

宝钢与淡水河谷敲定明年铁矿石基准价

CVRD粉矿价格将在2006年基础上上涨9.5%

□本报记者 杨伟中

中国钢铁企业正以积极主动的态度率先在全球钢铁业中敲响铁矿石价格的铜锣。昨天,宝钢同世界上最大的铁矿石出口商巴西淡水河谷公司(CVRD)就2007年度国际铁矿石基准价格达成了一致。作为结果,CVRD北部和南部生产的粉矿价格将在2006年基础上均上涨9.5%。权威专家称,宝钢第一次代表中国钢铁企业与世

界最大的铁矿石生产商达成铁矿石基准价格之举表明,中国钢铁企业朝着努力夺回全球铁矿石定价权的方向迈出了一大步。据透露,新的2007矿石年度的卡拉加斯粉矿和标准粉矿的基准价格分别为0.7320美元/干吨和0.7211美元/干吨。近年来中国以钢产量占世界钢产量30%而成为全球最大的铁矿石消费国。虽然我国已探明铁矿石储备量多达460亿

吨,但大多数矿石品位偏低,富矿仅占全部储量2.5%左右,只能大量依赖于进口。资料显示,目前中国进口铁矿石中四成产自澳洲,其余则来自巴西和印度。据介绍,以日本、中国与欧洲为代表的三大钢铁消费集团每年都分别与澳洲必和必拓(BHP)、力拓(Rio Tinto)和巴西淡水河谷(CVRD)等三大铁矿石供货商进行谈判,并且习惯上以率先敲定的价格为全年基准价。过去由于中国钢铁业

与日韩同行相比缺乏谈判经验,中国钢铁企业内部也未形成一致立场,大大削弱了中方在谈判中的话语权。如在2006年度谈判中,中国方面因耗时长久,最终被迫接受了国外厂商在谈判中提出的上涨19%的价格。但是,正如中国钢铁工业协会所强调的,我国钢铁生产企业已无法承受铁矿石等原料价格继续猛涨的格局。如今,以宝钢为首的中国钢铁厂商已经包括CVRD在内的

全球大型铁矿石商,就新一财年年度的铁矿石价格问题进行了旷日持久的艰苦谈判后,终于与其中一家率先在定价权以及价格结果方面达成了有影响力的协议。这表明,中国钢铁行业已经吸取以往的教训,而以统一的同盟军立场出面应对,使得谈判出现了有利的进展。据悉,宝钢接下来还要面对BHP和Rio Tinto两大铁矿石供货商,并会采取较往年不同的谈判策略。

S苏福马 股改方案高票过关

S苏福马(600290)昨日召开股权分置改革相关股东会议,其股改方案以高投票率和高赞成率获得了通过。公司公告显示,参加此次表决的股份中99.82%赞成票,而流通股股东的赞成率也高达99.34%。

S苏福马原属于工程机械板块,主营林业机械、人造板成套设备业务,曾经在业内处于领先地位。但由于行业竞争激烈和国家宏观调控等因素,近几年盈利能力处于不断下降趋势。2006年7月23日,华仪集团在收购S苏福马第一大股权的同时与S苏福马签订了《资产置换协议》,资产置换后,公司主营业务从林业机械、人造板成套设备转向高压电器、成套电器、电力自动化、风电设备和风电开发等领域。(胡义伟)

S东风科 对价安排得到认可

S东风科(600081)前日召开的股权分置改革相关股东会议顺利通过股改方案,由于投资者普遍对公司前景抱有较大期望,所以到场的绝大多数流通股股东对本次股改方案持肯定态度。

统计显示,全体股东中的赞成率为96.90%,其中,流通股股东赞成率为70.22%。根据方案,该公司唯一非流通股股东东风汽车有限公司,将按比例向全体流通股股东共计送出31356000股,即流通股股东每持有10股流通股获送4股对价。(李锐)

华闻传媒子公司 经营海口管道燃气

华闻传媒(000793)今日披露,公司控股子公司海南民生管道燃气有限公司昨日与海南省海口市建设局签署了《海口市管道燃气特许经营协议》。

按该协议,海南民生管道燃气有限公司将获得海口市现行行政管辖区域内,东起大致坡镇、西至石山镇;北起新埠镇、南至大坡镇止的管道燃气特许经营权,期限自2007年1月1日起至2031年12月31日止,总共25年。在特许经营期内,子公司将每年向海口市建设局缴纳人民币一元的特许经营使用费。(田露)

中达股份子公司 常州御源林城开盘

中达股份(600074)控股子公司常州御源房地产有限公司开发的“御源林城”项目日前举行开盘典礼。

常州御源房地产有限公司投建的30万平方米大型生活住宅小区“御源林城”,总占地16万平方米,容积率1.73,绿化率高达47%。项目以生态为规划核心,规划设计得到了国际认可,在“第二届亚洲人居环境暨城市住宅国际设计大赛”上荣膺“亚洲人居环境规划设计创意奖”。

该项目于2006年11月12日推向市场后,创造区域销售业绩之最,首批推出的房源一个月内已达到70%的销售率。(李正亚 鲁长波)

公司直通车

皖维高新利好频传引发更大期待

□本报记者 张侃

皖维高新(600063)近期走出连续拉升的行情。一只股性并不太活跃的股票走出如此行情,引起市场的极大关注。记者就此致电该公司,该公司相关人士称,皖维高新基本目前未发生重大变化,股价的拉升只是市场行为。不过,记者注意到,皖维高新前几日披露2006年度业绩预告增长100%,以及定向增发获股东大会通过等消息,都可能引起投资者对于该公司的未来产生极大的期待。

据了解,尽管皖维高新的基本面并未发生根本性的变化,但该公司的生产经营出现了改观。12月13日,皖维高新发布了2006年度业绩预告公告,增幅达100%。据介绍,皖维高新日产6000吨水泥熟料生产线于9月份开始进入稳定运行状态,生产能力得到释放,由于单位成本下降且四季度水泥熟料价格上涨,公司新增利润。公司主营产品丙烯酸酯四季度价格上涨,销售也处于供不应求的局面。新增利润的来源更主要的还有控股子公司安徽大维新材有限责任公司全额收回了华安证券的委托理财款,上年度计提的



皖维高新日K线

张大伟 制图

减值准备本期如数冲回。另外,该公司参股的国元证券2006年实现了较好的盈利,中期就实现利润3.06亿元,皖维高新上年度计提的长期投资减值准备本期不仅将如数冲回,还将得到丰厚的投资回报。

对于投资者来说,公司的未来前景也是值得关注的方面。2006年12月12日,皖维高新股东大会通过了定向增发议案,其募集资金将全部投资醋酸甲酯深加工——年产5万吨醋酸技术改造项目。该项目主要是利用公司主导产品在

生产过程中产生的副产品,通过国际上最先进的生产工艺合成醋酐产品;在得到新产品的同时,又解决了主导产品生产中和老工艺处理醋酐甲酯的高能耗问题,形成在投资上节约和生产成本降低。醋酐主要用于生产醋酸纤维素,可用作医药、染料、香料等。我国醋酐产品供不应求,大都需要依靠进口,其市场前景非常广阔。资料显示,皖维高新该项目总投资23420.94万元,建设期2年,投资回收期6.73年(税后,含建设期2年)。项目建成后,可年新增销售收入

44357.14万元,年新增税后利润3982.66万元。不过,有业内人士分析,此次皖维高新的大涨,最直接的原因可能是参股的国元证券目前正在加快借壳上市的步伐。本报12月18日曾报道,国元证券与S京化二大股东就S京化二重大重组及股改组合运作事宜进行了沟通磋商,已达成初步合作意向。如果国元证券实现借壳上市的话,投资1亿元持有国元证券4.93%股权的皖维高新,资产价值也会随之会有很明显的提升。

五年半的“安分”和“不安分”

——记交大昆机科技股份有限公司总经理张汉荣

□本报记者 高一

交大昆机科技股份有限公司(600806)总经理张汉荣是个“不安分”,但他没想到会在昆明机床厂一呆就是五年半。

毕业于西安交大的张汉荣留校任教后可谓是一帆风顺,不仅在短短几年内评上了副教授,而且还作为学校重点培养对象被派往欧洲做过访问学者。

“我这个人从骨子里说,是一个不安分的人。”张汉荣谈到为离开西安交大到南京中达“打工”时说道。而正是这份希望把自己所学的管理理论与市场经济实践相结合起来的“不安分”,又把他带到了S交科技的前身昆明机床厂,结果却是“安分”地呆了五年半。

改造“无形”胜“有形”

昆明机床厂是一个有着优良传统和光辉历史的国有企业,曾经研制和开发出140多个“中国第一台”,也一度成为中国机床行业的领头羊。1993年还成为全国9家股份制规范化试点之一,成功实现了股票在内地和香港上市。然而正是这样一家公司,在2001年张汉荣来到这里的时候,已连续2年亏损、一年微利。

张汉荣花了五年半的时间致力于昆明这个老国企经济系统的改造工程,对这个企业从“有形”到“无形”都进行了一次深刻的改造。对于一个企业,改造者如装备、设施等有形的东西主要靠的是财力、是投入;改造无形的企业文化、思想观念却



S交科技总经理张汉荣

更复杂,对能力的要求也更高。“有形改造能否见效,决定了有形改造能否最终成功。”

由此,以张汉荣为主的经营班子开始了“开放、竞争、创新”的企业文化的建设。张汉荣认为,进行企业文化重塑,要把“开放”放在了第一重要的位置,打开门户,走出去、引进来,拓宽员工的视野,引导员工把企业放在全国、全球的行业中来看企业,让员工感受到外来的冲击,发现差距,对企业进行评判和反思,从而发自内心地理解支持和参与改造。在开放的基础上,在全公司从企业到部门和个人都营建了竞争的环境,让员工在岗位、待遇和机遇在竞争中实现,个人价值和业绩也在竞争中体现。同时,发扬老昆机好的传统、摒弃不适应时代的的东西,鼓励员工参与改革,尝试自己没做过的事,激

发企业内部的活力和创造力,工作效率得到极大提升。

通过对企业群体意识的重塑,员工认识和精神面貌根本改变,积极性、创造性激发出来了,企业逐步形成了技术、管理、体制创新全面推进、文化、产品、制度相互促进、协调发展的系统性自主创新机制,使企业最终走上快速发展通道。

“无形的改造需要的是全体员工的共同参与和努力,是全体员工的集体贡献。它的成功直接决定了企业全面改革的效果,企业文化工作每取得1%的进展,企业整体改造就会取得10%的效果,这是五年半的实践中最深刻的体会。”

张氏“健康论”

“企业应该像一个人一样,不是体重越大越好,块头越大越好,更应该注重身体的健康。对人而言是骨骼、肌肉、神经、血液等各个系统的良好协调,对一个企业而言,则是要把握好速度、质量、后劲三者的关系。”

张汉荣心目中的交大科技是这样的:发展速度在行业中达到中上游水平,资产质量必须逐年改善,发展后劲必须每年提升。

看似简单的三个指标,经过几年的实践,运行的效果却不一般。从资产质量来看,交大科技劳动生产率大大提高,人均产值从2001年的不到2.8万元提高到2006年的约18万元,达到重型机械行业的先进水平;在市场竞争日益激烈的情况下,保持了毛利率的基本

稳定,在同行业的5家上市公司中最高;公司资产流动率明显提高改善,应收账款周转时间仅为45天左右,存货周转速度比2001年提高了三倍,达到同行业的领先水平。从发展后劲来看,公司产品结构明显改善,大型化、数控化方向明确,单台产品售价和数控化率均较5年前翻了一番;客户群体档次提升,国内各行业的重点大型国有企业、有影响力的民营企业,以及欧洲、北美、日本等发达国家的企业,成为公司的主流客户群;现金流充足,在不断进行技改投入的情况下,资产负债率仅为30%左右,为下一步公司实施收购、兼并、整合等资本运作搭建了较好的资金平台。

总结在S交科技的五年半,张汉荣认为,目前的公司已经实现了“超”的目标,从发展速度、资产质量等方面赶上了同行的先进水平,下一个五年,公司要实现“超”的目标,要超过先进,成为具有强大核心竞争力和国际竞争力的行业领头羊。谈到国企改造的体会,张汉荣说,五年半来对国企的员工思想状态、运行机制有了深入的了解,对国企而言,重要的不仅是经济层面的发展,还要尽到相应的社会责任,要科学发展、和谐发展,构建系统性自主创新机制。张汉荣笑言,自己以前在西安交大教的是工商管理,通过在南京中达的民企经历和S交科技五年半的国企实践磨砺,对工商管理理论与市场经济规律的认识有了质的升华,现在的回学校肯定是一个好老师。

■价值看点

新华百货借力海外基金做大乳业

□本报记者 王原

新华百货(600785)今日披露,新华百货将与永峰管理有限公司(欧洲瑞寰基金全资子公司)、北京物美控股集团有限公司共同出资3700万美元,联合成立“宁夏乳业发展有限公司”。在新成立的宁夏乳业中,瑞寰出资额占49%,新华百货出资额占45%,物美控股出资额占6%。宁夏乳业成立后,在受让或以其他方式合法持有新华百货在宁夏乳业所持的70.81%股份后,将成为宁夏乳业的新股东。

夏进乳业是新华百货2002年5月投资3500万元组建的控股子公司,该公司主营“夏进”品牌中档牛奶,以西北、华北地区为主要市场,2003年3月,新华百货以自有资金5400万元对其进行增资,2005年9月再次增资5000万元,增资后持有其70.81%的股权。据了解,夏进乳业2004年亏损1318.72万元,2005年计提了1500万元的坏账准备后,亏损3488.32万元,而同期乳业销售收入为4.23亿元,同比增长仅1.51%,夏进乳业也成了新华百货业绩最大的不确定因素。海外基金的进入,最直接的结果可能是新华百货的业绩将出现新变化。

在21日签约协议的现场,物美控股董事长吴坚忠表示,经过几个月的努力,夏进乳业已不再

是新华百货的“包袱”。据悉,借助北京物美的销售网络,夏进乳业已制止亏损。

当日亮相的欧洲瑞寰基金在国内相对陌生一些,其董事长刘晖介绍说,他们自身属于在英国挂牌上市的投资基金,母公司共管理着超过20亿美元的投资基金。长期以来,瑞寰以低调的色彩在国内从事着“消费品和零售行业”的投资。在说明为何参与夏进乳业的投资时,刘晖表示:“我和北京物美已经交往了十多年,相当熟悉。”不久前物美控股曾高调表示,将制定3年内帮助夏进乳业海外上市的计划。当本报记者向刘晖提及此事时,刘晖说,他们参与的目的也在于推动公司海外上市,但完成这一计划并没有时间表,前提是将公司乳业越做越好。

吴坚忠表示,自完成对新华百货的收购后,为了提升乳业销售比例,物美敞开了自身在全国的经销网络,仅在北京一地,“夏进”乳品的销售额就从每月10多万元跃升到80万元至90万元,而此次同样可以借助欧洲瑞寰已收购的其他营销网络,进一步刺激“夏进”乳品的销售业绩。

关于“夏进”乳品2007年的销售预期,吴坚忠认为,银川新厂投入使用后,夏进乳业全年产量可达到17万吨左右,销售额可能接近8亿元。

■公司一线

天科股份回收乙烯技术获重大突破

□本报记者 田立民 通讯员 谢昭萍

天科股份(600378)在干气回收乙烯工业化技术上获得重大突破。日前,由天科股份、中石化北京燕山分公司、中国石化工程建设公司(SEI)共同开发的“回收炼厂乙烯成套工业化技术”,通过了中国石油化工集团公司由曹湘洪、袁晴院院士等组成的专家组的鉴定。专家认为,该技术属国内首创,整体技术达到国际先进水平,对合理利用石油资源,缓解石油的供需矛盾具有重要的示范意义。

这套由天科股份、燕山公司、SEI公司共同设计的装置,采用天科股份的专利技术,投资1.2亿元,设计能力为30000Nm³/h,装置稳定运行15个月,乙烯回收率达到87.4%,每小时可回收乙烯等产品7吨,且能耗比现有的低温精馏等方法低两倍,一年可新增效益1.45亿元,仅10个月就已收回了全部投资。

据介绍,催化裂化干气中蕴藏丰富的乙烯等重要的石油化工

基础原料资源,过去因没有成熟的工业化回收技术被当作燃料白白烧掉,既污染环境又造成资源浪费。2000年开始,天科股份、燕山公司针对干气中硫S、As、O₂、H₂O等组份复杂不易分离的难点,开发专用吸附剂,将变压吸附浓缩等7项技术进行集成,并与SEI公司的相关技术和装置相结合,2005年4月在北京燕山公司建成工业装置,并一次试车成功。燕山公司还将该装置用于吸附废气进一步回收氢气,为汽柴油的清洁提供廉价的氢气资源。如果催化裂化干气回收乙烯技术与稀乙烯制乙苯和DCC工艺结合在一起,还可以形成更具竞争力的基本有机原料生产路线。

天科股份作为国内化工催化剂和化工装备领域的龙头企业,在气体分离和纯化应用领域处于国际领先,该公司变压吸附技术主导产品PSA成套装置国内市场占有率达到90%。此次干气回收乙烯工业化技术的重大突破,将使天科股份在能源领域迎来更大的发展空间。

格力空调整能技术载誉巴西

□本报记者 姜瑞

记者日前从格力电器了解到,巴西举行的2006年度巴西节能产品颁奖典礼上,格力空调凭借在节能省电方面的卓越表现,获得了巴西政府颁发的巴西最高节能奖杯“节能之星”奖杯和最权威节能证书“A级能源标签证书”,又一次登上了巴西空调节能技术的最高峰。这是自2004年以来,格力空调第三次在巴西获此殊荣。

2005年格力共有11款空调产品在巴西获最高节能认证“A

级能源标签证书”和“节能之星”奖杯,而一年后的今天,格力空调获此殊荣的空调产品已经增加到34款,获奖的型号之多、品种之齐全,远远超过巴西市场上其他品牌。据介绍,巴西政府一直推行各种节电措施,“节省电力计划”中制定了从A到G的7个等级,其中最高级别为A级(即最节能省电),所有在巴西市场销售的空调产品,经巴西政府指定机构检验后,分别在机身上贴上表示该机型能效等级的“能源标签”,供消费者准确选择节能空调产品。

用友推出企业集团管理新软件

□本报记者 陈钢

12月21日,用友软件(600588)在中国大饭店隆重推出了其“中国企业集团管理领袖解决方案暨用友ERP-NC V5.0”。

据悉,此次推出的ERP-NC V5.0在产品技术、管理模式、解决方案等方面均实现重大突破。用友软件高级副总裁高少义表示,该新解决方案融合了全球领先的IBM WEBSphere应用服务器技术后,突破了大型管理软件平台性能的技术瓶颈,从容通过百TB

千人并发测试;并拥有强大的二次开发平台,能够快速实现客户的个性化应用;外部数据交换平台可以便捷的实现客户异构系统的数据共享。

据介绍,由于财政部提出2007年1月将在上市公司实施新会计准则,用友公司在NC5.0的基础上迅速做了改进。新推出的ERP-NC V5.0可以满足财政部发布的新会计准则,目前在沪深1400多家上市公司中,用友软件的市场占有率已经达到47%。