上海海外联合投资股份有限公司(下称:海外联合)原先持有该项目100%股权,海外联合由上海上实集团、上海实

业发展、上海海外、百联集团、锦江集团、上海绿地集团、上海工业发展集团共同组建而成。海外联合的注册资本为7.5亿元人民币。

世茂国际此次除了入股海外联合之外,还与海外联合、上海实业集团共同出资成立了合资企业Burla Group Limited入股项目公司。这样一来,通过相关收购之后,该项目公司由原来的海外联合全资控股,成为海外联合与Burla共同持有,两者分别占有55%及45%股权。

实际上,这两项协议都是为世茂国际控股波罗的海明珠项目作准备。前者使得世茂国

际通过认购海外联合配发及发行的1.5亿股,成为占有海外联合15.79%权益的新股东。而由于海外联合直接持有项目公司的55%股权,通过这一认购协议,世茂国际间接持有项目公司约8.68%的股权;后者这一合资协议,则使得持有Burla51%权益的世茂国际,透过该企业间接持有项目公司22.95%股权,同时,由于海外联合透过Burla控制项目公司约10.8%权益,作为海外联合新股东的世茂国际间接持有1.7053%权益。这样一来,世茂国际实际上透过一连串复杂的收购行为,间接总共持有波罗的海明珠项目公司实际权益33.3395%,从

而成为了波罗的海明珠项目的最大股东。

波罗的海明珠项目位于俄罗斯圣彼得堡,总面积为164万平方米。作为多功能发展计划,该项目包括住宅、酒店、办公室、商店、娱乐设施、会展中心等设施,预计该项目的住宅建设面积为106.2万平方米。世茂国际称,该项目的收购代价“公平合理”,符合公司整体利益。

业内指出,对于即将拥有三家上市公司的许荣茂而言,分拆业务是世茂房地产上市之前的必然过程,经过业务调整之后,世茂国际的主力将放到目前所开发的海外及边境项目上。

■ 短讯

宝钢宝能变电所及电缆工程投运

近日,由中冶赛迪公司承担设计的宝钢宝能变电所及电缆工程顺利完成220KV电源倒换,已与上海220KV电网联接,这标志着我国钢铁企业规模最大的特大型变电所全面建成投运。

据了解,新建宝能变电所及电缆工程是宝钢也是我国钢铁企业规模最大的、所供负荷最重要的特大型变电所。该变电所既对宝钢十一五规划新建工程供电,又实现了对已有宝钢供电系统的调整和优化,还能适应宝钢持续发展对电力的需求。该变电所建成后,将为宝钢全公司约三分之二用户供电。

宝能变电所及电缆工程还具有极佳的性价比,建成后的包钢供电系统以自发自用为主,多余电力送电网,所缺电力由电网送电。(索佩敏)

东风悦达起亚明年试产汽车

昨日,东风悦达起亚汽车有限公司(下称:东风悦达起亚)表示,今年10月份,该公司将完成五大车间(冲压车间、焊装车间、涂装车间、总装车间和发动机车间)全部基础工程,进入设备安装及调试阶段,2007年3月发动机车间投产,2007年5月将试生产汽车,2007年8月份全部设备安装调试结束,随后批量生产汽车。

“第二期增资的6000万美元预计在7月底以前到位。”东风悦达起亚高管透露。去年10月28日,股东三方(韩国起亚汽车株式会社、东风汽车公司和江苏悦达投资股份有限公司)在盐城开始建设产能达30万辆的第二工厂,东风悦达起亚的投资总额由9800万美元增加到7.58亿美元,注册资本由7000万美元增加到2.9亿美元。增加的2.2亿美元注册资本,全由三方股东按股权比分期出资。第一期1亿美元已于2月24日到位。第二期和第三期都是6000万美元,预计一年内到位。(吴琼)

青岛港第六次刷新矿石接卸世界纪录

在6月15日结束的“博格”轮矿石接卸作业中,青岛港前港公司仅用36小时就完成了22.55万吨矿石的接卸,接卸效率达到了6260吨/小时,第六次刷新了其保持的6218吨/小时的矿石接卸世界纪录。

多年来,青岛港一直坚持自主创新,完善装卸工艺流程,开发研制更先进装卸工属具,通过培训,提高装卸工人的操作技术水平,大大提高了港口装卸生产效率。自2003年,当代产业工人优秀代表许振超率队创造新的集装箱装卸世界纪录以来,青岛港先后20次刷新了装卸生产的世界纪录,成为名副其实的效率高港。(刘海民)

国家电网启动外购电力战略

准备在蒙古兴建三家大型发电厂,并计划向俄罗斯购电

□本报记者 阮晓琴

国家电网公司相关人士昨日向上海证券报表示,该公司准备在蒙古国投资兴建三家装机容量1000千瓦以上的火电厂,建成后向北京等华北地区送电。如果进展顺利,“十一五”末期,其中一个电厂就能投产发电。国家电网公司国际能源合作办一位人士介绍,国家电网公司今年开始全面启动外购电力战略,目前正在与中国北部许多国家就输电等事宜进行商谈,从蒙古、俄罗斯购电的方式已有初步框架,与哈萨克斯坦也有较深接触。

到蒙古建电厂

据悉,国家发改委、国家电网公司已经与蒙古方面签订了从蒙古购电的协议。国家电网公司与蒙古国中央区域电网公司签署的中蒙能源合作备忘录显示,中国将作为主要投资方,在蒙古中部乌兰巴托附近,先后建设三家火电厂,总装机容量为1080万千瓦。最早建成的电厂计划在“十一五”末期并网发电。但具体投资方向尚未确定。

而上述火电厂所发电量,一部分用于蒙古,一部分输到北京、天津等华北地区,运输距离约1000公里。蒙古煤矿储量丰富,煤价低廉,有利于降低火电厂的成本。而中国的火电技术成熟,双方合作开发蒙古电力市场,能够优势互补。国家电网公司人士谈到从蒙古购电经济性时,称成本不比国内高。

向俄罗斯购电

记者同时从国家电网公司国际能源合作办获悉,该公司正在制订一份大规模向



国家电网公司运营着中国约80%的电网,今年其重点工作是积极推进国际能源合作 资料图

国外购电会否冲击国内电企?

□本报记者 阮晓琴

国家电网公司迈出境外购电的步伐,正值中国电力行业面临过剩。这两年,电力紧缺带来大量投资。去年,中国电力装机容量已达5亿多千瓦,今明两年,每年新增电力装机容量估计在6000千瓦左右。按中俄购电计划,到

2015年,从俄罗斯远东电网或东西伯利亚电网向中国东北或华北送电,俄罗斯电力年供电量380亿千瓦时,相当于2005年吉林省一年的供电量(317亿千瓦时)。但东北、华北都属电力负荷较小的地区。目前,东北、华北都不缺电,从俄罗斯所购电力“落地”可能会给当地火电企业增加压力。

不过,国家电网公司能源合作办的人认为,目前的电力富余是暂时的,随着地方经济的发展,很快会带动电力需求。另外,中国能源短缺,利用国际资源,有利于中国可持续发展。而且,完全实现从蒙古、俄购电的计划,还需要很长时间,那时中国电力供求状况可能会发生变化。

俄罗斯购电的可行性研究报告。如果能按计划送电,到2015年,俄罗斯向中国输电的年供电量将达到380亿千瓦时。

购电方案分三个阶段进行。第一阶段,增大边境输电规模,到2008年从俄罗斯远东电网向中国东北黑龙江省网送电,年供电量36-43亿千瓦时;第二阶段,到2010年,从俄罗斯远东电网向中国辽宁省网送电,年供电量165-180亿千瓦时;第三阶段,到2015年,从俄罗斯

远东电网或东西伯利亚电网向中国东北或华北送电,年供电量380亿千瓦时。

俄罗斯电力资源丰富,其电力系统是欧洲最大、世界第四大的电力系统。

国家电网公司与哈萨克斯坦也进行了接触,国家电网公司总经理刘振亚曾就哈萨克斯坦通过特高压线路向我国华中地区送电的经济性进行过对比分析,认为市场前景十分可观。

国家电网公司是从事输电的机构,除广东、广西、

云南等南方省份外,中国约80%的电网都归国家电网公司运营。

国家电网公司新任总经理刘振亚去年接任后,便加快了与国际合作的步伐。今年2月份,国家电网公司专门成立了国际能源合作办,负责与周边国家就能源合作进行接触。“我们与中国北方接壤的、不接壤的所有国家都在接触,商谈的业务以输电为主。”在公司2006年的工作思路中,把积极推进国际能源合作作为重点工作。

华为承建摩洛哥 IPTV 系统正式商用

□本报记者 陈中小路

昨日华为技术有限公司宣布,由其为摩洛哥电信承建的 IPTV 商用局正式投入运营,这也是华为 IPTV 系统在泰国、乌克兰、塞黑、广东之后又一个投入商用的地区。摩洛哥电信是摩洛哥第一大综合运营商,这次启动运营也是结合2006年世界杯的机遇,初期开通40多个电视频道,支持用户数为5万,并计划年内开通200个频道,客户发展至20万。

作为此项目建设方的华为,其

IPTV 解决方案目前已在全球40多个运营商大规模应用,用户数量超过30万。华为最新披露的财报数据显示,华为去年在国际市场的销售额达到48亿美元,占总营收的58%,这也是华为首次在销售比例上做到国际市场的份额超过国内市场。

财报还显示,华为2005年营收59.82亿美元,五年间的复合年均增长率为27%;利润为6.81亿美元,复合年均增长率为28%。运营现金流为7.08亿美元,同比去年增长78.8%。

徐州美驰产能扩增 50%

□本报记者 吴琼

昨日,徐州美驰车桥有限公司(简称:徐州美驰)扩建厂区正式启用,厂房扩建耗资800万美元,其产能由原来的4万根车桥扩至6万根。

成立10年的徐州美驰是中国最大的工程机械及特种车辆车桥专业生产公司,注册资本为1680万美元,全球领先的汽车零部件供应商阿文美驰控股60%、徐工集团持股40%。

“2005年徐州美驰占中国起重车桥64%的市场份额,占装

机桥(剔除装载机自产车桥数量)市场47%的市场份额。”徐州美驰总经理王燕翔表示。

徐州美驰是阿文美驰在华最大的一项投资。2005年,阿文美驰在华商用车销售收入为1.28亿美元,轻型车销售收入为1.34亿美元,其中徐州美驰销售收入达7000多万美元。

“鉴于工程机械在中国的良好前途,加上非公路车桥在非公路上的运用也越来越广。”阿文美驰商用车系统集团中国总经理何力先生表示,“未来将加大对徐州美驰的投资。”

南车造高原客车驶向青藏线

□本报记者 刘海民
本报通讯员 龚新

记者近日从南车四方机车车辆股份有限公司获悉,由该公司为青藏铁路研制的169辆高原客车6月13日全部交验出厂。这批我国自主创新、国产品牌的高原客车奔赴青藏线试运行后,将于7月1日青藏铁路正式通车时上线运营。有关专家称,这批高原客车是我国铁路客车的独特创新,标志着我国铁路运输装备的技术水平迈上了新的台阶。

高原旅客列车由硬座车、硬卧车、软卧车、餐车、发电车等组成。较平原客车,高原旅客列车有许多

独特的技术创新。为应对高原反应的缺氧问题,高原客车首次配备了制氧系统;为保护青藏高原脆弱的生态环境,高原客车首次实现了“零排放”,所有的污水、污物均集中收集,集中排放。为保障供氧的有效性以及减少风沙、紫外线对旅客的伤害,高原客车采用“气密式”车体结构,车门采用“双唇”密封结构,车窗玻璃具有防止紫外线入侵功能。为提高高原客车在高原地区运行的安全可靠,高原旅客列车重新研制开发了先进的大功率、大轴重的发电车,车辆的电设备具有可靠的绝缘性能,并设有防雷击措施。列车的最高运行时速为160公里。

前四月汽车业利润达 200 多亿

□本报记者 吴琼

据中国汽车工业协会近日公布的数据显示,今年前4个月,全国汽车行业累计实现利润总额为232.51亿元,同比增长88.65%;累计实现利税总额476.72亿元,同比增长55.88%。

中国汽车工业协会是通过2006年1月至4月全国汽车行业6221家规模以上企业进行经济数据统计后所得上述结论的。该数据

还显示,在汽车行业5个子行业中,汽车制造业同比利润增速达153.14%,累计实现利润总额119.19亿元;远高于汽车行业88.65%的平均利润增长水平。其次为汽车行业机械制造业,同比增长62.37%,实现利润21.3亿元;改装车制造业实现利润4.95亿元,同比增长48.93%;汽车零部件制造业实现利润76.26亿元,同比增长46.84%;摩托车制造业靠后,利润达10.81亿元,同比增长36.86%。

华润收购福建安然燃气部分资产

□本报记者 索佩敏

近日,华润石化集团下属华润燃气有限公司与福建安然燃气投资有限公司合作签约仪式在深圳举行,福建安然燃气投资有限公司将其下属的15家管道燃气公司的70.1%股权转让给华润燃气有限公司。

华润石化(集团)有限公司是华润燃气全资子公司,经营石油、燃气及化工产品分销。其中在香港和内地拥有41个车用加油站和石油气站,并建立了庞大的分销网络,销售量在香港石油行业中名列前

茅。近年来,华润石化重点发展内地城市燃气业务和化工业务,已在南京、苏州、成都、无锡等地设立经营管道燃气的合资公司,并正不断拓展其他城市。

福建省安然燃气投资有限公司成立于1999年8月,企业定位为城市管道燃气专业投资运营商和优质能源供应商。目前,已在福建省设立23家子公司经营当地管道燃气业务,基本形成区域性燃气集团的格局,是福建省内市场覆盖面最广、项目公司数量最多的燃气企业。

英飞凌推出 VoIP 新引擎

□本报记者 陈中小路

英飞凌科技公司(FSE/NYSE: IFX)昨日宣布,该公司推出全球第一个整合了 codec 和模拟电话接口的 VoIP 单芯片引擎“VINET-IC-Plus”,这款芯片可以让任何模拟电话通过宽带因特网进行 VoIP 通话。而 VoIP 正越来越有力地冲击着移动电话业务。

英飞凌通信解决方案事业部资深副总裁兼固网存取业务部总经理 Christian Wolf 对此表示:“VINET-IC-Plus 将是推动 VoIP 革命的一款领导性语音处理器产品,有助于把 VoIP 的应用扩展到超级可

携式和无线转接器以及网关产品上。”通过 VINETIC 家族产品,英飞凌将能够缩短有关产品的上市时间和简化工程作业。

据了解,VoIP 存取装置的市场正在快速成长中,估计 VoIP 的订单总数将从2006年的大约3500万家增加到2010年的超过1亿家。此前,中国网通研究院副院长唐雄燕曾指出,VoIP 对移动电话业务的影响将会类似于如今移动电话业务对固网语音业务的冲击。如今 VoIP 这样的廉价语音业务的拓展已经在冲击着移动运营商,移动语音业务的 ARPU (每用户平均收入)呈下降趋势。

三得利 1.36 亿吞并福仕达酿酒公司

□本报记者 陆琼琼

6月15日,记者从上海福仕达酿酒有限公司获悉,该公司将更换新东家,日本的三得利啤酒公司将在本月底前以1700万美元(折合人民币约1.36亿元)的价格收购该公司。上海福仕达是澳大利亚最大的啤酒和葡萄酒生产商福仕达(Foster)在上海的子公司。福仕达公司方面表示,出售子公司主要是为了退出全球生产,把重心放在更赚钱的澳洲本国啤酒业务上。但福仕达仍将保留其在中国福仕达品牌和其他国际品牌的所有权。福仕达集团董事长

Frank Swan 曾在股东大会上表示,尽管中国是世界最大的啤酒市场,但中国市场的竞争也是极其激烈的,而公司在中国的规模仍相对较小。

如今的上海啤酒市场就是一个小型的国际啤酒竞争市场,几乎所有知名的国内外啤酒品牌都云集上海,但三得利一直稳坐上海啤酒市场第一强势品牌的交椅。有关数据显示,2005年上海啤酒市场的容量已突破70万吨,仅仅三得利啤酒集团一家的销售总量就达到了41万吨,其中“三得利”单一品牌在上海销售量为24万吨,定位低端市场的上海东海啤酒销

量为17万吨。

然而,三得利的雄心还不止于此,公司的目标是将其在上海的啤酒生产能力提高到80万升,在上海地区的市场占有率由目前的58%上升到60%以上。

兴业证券分析师认为,三得利在上海市场非常强势,福仕达退出也是意料之中的事,因为事实证明,福仕达没有实力去运作这个品牌,这样的话亏损肯定比较大,所以还不如退出上海,回归更为熟悉的本国市场。

该分析师还认为,受运输半径限制和消费习惯约束,啤酒销售的地域特质非

常明显。

麦杰管理咨询的食品专家崔凯表示,啤酒保质期相对较短,这就决定了啤酒行业是一个地域性较强的企业。对绝大多数啤酒厂商来说,营业收入在很大程度上依赖于本地市场的占有率。三得利啤酒在上海的成功,就在于不照搬固有模式,而是针对消费者、市场特点建立了以清爽为主导的产品口味习惯,并采取了直接面对小经销商的深度分销策略。

近来,啤酒行业的并购比较频繁,兴业证券分析师表示,这种趋势还将延续下去,因为外资啤酒商比较看好整合后的市场。