

*ST 科龙再现顾维军时代“治理黑洞”

高达1.69亿元之土地转让交易一年多后才披露

□本报记者 岳敬飞

一笔涉及资金高达1.69亿元的土地转让交易,在协议签订近两年,在协议签订近两年来,*ST科龙竟一直没有进行公开信息披露。此举不仅违反了《深圳证券交易所股票上市规则》及《香港联合交易所有限公司上市规则》的相关信息披露的规定,而且再次暴露出顾维军时代*ST科龙公司治理的“黑洞”。

今日,*ST科龙公告称,2004年12月29日,*ST科龙与佛山市顺德区捷高投资有限公司(下称“捷高公司”)签署了转让协议,*ST科龙将所拥有的位于佛山市顺德区容桂高黎社区居委会外环路以东的254629.69平方米国有土地使用权转让给捷高公司作居住使用。

在今日公告中,*ST科龙董事会表示,“截至目前,因公司并不知悉捷高公司股东及其实际控制人情况,公司不能判断本次资产出售涉及关联交易。本次资产出售属董事会审批权限,无须报公司股东大会审议批准。”

*ST科龙董事会表示,上述标的土地转让价为人民币168855132.63元。另外,根据佛山市国土资源局顺德分局的答复,公司亦获悉目前标的土地已全部抵押给佛山市顺德区容桂农村信用合作社,且已经被法院全部查封。

对于上述交易的定价依据,*ST科龙董事会称,“经前任管理层与捷高公司协商按市场价格确定”。而对于购买价款的支付,*ST科龙董事会则表示,“根据转让协议,协议双方同意于2004

年12月29日由公司标的土地使用权移交捷高公司,而捷高公司应在2004年12月31日前将土地转让款一次性支付给公司。”对于出售上述资产的目的,对公司的影响及出售资产所得资金的用途安排,*ST科龙董事会声明,因该转让协议为公司前任管理层所签,公司现任董事会尚不知悉该等土地转让的目的。

公告显示,截至本公告日,捷高公司并未支付公司任何土地转让款项。公司已根据有关查询取

证及转让协议,于2006年8月1日向广东省高级人民法院提起诉讼,请求法院判决:被告捷高公司支付公司标的土地使用权转让款人民币168855132.63元,并支付公司利息损失人民币13415962.43元;被告捷高公司承担案件全部诉讼费用。

目前,*ST科龙已对上述标的土地转让应收款项计提了0.84亿元减值准备。截至今日,*ST科龙尚未收到法院对上述诉讼的受理通知书。

■ 消息速递

金价惹得G鲁黄金利润大增

□本报记者 朱剑平

G鲁黄金今天公布的中报显示,由于受黄金价格波动,其主营业务收入比去年同期减少了32.61%,但其净利润却同比增长了64.93%,达5540万元,每股收益0.35元。

本报告期内,由于受黄金价格波动和黄金精炼市场竞争因素的影响,公司外购非标准

金精炼标准金销售业务同比下降较大,使得公司主营业务收入、主营业务成本同比有所下降,分别为151575万元、128770万元,但公司主营业务利润率同比增加8.81个百分点,主营业务利润22774万元,比上年同期增加了8559万元。这使得该公司今年上半年净利润与每股收益与去年同期相比分别增加了64.93%与64.67%。

G秦岭大股东以资抵债1亿元

□本报记者 何军

G秦岭公告称,根据公司与陕西省耀县水泥厂签订的《以资抵债协议》,耀县水泥厂以其合法拥有的位于陕西省铜川市耀州区孙塬镇的一宗面积为1537998平方米评估价为12150.18万元的国有土地的使用权,抵偿控股股东及其关联方对G秦岭的非经营性欠款

10323.39万元。

G秦岭表示,抵债资产的交易价格与耀县水泥厂占用资金之差额1826.79万元,扣除占用资金利息176.42万元后差额1650.37万元,以公司应收款项按账面价值等额抵偿。此协议已获公司临时股东大会批准生效。2006年8月8日该宗土地过户手续及《国有土地使用证》已办理完成。

宁波华翔收购宁波华众做强主业

□本报实习记者 张洁

宁波华翔今日公告称,公司拟受让大股东所持宁波华众塑料制品有限公司(以下称“宁波华众”)49%的股权,以做大、做强汽车零部件业务,转让价款计3398.58万元。

资料显示,宁波华翔从大股东华翔集团股份有限公司(以下称“华翔集团”)受让的这49%的宁波华众股权,是华翔集团于今年5月22日从西周镇资产经营公司手中刚刚受让取得的。

公告显示,作为公司参股子公司的宁波华众,去年实现利润

1250.7万元,今年一季度利润1197.85万,盈利能力良好。公司表示,此次收购完成后,将在一定程度上提高公司的盈利水平。

目前,宁波华翔汽车零部件业务的客户,主要集中在以上海为中心的华东地区,而宁波华众的主要客户主要分布在长春为主的东北地区。近期,公司相继收购了长春轿车消声器和公主岭轿车内饰件有限公司两家东北的专业化汽车零部件公司。公司将以此次受让宁波华众股权为契机,整合公司在东北和华东的资源,最终使公司在汽车零部件业务上形成南北两翼齐飞的局面。

G莫高使用 8000万募资补充流动资金

□本报记者 何军

G莫高今日披露,公司将分批使用闲置募集资金补充流动资金,累计金额不超过8000万元,使用期限不超过6个月,由此可节省财务费用115万元。

G莫高称,公司2004年通过首次公开发行股票募集资金300308246.03元,截至2006年6月30日,公司募集资金项目已累计投入210768004.1元,仍有89540241.93元募集资金尚未

投入。根据公司募集资金使用计划,尚未使用的募集资金将根据项目建设进度和市场环境情况,在今后年度陆续投入,预计在6个月内公司募集资金仍会出现闲置。

随着公司大麦芽和葡萄酒产业规模的不断扩大,所需流动资金增多,特别是2006年第三季度公司将进入原料收购期,资金需求量大幅增加。因此,G莫高决定分批使用闲置募集资金补充流动资金。

G燃气有望跻身报业股

□本报记者 岳敬飞

G燃气董事会于8月9日同意斥资2.2亿元,收购陕西华商传媒集团有限责任公司30%的股权,后者拥有独家代理经营《华商报》、《新文化报》等媒体的广告、发行、印刷业务的权利。

根据深圳大华天诚会计师事务所对华商传媒2006年上半年的财务报表出具的《审计报告》,华商传媒2006年上半年的审计结果为:合并主营业务

收入35969.79万元,净利润3570.52万元,同比分别增长了4.67%和13.19%。

值得关注的是,在注入了华商传媒后,华闻控股会不会再将旗下其他媒体资产卖给G燃气。

目前华闻控股除控股华商传媒之外,还与上海新闻一起拥有对深圳证券时报社有限公司的全部股权,另外还有北京中体传媒有限公司等平面媒体资产及其他媒体资产。

■ 聚焦今日中报

受累金信信托 G农产品净利锐减208%

□本报记者 岳敬飞

因为计提金信信托股权投资减值准备6000万元,今年上半年,G农产品净利润同比锐减208.23%。

今日,G农产品披露的上半年财务报表显示,今年1至6月,G农产品的主营业务收入为9.56亿元,较去年上半年的11.38亿元,减少16.02%;净利润由去年上半年盈利1572.4万元,变为亏损1701.79万元,同比锐减208.23%;现金及现金等价物净增加额为3332.3万元,去年上半年则为8192.39万元,同比锐减59.32%。

对于上述业绩表现,G农产品管理层讨论分析认为:第一,主营收入减少16.02%,主要系因第二季度民润公司不纳入合并报表范围所致;民润公司增资事项,国家商务部已于4月15日批准,并已完成相关增资及变更营业执照手续,G农产品持有民润公司股权降至47.76%,报告期内,G农产品仅合并民润公司1至3月的损益表,故主营收入同比下降51.9%。第二,净利润同比减少208.23%,主要系计提金信信托股权投资减值准备6000万元所致。第三,现金及现金等价物净增加额同比减少59.32%,系因报告期内投资活动产生的现

金流量净额减少所致。

2001年12月,G农产品投资1亿元,参股金信信托投资有限公司(下称“金信信托”)。此后,金信信托因违规经营和经营不善,造成较大损失,从2005年12月30日起被中国银行业监督管理委员会责令停业整顿。鉴于金信信托被停业整顿,根据当时的判断,G农产品在2005年会计年度计提了投资减值准备4000万元。

目前,金信信托原定6个月的停业整顿期已公告延期6个月至2006年12月31日,根据谨慎性原则,报告期内,G农产品全额计提6000万元投资减值准备。

尝差异化甜头 G海尔净利润增长26%

□本报记者 刘海民

G海尔今天公布了2006年中期业绩报告。报告显示,今年上半年,G海尔实现主营业务收入1124973万元,较去年同期增长17.73%;净利润18713万元,较去年同期增长26.17%。在产品市场占有率方面,根据北京中怡康时代市场研究中心提供的《中国城市家电市场零售监测报告》的调研数据显示,海尔冰箱、空调的市场占有率在报告期内月均保持第一。

G海尔2006年中期每股收益为0.156元,同比增长25.81%;其他各项经营指标也均比去年同期有明显增长。

在家电行业原材料成本大幅度上升及行业竞争日益激烈

的不利环境下,G海尔依然亮出一份不俗的业绩。G海尔董秘杨东表示,这主要得益于公司在管理模式创新、技术创新,全球品牌战略建设等方面的成效。

据悉,由于受原材料成本上涨压力等影响,今年上半年,国内各空调企业推出的新品可谓凤毛麟角,而G海尔推出的具有全球首创“双新风”专利技术的海尔“鲜风宝”空调是市场为数不多的亮点之一,受到消费者青睐。此外,G海尔上半年还推出了具有“光波杀菌”技术的“全新鲜+变频对开门冰箱”、“三超双新风变频空调”等一系列产品。日前,在海尔集团新产品技术成果鉴定会上,海尔集团的25项新产品、新技术成果一次性通过有关专家鉴定,并且全部达到

国际领先水平。

而根据2006年1至5月的海关数据,海尔冰箱按金额的出口份额达268%,冷柜占201%,分别领先排名第二的企业15%和11%。据美国家用电器协会(AHAM)公布的统计数据:在美国小容积冰箱市场,海尔已占据了50%的份额,而大冰箱市场,海尔冰箱的销量也在逐年攀升。在美国空调市场,海尔推出的一款空调首次超越美国、韩国等国际知名品牌,一举成为美国最畅销型号冠军,销量是第二名的1.3倍。

在保持现有市场的领先地位外,G海尔努力开拓未来利润增长点,网络家电、废旧家电环保再生等项目,正是海尔结合公司实际和行业发展趋势作出的投资选择。



ST 公司股改方案解析系列之二

*ST华新用活“非公开发行”解开股改结

□本报记者 张喜玉

*ST华新的股改方案与定向增发收购资产相结合。公司拟对成都亚光电子股份有限公

司9名股东新增股份收购其拥有的亚光电子99%的股权。股权对价则以资本公积金向全体流通股股东转增股本与非流通股股东向流通股股东支付股份相

结合,即*ST华新以6月30日流通股本67793846股为基数,向流通股股东每10股转增1股,同时非流通股股东向流通股股东每10股支付2股。

自今年5月发布的《上市公司证券发行管理办法》引入非公开发行的概念以来,定向增发就成为A股市场成长最为迅速的再融资方式。不仅绩优

公司实施定向增发,*ST华新等公司还创造性地利用定向增发方式将股改、优质资产注入同步完成,为绩差公司股改开创了一条新的道路。

定向增发点燃股改动力

□长江巴黎百富勤保荐人 陈亚辉

*ST华新已经连续两年亏损,前期因银行债务纠纷,公司主要资产被司法拍卖。目前*ST华新盈利性资产缺乏、资产规模萎缩,若无法尽快引入优质资产,提升资产质量和盈利能力,则面临很大的流动性及退市风险。同时,*ST华新目前第一大股东深圳市华润丰实业发展有限公司系2001年通过股权转让方式入主,目前持股比例不高,占总股本的24.07%,且股份已全部被质押,从大股东持股比例和成本来看,股东股改动力均显不足。

*ST华新的定向增发方案可以说较好地解决了上述问题,公司有望借助此方案“脱胎换骨”。首先,*ST华新将通过向亚光电子现有9名股东(包括3

名法人股东和6名自然人股东)定向增发股份购买该公司99%的股权。亚光电子现有股东中包括*ST华新大股东深圳市华润丰实业发展有限公司的控股方,通过定向增发注入资产方式可以有效提高大股东权益。其次,*ST华新此次定向增发按照《上市公司证券发行管理办法》的要求,采取市价标准。以*ST华新7月14日收盘前20日均价确定新发股份价格为3.13元,新增股份数量不超过25400万股。市价标准显然更有利于维护流通股股东利益。再次,收购标的亚光电子主要从事电子产品的生产和销售,从公开数据来看,近年盈利能力较稳定,2005年底亚光电子经审计净资产26962万元,2005年度净利润4336万元。据初步测算,引入这块资产后,能够提高*ST华新的资产质量,增厚公司的每股净资产和每

股收益,对*ST华新避免退市风险和今后的可持续发展都意义重大。

*ST华新并非利用定向增发解决公司股改中复杂问题的首家公司,此前ST江纸和*ST济百也都在股改方案中组合了定向增发。实际上,《上市公司证券发行管理办法》引入非公开发行的概念,其目的在支持绩优公司做大做强,也为绩差公司股改创造条件。在非公开发行制度下,公司业绩不成为门槛,同时通过发挥市场的力量,鼓励机构、大股东注入优质资产,改善公司质量。这样,绩差公司在获得再融资资格的同时,企业的未来发展也有了出路。从这个角度上讲,非公开发行制度已经成为促进绩差公司参与股改的有效推动力量,相信今后的ST股改方案中还会出现更多的*ST华新式案例。

注入资产重在改善公司质量

□国泰君安研究所 徐永

*ST华新目前的主营业务为燃气销售、房地产及燃气机械等,资产规模和盈利能力都不甚理想。为确保*ST华新不致因连续亏损而退市,在股改中结合定向增发引入成都亚光电子资产,转型至电子信息产品领域,对扭转*ST华新的经营颓势还是相当有效。

由于亚光电子将成为股改后*ST华新的主要资产,其资产质量和前景对*ST华新的未来发展至关重要。亚光电子目前注册资本为9807.143万元,经营范围包括制造、销售半导体器件机成套电路板、通讯器材、半导体零配件,保安设备、

有线电视设备等。2005年度主营业务收入21764.8元,净利润4336万元。从历年经营状况看,其经营收入和盈利都处于比较平稳的增长状态。从行业角度看,去年投资下降较为严重的电子元器件行业,今年以来已呈现出恢复性增长。而在全球半导体产业向低成本国家迁移的过程中,中国的半导体企业未来应该有相当多的发展机会。

不过,从亚光电子目前产品目录来看,公司产品主要集中在传统领域,缺乏高端产品,盈利增长还需依赖市场份额的扩大。而目前飞涨的原材料价格和激烈的市场竞争,可能会给企业未来经营带来的成本压力。