

原水增发撩开上海城投整体上市面纱

◎本报记者 陈建军

原水股份今天公布的定向增发收购大股东资产的草案，撩开了上海城投整体上市的面纱。

原水股份今天公告称，公司董事会决议采取向上海城投非公开发行股票和支付现金相结合的方式，购买上海城投旗下的主要经营性资产——环境集团与置地集团各100%的股权。根据上海东洲出

具的《资产评估报告书》和上海财务出具的《企业价值评估报告书》，目标资产的评估价值合计约为71.6亿元。

原水股份本次购买目标资产，采取向上海城投非公开发行股票与支付现金相结合的方式。其中，支付现金的金额约为目标资产总价值的10%。也就是说，在以15.61元/股向上海城投非公开发行4.137亿股A股的同时，原水股份还需向上海城

投支付约7.18亿元现金。原水股份表示，最终支付现金金额将根据经上海市国资委核准的评估结果进行调整。

资产购买完成后，原水股份经营的业务范围在原水、自来水供应和污水输送业务的基础上，增加了城市环境保护和房地产开发业务，即增加了环境集团从事的城市生活垃圾的处理业务和置地集团从事的房地产开发业务。原水股份表示，这

提升了公司在城市基础设施领域的整体经营实力，增强公司的可持续发展能力。

以截至2007年9月30日的公司财务状况测算，原水股份营业收入总额备考数较实际数增长91.55%，净利润备考数较实际数增长43.24%。按照向上海城投非公开发行4.137亿股A股股票测算，原水股份每股收益备考数为0.2641元/股，较资产收购前的0.2248元/股增长17.48%，净资产收益率备考数为6.24%，较资产收购前的6.10%增长2.30%。原水股份表示，预测公司2008年度营业收入为34.94亿元，同比预计增长20.79%；净利润为13.64亿元，同比预计增长166.76%。其中，归属于母公司股东的净利润为12.72亿元，同比预计增长149.46%；每股收益为0.5536元/股，同比预计增长104.55%。

嘉应制药 举办三地路演推介

◎本报记者 凌力 霍宇力

嘉应制药11月28日、29日、30日分别在深圳、上海和北京三地举办了首次公开发行A股路演推介会，与当地券商、基金公司、保险公司、财务公司等机构投资者进行交流。

嘉应制药是一家快速成长的中药企业，主要从事中成药开发、生产，以治疗妇科、感冒类中成药为主导产品。目前公司共拥有5种剂型共65种药品品种。主导产品为双料喉风散和重感灵片，两种药品销售收入占主营业务收入和毛利的比重较大。

嘉应制药表示，目前销售额基数均较小的两个主导产品未来具较大增长空间。据了解，机构投资者对公司的投资价值和未来的成长性比较认同。

复星医药 协助承办抗疟研修班

◎本报记者 王璐

2007年12月3日至12月18日，由国家商务部主办、上海复星医药（集团）股份有限公司承办的发展中国家疟疾防治研修班在上海国家会计学院举办。昨天下午，该研修班举行了隆重的开学典礼。

本次研修班共有30个国家约62人报名参加，以非洲地区为主，主要是为各国疟疾防治中心及卫生系统官员、技术专家等。通过复星医药的邀请，来自WHO官员Dr.Bosman、Dr.Clive.Ondari将在接下来的培训中向学员们讲授疟疾防治知识、WHO抗疟联合用药政策，中国疟疾防治中心主任汤华林、副主任高琪将向学员们讲授中国防治疟疾的措施与策略等内容。

复星医药近年来在抗疟药品的生产和研制方面成绩显著，在业界具有一定的话语权。

攀钢与葛洲坝 民爆资产实现重组

◎本报记者 陈祎

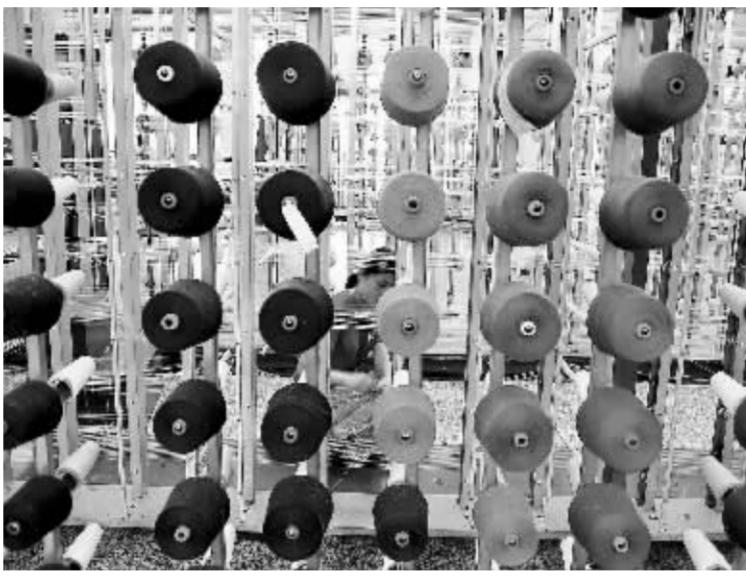
日前，攀钢集团矿业公司与重庆葛洲坝易普力股份有限公司举行民爆资产重组交接仪式。攀钢集团不仅将下属企业的炸药供应和爆破施工业务交给易普力公司，还将有着30多年炸药生产历史的攀钢矿业公司化工厂整体并入易普力公司，成立了重庆葛洲坝易普力股份有限公司攀枝花分公司，这标志着攀钢集团公司与葛洲坝集团公司战略合作进入实质性阶段。会上还宣读了《攀钢集团公司与葛洲坝集团公司战略合作框架协议》，双方将本着“产业调整、优势互补、专业管理、实现共赢”的原则进行广泛合作。

销售网络初成形 孚日主打“家纺”

◎本报记者 朱剑平

孚日股份国内销售网络建设及品牌推进战略稳步推进。12月4日，该公司发布公告透露，截至2007年11月底，作为奥运特许生产商，经北京奥组委批准，公司已经在国内开设的奥运零售店（包括店中店）为48家，2007年底有望达到120家。目前公司已在国内开设旗舰店、专卖店、店中店、专柜等各种形式的销售网点约790家。这意味着，作为全球最大生产能力的世界级家纺企业，孚日继日本、欧洲、美洲之后，其开启的第四个主要市场——国内市场已起步，其销售网络初成形。

据了解，孚日股份借奥运之机，已在国内市场开展了一系列的工作，公司聘请了国际知名模特林志玲作为公司的形象代言人；广告宣传自2007年10月1日起正式在中央电视台和各地方台播出；与国内外大商场建立了良好的合作关系等等。根据公司已制定的推进品牌建设和国内市场销售网络建设的战略，公司已经与国内各大商超如沃尔玛、广州友谊、家乐福、好



又多、苏果、大润发、易初莲花、联华超市等建立了良好的合作关系。目前公司已在内开设旗舰店（包括正在装修4家、专卖店4家、店中店1个、专柜等各种形式的销售网点约790家）。

孚日股份起家以毛巾生产为主，最初是为国内外客户提供OEM定单的生产型为主导的企业

，经过20年的发展，已成为行业内巾被全球年生产能力第一的企业，也是全国同行业规模最大、出口量最大的企业。但孚日股份并不是单一的生产和销售毛巾的企业，在多年的与国内外客户合作中，公司根据市场和客户的需求将业务拓展到床上用品、装饰布、窗帘等其它相关领域中。并早在几年前就尝试以

自有品牌输出，比如俄罗斯市场，经过几年的发展，孚日已成为俄罗斯行业内名列第一的自主品牌。

据该公司董秘介绍，至今为止孚日已具备所有以上产品的自主生产、研发的能力。是国内目前唯一一家产品能涵盖毛巾、床上用品、装饰布、窗帘等各个领域的真正“家纺”企业。拥有国内其它家纺企业所没有的设备、产业链、设计研发等优势。近年来国内家纺行业发展迅速，年复合增长率高达21.83%。但尚无明显优势的领导品牌。而孚日经过多年的发展，已迈入品牌经营阶段。为此，孚日借助奥运之机，在今年开始大力开拓国内市场。孚日能为消费者提供家纺产品的一站式服务，除了地毯、床上用品、窗帘等一切需要软装饰的细节，卫浴巾、厨房用巾、墙壁等等，尽可以在孚日的产品中里求得艺术的统一。

招商证券研究员王微认为，如果不算超市、专柜等销售，家纺企业门店平均平方米效益可按1万元计，到2009年，如果孚日300家门店布局成功后，按平均150平米计算，仅公司布局的门店就可实现收入4.5亿元左右。

中联重科实施品牌整合图谋国际化

◎本报记者 赵碧君

作为国际化品牌战略体系重要战略步骤，中联重科昨日在广州宣布，将其旗下“中联”、“浦沅”、“中标”统一为“中联”品牌。此举意味着中联重科的市场重心将由国内市场逐渐向国际市场转移，主要市场目标发生根本性变化。

据了解，中联重科此次品牌统一所涉及的主要下属品牌“浦沅”、“中标”，分别是国工程起重机和环卫机械领域的知名一线品牌。中联重科“浦沅”牌系列工程起重机曾成功试制出行业内第一台专用底盘汽车起重机及中国最大吨位自主知识产权履带吊产品，历经四十年传

承发展历久弥新。创建于1999年的“中标”品牌，从国内第一台湿式吸扫式扫路机到117台环卫产品出口加纳创中国环卫机械产品单笔出口最大单，市场占有率已连续七年稳居国内首位。中联重科董事长、首席执行官詹纯新表示，公司进行品牌整合战略，是适应市场发展的要求，以未来发展战略为基础的一个重要战略决策，是打造工程机械强势品牌、为全面进军国际市场所做出的果断决定。统一品牌，以国际化的思维整合国际化的资源，是中联重科进行全球资源整合的品牌战略的第一步。

詹纯新认为，从创立与聚能阶段的单一品牌，到企业飞速发展时

期资源整合的多品牌融合，再到如今迈向国际化时期的的品牌统一体系建立，中联重科完成了一个具有中国传统底蕴的国际化品牌的内核塑造，而这一过程始终与企业价值与战略定位、技术进步与市场开拓相辅相成，相得益彰。根据“世界品牌实验室”的评估，目前，中联重科品牌价值相当于人民币33亿元，位列中国工程机械行业企业排名第2位、全球工程机械行业企业排名第24位。中联重科被评为“2006世界市场中国（机械）十大年度品牌”，“中联”被认定为中国名牌、中国驰名商标、国际信用企业6A-A级品牌”、“十一五期间中国最具核竞争力企业”。

中国石油：业绩稳增势头没有改变

(上接B1)

分析人士表示，中国石油在国内油气开采领域优势明显。近5年来，公司的原油和天然气产量年均复合增长率分别为1.92%和22.95%，由于公司的储量比较高，而且随着公司新油田（冀东南堡油田、龙岗气田等）的发现和开发，预计未来3年公司原油产量将保持1%左右的增速，天然气产量将保持15%以上的增速。

截至2006年，中国石油经营的天然气管道长度为20590万公里，占全国的77.8%，天然气销售量约384.2

亿立方米，占全国的73.6%。公司的天然气储量和销量也在国内天然气市场中占有绝对优势，可以充分分享国内天然气市场的快速增长。

收编中纺院弥补精细化工短板

11月底，中国纺织工业设计院加入中石油集团的欢迎大会在北京召开。根据介绍，通过重组中纺院，中国石油将弥补精细化工领域的短板，公司有望从中获益。

目前，中国石油的化工产品年产量达到1400万吨，是我国最大的化工原料和产品生产供应商之一，主要产品包括合成树脂、尿素、有机和无机产品共六大类。

但是与中国石化相比，中国石油在精细化领域比较薄弱。精细化工具具有技术密集程度高、设备投资小、产品附加值率高等特点，近年来一直是国内外成熟能源公司的主要竞争领域。专家认为，中纺院对中国石油发展精细化工产业将有实质性帮助。

中国石油董事长在当天的欢迎大会上表示，中国纺织工业设计院的加入，一是有助于完善公司产业链条，提高下游产品附加值，提升整体资源优势；二是有助于集团公司建筑施工业务发展，强化工程设计的龙头作用，提升总承包能力，带动相关施工队伍开拓新的发展空间；三是有助于促进集团公司国际化战略的实施，在与资源国的合作中，发挥中纺院的技术特长和市场经验，延伸发展化纤和纺织产业，推动国际油气资源合作开发深入开展。

浙江银轮机械股份有限公司关于召开2007年第三次临时股东大会的提示性公告

本公司及全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江银轮机械股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）董事会于2007年11月22日在《证券时报》、《上海证券报》以及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上刊登了“关于召开2007年第三次临时股东大会的通知”，根据《公司章程》的规定，现将有关召开股东大会的事项通知如下：

一、召开的基本情况：

1、现场会议召开时间：2007年12月7日（周五）上午9:30

2、网络投票时间：2007年12月6日—2007年12月7日

3、股权登记日：2007年11月30日

4、现场会议召开地点：公司A幢十楼会议室

5、召开方式：现场会议和通过深圳证券交易所交易系统投票的股东，可以通过深圳证券交易所交易系统投票的时间为2007年12月6日15:00-16:00，网络投票时间为2007年12月6日15:00-16:00。

6、出席对象：

(1) 凡在2007年11月30日(周五)下午收市后在中国证监会核算有限责任公司深圳分公司登记在册的公司股东，均有权出席股东大会，并依法享有出席股东大会和行使表决权的权利。本公司董事、监事和高级管理人员、公司聘请的股东代理人、见证律师、保荐代表人。

7、会议议程：

《审议〈关于修订〈公司章程〉、关联交易决策制度〉的议案》

《关联交易决策制度》见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》

《募集资金使用计划》见巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

8、会议登记方法：

1、自然人股东持本人身份证件、股东账户卡及持股凭证进行登记；出席会议的个人股东持本人身份证件、股东账户卡及持股凭证进行登记；

2、法人股东持营业执照复印件、法定代表人证明书或授权委托书、股东账户卡及持股凭证进行登记；

3、异地股东可采用信函或传真的方式登记。

4、股东亲自出席或委托代理人出席。

5、受托人出席时需凭本人身份证件、授权委托书、股东账户卡及持股凭证进行登记。

6、登记时间：2007年11月22日

7、登记地点：公司证券部

8、登记时间：2007年11月22日

9、登记地点：公司证券部

10、登记时间：2007年11月22日

11、登记地点：公司证券部

12、登记时间：2007年11月22日

13、登记地点：公司证券部

14、登记时间：2007年11月22日

15、登记地点：公司证券部

16、登记时间：2007年11月22日

17、登记地点：公司证券部

18、登记时间：2007年11月22日

19、登记地点：公司证券部

20、登记时间：2007年11月22日

21、登记地点：公司证券部

22、登记时间：2007年11月22日

23、登记地点：公司证券部

24、登记时间：2007年11月22日

25、登记地点：公司证券部

26、登记时间：2007年11月22日

27、登记地点：公司证券部

28、登记时间：2007年11月22日

29、登记地点：公司证券部

30、登记时间：2007年11月22日

31、登记地点：公司证券部

32、登记时间：2007年11月22日

33、登记地点：公司证券部

34、登记时间：2007年11月22日

35、登记地点：公司证券部

36、登记时间：2007年11月22日

37、登记地点：公司证券部

38、登记时间：2007年11月22日

39、登记地点：公司证券部

40、登记时间：2007年11月22日

41、登记地点：公司证券部

42、登记时间：2007年11月22日

43、登记地点：公司证券部

44、登记时间：2007年11月22日