

Compani es

中材H股上市倒计时 升级资本运作能力



◎本报记者 于祥明

借助在港上市之利,中国建材(3233.HK)今年在并购整合上频频出手。现在,内地建材行业另一巨头——中国中材集团(简称“中国中材”)也将加速靠拢境外资本市场。昨日,记者从权威渠道获悉,中国中材已通过香港联交所聆讯,将于12月3日开始国际配售,并于12月20日正式在港上市。

年底完成“资本转身”

实际上,早在8月中下旬,中国中材预计年底前登陆港股市场的消息已经有所披露。7、8月间,中国中材改制为中材股份有限公司,注册资本25亿元,并引入了山东泰安市国有资产经营(持股12.97%)及信达资产管理(持股12.79%)等6家股东,合计持股37.21%。

在完成一系列整合梳理工作后,目前,中国中材旗下已有4家A股上市公司,分别为中材国际、中材科技及天山股份、赛马实业。正由于中国中材的A股上市公司过多,导致其整体上市方案也有所调整。为避免同业竞争,中国中材首先选择H股上市,整体回归A股计划则被后置。

但可以肯定的是,中国中材本次H股上市已进入倒计时,其集资规模最多可达54.6亿港元,上市保荐人为中银国际及瑞银。

对手扩张带来压力

作为内地唯一一家在非金属材料行业拥有系列核心技术和完整创新体系的科工贸一体化大型企业集团,即将登陆港股市场的中国中材已引起众多投资者关注。据市场消息,公司保荐人之一中银国际发表预测称,中国中材今年盈利4.26亿元,较去年2.82亿元大增51%,预计2008年盈利为6.68亿元。

此外,记者注意到,统计数据显示,今年1-6月份中国中材主营业务收入比去年同期增长32.2%;利润总额同比增长62.2%,净利润增速更是高达73.1%;上半年实现进出口总额同比增长4.2倍,其中出口额同比增长4.7倍;境外营业收入同比增长1.5倍;生产经营合同总额同比增长39%,其中本年新签合同额同比增长44.2%。

但是,一向低调的中国中材却面临着同类企业扩张和自身资本不足的双重挤压。一位业内人士告诉记者,相比在资本市场上长袖善舞的另一家建材行业央企——中国建材,中国中材越来越招架不住。特别是,中国建材今年斥资100亿打造南方水泥,又计划再斥资100亿联手冀东水泥打造北方水泥的一系列动作,使中国中材备感压力。”该业内人士称。因此中国中材更需加速靠拢资本市场,并“升级”自身资本运作能力。

中国一重 全球最大铸锻钢基地项目获批

◎本报记者 陈其珏 徐虞利

中国第一重型机械集团公司(中国一重)昨日宣布,该公司建设国际一流铸锻钢基地及大型铸锻件国产化技术改造项目的“5332”到“7654”的世界级制造目标,即一次提供钢水700吨、最大钢锭600吨、最大铸件500吨、最大锻件400吨,以满足国家核电、水电、火电、船舶及石化等行业重点建设工程对高端大型铸锻钢产品的急需。

据了解,国家给予该项目中央预算内专项资金无偿拨款支持2.5亿元。项目批复指出,当前国际能源结构正面临重大调整,核电重新成为很多国家发展电力的选择,核电大型铸件供应紧张。船舶制造在经济全球化浪潮下也迎来了快速发展的周期,中国一重要承担起为国家提供重大装备的重任,将一重建设成为具有国际竞争力的大型铸锻件生产企业,成为世界上主要的大型铸锻件供应商。

新SP代码启用 电信商不再主导市场

◎本报见习记者 叶勇

从今日起,全国将启用调整统一后的短消息类服务接入代码。届时,各基础电信运营商网络将在该时间点同时统一正式启用新的SP接入代码。此前,信息产业部已经完成了对SP新代码的指定和分配工作,电信运营企业网内原使用的短消息类服务接入代码将统一调整到信息产业部规划分配的新代码上来。

业内人士指出,在目前的增值业务市场中,移动通信运营商具有主导市场的地位。统一代码后将号码源配置权限收归监管机构,将有助于引导增值电信业务产业链走向开放,促进增值电信业务市场上下游市场的公平、公正、有效、有序竞争。

信产部电信研究院相关专家表示,移动用户发送短信到A,联通用户发送短消息到B,小灵通用户发送到C”这样的情况将不会再出现。SP代码统一方便消费者记忆、认知。而随着SP代码的统一,SP就具有了统一的身份识别标志,消费者一旦发现某家SP有问题,它可以通过投诉锁定该SP,从而对SP的规范经营和诚信经营起到重要的监督作用。

“中国创造” 大型风电机组出口美国

◎据新华社

记者11月30日由广东阳江风电集团获悉,11月29日(纽约时间11月28日)在纽约召开的全美替代能源高峰论坛上,广东阳江风电技术有限公司与美国著名风能运营格伦林亨特风能集团正式签署72台寒冷(北方)型1.5MW变桨变速双馈式恒频并网风力发电机组出口美国合同。

据广东阳江风电集团董事长助理王宏介绍,这是我国具有自主知识产权的大型风力发电机组首次出口美国。这次出口合同涉及标的7.2亿元人民币,108MW装机容量,将分两次安装于美国北部蒙大拿州风电场,阳江风电公司将随后在美设立相应专业工程服务机构,保障公司实施风电机组运输计划。

焦企联盟:不支持山西焦炭12月提价

◎本报记者 阮晓琴

左右着国内乃至国际焦炭市场的山西焦炭价格最近又成为关注焦点。日前,有媒体报道称12月份山西焦炭每吨将提价200元,而记者昨日从山西省焦化行业协会了解到,情况正好相反,山西焦炭价格12月份将不作调整。

昨日,中国焦化网也以《山西焦炭12月份价格不作调整》为题,公布了山西焦炭价格的最新动向。消息称,山西焦化企业联盟(接收山西焦化行业协会指导)于28日召开了焦炭市场分析会,河北、山东、内蒙古、陕西等省(区)协会和企业的代表、山西本省30余家企业的代表参加了大会。所有企业一致提出焦炭每吨涨价150-200元的最低要求。但最后,联盟秘书长张尚峰代表联盟明确宣布:联盟不支持12月的焦炭涨价。

这一情况与此前部分媒体的报道并不一致。11月28日,就有媒体报道称,当天的焦炭市场分析会上,传出12月份山西焦炭指导价格在11月份基础上提高200元/吨的消息。11月29日,又有媒体报道称,山西焦炭提价幅度降为150元/吨。据了解,去年下半年以来,山西焦炭已经七度提价,有媒体统计,焦炭价格累计上涨610-640元/吨。而无论12月份是提价200元/吨还是150元/吨,其幅度都相对较大。



虽然仍存疑点,但山西焦炭即将涨价的消息传出后,11月29日山西焦化(600740.SH)的股价还是大涨。与之相比,焦炭用户的反应更加强烈,一位业内人士称,在媒体刊登了山西焦炭每吨将涨价200元的消息后,山西焦化协会的电话就被打爆了,焦炭用户纷纷出来抵制涨价。现在,随着山西焦炭联盟正式表态的公布,涨价风波或许可告一段落。但也有业内人士认为,虽说联盟“官方”说山西焦炭12月价格不作调整,但却不排除企业自己调高价格的可能。今年9月份,也是在联盟不支持涨价的情况下,部分企业仍然将每吨焦炭价格上涨50元。

据了解,由于供应趋紧,2008年焦煤价格每吨上涨130-160元,以每1.4吨焦煤烧制1吨焦炭比例计,焦炭每吨成本上涨180-240元。12月份焦炭若不涨价,对于去年年初才走出行业低谷,今年才稍有利润的焦炭行业来说,将承受较大成本压力。不过,焦炭难以转嫁上游焦煤成本上涨,与焦炭行业产能较大有关。由于2004年产能扩张过快,近三年来,中国炼焦行业协会一直在各种场合提醒企业控制产能,防止潜在过剩。从下游来说,今年钢铁行业利润虽然不错,但由于钢铁原材料铁矿石价格涨幅很大,钢铁企业面临较大成本上涨压力,因而采取了抵制焦炭涨价的措施。另外,今年以来,通胀的压力开始显现,宏观环境不利于涨价。山西焦化企业联盟常务理事长张跃在焦炭市场分析会上呼吁,焦炭企业要服从国家宏观调控,保持价格相对稳定。

高油价带来勘探热 我国石油装备出口猛增

但产业集中度较低,关键技术部件仍需依赖进口

◎本报记者 陈其珏

油价高企激发了各大石油公司在全球的勘探热情,由此间接拉动各类石油装备产品需求猛增。海关前晚发布的最新统计显示,今年前3季度,我国石油装备产品(石油钻机及零件和石油钢管)出口32.5亿美元,比去年同期(下同)增长67.4%。海关数据显示,前3季度,我国石油装备产品对美国出口10.4亿美元,增长29.9%,占石油装备产品出口总值的31.9%;此外,对重要产油国家俄罗斯、阿尔及利亚出口也倍增,分别出口1.9亿美元、1.3亿美元,分别增长10.2倍和4.2倍;对印度出口2.7亿美元,增长59.8%。

产品方面,石油钢管出口迅猛增长。前3季度,我国出口石油钢管25.1亿美元,增长88.3%,占同期石油装备产品出口总值的77.3%;石油钻机出口5.6亿美元,增长33%。数据还显示,国有企业已成为出口的主力。前3季度,我国国有企业出口17.4亿美元,增长60.3%,占出口总值的53.5%;外商投资企业、私营企业分别出口7.7亿美元、6.1亿美元,各增长79.1%和71.6%。海关分析指出,随着国际市场原油价格持续上涨,屡创新高,巨额收益刺激石油开采行业投资增加。与此同时,中东、美洲、俄罗斯等重

要原油开采国家(地区)使用的设备大多为上世纪80年代左右投入,已经逐步进入更新期。另外,我国实施“走出去”战略,在中东、非洲、拉美、西亚等地区开辟了诸多石油勘探和工程技术服务项目,也拉动了石油装备产品出口。对于我国石油装备出口的迅猛增长,也有分析人士提醒,尽管近几年我国石油装备制造业有了长足发展,产能和产品质量等方面都得到大幅提升,但行业发展仍面临一些亟须解决的问题。首先,石油装备制造技术仍落后国际先进水平。比如目前我国石油钻机尽管产量较大,但钻机品种相对单一,特种钻机的设计和生

产能力落后,钻机生产所需的顶驱、发动机组、液压、电气控制装置等关键部件仍需依赖进口。其次,石油装备制造业的产业集中度和专业化水平不高。我国石油装备制造企业数量多、规模较小、区域布局分散,企业集中度较低,企业间缺乏有效的分工与合作,重复建设现象突出。且石油装备制造企业的研发、制造、服务一体化水平较低,缺少一批在本专业领域内具有较强国际竞争力、带动力强的龙头企业。

有关人士就此建议:加强行业规划,提高自主创新能力,实现出口从量到质的转变;同时,加强低温钻探和采油的技术研究使用。

中交股份 获沙特2亿美元码头扩建合同

◎本报记者 于祥明

昨日,记者从中国交通建设股份有限公司(中交股份,1800.HK)获悉,公司旗下中港公司与沙特贸易和出口发展公司签署了伊斯坦港红海门码头扩建项目合作协议,项目金额达2亿美元。

据了解,该项目建设工期22个月,建成后将使该港口集装箱容量从目前的350万个标准箱增加到500万个标准箱。记者注意到,虽然目前中交股份海外市场只占收入约两成,但公司正积极拓展东南亚、中东及非洲等海外市场,特别是旗下中港公司更是收获颇丰。不久前,中交股份负责人表示,公司将积极发展海外业务,估计新签合同约60亿美元,将比过去每年10亿美元增长500%。

UPS 携手浦发、深发展、招行 推出全球供应链金融方案

◎本报记者 索佩敏

UPS旗下的UPS资融公司于昨日宣布将继续与上海浦东发展银行、深圳发展银行及招商银行合作,推出“UPS全球供应链金融方案”。一直倡导物流、现金流和信息流三流合一的UPS,终于借助于本土银行合作伙伴,曲线为中国客户提供配套金融服务。

《UPS亚洲商业监察2007》报告显示,接近80%的中小企业认为难以获得资金和运营资本是阻碍中小企业竞争力的重要因素。为解决越来越多的企业在发展中对现金流的顾虑以及满足企业对融资的需求,UPS携手三家中国银行推出包括出口保理和供应链融资等与贸易相关的金融服务。

UPS方面介绍,在UPS全球供应链金融方案的帮助下,中国企业可以以他们的产品或库存作担保,从而获得贷款作为运营资本。由于企业的库存和货物流动均由UPS直接管理,合作银行可以根据企业库存价值对企业进行更有效的贷款,这有别于以往采取保守的风险评估贷款方式。这样,企业就可以按库存获得更优惠的贷款资金,对其供应链进行更为有效的管理,从而改善现金流,降低国际贸易风险。UPS资融公司将利用其技术和信用度,为企业和合作银行提供双保理服务,并确保其应收账款。风险的降低,就可以为企业带来更多的贷款。

Table with 5 columns: 代码, 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), 成交量(千股). Lists various stocks and their performance metrics.

Table with 5 columns: 代码, 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), 成交量(千股). Lists various stocks and their performance metrics.

Table with 5 columns: 代码, 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), 成交量(千股). Lists various stocks and their performance metrics.

Table with 5 columns: 代码, 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), 成交量(千股). Lists various stocks and their performance metrics.

Table with 5 columns: 股票简称, 收盘价(港元), 涨跌幅(%), A股股价(人民币), H股股价(港元). Lists various stocks and their performance metrics.

Table with 5 columns: 代码, 股票简称, 收盘价(美元), 涨跌幅(%), 成交量(股). Lists various stocks and their performance metrics.