

G华菱与美国龙星合作进军油气服务业

□本报记者 赵碧君

G华菱(000932)8月15日宣布已与美国最大的油气用管供应商之一——龙星技术公司签署一项战略合作协议,G华菱旗下子公司——衡阳华菱连轧管有限公司拟引入美国龙星作为股东,以双方之间高度互补的业务融合拓展油气服务市场。

华菱连轧管是华菱管线旗下的一家生产无缝钢管的专业化工厂,具备年产50万吨无缝钢管和100万吨钢坯的生产能力。美国龙星系一家控股公司,其主要运营子公司从事油田套管、油管、特殊钢管产品的生产与营销,包括应用于多项热回收领域的翅片管以及其他钢管产品与技术服务。该公司在北美具有很强的为

油气行业服务的能力,以生产高钢级、高质量、高附加值的油气用管和为油气公司进行工程设计及技术支持见长,全球大型油气公司均是其直接客户。按照双方的协议约定,美国龙星将以现金10.59亿元人民币向华菱连轧管增资并获得华菱连轧管40%的股权,G华菱及其子公司将持有华菱连轧管60%的股权。此外,龙星

将与华菱管线各自首期出资1500万美元在海外共同设立一家贸易公司,双方各持有贸易公司50%的股权。通过该贸易公司,龙星将在北美市场上独家销售华菱管线及其子公司的20万吨高钢级油气用管。

G华菱董事长李效伟表示:“华菱管线与美国龙星的合作,是华菱管线发展战略上的重要举措,标志着华菱管线吹响了向油气服务行业进军的号角。华菱管线与龙星的合作是产业链的整合,是上下游的互补合作和无缝对接,将整合双方的优势,产生显著的协同效应,实现互利双赢,提高整体竞争力。”

■股改直通车

新华光将实施光伏产业战略

□本报记者 王宏斌 陈捷

新华光(600184)日前召开股权分置改革相关股东会议,其股改方案顺利获得通过,总赞成率为97.26%,其中流通股股东赞成率达89.29%。而股改过关也意味着此前广受市场关注的公司进入光伏产业的战略构想将得以顺利实施。

根据公司股改方案,在其通过后,新华光将获得原由西安北方光电公司持有的4132万股云南通达股份。由于该股份占比达47.48%,因而意味着新华光将由此成功控股云南通达。云南通达是国内最早从事太阳能电池组件和光伏发电系统研究制造的企业,在太阳能电

池制造和应用工程领域一直保持国内领先地位。

通过股改顺利进军目前炙热的太阳能电池产业,这对公司未来发展将产生深远影响。公司董事长詹祖盛在股东大会上表示,此次股改之际,公司实际控制人中国兵器集团推动新华光控股云南通达,这种安排一方面也是支持公司拓展发展空间,另一方面也是扶植新华光成为集团的重要支柱产业平台之一,即光电产业平台。詹祖盛还再次重申了他此前在接受上海证券报记者专访时提出的公司未来在光伏产业领域的目标:2008年进入国内同业前3名;2010年进入全球前10名。

赣南果业转型得到股东认可

□本报记者 张潮

股改高票通过、业绩高速增长、机构大幅增持,赣南果业(000829)今天同时公布了股权分置改革结果公告和2006年上半年度财务报告,交出了一份令市场满意的答卷。

赣南果业股改方案以流通股股东66.42%的投票率及97.81%的赞成率顺利通过,两项指标均创近期股改上市公司的高新。

值得关注的是,参加赣南果业股改表决的前十大流通股股东全部为基金和券商,这些机构累计持股3348万股,占公司流通股本的33.73%;比公司半年报基金、券商累计持股2789万股增持20%;目前其持股量更是2006年一季度末基金和券商累计持股量1483万

股的2.26倍,显示机构投资者短期内对该股进行了持续大幅增持。

机构投资者对赣南果业青睐有加,主要缘于赣南果业经营业绩的高速增长。该公司2006年上半年主营业务收入同比大幅增长116.26%,净利润同比增长49.29%。据悉,赣南果业2003年进行资产重组,引入中国新闻发展深圳公司等股东,并收购天音通信70%股权,使公司成功转型到移动通信终端销售等新兴领域,为未来发展打开了空间。

赣南果业有关领导在接受记者采访时表示,将以此次股改为契机,通过利用渠道优势,加大市场拓展力度,不断扩大市场份额,以此实现公司快速发展,争取以优异的业绩回报股东、回报社会。

国电电力大股东重申注入资产

□本报记者 唐学良 吴光军

国电电力(600795)股权分置改革方案日前以全体股东96.93%支持率,其中流通股股东75.85%的赞成率,获得了通过。

根据股改方案,国电电力流通股股东每10股将获得2.5股对价股份,同时,中国国电集团还将向流通股股东按每10股无偿发行2份存续期为12个月,初始行权价格为4.80元、行权比例为1:1的认购权证。非流通股股东送出的股份和认购权证的总量折合的综合对价比例,相当于流通股股东每持有10股获付2.9股股份。

在现场股东大会上,国电电力董事长、国电集团总经理周大兵,代表中国国电集团再次

重申了国电集团将以国电电力作为中国国电集团公司全面改制的平台,在履行相应法律程序的前提下,通过资产购并、重组、将国电集团优良的经营性资产纳入到国电电力,以使国电电力长期、持续、健康、稳定地发展;并在政策允许且条件成熟的情况下,将根据国家相应的法律、法规和规定,支持和积极促进国电电力制定股权激励计划。

国电电力自1997年上市9年来,坚持“并购与基建并举”的发展战略,实现了跨越式发展,逐步成长为资产遍布全国11个省市自治区,国内A股市场上最大的经营业绩精良的全国性电力上市公司之一。截止到2005年末,公司股本总额为22.69亿股,流通股5.89亿股。

ST天仪复苏主业策略初见成效

□本报记者 陈伟

ST天仪(000710)今天发布公告,公司每10股送3.8股的股改方案在相关股东会议上获得通过。这样,ST天仪作为中国南方工业集团公司旗下三家A股上市公司之一,将紧随已股改成功的长安汽车、中国嘉陵加入G股行列。

公司方面表示,ST天仪目前正处在转型期,公司的发展

策略就是:背靠大股东,复苏主业,进军矿业。公司第一步的目标就是“摘帽”,今年中期公司已盈利,净利润101.84万元,同比增长345.84%,虽然盈利的绝对数并不是很大,但是对ST类公司来说意义非凡,公司摘帽有望。公司控股70%的陕西鑫地隆矿业有限公司明年将建成年产1000吨的一期钒矿,给公司带来新的利润增长点。

旧命题演绎新内容

——G开滦董事长裴华谈“绿色煤化工”发展新模式

□本报记者 丁昌

“煤化工”一个旧的命题,在G开滦(600997)演绎出新内容。

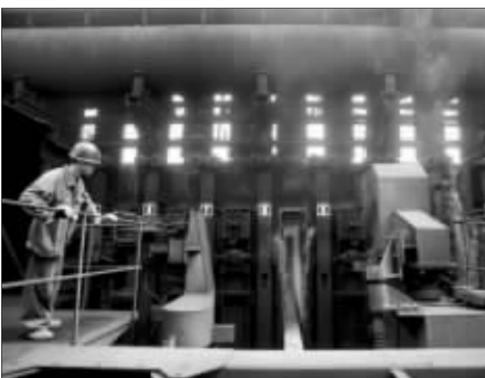
“煤化工是产业延伸模式,更是资源整合模式。”G开滦董事长裴华毫不讳言公司对煤化工的理解和实践,表示公司将充分利用和整合资源优势,开辟绿色煤化工发展新模式。

由“煤”到“焦”做大煤化工

裴华表示,公司正在执行“煤—焦—化”的发展战略,作为拥有丰富煤储量的资源型企业,G开滦在“煤”方面一直努力走在前列,今年1至6月,公司生产原煤376万吨,精煤135万吨,比上年同期分别增长6.11%和13.57%。但是,“煤”的优势需要向下游转移,同时汲取更多的优势资源作支撑,裴华强调公司当前在实现“煤”的稳步提升的同时,重点是建设和发展“焦”,通过产业结构的调整,扩大公司在炼焦方面的规模优势、成本优势以及销售优势。

据介绍,公司已经分别与首钢总公司和唐钢股份联手建设煤焦化项目,并且采用的均是国内最先进的6米顶装焦炉,环保手段和设施齐全高效。与首钢合作的迁安中化公司,已拥有100万吨/年焦炭生产能力,二期工程建设也已接近尾声;与唐钢合作的京唐港煤化工公司,直接承接原本由公司自身建设的200万吨/年焦化项目,所有在建项目建成后,公司将形成年产400万吨焦炭的能力。根据统计,该规模在煤炭上市公司中位居已建以及在建的焦化项目的首位。

裴华指出,由“煤”到“焦”,公司延伸的是产业链,



煤化工只有走“绿色”之路才有光明未来 资料图

更延伸的是对资源的综合利用。据介绍,开滦是我国著名的冶炼精煤基地,并率先在业内确立“煤钢联合”的煤化工模式。炼焦与同一区域内的首钢、唐钢合作,不仅可以有效地使用钢铁企业目前在焦化项目上成熟的经验和模式,还可以保障项目投产后,焦炭产品的销售出路、运输成本等问题,最大限度地降低运营风险。

由“焦”到“化”做强煤化工

在公司的发展战略和产业链条中,“化”是重点,是亮点,也将是新的经济增长点。“焦”的做大带来一系列副产品的增多,包括焦炉煤气、煤焦油、粗苯等等,裴华表示,G开滦当前的规划重点是“化”,利用“化”进一步延伸产业链,综合利用更多的资源,实现绿色煤化工。

裴华介绍说,今年7月26日公司股东大会已决定在京唐港200万吨/年焦化厂一期项目上增加建设焦炉煤气制甲醇项目。新项目是在焦化项目上的进一步延伸,一方面防止对环境造成的污染,另一方面充分利用炼焦过程中产生

的煤气问题,通过该项目,让煤气直接产生经济效益。

但这只是起步,裴华强调,公司位于环渤海和京津唐经济发展圈的腹地,河北省“十一五”规划已将京唐港开发区定位于煤化工基地,G开滦着眼于建设区域循环经济和绿色煤化工园区,在煤焦油深加工、粗苯精制等方面进行了深入、充分的研究和论证;其中,拟建的30万吨/年煤焦油加工项目,以规模大、效益好、设备和工艺先进被河北省政府列为重点建设项目,取得了相关部门的项目备案和环评批复;粗苯精制项目建设的准备工作也已全面启动。

随着“化”的延伸,公司绿色煤化工园区的政策优势、区位优势、交通优势、销售优势以及产品需求增长的优势将会得到更多体现。

近日国家发改委出台《关于加强煤化工项目建设管理,促进产业健康发展的通知》,裴华表示,《通知》对不同的企业影响不同,但对具备比较优势、能够综合利用多种资源开发和延伸绿色煤化工产业链的G开滦来说,将是一次机遇。

广安爱众“一卡通”年增收两千多万元

□本报记者 陈伟

水电气营销管理系统包括银电联网系统、代码表系统、抄表仪系统、外网查询系统,在2005年1月投入运行。这套系统改变了以前水电气“跑漏滴冒”的不良收费情况,使公司水电气费收入大幅度提高,用户交费变得十分方便;同时,公司

水电气表计资产管理全面启动,表计的入库、校验、更换全面规范;各种水电气业扩流程逐步得到规范,涉及用户的水电气安装、验收环节实现了标准化,使公司内部的安装管理得到了很大的提高,同时业务收入也大幅提高。

路出现大量库存,同时采购又带来腐败影响公平竞争。三是冗员太重。四是负债非常高,重组时有3.5亿负债,高达47%的负债率,远高于行业的平均水平。在这样的背景下政府主导重组,2003年10月新股东进入开始接管。

大调整大转型

倪夕祥介绍说,从2003年11月到2004年10月,新管理层开始对公司进行大调整、大转型。一是取消二级核算制,统一收银,各商场经理不再碰钱,公司成立120人的收银中心统一收

重组效应显现

“从2003年9月刊登收购公告到2004年10月新董事会成立,再到现在的业务结构大调整,长百集团用两三年的时间较成功地完成了一次重组及业务结构大调整”。倪夕祥说,2003年委托接管时,长百困境重重。一是作为国企,长百在1995年到1998年受到冲击,如业态转型没有跟上超市、卖场、流行百货的步伐,将大股东的优势产业连锁店业务作为未来加快发展的第二主营业务。

银,解决了经营上的散乱漏等弊端。2004年又统一联网收银。二是成立招商部统一招商、统一合同管理。三是推进零库存管理,全面实行联产联销。四是降低负债,从2003年到2005年上半年还银行1.2亿元,还供应商货款4000多万,负债率降到30%,公司负债由3亿多元降到1.9亿元。财务费用每年可节约八九百万。

公司在2004年5月开始探讨主营业务转型,2005年末到现在进行了业务结构调整,将公司的百货业态定位为从低档百货向中高档百货、时尚百货转型。淘汰

■公司一线

G恒顺打造世界级醋业航母

□本报记者 鲁长波

G恒顺(600305)日前召开的2006年第二次临时股东大会,以100%的赞成率,批准了G恒顺投资1275万美元与新加坡JHS控股有限公司合资成立“中新合资江苏恒顺调味品有限公司”。

据介绍,合资公司将投资7500万美元,实施20万吨香醋及其衍生产品的扩能改造,该项目将于今年10月份正式开工,2007年底前投产运营。项目

建成后,G恒顺国内市场占有率将从4%提升至10%,食醋销售收入达到10亿元,年增加利税1亿元以上。在此基础上,实施二期扩产改造,力争远期食醋产量扩产到50万吨,国内市场占有率达到20%以上。合资公司将在综合考量的基础上逐步收购恒顺醋业在山西、重庆、徐州等地投资的企业,统一品牌、统一市场、统一研发、统一营销、从而真正打造世界级的醋业航母。

G闽阳光产业结构调整出效益

□本报记者 陆宏

G闽阳光(000671)日前公布了2006年1至9月业绩预增公告,预测2006年三季度预增,较去年同期上升1400%至1500%。

据了解,此次公司业绩增长主要得益于公司控股子公司上海天骄房地产有限责任公司销售状况良好以及部分2005年末已售未竣工资源于本期竣工交付结算,房地产业务结转销售收入,因此预计将导致今年1至9月净利润比上年同期上升

1400%至1500%。不过,公司董秘在接受采访时表示,由于去年同期公司正处于产业结构调整时期,因此与去年同期的数据对比并无实际意义。他表示,公司更注重今后在产业结构调整完成后的发展状况。

据介绍,G闽阳光下半年将适时调整尚未开工项目的规划设计,进一步发挥产品创新、客户细分等方面的优势,应对市场已经出现或可能进一步出现的观望气氛,促进销售,确保全年经营业绩和增长计划的实现。

G合力产销两旺巩固龙头地位

□本报记者 张侃

G合力(600761)今天公布的2006年中期报告显示,该公司继续保持了良好的发展势头,主营业务收入、净利润均实现了大幅增长,2006年上半年实现主营业务收入12.46亿元、主营业务利润3.16亿元、净利润1.26亿元,分别较上年同期增长54.64%、56.65%和69.58%,进一步巩固了行业龙头地位。

该公司坚持以建设合力工业园为契机,不断提升自主创新能力和加强培育核心竞争力。受内需拉动,公司主导产品出现

产销两旺的形势。同时,公司海外市场拓展良好,今年上半年合力叉车出口就已达到去年全年的水平。随着合力工业园建设进展顺利,小吨位内燃叉车事业部、桥箱事业部一期等工程项目相继投产,公司产能也将得到适度扩张。

此外,为规范运作、优化治理,公司分别接受深圳合力、安徽合力工业车辆进出口、上海合力工程、新疆合力4家子公司自然人股东所持所属公司股权的托管,并限期将其纳入了会计报表的合并范围。至此,公司已基本解决了内外销的关联交易。

G中企着力提升自身竞争优势

□本报记者 李锐

房产新政对相关公司影响究竟几何?G中企(600675)日前召开2006年中期投资者电话会议,面对众多来自国内各机构投资者“连珠炮”似的发问,中华企业管理层表示,公司将积极应对外部环境的改变,重点打造自身竞争优势,赢得市场先机。

今年5月国务院为促进房地产业健康发展而推出的“国六条”新政,这对相当一部分房地产业上市公司提出了新的课题。G中企董事长朱胜杰表示,公司已经有针对性地制定了近期经营目标,即全力打造企业核心竞争力(产品、品牌、文化),抓好企业资源整合,实行精细化管理,加强投资者关系管理,增强公司透明度,改善融资结构,加强管理和提高企业运营效率,重点抓好品牌建设以及关于正确把握行业走势,做到均衡、可持续发展,提高股东对公司发展前景的信心。

G中企总经理孙勇介绍说,

目前公司在建和待建项目主要有15个,预计2006年内总在建筑面积112.5万平方米,其中年内新开工面积58.7万平方米,预计竣工面积35.6万平方米,2006年末待开发面积50.2万平方米,滩涂土地储备4655亩(以上各面积数据不包括上海国际客运中心)。目前,公司财务指标健康、业绩稳步增长,并计划在融资结构方面有一个新的突破,改善相对单一的融资方式。

令人瞩目的上海港国际客运中心地块的权益状况和成本状况也是与会代表的兴趣所在。朱胜杰解释说,上海港国际客运中心由上海港国际客运中心开发有限公司开发,而上海港国际客运中心开发有限公司由上海房地产经营(集团)有限公司与香港万兴实业有限公司共同投资设立的上海浦东金鑫房地产发展有限公司投资80.39%,与上海国际港务(集团)有限公司共同投资设立。上海港国际客运中心的建设将有效提升公司开发实力和品牌地位,提高盈利能力。

“新长百以时尚百货为第一主业”

——访长百集团总裁倪夕祥

□本报记者 高文力

“长百多样啦,经过三年半的拼搏,大重组大调整打造出一个新长百”。8月14日,长百集团(600856)总裁倪夕祥带病接受记者的采访,并陪记者逐层参观,从数码广场到淑女广场及时尚店、生活馆等,经过业务调整及装修后,长百开始显露新姿态。倪夕祥介绍:长百集团将以中高档的时尚百货为第一主业,将大股东的优势产业连锁店业务作为未来加快发展的第二主营业务。

路出现大量库存,同时采购又带来腐败影响公平竞争。三是冗员太重。四是负债非常高,重组时有3.5亿负债,高达47%的负债率,远高于行业的平均水平。在这样的背景下政府主导重组,2003年10月新股东进入开始接管。

倪夕祥介绍说,从2003年11月到2004年10月,新管理层开始对公司进行大调整、大转型。一是取消二级核算制,统一收银,各商场经理不再碰钱,公司成立120人的收银中心统一收

银,解决了经营上的散乱漏等弊端。2004年又统一联网收银。二是成立招商部统一招商、统一合同管理。三是推进零库存管理,全面实行联产联销。四是降低负债,从2003年到2005年上半年还银行1.2亿元,还供应商货款4000多万,负债率降到30%,公司负债由3亿多元降到1.9亿元。财务费用每年可节约八九百万。

公司在2004年5月开始探讨主营业务转型,2005年末到现在进行了业务结构调整,将公司的百货业态定位为从低档百货向中高档百货、时尚百货转型。淘汰

了500多中低档商品,引进300多中高档品牌。引进新的运动休闲、淑女装等专区,目前公司已经完成了经营战略上的根本性转型。在组织结构上,人员向职业化、专业化、年轻化转型。从2006年开始,公司每年可完成3000万元到3500万元利润。

在未来规划上,倪夕祥介绍说,一是将时尚百货作为公司的第一主营业务,保持公司持续发展能力,二是在适当的时机以适当的方式将控股股东经营的连锁酒店放入上市公司,加快公司的发展步伐,以更好的业绩回报股东。