

青岛排出辖区上市公司清欠时间表

□本报记者 刘海民

记者从青岛证监局日前召开的青岛辖区上市公司2005年年报分析会上了解到,针对个别公司存在的“占资”问题,青岛证监局已开出了一个清欠时间表。青岛证监局局长毕恩元表示,青岛证监局将采取各种有效措施,坚决而彻底地解决非经营性资金占用问题。

清欠显然已经成为青岛证监局眼下的一项重要工作。据悉,该局日前已下文《关于彻底解决上市公司资金被占用有关问题的通

知》和《关于进一步推进辖区监管责任制贯彻落实的通知》,要求辖区上市公司举一反三,切实将清欠措施落到实处。

毕恩元说,青岛证监局根据各公司的不同情况,提出了不同要求。

对于占用数额较小、大股东生产经营正常的公司,要求必须在今年6月30日前完成清欠工作;对于占用数额较大、占用方濒临破产的公司,应通过核销不良债权等合法方式抓紧进行处理。

对于占用数额较大、大股东生

产经营困难、清欠存在难度的公司,属国有控股的上市公司应向地方政府陈明利害关系、提出建议,积极争取支持;属民营控股的上市公司应督促资金占用方集中各方面资源、力量,拿出切实可行的方案并付诸实施。以上两类公司都必须在今年6月30日前完成清欠。对于恶意占用、没有方案或方案基本不可行的公司,青岛证监局将及时启动立案稽查程序。

出现新增资金占用的,上市公司应督促占用方立即归还,并要迅速将问题向青岛证监局进行

汇报。对于国有控股上市公司,该局将立即向相关国资监管部门、组织部门通报情况,敦请他们追究大股东负责人的责任;对于民营控股上市公司,青岛证监局将利用综合监管体系,请求地方政府调动公安、司法力量追究有关人员的责任。出现新增资金占用拖延不还的,青岛证监局将启动立案稽查程序。

青岛证监局还要求,各上市公司在审议关联交易时,应注意明确货款的结算时间,关联交易的最大占款额和最大占款比例,

完善并严格执行关联交易规则,提高关联交易透明度。凡存在大股东或实际控制人、关联方通过经营性占用变相占用上市公司资金、拖欠关联交易款项、相关关联交易协议或合同未明确结算期等有关情况的,应立即督促其按协议或合同约定及时清偿欠款,严格防范将非经营性占用转换为经营性占用、关联交易非关联化。

同时,各上市公司应积极通过并购重组减少关联交易,实现资产独立、业务完整,消除经营性占用资金的根源。2006年,青岛证监

局将重点关注辖区上市公司关联方不合理占用经营性资金的清理问题,对于超过合同结算期及最大占款额的关联方资金占用,未及时发现有效措施清理的,青岛证监局将依法向有关部门通报,追究相关责任人的责任。

青岛证监局还规定,辖区上市公司必须每月20日前将上一月公司控股股东或实际控制人、关联方占用上市公司非经营性资金、经营性资金情况书面报送青岛证监局,书面报告须经公司总经理、财务负责人签字并加盖公章。

G南电下属厂 电价补贴调高

G南电公告称,从今年5月1日至6月30日,公司控股80%的中山南朗电厂高来高去上网电价,按燃油价成本进行补贴,补贴后的上网计价标准为人民币0.79元/千瓦时,即上网电价每千瓦时补贴人民币0.333元。(杨勤)

桂冠电力 股改10送2.2股

桂冠电力今日公布股改方案,公司非流通股股东向股权登记日登记在册的流通股股东每10股支付2.2股。公司第一大股东大唐集团公司承诺:其所持有的原非流通股股份,自股权分置改革方案实施之日起三年内不上市交易或者转让。

桂冠电力预计于6月8日复牌。(凌力)

金路集团 推出股改方案

金路集团推出股改方案,流通股股东每10股流通股将获得非流通股股东支付的1.6股股份,非流通股股东合计需向流通股股东送出62170473股。

公司两大股东承诺,2006年和2007年利润分配的比例将不低于当年实现的可供股东分配利润40%。(田立民)

恒顺醋业 股改方案获通过

恒顺醋业日前召开股权分置改革相关股东会议。会议结果表明,恒顺醋业每10股送3股的股改方案,最终分别以全体股东99.47%、流通股股东96.90%的赞成率获得通过。(鲁长波)

好当家 股改顺利通过

好当家参会股东以97.77%的赞成率高票通过了该公司股改方案,其中流通股股东赞成率达86.1%。

好当家股改原定方案为以资本公积金每10股定向转增3股。后经与流通股股东沟通,该公司又在原先对价的基础上,增加了资产对价安排。(朱剑平)

■ 讯息直递

春兰动力电源公司正式投产

□本报记者 王璐

去年底成立的春兰动力电源有限公司,经过近半年的建设日前正式投产,首批下线的高能量、大功率、无污染的镍氢动力电池,以及与电池配套的电源管理系统产品已投放市场。

据介绍,已投产的春兰动力电源有限公司,是国内动

力镍氢动力电池领域装备和技术水平最高的专业化生产企业。

另悉,投产初期,该公司将在完善的质量保证体系和环境控制体系下,重点生产8-500安时规格的高能量和高功率型动力电池,力争明年动力电池的年产量达到60万千瓦时,实现“十一五”期间扩产10倍的目标。

中天科技主攻电网增容改造

□本报记者 赵鹏

日前,记者在中天科技特种导线推广会上获悉,目前,我国电网输电能力不足的问题十分突出,而输电线路扩容的改造又因走廊资源的缺乏而遇到种种阻力。然而,这一难题日前被中天科技旗下的(直接持股90%)上海中天铝线有限公司所攻克。

中天铝线60% IACS耐热铝合金导线被上海市科委、经委作为科研成果与项目推广后,最近在北京、上海、天津、江苏、广东等地方电网改造中发挥了重

要作用,在线路狭窄地区,只需要更换相近截面规格的中天铝线耐热铝合金导线,基本上不需要征用土地更换铁塔,就能满足增加输电容量的要求,使原有线路提高了输电容量40%-60%,节约了大量的工程投资、架塔所需的宝贵的土地资源。

华东电网公司的专家经过考核认为,中天铝线的60% IACS耐热铝合金导线具有耐高温、高导电率等优点,特别适用于城网电网增容改造的线路。另外,在变电站建设、大跨越线路以及一般线路,也有它的用武之地。

新华百货被授纳税信用A级

□本报记者 王原

日前,新华百货被银川市国家税务局、地方税务局授予2004-2005年度A级纳税信用等级。根据规定,公司将切实享

受税务机关赋予A级纳税人的各项税收优惠待遇与鼓励政策。

2005年,新华百货获得政府奖励与补贴收入共计355万元。据悉,2006年新华百货将继续享受15%的所得税优惠政策。

新华传媒借壳图谋新渠道

□本报记者 杨伟中

华联超市重大资产重组置换和股权分置改革方案于上周公布后,新华传媒借壳华联超市成为近期市场一大看点。剥离业已亏损的商业资产而注入具有赢利能力的文化传媒类资产与业务,上海新华发行集团董事长哈九如对新公司给出的注解是:新华传媒此番借壳上市后,将有助于公司业务的提升,有利于发展成为具有现代经营理念、拥有最新技术手段的现代化企业。

实现借壳后,华联超市将正式更名为上海新华传媒股份有限公司。外界对新华发行集团安排控股公司实现借壳上市目的何在,新华传媒又有怎样的发展前景等问题十分关注。据了解,上海新华发行集团约三年前就迈开了改制“三部曲”,第一步由原先的国有独资改制为国有多元化,即股权划转给了上海精文投资、解放集团、上海文广集团、上海世纪出版集团和上海文艺出版总社;第二步转变为混合所有制,即由上海绿地集团受让了49%股权而成为相对控股股东;眼下通过新华发行集团控股95%而新设立的新华传媒借壳上市,则走出了第三步。哈九如在上周五同上海媒体的一场见面会上指出,新华发行集团通过近几年来加



新华传媒由上海新华发行集团控股95%股份 本报记者 徐汇报

大改革力度,逐步完善了企业的法人治理结构,并在集团实际控制人的支持下,把集团及旗下的一系列优质资产注入到借壳上市的新华传媒股

份有限公司,使之拥有一个“新华”品牌,形成一个传媒概念。

哈九如认为,新华传媒不等于新华发行。他先做了拆字

液压先锋 行业龙头 ——深入解读力源液压

贵州力源液压股份有限公司(600765)是由中国贵州航空工业(集团)有限责任公司所属原贵阳航空液压件厂(2000年改制为贵州金江航空液压有限责任公司)独家发起,以募集方式设立的上市公司,是一家专业化程度较高的液压元件生产企业。公司产品广泛用于工程机械、农业机械、冶金机械、矿山机械、铁路机车、节能系统、风力发电、军工产品等领域。

就目前而言,是国内研制能力强、资产规模大、设备先进、技术领先、市场占有率高、出口量大的最具实力的专业化企业。

行业前景向好 龙头地位稳固

从行业现状来看,我国工程机械行业由于在计划经济时期“重主机,轻部件”的影响,相对来说对配套件的投入不足,因而造成配套件行业底子薄、基础差、实力弱,特别是随着我国主机水平的提高,机械基础件落后于主机的瓶颈现象日益显现。近年来,虽然在技术引进、技术改造、科研开发等方面,国家给予了一定支持,但与当前市场需求及国外水平相比,在专业化程度、自主研发和工艺装备水平上仍有不小差距。

力源液压的主要产品——高压柱塞泵/马达是高性能液压系统的重要动力元件和执行元件,是现代工程机械必不可少的配套器件。国际、国内机械行业发展规律的历史表明,由于在技术、经济方面具有的突出优势,液压传动方式正在越来越多的行业中取代传统的机械传动方式。液压传动方式的采用,能够使产品外形减小、重量减轻、节约材料、降低成本;而产品的机动性、适应性、灵活性等各项性能均有显著的提

高。以我国为例,虽然液压泵等液压件产品的生产直至六十年代才刚刚开始,目前高压柱塞泵/马达作为高性能液压系统的动力元件和执行元件已经在工程机械、矿山机械、建筑机械、冶金机械、农业机械、工业机械、铁路机械、钻探机械、船舶和军工等行业中普遍采用,工程机械行业则基本实现了液压化。

从行业前景来看,国民经济持续向好和相关行业的高速增长为公司发展提供了良好的发展空间。根据预测,2000年至2020年,我国国民经济(GDP)将年均增长7.4%,机械工业将保持12%以上的年均增长速度。作为基础设施建设的带动产业的工程机械行业发展速度将会更高。随着我国经济的持续发展和对外交流的增多,为公司所在的机械配套件行业提供了广阔的市场空间:一是“十一五”期间,各类工程机械主机将向高水平发展,急需相应的高水平的配套件,按工程机械行业“十一五”规划对需求的预测,工程机械各主要机种每年递增,至2010年液压挖掘机的产销量将由目前的三万多台增加到七万台,装载机、推土机、压路机、叉车等机种也会有20%至50%的增幅。二是国内现有配件生产规模远远不能满足外资、合资企业的主机不断对提高国产化率的需要,据预测,到2010年,我国主要机种的社会保有量保守估计也有200余万台,这就需要每年提供大量高品质的维修配件。三是随着

相关产业市场的国际化,今后配套零部件国际化采购量将大幅增加。四是“十一五”期间,国际市场需求,特别是适应发展中国家发展的需要,我国各类主机出口数量将显著超过“十五”期间。

从市场份额来看,力源液压占据了压倒性的市场份额,行业龙头地位稳固。目前,我国液压件市场呈现公司直销销售和网销销售并重的市场结构。前者多见于定点配套市场,后者则多用于替换件的销售。力源液压将其营销重点放在定点配套市场,同时有部分产品通过公司的各销售网点销售。此外,公司约30%销售额的产品用于出口,主要销往美国、加拿大、比利时、阿根廷、意大利、韩国、新加坡和中国香港、台湾等国家和地区,虽然金额有限,仍然是中国液压件行业最大的出口商。公司披露的数据表明,公司在工程机械定点配套市场上享有压倒性的市场份额。目前生产工程机械配套用高压柱塞泵和马达的力源液压和北京、上海等地的三家企业,力源液压自“十五”期间向市场提供了89800台产品,其市场占有率在60%以上。此外,由于公司自主研发能力突出,今后五年内,公司还将陆续向市场推出近百种研发成果,用于替代进口产品和进军军工用品,从而进一步稳固行业优势。

内在实力强大 竞争优势明显

1、技术、装备优势
力源公司作为行业的排头兵和骨干企业,上市以来承担了大

量的国家级、军民两用重点研发项目、技术改造项目和科技自主创新项目,公司研制开发的高压柱塞泵/马达15个项目获得了国家和省市科技成果和新产品奖励,其中二等奖五个、三等奖十个、国家专利三个。

对于机械制造业而言,装备水平的高低,很大程度上决定了产品档次和企业的生存状态。公司现有资产为2.54亿元,其中固定资产投资2.31亿元,净资产1.77亿元,资产负债率为28.3%,拥有的设备总量达1200余台,其中进口数控机床、加工中心、高精度磨床、热处理及检测设备100多台。此外,经过“八五”和“双加”技改,液气密专项技改和机电产品出口专项技改,公司已初步形成了核心零件生产单元的数控化。

2、团队和管理优势
力源液压拥有一支高素质的员工队伍。目前,公司在岗人员总数仅为835人,人员构成状况为:工程技术人员116人,其中具有高中级技术职称的64人;管理人员147人;一线工人421人,其中技师39人、高级技师6人。此外,公司还拥有近40人的高级专家队伍,其中包括2位研究员级高级工程师和2位享受国家特殊津贴的专家。

在管理上,公司通过加强“6S”管理、导入6σ管理理念,加快流程再造、供应链、核心制造单元投入,达到精减人员,形成高效团队,有效提高了劳动生产率,公司目前人均实现销售收入约为50至60万元,达到行业领先

水平。

3、自主研发和产品高适应性优势

作为机械配套产业的一员,公司产品必须随时根据市场需求,在规格、特性上不断适应上中游主机产品的变化,不断开发、生产出更高效的产品。公司拥有较高水平的自主研发能力,使公司能迅速根据市场变化调整产品设计,产品能适应不同机械系统需求的生产,紧跟世界液压行业的最新技术和发展潮流。“十五”期间,公司初步完成了从斜轴式向斜盘式世界一流产品转变,从单一高压柱塞泵/马达向泵/马达、减速机成套系统配套转变,从单一民品向海外及军工转变,从单一工程机械配套产品向多领域产业配套转变。目前公司拥有30多个系列、600多个规格型号的液压泵、马达,为全国40多个主机厂配套,并且批量销往加拿大、美国、阿根廷、比利时、韩国和中国香港、台湾等国家和地区。

4、品牌及质量优势
公司产品主要属于机械基础件,是运动件、受件、易损件和功能部件,它的质量水平直接决定着主机和重大技术装备性能、水平、质量和可靠性,因而此类产品的稳定性、可靠性和售后服务成熟性成为客户采购的首选条件。力源液压在产品生产上长期遵循国际标准的质量保证体系,长期坚持“航空报国、追求第一”的航空企业理念和“科技创造、力量之源”的经营宗旨,认真落实

“诚信敬业、提供精品、追求卓越、持续改进”的质量方针。建立了较为完善并行之有效的质量管理体系。早在1996年9月公司通过了ISO9001-1994质量管理体系认证,2002年8月又通过了ISO9001-2000版质量管理体系认证,实现了质量体系与国际质量标准的接轨。在售后服务方面,力源液压历来十分重视产品的质量跟踪服务,本着用户至上的原则,在厦门、佛山、徐州、北京、上海、南京、武汉、泰安、泸州等地设立了产品销售和维修服务网点。

经过长期努力,力源液压的产品生产能力、市场覆盖面和市场占有率在国内同行业处于了领先地位,公司产品也已得到广大用户所认同,被中国质量管理协会用户委员会和多个主机厂家评为质量及售后服务信得过单位。

未来前景清晰 发展规划明确

为把握住我国经济持续快速发展带来的市场机遇,迎接国际同行不断进入国内市场带来的挑战,力源液压审时度势,遵循现代制造业发展规律,提出了“面对未来,走向世界,内外结合,军民共进”的未来发展途径,并制定了未来发展的五年规划。

根据规划,公司将按照“专业化,小核心,大协作,寓民于军”的思路,对公司产品和研发结构进行新的构架。在“十五”期间取得的成果基础上,进一步实现公司发展战略性的“三个转变”:从单一产品向出售液压系统解决方

案和出售成套系统服务转变;从产品经营合作(合资)和品牌经营转变;从单一民品市场向军品市场和海外市场突进。

围绕“三个转变”,公司制订了产品专业化发展方向:一是以三大专业化产品做基础支撑,包括做大做强公司主打产品柱塞泵/马达;适时投入高技术、高附加值的产品,加快投入“专、特、精”设备;做专做强以减速机为代表的核心重点产品。二是逐步实现为主机全套系统配套打下基础。三是为工业机械、矿山、钢铁、冶金系统提供成套液压系统。

在内部管理方面,公司将通过导入精益6σ管理、加快流程再造、提高自主创新能力、实施“6S”及看板等措施,实现企业管理与世界先进企业接轨。

在参与国际竞争方面,公司将主动出击,实现对外合作方面的突破。公司将建立供应链,增强企业核心竞争力;寻求与世界一流液压产品生产商合作,实现跨国大生产;与国际跨国公司合作,进入国际相关产品配套供应链。

在军品开发方面,公司将充分发挥自主研发方面的优势,积极加大军产品的配套和研制力度,积极推进相关军品研发成果在军品中的实际应用,推进“寓民于军”的发展战略。

根据规划,公司在“十一五”期间将通过3至5年的持续投资,建成与世界一流制造水平接轨的先进生产线,达到CAD/CAM、CAPP、ERP生产、技术、管理信息现代化企业水平,届时,公司将实现销售收入4至5亿元,建成成为液压行业具有国际竞争力的一流企业。(公司巡礼)