

国家电网交换机招标专业厂家全部出局

6家公示中标候选人中,有3家是非专业厂商,另3家不符合招标资格

证券时报记者 张燕平 刘冬梅

证券时报记者日前获悉,在国家电网公司2013年工业以太网交换机协议库存招标活动中,没有一家全球或国内专业厂家中标,而在6家中中标候选人中,有3家是非专业的工业以太网交换机生产厂商,另外3家不符合招标公告中的投标人资格条件。

据悉,此次招标分50个合同包,招标数为20142台工业以太网交换机。在此次招标中,占据市场份额80%的智能变电站用工业以太网交换机厂家罗杰康、赫斯曼、摩莎、东土科技(600353)等公司全部出局。根据公示,中标的6家候选厂家是:江苏金智科技有限公司、南京南瑞继保工程技术有限公司、南瑞科技股份有限公司、杭州迪普科技有限公司、国电南京自动化股份有限公司于2012年12月28日刚刚拿到电力工业电力设备及仪表质量检测中心的A类检测报告,满足不了100台设备在国网运行一年的业绩要求。而北京华源格林科技有限公司能满足此

次招标设备技术要求的工业以太网交换机总出货量不到100台,也不符合投标人资格。

按照国网物资公司招标公告中对于投标人的资格要求,投标资格人必须获得工业A类设备认证,且于2008年度~2012年度在国网公司需有100台设备运行一年以上的业绩。

据了解,江苏金智科技有限公司、南京南瑞继保工程技术有限公司、南瑞科技股份有限公司3家公司生产的交换机主要为自己的应用系统所使用,均不是专业的工业以太网交换机生产厂商。杭州迪普科技有限公司与国电南京自动化股份有限公司于2012年12月28日刚刚拿到电力工业电力设备及仪表质量检测中心的A类检测报告,满足不了100台设备在国网运行一年的业绩要求。而北京华源格林科技有限公司能满足此

次招标设备技术要求的工业以太网交换机总出货量不到100台,也不符合投标人资格。

有关业内人士认为,工业以太网交换机作为智能电网中智能变电站的保护、自动化系统的核心设备,设备的稳定性牵涉到智能变电站的安全运行,从长远看,这对我国智能变电站的安全发展极为不利。工业以太网交换机对于智能电网运行安全至关重要,如果出现问题,可能会造成大面积停电等重大安全事故。”一位业内人士称。

自2009年开始建设试点智能变电站,国网公司一直高度重视工业以太网交换机设备,严格测试、严格把关,只有获得国家电科院与国网电科院核发的A类设备认证报告的厂家设备才被允许应用于智能变电站中。

当时,仅有罗杰康公司(加拿大)、摩莎公司(台湾)、东土科技的工业以

太网交换机设备可以用于智能变电站试点站中。后来,智能变电站开始大规模建设,又增加了赫斯曼公司(德国)。但在本次招标的中标候选人公示结果中,上述4家公司全部出局。

据业内人士介绍,工业以太网交换机作为通信设备在智能电网安全中的重要性,就像铁路信号通信设备对于高铁建设行车安全一样重要。该人士担忧,此次招标可能会在智能电网建设中埋下类似高铁“7·23”事件那样的重大安全隐患。

为此,证券时报记者多次拨打国家电网物资公司该次招投标负责人的电话,电话始终无人接听。昨日记者到国家电网办公楼,希望当面采访该负责人,但请求被拒。记者随后传真采访提纲至国家电网新闻发言热线,但截至发稿时仍未得到回复。本报将继续跟踪该事件进展。

■ 记者观察 | Observation

卡特彼勒误把黄连当雪莲 中介机构应担责

证券时报记者 余胜良

卡特彼勒正在吞下一个黄连,这个黄连有5.8亿美元之大。就在半年前,该公司收购郑州四维机电设备制造有限公司时,还以为这是一颗天山雪莲。

将黄连看做天山雪莲,可以埋怨卡特彼勒老眼昏花,也可以怪罪四维机电蓄意造假,但记者以为,为收购负责的中介机构的责任最大。

去年6月份,国际机械巨头卡特彼勒完成对四维机电母公司年代煤机(08043.HK)要约收购,年代煤机是一家在香港上市的公司,其主要资产为四维机电。卡特彼勒为收购年代煤机支付了7亿美元。而1月18日,卡特彼勒宣布为该交易进行5.8亿美元的高誉减值。

卡特彼勒CEO道格·奥伯赫曼为在该交易中被宰而自责,奥伯赫曼表示,去年秋,卡特彼勒按照收购惯例向四维递交了若干有经验的经理人,之后便发现了这一骗局。当这一新团队试图将四维机电的库存清点与其账目进行核对时,从中发现了“巨大的偏差”,他说,“我们发现,四维高管一直以来都在夸大销售额、少报成本、夸大利润并伪造单据以掩盖痕迹。”目前四维机电方面还没有对指责作出回应。

卡特彼勒是一家经验丰富的国际巨头,其2012年销售总额达658.75亿美元,同比增长10%;利润达到56.81亿美元,同比增长15%。但去年第四季度净利润同比下降55%。

年代煤机在2010年通过反向收购在香港交易所借壳上市。2010年该公司公布实现1.35亿港元盈利,

2011年出现1400万港元亏损。卡特彼勒收购年代煤机的价格是后者2010年利润逾50倍,也是后者2011年销售额的3.5倍。这么高的收购溢价,是建立在该公司液压支架业务迅猛发展的预期上。但实际上,在卡特彼勒收购之时,年代煤机经营情况就已经节节下滑。

如果按照卡特彼勒的说法,这家以严谨细致著称的公司,是在被收购公司的刻意造假之下。其中缘由,可能是造假者高明,也可能是收购者粗心。卡特彼勒已经向纽交所和香港联交所汇报此事。允许这样的公司上市,香港联交所也要为此付出责任。

在记者看来,企业造假当然应该受到惩罚。但是中介机构被聘请,就是为买卖双方尽责,作为收购的“看门狗”,在问题面前却没有叫出声,就好像导盲犬不认路,缉毒犬嗅不出毒品一样。国内不少评估、中介机构,在资本运作出现问题时,即以“只对材料本身负责”将责任一推了之,收购者并非中介机构,中介机构作为中介机构,理应为雇主付出的报酬负全责。

资料显示,卡特彼勒委任花旗环球金融亚洲有限公司为独家财务顾问,年代煤机收购则委托百仕通集团(香港)有限公司为独家财务顾问。瑞岳华(香港)会计师事务所为年代煤机提供了审计,德勤和安永为收购做尽职调查,其中德勤负责审计四维机电的运营资本,而安永负责整体的尽职调查工作。

卡特彼勒指责主要集中在库存缺失、成本结转不当、收入确认不当三个方面。只要中介机构用心,发现这些问题本身并不复杂。但是现在,很多尽职调查不过是为了装点门面,是收购方推卸责任的工具。

三一重工:2013年三一美国将实现盈利

2012年在美国市场销售了90台起重机,100多台挖掘机,销售额超过3亿元

证券时报记者 尹振发

近日美国媒体称三一重工(60031)对美国市场的开拓“棘手”。对此,三一重工主管国际业务的高级副总裁周福贵昨日在接受证券时报记者独家专访时表示,三一对美国市场的开拓有一个过程,预计2013年三一美国的销售额将达到5亿元人民币,实现盈利。而据三一重工总裁向文波介绍,实际上三一美国的职能定位更多是集团研发、服务以及人才中心。

2013年美国市场将盈利

“2012年三一美国的销售额已经超过3亿元,接近盈利。2013年销售额预计将达到5亿元,实现盈利。”周福贵接受证券时报记者采访时表示。

而三一重工总裁向文波则在微博上称,不能仅以盈利来衡量三一美国的作用和贡献。“三一美国是三一重工重要的战略平台,主要承担研发、人才选聘和售后服务职能。”

据悉,三一重工于2007年签署了对美国的投资协议,2008年开始规划建设。据周福贵透露,公司2012年在美国的总投资额约为5000万美元~6000万美元。

周福贵表示,目前三一重工在美国的主营产品是履带起重机和越野式起重机,这是技术难度和对产品要求比较高的产品;三一通过在美国引进专家来开发履带起重机,目前在美国的市场占有率接近15%,而公司的目标是要在美国市场做到第一,2015年要达到30%。

“2012年美国市场销售了90台起重机,销售额达2.5亿元人民币;挖掘机处于开拓阶段,去年一年销售数量是100多台,销售额接近6000万元人民币,实际上三一美国公司已经在2012年11月开始实现月度盈



CFP/供图

利。”三一重工高级副总经理兼三一美国公司总经理唐建国在接受证券时报记者的越洋电话采访时提供了更为翔实的销售数据。

“实际上我们在美国已经取得了相当好的发展,只是一直没有进行宣传。具体来说,就是引进了一批很有经验的工程师、开发出了适合美国市场

和需要的履带起重机、在美国已经建好了制造基地和销售渠道。”对于外界对三一重工美国市场进度的怀疑,周福贵觉得有点委屈,“欧美日都是科技发达的国家,市场比较规范和成熟,所以我们的产品需要根据当地客户的需要来开发出适合当地用户习惯和标准的产品。这是我们的工作取得的第一步成功。”

“未来公司海外市场业务占比希望做到30%~50%,起码要做到30%以上,50%是理想的目标。”周福贵称,三一重工2012年海外市场销售额已超过100亿元,且在逐步扩大。

继续加快国际化进程

“三一的国际化战略首先是产品和服务要进入欧美发达市场,如果仅仅是进入东南亚等国家或地区,那样的国际化是不全面或有缺陷的。”周福贵认为,三一重工的国际化应该是全方位的国际化,不仅是要利用国际市场,还要充分利用发达国家的人才、技术,并引进他们的先进管理经验。

“国际化不仅仅是销售几台设备,那不是我们的目的。销售几台设备没有什么实质性的意义,这并不能借鉴到发达国家的先进技术。我们的国际化是要在欧美日建立自己的研发和制造基地,最重要的是这个基地是引进国际人才、先进管理理念和技术平台。”

周福贵称,三一重工也希望利用中国相对低廉的成本占领他们的市场,但这需要一个逐步发展的过程,所以前期会有一个投入阶段。他同时表示,经过多年布局,三一重工国际化战略已经越来越清晰,国际化进程在加快。

据周福贵介绍,从销售额来讲,目前亚太、非洲、南美的市场贡献度比较高,但从市场规模来说还是欧美的市场更大,“今后三一的国际化还是要主攻欧美市场,占领了欧美市场才是真正有质量有分量的国际化。前期把基础工作做好了,后面就是收获期了。”

据业内人士介绍,此前也有好几家中国工程机械企业去美国开拓市场,但现在这些公司都已从美国撤出。之所以如此,就在于国内工程机械客户与美国客户需求相差较大,要进入美国市场,首先要重新根据当地用户需求进行研发设计;全球工程机械巨头小松进入中国市场也是在亏损多年之后才开始盈利。

廊坊发展前身财务造假 66份状纸追讨4553万

证券时报记者 张莹莹

小股民通过法律手段维权的案例越来越多,廊坊发展(600149)今日公告,公司面临着66名股民及投资机构针对公司证券虚假陈述的起诉,涉及诉讼金额约4553万元。

近日,廊坊发展收到了石家庄市中级人民法院送达的《应诉通知书》,其主要内容为王琦等65名原告就与廊坊发展证券虚假陈述责任纠纷,对廊坊发展提起诉讼。另外原告庞晓荣已于2012年3月,就与廊坊发展前身

*ST建通因证券虚假陈述责任纠纷,起诉至石家庄中院。公告称,上述案件中庞晓荣一案已开庭审理但尚未判决,其余65起案件收到《应诉通知书》但尚未开庭审理。

据了解,2011年6月,*ST建通原控股股东其持有的公司5005万股,全部转让给廊坊市国土土地开发建设投资有限公司,至此*ST建通实际控制人变更为廊坊国投。*ST建通于2012年3月22日更名为廊坊发展。去年8月份,依靠政府补贴以及房屋租赁业务等,廊坊发展脱帽摘星。

廊坊发展称,上述案件是由于原*ST建通历史遗留问题造成的。2011年1月12日*ST建通公告了《证监会行政处罚决定书》,使得公司从2003年~2007年之间,长达5年的财务造假,信息披露失实等重大违法违规案件公之于众,也正式走入惩戒的落幕程序。

根据最高人民法院有关规定,因虚假陈述受损的投资者可加入法院诉讼程序要求赔偿损失。最有希望胜诉获赔的投资者是:凡在2003年2月18日以后,至2008年5月21日之前买入该公

司股票,并在2008年5月21日以后卖出或继续持有的受损者。

记者查阅资料发现,此前,廊坊发展并未公告过有股民或者投资机构就上述虚假陈述提起诉讼。公司此次公告称,截至目前,庞晓荣、王琦等66名原告,已分别向石家庄中院提起诉讼,要求廊坊发展就前述违法行为赔偿经济损失,索赔金额合计约4553万元。

廊坊发展称,此次诉讼对公司本期利润和后期利润的影响金额尚不能确定,最终影响取决于诉讼的最终判决结果。

超日太阳今起复牌戴帽

股票简称将变更为“ST超日”,“11超日债”或降格私募债。

证券时报记者 周少杰

在停牌一个多月后,深陷债务危机的超日太阳(002506)今日复牌,股票简称将变更为“ST超日”,“11超日债”同日复牌。

尽管有国资背景的青海省木里煤业开发有限公司已向超日太阳伸出援手,但超日太阳股票及其债券退市风险仍然存在。超日太阳今日公告称,公司控股股东倪开禄及其女儿倪娜与木里煤业签订的股权转让意向书能否付诸实施存在不确定性,目前所处流动性困境并未得到缓解。

因超日太阳2011年度亏损,且预计2012年全年亏损9亿元至11亿元,根据规定,如果公司2012年度发生亏损,股票在2012年年度报告披露后将实施退市风险警示的特别处理,“11超日债”将公司年报披露之日起被实施停牌,深交所将在停牌后15个工作日内作出是否暂停债券上市交易的决定。

“11超日债”若被暂停上市,将有可能被降格为私募债。根据规定,如果公司2013年能够盈利,超日太阳可向深交所提出恢复“11超日债”上市的申请,深交所将在15个工作日内决定是否恢复该债券上市交易。即使深交所决定“11超日债”恢复上市交易,“11超日债”只能在综合协议交易平台挂牌交易,不能在集中竞价系统挂牌交易。

此外,由于超日太阳流动性困难的局面尚未缓解,存在“11超日债”

在付息日2013年3月7日不能按时支付利息的风险。如果超日太阳在“11超日债”付息日2013年3月7日不能付息,“11超日债”交易将被采取临时停牌等措施。

根据超日太阳披露情况,目前公司有4.7亿元银行借款逾期,并未获得相关银行的展期或续贷;有多家供应商因货款清偿事项提起诉讼,涉及货款1.67亿元左右;有多家银行因贷款逾期提起诉讼,涉及货款3.5亿元左右;有其他债权人因贷款事宜提起诉讼,涉及货款1.3亿元左右;上述诉讼并未达成和解。公司的主要银行账户及主要资产被债权人冻结、抵押或质押。

与此同时,超日太阳旗下子公司超日洛阳、超日九江、上海卫雪生产线已全部停产,公司本部6条生产线中的4条已经停产;另外2条因春节假期的原因目前也已经停产,但在春节假期结束后将恢复生产。



资料图