

特别关注

葛洲坝集团整体上市面纱撩开

□本报记者 王宏斌

葛洲坝集团主业资产整体上市工作正稳步推进。据公司上周六发布的公告显示,葛洲坝已同其控股股东中国葛洲坝水利水电工程集团公司敲定最终的换股价格和换股比例,并正式签署吸收合并协议。水电工程公司总资产达47.41亿元的资产状况亦同时揭开面纱。

根据公告,葛洲坝及水电工程公司各自的换股价格分别为5.39元和3.09元,换股比例约为1:0.57,即每1元水电工程公司注册资本可换取0.57股葛洲坝股份。该换股价格及换股比例已经合并双方董事会审议通过,为最终方案,等待提交双方股东大会批准。水电工程公司的控股股东葛洲坝集团目前持有其82.43%的股份,依该换股比例计算,葛洲坝集团最终将直接持有葛洲坝43.54%的股份。这也就意味着,经过换股吸收合并,葛洲坝集团主业资产将全部进入上市公司。

备受市场关注的水电工程公司资产状况亦同时亮相。据资产评估公司出具的报告,水电工程公司整体资产的评估总价值为47.41亿元,这较评估前公司股东权益价值10.59亿元增值3.47倍。评估报告解释,增值原因之一在于持有的证券。据悉,水电工程公司的证券性投资主要包括葛洲坝、交通银行、长江证券、长电权证等,这类投资账面价值约为9.56亿元,此次评估价值则约为17.02亿元。原因之二是采用收益法



对股东权益价值进行评估时,综合考虑了水电工程公司目前已经取得或取得可能性较大的众多合同的价值,以及公司在行业中的地位、品牌价值及施工队伍等因素。

作为国内水利水电建筑龙头企业,水电工程公司目前承接大量合同。统计显示,2006年1月至2007年5月签订的合同总金额为319.44亿元。而

截至今年5月,公司合同储备金额为390.66亿元,其中,国外169.55亿元,国内221.11亿元。在这些已签署的项目合同中,此前广受媒体关注的尼日利亚迄今最大水电项目——蒙贝拉260万千瓦水电工程亦在其列,合同金额约为108亿元。另外,合同金额超10亿元的项目还包括四川锦屏一、二级水电站项目、印度南北走廊四个标段公

路工程及埃塞俄比亚FAN水电站项目等。

由于在此次吸收合并完成后,水电工程公司取得的这些订单将全部进入存续公司葛洲坝。而据公司方面介绍,以往公司承接项目履约期限一般为2至6年,年均完成合同金额约为15%至50%。因而,水电工程公司目前所取得的这些订单有望为葛洲坝未来业绩的增长提供

持续的保障。

另外值得注意的是,葛洲坝集团财务有限责任公司在合并后也将进入葛洲坝。公司将成为国内第一家拥有非银行金融机构的水电建筑企业。财务公司则有望为各成员企业技术改造、新产品开发及产品销售等提供金融服务,从而使公司的内部融资和对外投资功能逐步完善。

东软与东大 共建实习基地

□本报记者 唐学良

6月1日,东北大学中荷生物医学与信息工程学院与东软飞利浦医疗设备系统有限公司共同创建的“教研实习基地”在东软软件园举行挂牌仪式。该教研实习基地的建立,将进一步推动东北大学与东软集团在医疗“产、学、研”方面的深入合作与互动,强化大学尤其是研究生教育要与应用实践的对接,为东北大学中荷学院提高人才培养质量,为学生创造更多更好的就业机会,也为高校与企业之间的科研成果转化以及技术与人才交流搭建了一个良好的平台。

中荷学院在东软飞利浦医疗设备系统有限公司建立“教研实习基地”,开展与企业间的有效合作,是东北大学中荷学院培养高端人才的一项战略性举措。医疗产业作为辽宁老工业基地振兴的一个重要产业,又是一个知识密集型产业,充分发挥东软在计算机、软件、影像以及东北大学的学科和人才优势,将会进一步带动辽宁医疗产业的发展,从而为辽宁老工业基地的振兴做出贡献。

据介绍,东软飞利浦公司将为教研实习基地提供良好的研究与实习环境,为学生配备有丰富经验的专家和讲师,并设计一些项目和课题,培养学生的实际动手能力。

S*ST万鸿财报被无法表示意见

□本报记者 袁小可

S*ST万鸿今日公告称,公司2006年度财务会计报告被武汉众环会计师事务所出具了无法表示意见的审计报告。

武汉众环会计师事务所出具的情况专项说明称,截至2006年12月31日,S*ST万鸿累计亏损巨大,股东权益为负数,银行借款为35632.57万元,其中逾期借款33932.57

万元,因对外担保及诉讼事项共计计提预计负债25947.85万元。

针对武汉众环会计师事务所出具的无法表示意见的审计报告,S*ST万鸿表示,公司

董事会已经在2007年4月30日披露的2006年年度报告中予以说明。公司同时提醒,截至目前,公司部分业务维持运营,债务和担保事项无任何进展,主要生产经营活动停滞。

红山化工园要做最大粘胶纤维基地

南京化纤旗下公司成为该园区核心企业之一



□本报记者 胡义伟

近日,南京六合粘胶纤维生

产基地奠基仪式在红山精细化工园内举行,按照园区发展规划,该化工园将打造一个年产值超过50亿元的国内最大、全球前三的粘胶纤维生产基地。目前,该化工园内已落户企业20多家,其中南京化纤控股74.52%的法伯耳公司一期项目和参股30%的兰精公司一期工程都是该化工园的核心企业。

南京法伯耳纺织公司是由南京化纤与香港金汇投资发展公司共同出资建立的差别化粘胶长丝生产企业,一期投资6亿元人民币,产能为1万吨,而兰精(南京)纤维有限公司是由奥地利兰精公司和南京化纤按7:3的比例投资组建,一期投资9000万美元,将生产差别化粘胶短丝6万吨。据南京化纤董秘陈波介绍,法伯耳一期工程在今年4月底已经公告正式投产,而兰精公

司一期项目还处于试生产过程中,该公司一期项目主要有2条生产线,第2条生产线已于5月底进入试生产调试阶段,目前是生产情况正常,何时正式投产还没有确定。南京化纤老厂区的主要业务有粘胶长丝和粘胶短丝生产两块,目前,南京化纤在燕子矶厂区的长丝车间已经停产,马上上马的法伯耳二期项目,就是老厂的搬迁项目,搬迁结束后,粘胶长丝生产能力将从原来的年产1万吨扩充到年产2万吨。而燕子矶厂区的另一块粘胶短丝业务,也将在年内停产,并计划搬迁到盐城大丰,生产能力从目前的年产3万吨提升到年产6万吨,并形成年产5万吨浆粕的能力。

陈波介绍,继法伯耳公司和兰精公司建成后,园区又从奥地利引入林茨(南京)粘胶丝线公

司,该公司投资额为1800万欧元,将100%采用兰精公司粘胶纤维作原料,从而在精细化工园内就形成了具有国际先进水平、涵盖粘胶纤维上下游产业的产业链。据了解,此前南京化纤所属的南京轻纺集团已经表示,将进一步扩展粘胶纤维的上下游产业,一方面扩大现有的浆粕生产能力,利用废弃材料生产硫酸等产品;另一方面,将引进医疗卫生用无纺布等产品的生产投资,从而在红山精细化工园内形成一条完整的以粘胶纤维为核心的上下游产业链。

按照化工园规划,上述3家核心企业的产能将扩充到年产3万吨粘胶长丝、24万吨粘胶短丝和年产8000吨纤维丝线的规模,年产值将超过50亿元,这将使这里成为国内最大、全球前三的粘胶纤维生产基地。

安徽水利创新技术亮相世博会

□本报记者 张潮

近日,上海世博会园区样板组团项目正式开工建设,安徽水利控股公司自主研发生产的BESTWAY住宅建筑体系亮相世博临时场馆建设中,成为世博会工程中重要的科技创新项目之一。

据悉,世博会样板组团工程是世博会场馆建设的先期样板工程。安徽水利即将参与世博会样板组团工程中配套服务设施项目设计和建设,并由该公司自主研发设计、施工。BESTWAY住宅建筑体系成功应用于世博会样板组团项目建设,为该新型建筑产品全面运用于世博会场馆及配套服务设施建设占得先机。

按照2006年年报中所明确的思路,安徽水利正在凭借独特的技术优势全力争取上海世博会相关建设项目。2006年5月28日,上海市建设与交通科技委员会召开专家论证会,同意BESTWAY住宅建筑体系在上海地区进行试点工程建设;2006年8月30日,BESTWAY住宅建筑体系正式进入上海世博园,承接了上海世博会行政管理中心改建工程C2标。该项目从开工到竣工仅用了100天,比正常工期缩短了近50天,是目前国内冷弯薄壁型钢产品施工进度最快、层数最高的单体项目。

据上海世博局统计,世博会直接投资为300亿人民币,同时,引发的延伸投资总规模将达到1500亿元到3000亿元,将有200个国家和国际组织前来参展,参观人数将达到7000万人次。目前,仅上海世博会场馆及配套服务设施项目总建筑面积就达87万平方米,而且该建设项目对环保有着极高的要求,这对发展环保、节能、科技含量高的建筑产品提供了难得的机遇。

安徽水利开发的环保型BESTWAY住宅建筑体系具有独特的竞争优势。其每平方米BESTWAY住宅比传统建筑节能约12公斤至18公斤,施工周期仅为传统建筑的1/3;施工均为现场干法施工,避免“混凝土+水”的传统操作,更有利于保护环境,而且拆除方便快捷,可循环使用;更突出的是,其工程造价比同类型混凝土框架结构低10%至15%。

莱钢股份多项技术被广泛应用

□本报记者 郑义

莱钢股份冶金电子检测控制技术取得丰硕成果。据莱钢自动化部负责人介绍,目前莱钢自主研发的电子产品已达6个系列50多个品种,并拥有8项专利,位于同行业前列。这些电子技术和设备不仅大幅提高了公司冶金控制能力,而且在攀钢、泰钢等18个大型企业中得到应用,部分冶金电子技术及设备出口到东南亚市场。

在开发电子产品的同时,公司还围绕企业财务、供销、生产调度、质量管理、物资管理等实际应用需求,自主研发出26套管理软件,这些管理软件在莱钢的应用,大大提高了企业的管理水平和工作效率,莱钢由此成为国内拥有核心技术较多的钢铁企业之一。

四川路桥集团获20亿融资

□本报记者 陈炜

日前,四川公路桥梁建设集团有限公司与工商银行四川省分行签署全面合作协议,根据协议,该集团中标的宜宾至川渝交界高速公路将获得工商银行20多亿元融资支持。四川路桥集团董事长孙云透露,作为四川省内

最强的路桥建设集团,目前业务已经扩展到巴基斯坦、肯尼亚等国外地区,同时集团也在从单一的路桥建设开始向收费、水电、矿产扩张,去年集团公司完成收入50多亿元,今年预计将超过70亿元。

四川路桥集团系四川路桥(600039)第一大股东。

海尔在美推出全球首台无氟超高效节能窗机

□本报记者 刘海民

日前,海尔在有着“全球空调角斗场”之称的美国空调市场上推出了全球首台无氟超高效节能窗机,这一环保、节能产品的推出,赢得了全球第一大连锁沃尔玛的订单,决定对该产品进行定单包销,并在6月份开展高价位网上直销活动。

据了解,美国作为全球第二大空调消费国,占据全球20%的市场份额,且家用空调市场以窗式空调机为主,占到家用空调市场的90%以上。

据悉,海尔这款采用世界

最先进的R410A新型无氟制冷剂超高效节能窗机,不仅是美国市场上第一个使用全新无氟制冷剂的新型窗式空调器,而且其能效比也高。海尔这款窗机采用全新的系统设计和国际知名品牌高效压缩机,已经达到目前美国窗式空调行业最高能效比,比美国能源部规定的“能源之星”标准还要高10%以上。

据介绍,海尔无氟超高效节能窗机由于具备超前的环保节能技术和独一无二的产品差异化优势,其产品价格是同类产品市场零售价的2倍以上。

成立仅仅2年,下属房地产子公司成立更仅1年,尚无一家实现实收收益,在山西南委集团退出重组后,通过注入房地产资产的方式迅速入主S红河,云南城投给了市场和投资者太多的意外和疑惑。云南城投这个房地产业的“毛头小子”凭什么底气吃下一家上市公司,它究竟有无实力实现对其股东的业绩承诺。带着这些疑问,笔者专程走访了云南城投董事长许雷。

重组是机遇也是必然

谈到入主S红河,许雷说,从大环境来看,这是在云南省十分重视资本市场健康快速发展的需求,同时,这也是云南城投自身发展的客观需求与S红河需要资产重组这个市场机遇碰撞的结果。“云南城投从成立之日起,就一直把做大做强,通过IPO成为上市公司作为重要的发展目标。”许雷表示,南委集团与S红河的重组失败给了城投一个通过借壳步入资本市场的捷径和良机。许坦言,城投目前

的状况还达不到IPO的标准,与优秀的上市公司相比也还有一定差距,但差距也是动力,后发也有后发的优势,城投有信心在短时期内迎头赶上,成为一家质地优良、具有核心竞争力的上市公司。

依托大项目,发掘大商机的项目运作模式

“云南城投是一家有特色、重点突出、高绩效的公司。”在记者问到云南城投主业状况时,许雷认真地说到。许雷进一步解释,云南城投虽然是一家新成立不久的公司,但公司从成立之初就制定了公司发展的高起点。公司聘请了业界最好的顾问公司对所处行业进行了详尽研究、调查,制定了主业发展规划,并在实践中走出了一条独具特色的发展道路,即,利用公司

云南城投入主S红河揭秘

作为云南省政府城市建设投融资平台的云南城投,在记者问到云南城投“重大项目”,并依托这些重大项目进行市场开拓。这些重大项目是由政府统一规划实施的带有公益性质的大型综合性开发项目。(例如此前由政府统一规划、城投牵头建设实施的部分高校及省级医疗机构迁建项目。)这些省、市级重大开发项目的实施,往往会带动整个周边地区、乃至整个城市的发展,提升城市的整体竞争力。从房地产业的角度来看,与这些大型项目密不可分的是项目本身和项目周边蕴藏的巨大商机。而由于资产和业务的注入,今后上市公司将继承云南城投在相关房地产市场机遇的把握上所有独特、明显优势。

云南城投由于独特的产业构架和定位,因此在房地产项目的开发上也探索出了一套独特的发展思路和模式。这些模式的特色表现在,一是将文化、艺术与房地产开发相结合,注重项目的人文建设,如此次拟注入S红河的昆明艺术工场就是一个将文化配套融入住宅开发的项目,整个项目包括124亩的住宅用地和配套的面积达50亩的文化用地。二是依托昆明这个面向东南亚的未来的国际化城市,依托滇池这一不可替代的自然环境,打造昆明“地中海”,规划建设环滇池周边旅游小镇式的旅游、度假、文化相结合的综合性地产业,把公司对当地历史文化和自然地理的深刻理解和认识融入这些项目的开发中。三是在房地产项目的开发中将环

保和节能放到首位,开发与自然、人文和谐发展的房地产。四是依托公司具有的教育、医疗板块,在房地产开发中将医疗服务融入物业的后期开发,提高后续服务种类和档次,从而提升整个房地产项目的品质。

成熟的人才资源架构

许雷强调,云南城投项目定位和运作的基础是公司具有人才和团队的独特优势,这也是公司拥有的最为重要的一项核心资源。云南城投有着优秀的经营团队和核心员工,经营团队具有年轻、有经验、爱学习和有激情、创造力、责任心的特点。公司通过与大连理工大学合作,实现了公司中层以上的员工全部接受EMBA的学习

培训。人员结构上,公司40岁以下的员工占80%以上,90%以上的员工具有大学本科以上的学历。

公司的房地产管理团队均为资深的本土房地产专业人才,具有丰富的本土项目成功运作经验。多名高管具有10余年的房地产开发策划经验,参与和主持过高天流云、美丽家园等多个昆明市著名房地产开发项目的策划、设计和营销。

未来业绩承诺的基础

对于公司未来的业绩,许雷信心十足。他表示,自己的信心一是建立在对昆明和云南未来房地产市场前景的看好,二是源自对公司本身运作实力的看好,三是对目前项目的前景看好。目前城投投入

上市公司的6个项目中有4个已取得土地使用权证和使用确认书,按照工程进度计划,将有2个项目在2007年即开始实现销售收入,为未来的上市公司带来丰厚的收益。在许雷看来,未来上市公司作为一家房地产企业,已经具备了良性发展的主要条件:从土地储备上,注入上市公司的资产中,拥有已取得使用权证或取得土地权证的土地面积达113万多平方米,并且还背靠集团拥有获取更多具有高商业价值土地的优势条件;从资金上,云南城投将2个亿的现金一并注入上市公司,为下一步项目的运作奠定了基础;从人才上,公司拥有房地产策划、开发和营销的高素质专业人才。在许雷看来,未来城投入主后的上市公司将具备天时、地利、人和的发展条件,达到股改承诺的业绩是情理之中的事。目前公司需要的是广大股东更多的关心、理解和支持,共同努力,迈出良性发展的第一步——完成资产重组和股权分置改革。(高一)

·公司巡礼·