

Compani es

振华港机获台湾地区 2 亿美元订单

◎本报记者 杨伟中

振华港机现已获台湾地区在建最大货柜码头前二期工程所需的集装箱起重机设备大订单。据该公司今天公告称,这两批次共计53台港口机械设备的合同总金额约2亿美元,公司方面将于2009年年底前按约分批交货。据初步统计,包括此笔台湾地区向大陆订下的最大一笔港口机械设备合约,截至目前为止,振华港机仅今年年内所签下的海内外各项订单累计折合人民币已逾103亿元。

由于台湾地区目前的两大港口高雄港和基隆港业务已呈饱和状态,台湾地区三大世界知名的海运集团即长荣海运集团、万海航运集团以及阳明海运集团决定再建一个远洋海运枢纽港口,并于2003年7月联手投资建设台北港货柜码头。据了解,位于台北县的台北港濒临台湾海峡,该港口货柜码头计划在2008年底前先完成一期和二期工程的两个泊位后正式投入商业运营,全部7个泊位计划于2014年陆续建成后,将可以同时提供多艘1万标准箱以上的超巴拿马巨型集装箱轮泊岸,而其货柜存储区域每年吞吐总量高达400万标准箱以上。为此,台北港货柜码头需要配备众多港口机械设备。

上海振华港口机械(集团)股份有限公司是当今世界上规模最大的港口机械制造商,其主产品大型集装箱机械如今已进入世界62个国家和地区,占据了全球70%以上的市场份额。多年来,振华港机ZPMC品牌的港口机械设备已屡次小批量进入台湾的高雄港和基隆港,并以高质量和价格合理而获得了用户好评,这为其产品大批量入台奠定了基础。

据悉,振华港机此番约2亿美元订单实际分为两笔,一笔是去年底中标台北港货柜码头一期工程全套港口机械设备,标的由7台岸边桥式集装箱起重机和20台自动化轨道式龙门起重机组成。上月,台北港货柜码头公司通过公开招标,再次将其二期工程设备共计6台岸边桥式集装箱起重机和20台自动化轨道式龙门起重机订单授予振华港机。

用五年确立苗木业龙头地位

——访云南绿大地公司董事长何学葵

◎本报记者 高一

国内领先、云南省最大的特色绿化苗木高科技生产企业——绿大地IPO引起市场各方的普遍关注。此举对绿大地的长远发展有何影响,在激烈的市场中公司具备哪些主要核心竞争力?日前,记者带着投资者关心的问题采访了绿大地董事长何学葵。

绿大地11年来一直在朝着“从事美丽、阳光产业,为人们生活创造美丽和快乐”的目标努力。“何学葵告诉记者,公司为此在高科技、高起点、大规模和高速度上进行了不懈的努力。

何学葵介绍说,近年来公司特别强调高技术的作用,重视技术投入和技术开发。从2004年以来,研发投入逐年大幅提高,投入总额在业内位居前列,公司于2005年11月2日被云南省经委认定为云南省企业技术中心。

何学葵指出,新品种的研发和产业化能力是公司得以不断壮大的保障。近三年,公司产品特色产品比例达90%以上,这些自主繁育的苗木广受市场青睐,生产比例逐年提高,新、优、奇、特”品种成为公司市场竞争的一大法宝。目前绿大地自主研发了滇丁香、地涌金莲、秋海棠、木兰等20个特色品种,拥有11项植物新品种权和独有技术。雄厚的研发实力和多项核心生物技术的掌握,使公司成为国内多个特色苗木产品标准的制订者,牢牢掌握了行业话语权。

在长期的实践中,绿大地形成了“研发、种苗培育、苗木基地种植、销售、工程设计及施工”的完整产业链,公司在云南不同气候和海拔条件地域建成了总面积达7263亩的7处种植基地,这些生产基地均大规模组合运用现代农业技术,苗木生产科学化、集约化、精细化,保证了所供苗木的品质一致性、批次稳定性和品种规格多样性,从而能够满足客户的“一站式”采购需求。

何学葵表示,本次发行募集资金将投入特色绿化苗木种苗繁育工厂建设和生产基地建设项目,将新增基地面积9000亩,有效提高公司产能、改善公司的产品结构,同时可增大公司资产规模,促进公司资产负债结构优化,扩大利用财务杠杆融资空间,有效促进公司综合竞争力的提高。根据“五年内将公司打造成为中国最大的特色苗木生产企业”的战略目标,公司将依托云南丰富的自然资源,在扩大基地面积的同时,进一步加大科研投入,完善以种苗组培快繁、扦插培育、播种育苗、栽培管理等为主的技术创新体系,对“新、优、奇、特”的苗木品种进行深度开发,做到“人无我有、人有我优”,进一步增强自主繁育特色品种(尤其是云南特色品种)绿化苗木的核心竞争力;在充分占领省内及周边市场的基础上,凭借云南特色品种优势,采取资本联合、技术输出、收购等多种形式拓展省外市场,逐步搭建面向全国市场的战略构架,确立公司在行业的龙头地位。

深圳燃气 欲借力资本市场进军天然气

◎本报记者 姜瑞 雷中校

深圳市唯一一家特许经营管道燃气的大型公用事业企业即将登陆资本市场。中国证监会发行审核委员会定于12月10日召开2007年第180次工作会议,审核深圳市燃气集团股份有限公司的A股首发申请。

据预告披露的招股书显示,深圳燃气计划发行3.0425亿股,不超过发行后公司总股本的21.67%,募集资金10亿元,将全部用于深圳市天然气利用一期项目,该项目是广东LNG(液化天然气)试点工程总体项目一期工程的一个部分,预计该一期工程总投资为21.3亿元。深圳燃气发行后总股本不超过14.0425亿股,计划在上证所挂牌上市。

深圳燃气2007年1至6月份营业收入为28.27亿元,净利润为1.04亿元,全年净利润预计为1.93亿元,发行前每股净资产1.13元。

据悉,深圳燃气集团是深圳市唯一一家特许经营管道燃气的大型公用事业企业,也是外资、民营首次参股深圳公用事业,在全国燃气行业中排名第二。公司控股股东为深圳市国资委,第二大股东为成立于1862年的中华煤气有限公司,是香港第一家公用事业企业,也是香港上市公司。深圳燃气集团在深圳市及异地多个城市拥有从事燃气经营及配套服务完整的业务体系及相关资产,主要拥有燃气输送管网1000多公里、管道供气站11座、容量为45175吨的LPG储备设施、24辆进口液化气槽车等经营性资产。公司主要业务分布在下属5家分公司,包括管道气客户服务分公司、管道气管网分公司、天然气高压管网分公司、宝安管道气分公司、龙岗管道气分公司以及9家全资子公司和20余家控股参股公司。

葛洲坝 拟发分离债获赞

◎本报记者 王宏斌

葛洲坝昨日召开股东大会,审议通过关于发行分离交易可转换公司债券等相关议案。

本次拟发行的分离交易可转换公司债券不超过人民币13.9亿元,即发行不超过1390万张债券,每张债券的认购人同时可以无偿获得公司按相应比例派发的认股权证。本次发行的债券期限为6年,认股权证的存续期为18个月,认股权证行权价格不低于《募集说明书》公告前20个交易日公司股票均价和前1个交易日公司股票均价。

在募资用途方面,债券部分募集的资金将全部用于补充流动资金、偿还银行借款。据了解,近年来公司重点项目投入力度加大,负债规模也随之扩大。公司母公司的资产负债率为75.75%,其中银行借款占负债总额的65.65%。随着信贷政策持续趋紧,公司财务费用支出日益增加。据测算,本次募用于偿还借款后每年可节省财务费用超过8000万元。

另外,本次发行所附的认股权证行权募集的资金将全部用于大广北高速公路项目建设。该公路为大庆至广州高速公路湖北北段,主线全长147公里,项目总投资46.6亿元,建设期为4年。

中国重汽 研制新型变速器总成

◎本报记者 郑义

由中国重汽自主研发研制、拥有自主知识产权的两种新型变速器总成,日前通过山东省科技厅新产品鉴定,有关专家对两款新产品给予了充分肯定。

据介绍,这两款新型变速器总成分别为HW18709、HW20716,在研制过程中,采用了多项新工艺,严格按照国家、行业和企业标准要求,各项性能和质量指标均达到产品设计任务书的技术要求,小批量投放市场后效果反映良好,其出色的动力传递和优良的产品质量得到市场和用户的良好评价。

美的电器 子公司获全国质量奖

◎本报记者 凌力 霍宇力

近日,美的电器控股子公司广东美的制冷设备有限公司荣获“2007年全国质量奖”。据悉,今年共有7家企业获奖,美的制冷是其中唯一一家家电企业。

据了解,美的制冷是美的电器旗下专业从事家用空调制造的主要企业,在国内家用空调市场上位居前列,连续4年占中国家用空调行业出口第一,今年1至6月,美的家用空调业务收入达132.69亿元,占美的电器整体业务规模近70%。

马钢建成 大型冶金球团竖炉

◎本报记者 张侃

马钢“一五”重点技改项目之一烧结厂3号竖炉扩容改造工程日前正式投产。这不仅是国内钢铁业中最大的冶金球团竖炉,而且可为马钢每月至少降低500万元的外购球团矿成本。3号竖炉扩容改造工程完成后,球团矿年产量将跃升至240万吨,实现了6年球团矿产能翻三番的中期战略目标。

“天堂建筑在企业尽责服务基础上”

香港特许秘书公会在沪举办企业社会责任研讨会

◎本报记者 李锐

昨天,主题为“责任、期望、管制、共赢”的2007公司治理之企业社会责任研讨会”在沪举行。本次研讨会由香港特许秘书公会主办、信永中和会计师事务所协办,旨在促进内地和香港资本与证券市场的和谐发展,增强企业的社会责任意识,构建实现社会与企业可持续发展的有效平台。

上海证券交易所副总经理周勤业在本次研讨会上发表了题为“强化上市公司责任,平衡所有利益相关者的利益”的演讲。他说,公司社会责任是个充满争议的话题,主要表现在让企业承担社会责任,是忽略了企业最根本的性质——盈利性,从而混淆了各种社会组织理应承担的角色。事实上,狭义的公司治理指如何处理好股东、股东大会、董事会、监事会、经理层相互之间的制约关系,而广义的公司治理还要求处理好与各利益相关者的关系。目前,上市公司在履行社会责任方面已经起步,但形势依然严峻,主要问题在于政府与企业的社会责任界限划分不够

清晰,企业社会责任报告的内容和实际情况的背离比较严重。为此,建议采取三大措施来规范上市公司承担社会责任的行为:首先,要制定本土标准,做好适当引导;其次,完善信息披露,加强企业履行社会责任的自觉性和主动性,引入公众舆论压力和社会监督职能;第三,要加大惩戒力度,引入集体诉讼,从而更有力地保护社会整体的利益。

■链接

探索“A+H”公司全新经营理念

香港特许秘书公会是一家独立的非盈利专业机构,成立于1949年,属于英国伦敦特许秘书及行政人员的香港分会,致力于发展特许秘书专业,服务范围包括香港和内地,宗旨是加强促进会员在确立和有效实施良好的公司治理政策方面的角色。2004年年底,香港特许秘书公会开始在中国内地推行联席成员计划,旨在将现有内地在香港上市公司董事会秘书纳入香港特许秘书公会,提高董事会秘书的职业发展水平。

随着越来越多在港上市的优质企业渐次回归A股市场,如何有效提升公司治理现状、促进内地与香港证券市场和证券业的良性互动,使两个市场互利共赢和共同发展,已经成为一个各方关注的问题。香港特许秘书公会副会长兼中国事务委员会主席魏伟峰表示,随着内地监管制度的不断规范和完善,现在两地上市公司治理的法律法规的差距正在缩小。针对H股上市公司的特点,

公会将于明年1月17日推出“A+H”上市公司的相关运作指引,以回应部分两地或三地上市公司所面临的对于遵守两个法规发生冲突时,提供一个行之有效的处理办法。根据两地监管机构意见,公会自2006年6月开始在上市公司相关从业人员中推行特许秘书专业,鼓励相关人员参加国际专业知识评审考试,即IQS考试。到目前为止,内地已有20多位董秘或董董下属注册成为公会学员。

干散货航运火爆 中国远洋迎来好时光

◎本报记者 于祥明 徐玉海

在运力有限和大宗商品贸易火爆的双重作用下,今年全球干散货航运一路高歌猛进。对此,分析人士预计,由于近两年内国际干散货运力难以大幅提高,同时中国因素等新兴市场仍将持续增长,因此明年干散货航运仍将持续高位运行。

航运巨头收益创新高

2007年年初,当体现干散货运价水平的BDI指数(波罗的海干散货指数)在4000多点徘徊时,很少有人会预料到BDI指数会在年底冲向新高11000点以上。”一位航运分析师说。他认为,今年该指数创下的高,几乎是历史高点的一倍,如果按照这种趋势发展下去,2008年的BDI指数很有可能继续创下新高。

干散货航运市场一片大好,使得航运巨头丰收已成定局。记者从中国远洋集团获悉,今年其各项运输生产指标均按计划并超计划顺利完成。截至9月26日,中远集团已完成海运量2.97亿吨,提前95天完成全年计划,全年有望历史首次突破4亿吨大关;截至9月5日,中远集团完成运输周转量



13730亿吨海里,提前116天完成全年计划指标。

截至10月份,公司的收益已经突破了200亿元。”中国远洋一位负责人向记者透露,由此今年全年公司收益必将创新高。

多种因素将刺激增长

实际上,除对BDI指数的关注外,专业人士更多地认为国际大宗散货,如铁矿石和煤矿的运输需求,在中国因素”的刺激下将强劲

增长。同时,近几年国际干散货运力难以大幅提高造成的运力不足问题更为突破。

据分析,由于新船供应有限,旧船拆解加速,加之新船交付可能出现延迟,物流链无法同步发展,各种因素促成了目前以及未来几年间,干散货航运业持续供不应求。

据了解,自2004年起,干散货航运业就没有像样的拆解量,旧船越来越多。国际海运中严格的港口国检查制度使得老旧船的维护修理费用日益升高,大量30年船龄左右

的船舶将无法再捱下去,预计2009年至2010年,将很可能出现一个老旧船拆解高潮。此外,由于新造船舶面临主机、曲轴等关键设备供应方面的瓶颈,加之如雨后春笋般的中国民营新建造船厂面临严重的造船技术及相关人才、经验方面的缺乏局面,未来每年约有10%至20%订单新船的交付可能出现延迟。

正是受以上几方面因素影响,干散货供给在未来2至3年内不会出现大幅上升。”专业人士表示,航运巨头还将度过一段黄金时光。

业务能力迅速提升 中材国际海外市场攻城略地

◎本报记者 吴耘

中材国际2007年在海外水泥工程总承包市场的角逐中,可谓攻城略地,业绩斐然。近日,中材国际又传喜讯,公司发布公告,其子公司天津水泥工业设计研究院有限公司和越南腾龙水泥股份有限公司(HANG LONG CEMENT JOINT STOCK COMPANY)签署了日产6000吨水泥熟料生产线和180t/h水泥石粉磨站总承包合同,合同总价款约为2.07亿美元。此举表明,公司在海外发展中国家的总承包市场的业务扩张能力迅速提升。

区域市场活跃带来机会

据介绍,随着世界经济平稳发展,

宏观经济形势向好,行业整合提速,区域市场持续活跃。今年以来,中材国际把握住了市场机会,除了在国内外市场上,公司签订总承包合同7个,合同金额达到28.4亿元。在国际市场上,公司在欧洲、亚洲、非洲、美洲等地区参与了几十个国家的项目洽谈,预计签订海外订单20个,海外合同额连续三年超过总合同量的60%,国际市场已成为公司主要市场方向及今后主要财务收入来源。

2007年,中材国际新签订合同涉及国家15个,其中新介入国家7个,在国际中低端市场、中高端市场和高端市场都取得了较好成绩,形成了健康的国际市场分布结构。公司今年签订的项目主要集中在中东、东欧和东

南亚区域。其中,在中东地区的6个国家签约6个项目,进一步巩固了区域市场地位;在俄罗斯、哈萨克斯坦、匈牙利等中亚、东欧地区签约项目3个,中亚、东欧地区市场显示出较大潜力;在越南、泰国东南亚地区签约项目6个,优势进一步显现;在北美发达国家市场形成突破,签订了美国SCC 4000EP项目。至此,公司已进入欧洲、美洲、亚洲、非洲的34个国家市场,国际项目分布越来越广泛。数据显示,2007年预计共签订各类销售合同200亿元,预计结转至2008年合同有望超过300亿元,有效保证了公司未来的可持续发展。

公司表示,2007年在海外市场取得较好成绩,是由于公司加强了对分、子

公司海外市场活动的总体协调,保证了公司整体利益的最大化;同时,公司在建重大项目顺利履约,公司品牌得到市场广泛认可。

兼并整合提升竞争力

中材国际董秘蒋中文认为,2007年公司装备业务快速发展,也进一步提升了公司的国际竞争力。

据介绍,公司通过收购、兼并、整合,对存量装备制造企业进行优化管理,提升应力水平,并加快增量基地的建设步伐。

公司目前已经形成了唐山、徐州、淄博、常州、苏州、邯郸等制造基地,形成了1000TPD-10000TPD新型干法水

泥生产线成套设备制造能力。溧阳、扬州等增量装备制造基地也在紧锣密鼓地前期筹备中。公司2007年所签订的海外总承包合同如俄罗斯海德堡5000TPD、哈萨克斯坦5000TPD、埃及2×5000TPD等项目设备80%实现了国产化,而主机设备主要由公司各制造基地制造。根据装备板块产品的不同定位,各制造基地正围绕产品结构调整和解决制约生产工艺的瓶颈问题,加大技改投资力度,提高装备技术含量。这不仅为公司国际工程总承包项目的顺利履约提供了保障,而且越来越多的依靠自主知识产权生产的设备在国际工程中的成功应用,得到了业主的好评,进一步提升了公司在国际市场的综合竞争力。