

Companies

装备制造企业加速上市 破解融资难题

矿山机械龙头中信重机拟年内上市

◎本报记者 李雁争

昨天,上海证券报记者从洛阳市国资委独家了解到,国内矿山机械制造业龙头——中信重型机械公司(简称中信重机)有望在2008年完成上市。上市地点可能选在内地A股市场。届时,中信重机将成为中信集团旗下第11个上市子公司。

知情人介绍说,虽然装备制造业处于景气周期,但是在过去的几年间,中国装备制造业发展速度并不尽如人意,其中贷款难是最大的制约因素。中信重机也是如此,

该公司目前约有50亿元的资产,而银行贷款只有6亿元,而且贷款比例还在不断减少。

为了破解融资难题,潍柴动力、中国重汽近年来已经先后上市,借资本市场实现了做大做强的目标。知情人认为,与其它装备制造类企业相似,中信重机的上市进程也会非常顺利。

国家发改委工业司副司长熊必琳也在去年10月明确表示,支持装备制造企业上市;《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》也指出,政府将加大对重大技

术装备企业的资金支持力度。鼓励符合条件的企业通过上市融资等方式筹集资金。

中信重机的前身是洛阳矿山机械厂,是我国第一个五年计划期间兴建的156项重点工程之一,1993年进入中信集团。该公司目前已成为中国最大的矿山机械制造企业、中国最大的重型机械制造企业之一。据介绍,“中国每年年产近20亿吨的煤,其中绝大部分产品都是使用中信重机的提升机从地下提上来的。”

公司的经营快报显示,截至

2007年12月底,公司已全面超额完成2007年各项主要经营指标。机器产品产量达13.01万吨,销售收入60.06亿元,累计订货126.55亿元,其中外贸订货突破4.3亿美元。科研开发也硕果累累,公司“LK”牌减速机、回转窑、辊压机三项产品荣获中国名牌产品称号。公司仅用四年时间,就使机器产品产量由2003年的6万吨提升到13万吨,累计订货由36亿元突破120亿元大关,销售收入由10亿元跃上60亿元发展平台。

知情人介绍说,上市之后,中信重机将进一步推进“四高战略”。

第一是高端技术:即技术先导型产品战略。要想挺立于市场,必须要保证研发出具有先进技术的产品;第二是高端产品:即名牌产品战略;第三是高端市场:即国际化的市场战略。改变过去只面对国内市场,产品按照国内的标准生产制造的思路;第四是高端客户:即针对需求量大、要求产品附加值高的客户。作为大型重型机械产品,中信重机将以销定产,为客户量身订做产品。

另据了解,中信证券有望获得中信重机的承销资格。中信证券也是中信集团的上市公司之一。

我国美式第三代核电站已下达开工令

◎据新华社

国家核电技术公司董事长王炳华3日透露,我国从美国引进的第三代核电AP1000自主化依托项目——浙江三门核电站两台机组和山东海阳核电站两台机组,已于2007年12月31日下达开工令,工程设计、设备采购、现场工程建设准备全面铺开。第一台核电机组将于2009年3月浇注第一罐混凝土。

按照工程安排,三门核电站一号机组今年3月核岛负挖开工,计划于2009年3月浇注第一罐混凝土,2013年8月首次并网发电。届时将成为世界上第一台使用AP1000核电技术的核电站。其余三台机组陆续将在2009年9月、2010年1月和2010年7月浇注第一罐混凝土,并分别于2014年2月、2014年6月和2014年12月并网发电。

去年5月成立的国家核电技术公司,由国务院授权并代表国家对外签约,受让美国第三代先进核电技术,通过消化吸收再创新形成中国核电技术品牌。

美国西屋公司开发的第三代先进压水堆核电技术AP1000,采用了独特的“非能动”安全系统设计,较大幅度地简化了系统设备数量,降低了发生事故的概率,提高了核电站运行的安全性和可靠性。西屋公司及主要分包商承诺向中方转让主泵、爆破阀、安全壳、压力容器、蒸汽发生器、一体化封头,以及运行管理等核心技术。

全球风电发展进入迅速扩张阶段

◎据新华社

德意志银行最新发布的研究报告预计,全球风电发展正在进入一个迅速扩张的阶段,风能产业将保持每年20%的增速,到2015年时,该行业总产值将增至目前水平的5倍。

报告称,在各类可再生能源中,从目前的技术成熟度和经济可行性来看,风能最具竞争力。从中期来看,全球风能产业的前景相当乐观,各国政府不断出台的鼓励可再生能源政策,将为该产业未来几年的迅速发展提供巨大动力。

根据预计,未来几年亚洲和美洲将成为最具增长潜力的地区。中国的风电装机容量将实现每年30%的高速增长,印度风能也将保持每年23%的增长速度。而在美国,随着新能源政策的出台,风能产业每年将实现25%的超常发展。

而一直以来在风能领域处于领先地位的欧洲国家增长速度将放慢,预计在2015年前将保持每年15%的增长速度。其中最早发展风能的德国、丹麦等陆上风电场建设基本趋于饱和,下一步主要发展方向是海上风电场和设备更新。英国、法国等国仍有较大潜力,增长速度将高于15%的平均水平。

目前,德国仍然是全球风电技术最为先进的国家。德国风电装机容量占全球的28%,而德国风电设备生产总额占到全球市场的37%。在国内市场逐渐饱和的情况下,出口已成为德国风电设备公司的主要增长点。

《水量分配暂行办法》将于2月1日实施

中国水权交易市场有望激活

◎本报记者 阮晓琴

将于2月1日开始实施的《水量分配暂行办法》有望全面激活中国水权交易市场,并有助于提醒大家节约用水资源。

《水量分配暂行办法》(下称《办法》)由国家水利部颁布,该《办法》首次对跨行政区域的水量分配原则、机制作了较全面的规定。

宗旨:规范水量分配工作

水利部副部长周英表示,制定《办法》,是为了更好地指导和规范水量分配工作。据周英解释,所谓水量分配,就是在统筹考虑生活、生产和生态与环境用水的基础上,将一定量的水资源作为分配对象,向行政区域进行逐级分配,确定行政区域生活、生产的水量份额的过程。

周英指出,水资源以流域为自然单元,一个流域又往往包括多个不同的行政区域。每个行政区域的发展都有水资源需求,而水资源总量是有限的,因此必须以流域为单元,通过水量分配,将水资源在流域内的行政区域之间进行科学、合理的配置。

水利部已经确定在“十一五”期间基本完成国家确定的重要江河、湖泊和其他跨省、自治区、直辖市的江河、湖泊的水量分配方案,逐步完成其他江河、湖泊的水量分配方案。

背景:水资源越发紧张

《水量分配暂行办法》的背后,是我国水资源日渐紧张。为此,我国在“十一五”期间,除了节能降耗,还确立了一个万元GDP水耗的硬指标。



《水量分配暂行办法》的背后,是我国水资源日渐紧张 资料图

据相关人士介绍,由于耗用黄河水量增多,导致黄河下游及支流河道断流加剧,水环境日趋恶化,河道萎缩,河槽泥沙淤积加重。黄河下游河段断流从1979年的21天,延长到1997年的226天;河道断流的长度从1978年的104公里,延长到1997年的704公里。

1988年《水法》确立了水量分配制度。目前,我国在水资源管理上已经全面实施了取水许可制度。但现有水资源分配政策还不足以让大家珍惜水资源。以黄河流域为例,黄河流经的省份每年都会分到一个水量指标,各省市每年也会上报用水计划,但在实际上,仍是“大窝饭”体制,即多用一点少用一点,经济成本没有任何区别。结果往往导致上游

用水多,下游没水用。

黄河水利委员会高层认为,《水量分配暂行办法》通过水量分配,建立了水权一级市场,就如家庭联产承包制一样,水的使用权分配给了各省市,使用权的交易就可以形成水权市场。《水量分配暂行办法》实施后,一些水资源不够用的省市,只能向水资源富余省市买水,这样,无形中各省市用水会牵起一根“红线”,大家会有总量控制意识,在发展中会考虑用水的经济性。

试点:甘肃地区效果不错

陕西省榆林市水利局水政水资源管理办副主任李文如认为,水量分配到省市后,各地就会有节水意识。业内人士介绍,从2001年起,我国陆续在甘肃张掖、四川绵阳和辽宁大连进行过水权交易的试点。甘肃张掖是我国最早的节水试点城市,农户每年可以分到一个水量用于灌溉,如果用不完,可以自由交易。曾到张掖考察过的李文如称试点“效果不错”。

分析人士认为,按现在经济发展趋势,由于水资源紧张,水量分配之后,部分省市用水会不够,必须买水,因此水价会上涨趋势。这一趋势在部分地区非常明显。由于缺水,黄河沿线的国家级能源化工基地榆林所属的王圪堵水库2005年曾做过投资方案,当时暂定价是每立方0.8元,现在,工程尚未上马,但水价有望调高至2元多。

产业观察

船舶制造业或现泡沫 船企接单须谨慎

◎本报记者 于祥明

虽然2007年船舶制造业丰收已成定局,但各方面因素显示全行业风险也在加大,特别是汇率的变动更增加了远期船订单的收益风险。为此,国内船企更需要谨慎。

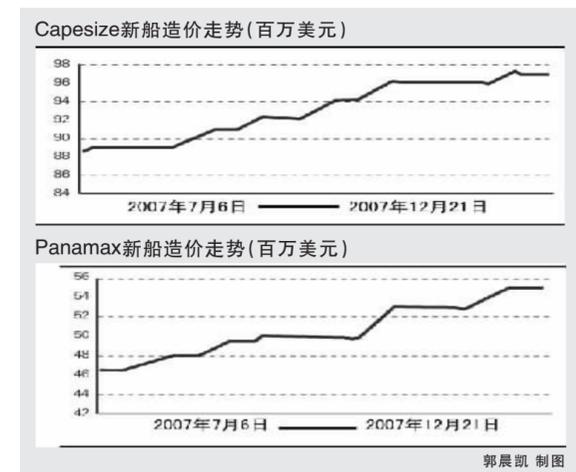
根据国防科工委统计,2007年前11个月,我国规模以上船舶工业企业实现主营业务收入1901亿元,同比增长62%;利润总额185亿元,同比增长136%。与此同时,我国规模以上船舶工业企业完成工业总产值2237亿元,同比增长50%;工业增加值596亿元,同比增长70%。上述数据显示,去年全国船舶制造业丰收已成定局。

船市可能已经出现泡沫

“持续兴旺的船市可能已经出现泡沫。”一位业内人士分析指出,近几年全球新船订单几乎都在1亿载重吨以上,2007年逐步形成有望达1.9亿载重吨。新船价格、手持订单已超出合理范围,提前“透支”了船舶市场的兴旺。

值得注意的是,近几年全球船舶市场持续火热,船市发展超出了预估。新船订单,特别是大型船舶的批量订单一浪高过一浪,并且新船价格持续上升,已达到历史最高水平。记者也注意到,从各个方面看,目前船舶市场已达到了一个高峰期。

根据中国船舶工业行业协会有



关专家测算,近几年新船价格已超出合理范围5%左右,手持订单超出了30%左右,散货船运价指数和新船订单则超出更多。

亚洲造船产能扩张太快

对此,专家分析指出,近几年船东收益颇丰,在看好今后几年的世界经济和航运市场的背景下,又以高价格、高风险、大批量提前预订了新船,提前“透支”了船舶市场的兴旺。此外,亚洲造船业以多种手段大

幅扩能,也给今后几年的造船市场蒙上一层阴影。有国外银行也警告,目前集装箱船订单过多,已达到了一个“令人不安”的高位。

实际上,无论从目前的全球船队吨位、船舶老化程度(预期的退役量)还是已有手持订单来看,今后几年都不需要这么多的新船订单。

据估算,今后几年新完工的船舶投入运营后,世界船队的规模在2008年年底可能达到11.7亿载重吨,2009年达到12.6亿载重吨,2011年达到14.6亿载重吨,增长幅

度非常可观。

另一方面,短期内影响船市的有利因素和不利因素复杂交错,大体相当。因此,如果失去世界的健康发展和“中国因素”的有力支撑,船市将面临很大的风险。

中国企业需警惕汇率风险

更需关注的是,中国船舶制造业以出口为主(2007年前11个月,船舶产品出口金额达到110.78亿美元,同比增长61%),而未来潜在的汇率变动增加了船企的经营风险。

“由于美国经济进入长期衰退的可能性加大,可见的将来,人民币对美元的升值每年至少3%以上,不排除在美元加剧下滑时,人民币对美元汇率升值一年达到5%的可能。”

加之,美元兑欧元汇率已经贬值逾40%,以及采购物价和工资成本大幅度上升,现实船价与历史上船价的高点相比就要大打折扣。”渤海船舶重工公司研究人员曾撰文提醒造船企业,“我们不可跳进别人的陷阱,特别是远期订单,可能是买主为了规避美元贬值风险而采取的保值增值措施。”

面对上述风险,专家建议,中国船企接单须谨慎,要慎重考虑,不可饥不择食,盲目乐观,接单就接。具体而言,对于3年以上的船舶订单,船企应不接或者只签意向协议而不签合同,并采用欧元结算,以规避美元贬值风险。

新技术助大庆油田 开采10多亿吨三类油层

◎本报记者 陈其珏

中石油集团昨天在官方媒体披露,去年,大庆油田共生产原油4169.8333万吨,开采天然气25.5018亿立方米,超额完成原油生产任务。值得注意的是,大庆油田多薄储层细分控制压裂技术在去年底获得成功,这一科技创新将用于开采大庆长垣油田过去几十年因技术原因未能动用的10多亿吨三类油层。

据中石油披露,大庆油田勘探去年全面超额完成储量任务,三大领域勘探均获重要成果:松辽盆地北部深层天然气勘探分三个层次展开,徐深气田第二个1000亿立方米的天然气探明储量目标有望如期实现;松辽盆地北部中浅层石油精细勘探又获新成果,古龙地区葡萄花油层整装提交三级储量均超亿吨;外围盆地油气勘探获得历史性突破,依舒地堑方正陷阶获得高产工业油流。

尤为可喜的是,大庆油田去年底研制成功多薄储层细分控制压裂技术,这意味着大庆长垣油田过去几十年因技术原因未能动用的10多亿吨三类油层将首次获得开采。

作为大庆的主力油田,大庆长垣油田一、二类油层厚,产油率高,三类油层薄且复杂,最多达40多个小油层,动用难。目前,长垣已探明的三类油层储量就达十多亿吨,用常规方法压裂,只能压开20%多的油层,还有70%多的小油层没压开。而采用上述新技术后,所有的小层都压开了,产油指数提高90%以上。

进口铁矿石价高无市

◎本报记者 徐康利

去年12月末国内钢材价格的全面回落为近期铁矿石市场泼了些冷水。进入2008年的第一周,进口铁矿石现货市场延续了2007年12月的清淡局面,成交量保持低水平。印度铁矿石现货出口价格下降5-6美元/吨,63.5%粉矿已从12月的近200美元/吨(到岸价)回落到190-195美元/吨。

一些印度出口商认为,全球铁矿石现货价格可能趋跌,因为力拓声称2008年将在现货市场销售约1500万吨铁矿石,比2007年约400万吨大幅增加,这可能削减印度在现货市场的份额。

不过联合金属分析师胡凯认为,印度铁矿石出口的可获得性资源受限于有助于维持目前的价格水平。据称,受环境保护的影响,果阿地区一些供应商关闭将影响产量约800万吨。印度国家矿业开发公司(NMDC)在2007年12月31日宣布将2008年长期铁矿石合约价格上调47.5%(适用于国内客户和各种产品,价格上调将从2008年10月1日起生效),价格上调后,NMDC公司高品质矿价将从每吨1209卢比上涨至1783卢比左右(43卢比合1美元)。NMDC通过MMTC(印度五矿公司)代理出口的高品位粉矿/块矿产品长期合约价格预期也将相应上调,故今年1季度现货市场印度矿价大势仍将向好。

去年前11月纺织品服装出口额同比增20%

◎本报见习记者 叶勇

记者昨日从国家纺织工业协会获悉,2007年1-11月,我国纺织品和服装进出口总值为1777.54亿美元,与上年同比增长18.33%,占全国外贸进出口总值的9.03%。

其中,我国纺织品和服装出口总值是1606.51亿美元,与上年同比增长20.07%,占全国外贸出口总值的14.56%,其中,纺织品出口金额是552.19亿美元,同比增长16.22%;服装出口金额是1054.32亿美元,同比增长22.19%。2007年1-11月纺织品服装实现贸易顺差1435.48亿美元,占全国贸易顺差总值的60.28%。

在纺织品服装的主要出口国家和地区中,美国排名第一,日本和中国香港分别位列第二和第三位。其中2007年1-11月我国纺织品服装:对美国出口金额245.98亿美元,与上年同比增长19.95%;对日本出口金额为186.75亿美元,与上年同比增长3.46%;对中国香港地区出口金额167.27亿美元,与上年同比增长1.99%。2007年1-11月,对欧盟出口共计264.71亿美元,同比下降0.50%。

皖北煤电“牵手”中国电光

◎本报记者 张侃

日前,皖北煤电集团公司与中国电光防爆电气有限公司正式签署了战略合作协议。

皖北煤电所处的安徽省宿州市矿产资源丰富,其中煤炭探明储量30.5亿吨,煤层气探明储量600亿立方米,占淮北煤田储量的四分之三,年开采量已超过千万吨。皖北煤电集团作为坐落在宿州境内的一家国有特大型煤炭企业、安徽省属重点企业集团、中国煤炭企业50强,在发展中一直十分注重先进设备的投入和新技术的应用。

中国电光防爆电气有限公司是集各类防爆电气产品研发、制造、销售、服务为一体的大型企业,是中国煤矿行业机电设备、机电配件重点企业,中国电器工业协会常务理事成员,国家AAA级企业,也是宿州市招商引资重点企业。

皖北煤电与中国电光认为,两家企业的战略合作,不仅将满足两家企业优势互补的需求,而且在资源共享、市场共同开发等领域有着广阔的合作空间,对促进两家企业的发展壮大,必将产生积极的影响。两家企业表示,将密切协作关系,深化合作领域,拓宽业务范围,扩大品牌形象。