

商铺内部认购 深国商激励出花样

□本报记者 初一

将公司正在开发的购物中心部分商铺拿出来供内部认购,这是深国商激励员工的新花招。据深国商今日发布的公告,该公司管理层提交的这一激励方案已获董事会审议通过,接下来将提交股东大会审议。

深国商公告称,此次供内部认购的商铺为晶岛国际内广场一层北面临内街铺位,套内使用面积约1400平方米,按0.65实用率计算,建筑面积约2200平方米,共划分为36个铺位。内部认购仅限于公司在册员工,包括公司本部人员、二级公司业务副经理以上人员等。为充分发挥认购方案的激励作用,

商铺的认购价格为:一个月内交清认购款的按每建筑平方米15000元计算,一个月以上两个月内交清认购款的按单价16000元计算,超过两个月未交清认购款的视同放弃,部分位置好的商铺采用拍卖的方式确定价格。

深国商今日公布的认购合同中的部分条款,对员工相当有利。

例如,如员工书面放弃认购,公司将退回全部认购款,并同时支付年利率为20%的资金占用利息;在签订正式买卖合同前,允许权益转让。

资料显示,晶岛国际购物广场项目位于深圳市中心区的南中轴线,是地铁一号线和四号线换乘点上盖的建筑。项目占地面积42348.37平方米,建筑面积

136135平方米,商用面积80800平方米。该项目由深国商占60%权益的控股子公司深圳融发投资有限公司开发建设,自2005年1月开工,于2006年12月底完成主体封顶,计划于2007年底试营业。项目总投资预计约9亿元,如建成正常运营,每年估计可为深国商带来1.2亿元至1.5亿元的租金收入。

攀钢钢钎 投产城际高铁钢钎

□本报记者 陈伟

据悉,攀钢钢钎生产的首批1820吨时速350公里百米钢钎日前已经下线,并运往中国首条城际高速铁路——京津城际客运专线,这也是时速350公里百米钢钎首次在国内进行正式铺设。接下来的两个月里,攀钢钢钎将陆续为专线提供总计27000吨时速350公里百米钢钎,实现中国首条城际高速铁路“攀钢制造”的目标。

2006年4月,京津城际客运专线开工建设,线路全长115公里,总投资超过120亿元,将于2008年2月1日试运行,北京奥运会前确保开通运营。该工程建成后,列车时速将达350公里,北京到天津全程只需约半小时。

据悉,攀钢钢钎于2005年12月生产出时速350公里百米钢钎。2006年,首批1500吨时速350公里百米钢钎在陇海高速铁路试验段试铺获得成功,鉴于试铺的良好效果,铁道部决定将京津城际客运专线全部27000吨时速350公里百米钢钎生产任务交给攀钢钢钎,钢钎材质为U71Mn(k),每米单重60千克,铁道部要求在6月份之前全部供货完毕。

S*ST聚友 700万元投资电视剧

□本报记者 初一

存在暂停上市风险的S*ST聚友,即将投资700万拍电视剧。

S*ST聚友今日发布公告称,公司拟投资电视剧《天大地大》,这一项投资涉及关联交易。据了解,该剧系一部三十集国产电视剧,计划投资1600万元,占投资总额的43.75%。

S*ST聚友同时表示,由于公司2004年度、2005年度已连续两年亏损,根据有关规定,若2006年公司继续亏损,公司2006年年度报告披露之日起公司股票将被停牌,公司股票存在暂停上市的风险。

新城B股 拟发信托开发地产

□本报记者 陈建军

4月11日,新城B股董事会审议通过了“关于设立南京新城创置房地产有限公司股权投资集合资金信托计划”,为的是筹集控股子公司南京新城创置房地产有限公司的后续发展资金。这个信托产品,由江苏省国际信托投资有限责任公司发行信托计划。江苏省国投以实际募集资金对南京新城进行增资,取得32000万元注册资本中的67%股权;新城B股出资1200万元,占南京新城总股本的3%;常州新城房产开发有限公司出资10800万元,占南京新城总股本的30%。该信托计划约定信托期限为二年。

SST通科欲以房地产反哺机床制造

□本报记者 胡义伟

昨日,SST通科邀请了机械工业联合会、中国人民解放军总装备部、国防科工委、南通市政府等多部门相关领导和众多装备制造厂商负责人以及多家权威媒体,在北京召开了介绍公司新一轮发展规划的信息发布会。公司总经理凌卫国公布了公司新一轮资产重组、整体搬迁以及发展规划的大体情况,并对公司投巨资自主开发、具有国际领先水平的新产品——卧式加工中心进行了详细介绍。有市场人士分析,如此高调发布公司发展规划,透露出南通市政府和SST通科利用重组机遇,打造全新上市公司的决心。

作为重回健康发展道路的第一步,该公司新一轮的资产重组和债务重组吸引了广大投资者和业界的广泛关注。据公司介绍,本次公司实施的是立体化、全方位的资产和债务重组,目的也是从根本上改善公司运营环境,化解公司财务危机,使得公司重新步入健康的发展轨道。在江苏省和南通市两级政府的大力支持下,公司于2006年开始实施此次重组计划,今年2月公司名称也由原来的“南通纵横国际股份有限公司”顺利变更为“南通科技投资集团股份有限公司”。按照公司的发展规划,重组后的SST通科将实施“机床+房地产”双主业经营,以房地产的发展反哺机床,最终打造一个国家级数控产业化基地。

南通市副市长吴晓春在发布会上表示,南通市委、市政府将会积极扶持、大力推进SST通科新一轮的发展,这不仅符合国家加快发展先进装备制造业的方向,也是促进装备制造业成为南通市新的支柱产业的



郭晨凯制图

需要。南通市政府对南通科技未来的发展定位是机床、房地产、投资“两业一平台”,以房地产、投资回报反哺机床高起点打造国内一流的数控机床产业化基地,使其跻身中国机床制造业的第一方阵。有熟悉公司的人士透露,南通市政府对SST通科的振兴非常重视,在对企业领导的考核指标上也大大加强,甚至采用了相关领导自己出资作为履职风险抵押的形式,这在发布会上也得到了吴晓春的证实。

分析人士认为,从此前的一系列举措来看,南通市政府对重组SST通科的支持力度已经可见一斑。据了解,该公司新的大股东南通科技工贸投资发展有限公司是由江苏

华容与其他四家国有资产经营公司合并后,组建的国有资产经营有限公司,可以说是直接代表政府对原SST纵横进行重组。为了解决原大股东对公司的占款问题,市政府和南通科技工贸投资发展有限公司直接出资了1.24亿元,除此以外,新大股东还向SST通科捐赠了现金6500万元,公司又从政府土地收储中获得1.5亿元的收入,凭借政府和国资部门如此大力的支持,公司才得以清理历史上的债权债务关系,度过了严重的财务危机。不仅如此,为了支持公司搬迁建设和房地产业务的拓展,政府还将额外提供2.8亿元的无偿借款。按计划,在公司股改工作完成以后,将与主业无关

及亏损较大的子公司逐步剥离,并由公司控股股东负责收购其中10家。目前,公司最大的亏损子公司已经处置完毕。

关于下一步的工作,公司方面表示,将在推进资产和债务重组的同时,实施公司的“退城进郊”计划。据总经理凌卫国介绍,公司退城进郊的整体搬迁工程已经启动,计划在本月底全面开工。新厂区先期征地360亩,预期建成后两年内可以形成10亿元的产销规模。

在这次信息发布会上,SST通科还重点介绍了公司投入巨资自主研发的MCH63精密卧式加工中心,据称,该加工中心是近日刚刚首次亮相的新产品,在国际上都具有一定的领先水平。

南京熊猫将被纳入中央企业大家族

□本报记者 陈建军

4月9日,南京市国有资产监督管理委员会、中国电子信息产业集团公司和江苏省国信资产管理集团有限公司签署协议,将投资成立注册资本为10亿元的南京电子信息产业集团公司。因南京国资委及江苏省

国信以其所持熊猫电子集团有限公司等企业的股权投资,南京熊猫由此纳入中央企业的庞大家族。

在南京电子信息产业集团的出资中,中国电子信息产业集团占股70%,南京市国资委占股15%,江苏省国信占股15%。显然,中国电子信息产业

集团将主导南京电子信息产业集团。南京熊猫的股东名单显示,初控股股东熊猫集团外,中国华融资产管理公司持有36.84%股权,南京市国资委100%控股的南京新港开发总公司持有22.07%股权。

南京熊猫今天公告说,上述投资协议尚需报江苏省政府、南

京市政府等部门批准。公告称,该投资协议若获批准生效,南京电子信息产业集团因持有熊猫集团47.98%股权而成为实际控制人,而熊猫电子集团持有南京熊猫51.1%的股份。但经咨询各签约方,该协议未涉及向公司注入资产及其他资产重组计划。

天威保变一季度生产创历史最好成绩

□本报记者 贺建业

变2006年给投资者的回报较上年增幅达83.87%,每股收益为0.57元。

“而在此情况下企业并未盲目乐观,而是依然继续作好传统变压器产业这篇文章。为降低成本,规避风险,公司将在统一市场、采购、技术的基础上,继续加大成本管控力度,体现规模优势,力促变压器产品毛利率的提升。同时依靠技术创新,从根本上节约其成本,提高利润。”天威保变有关领导向记者同时透露,目前,天威保变特高压交流产品——黄河拉西瓦800kV变压器已经进入装配工序,晋东南1000kV电力变压器,顺利通过了国家电网公司审查组的设计审查,进入前期技术准备和关键材料采购阶段;电

抗器方面,为张家口洁源研制的4台500kV电抗器一次试验合格;为西北电网示范工程亭变电站研制的750kV电抗器也已开始投入生产。

记者了解到,天威保变大力发展高精尖产品,以尖端技术优势降低竞争风险,提高利润水平,在立足国内的同时已开始挺进国际市场。据透露,公司为美国西北能源公司研制的——350MVA/230kV移相变压器,现已完成设计研发,即将投产之际又报喜讯。经过几个月的不懈努力,公司成功获得加拿大BC省水电公司的一笔价值约6000万人民币的650MVA/230kV的移相变压器订单。据了解,这是中国特大型移相变压器首次进入加拿

大市场。该项目系北美地区2003年电网大瘫痪以来,加拿大政府电网改造的一个重点工程,计划于2008年完成对位于加拿大BC省邓肯市以北约4公里处温哥华岛电站(VIT电站)的改建。天威保变此次中标的650MVA/230kV的移相变压器是与该工程配套的亮点设备。据悉,同时参与此项目竞标还有两家世界知名的跨国公司,天威保变再次凭借其移相变压器产品领先的技术优势和北美市场丰富的供货经验,一举击败所有竞争对手,最终赢得了这笔订单。

据天威保变董事长丁强介绍,大型移相变压器产品结构复杂,技术难度高,目前,全世界只有少数发达国家能够生产。作为

国内唯一拥有移相设计技术和供货经验的变压器制造厂家,天威保变凭借移相变压器产品成功叩开加拿大市场的大门,为我国大型电力设备在国际市场上赢得了更高的声誉,标志着我国大型变压器研发能力达到世界一流水平。

分析人士指出,变压器业务增长加快是天威保变2006年实现净利润高速增长的主因,但另一重要因素亦不容忽视——光伏产业已成为公司的亮点,旗下公司——天威英利新能源2006年实现主营业务收入20亿元,净利润为2.81亿元,为公司捧出收益1.35亿元,净利润占比68.23%。

据介绍,在光伏产业方面公

*ST科苑获财政补贴实现扭亏

□本报记者 张侃

*ST科苑今日发布公布称,由于2006年公司实现净利润7386046.57元的扭亏业绩,所以向深交所申请撤消股票退市风险预警,并获深交所同意。

不过该公司2006年的扭亏并非完全是因为生产经营的改观,主要是在今年初获得了一笔5500万元的当地财政补贴的功劳。而公司的实际经营情况和财务状况并没有发生实质性变化。

业内人士分析,公司及公司所在地政府,之所以要全力保住公司免遭退市厄运,就是为了保住这一“壳资源”,为实施重组争取时间。不过公司的重组之路却异常艰苦。去年公司曾表示将加快债务重组和资产重组步伐,争取引入战略合

作伙伴,加强对公司医药生化进行整合,调整产业结构,同时积极拓展新的领域,寻求新的增长点。不过由于先期的债务重组迟迟不能顺利进行,导致随后的系列重组至今也没有实质性的进展。

雪上加霜的是,目前科苑集团又不断陷入新的银行诉讼官司中,而公司也表示,鉴于公司没有能力履行相关义务,如法院强制执行被实施,将严重影响公司的生产经营活动。公司4月5日又公告了2007年第一季度又将亏损的预告。

据知情人透露,目前公司所在地政府正积极地促进和运作该公司的重组,但该知情人也表示其难度依然非常大,对于科苑集团的未来,只能期待奇迹的出现了。*ST科苑1个月前就曾公告提醒,公司股价已偏离了公司的实际价值。

金杯海狮获俄罗斯8万辆订单

□本报记者 吴光军 唐学良

华晨金杯近日与俄罗斯帝国贸易公司签署一份为期5年、涉及8万辆金杯海狮客车的协议,合同的标的额达13亿美元。这是华晨金杯继去年底15.8万辆中华轿车出口欧洲后的又一个海外大单,也是迄今为止向俄罗斯出口的最大一笔订单。

华晨金杯是由金杯股份参股的公司,其前期的经营业绩一直不是很理想,随着华晨

金杯在整车领域的不断发展,其赢利状况将逐步得到改善。该合同将分年度执行,第一年出口5000辆,第二年10000辆,第三年15000辆,第四年20000辆,第五年30000辆,总采购量将达到80000辆。这批海狮车主要面向俄罗斯联邦后的又一个海外大单,也是迄今为止向俄罗斯出口的最大一笔订单。

据介绍,华晨金杯良好的性价比是赢得海外买家的关键。

建行追讨S*ST北亚1.7亿元债务

□本报记者 陈建军

S*ST北亚近日收到中国建设银行股份有限公司哈尔滨南岗支行民事起诉状2份,涉及17664万元的逾期贷款。

2006年5月9日,S*ST北亚与建行南岗支行签订了2笔期限为一年、17500万元贷

款合同,黑龙江省宇华担保投资股份有限公司、深圳市国基实业股份有限公司和四川北亚瑞松纸业浆有限公司提供连带责任担保。S*ST北亚今天刊登的公告说,因公司拖欠建行南岗支行利息,致使借款合同无法继续履行,建行南岗支行向黑龙江省高级人民法院起诉。

■价值看点

四川路桥立足施工拓展水电投资

□本报记者 陈伟

四川路桥日前公布2006年度报告,去年实现主营业务收入23.63亿元,同比增长10.28%;净利润1267.80万元,同比增长277.28%;新中标项目14个,合同总金额16亿元,累计剩余工程施工项目合同总金额达到了39亿元。公司路桥施工业务保持良好的发展态势,水电投资、路桥收费等各项投资项目进展顺利。

该公司已制定了2007年工作规划。第一,做精做强路桥施工业务,紧紧抓住公路施工市场蓬勃发展的契机,充分利用公司在施工领域的优势地位主要承揽利润率较高的高端类施工项目,放弃中低端的低利润率施工项目迅速扩大市场份额,计

划完成产值25亿元,计划新增市场份额20亿元,其中省内15亿元,省外5亿元。第二,继续实施产业结构调整,积极拓展路桥收费和水电开发等新的利润增长点,加大投资力度,抓紧落实资金,加快甘孜州巴朗河水电站建设进度,按期实现巴中双滩和凤滩电站建成投产,按期建成宜宾江菜园沱大桥并运营,妥善处理好泸州绕城BOT项目建设中的路段重合问题,并积极拓展新的投资项目,进一步提高公司持续经营能力。

第三,加强基础管理,深入实施精细化管理。以项目管理为中心,进一步完善和加强基础管理。通过管理信息化建设 and 各项管理制度的实施,真正实现精细化管理,从根本上遏制项目亏损,提高效益。