

陕西上市公司股改进入尾声

□本报记者 王原

随着西安饮食(000721)昨日公布股改方案,陕西上市公司的股改工作基本告一段落,除了重组困难的*ST长岭和*ST精密之外,有条件的公司已

悉数进入股改程序。

西安饮食方案显示,公司流通股股东每持有10股将获得3.6股的转增股份,相当于每10股获送2股。据记者了解,陕西省政府最初推动股改时,西安饮食曾被列入2005年

底进入程序的7家公司之一。该公司为推迟至今天启动股改,公司副总、董秘陶光仲解释说,主要原因是基于过去股权比较分散的实际状况,公司一直未能寻求到合适方案。现经过2006年6月的整合,即西安

市国资委及部分法人股东将所持股转让让给西安旅游集团之后,西安旅游集团形成控股之势,经过酝酿协商,终于拿出了对非流通股股东和流通股股东均有利的方案。

据记者了解,西安市政府

已经部署西安饮食和西安旅游(000610)两家上市公司着力整合资源,分别发挥其餐饮与酒店主业的竞争优势,作为国有主导的旅游资源,协助西安市将旅游产业打造成真正的支柱产业。

■公司一线

G夏利调整多款车价格

□本报记者 丁昌

G夏利(000927)今日宣布,即日起对旗下的威姿、威乐、N3进行价格体系梳理,多款车进行了价格下调,调整幅度从1000元到5000元不等。其中,威姿1.3L手动档车型由71800元下调至66800元,降幅达7%。

针对本次价格调整,天津一汽夏利销售公司副总经理苏连元表示,从1986年9月至今,天津一汽生产轿车20年,为了回馈消费者多年来对一汽夏利的厚爱,继续保持经济型轿车领头羊的地位,天津一汽进行了本次价格调整,同时也意在为即将到来的金九银十做好准备。

行业人士分析,夏利轿车20个月累计保持单一品牌销量冠军,此次夏利N3的价格调整,必将会巩固和扩大夏利轿车的领先地位,并对中国车市产生深远的影响。同时,威志轿车已于8月18日下线,并与威姿、威乐混线生产。此次威姿、威乐的价格下调,有可能为即将上市的威志定价让路。一汽夏利通过预先调整威姿、威乐的产品价格,从而使威志系列产品的价格体系更趋合理,为威志的上市做好了市场准备。

格力获评中国品牌20强

□本报记者 姜瑞

今天出版的国际知名财经刊物美国《商业周刊》(中文版),公布了由该刊和全球性领先品牌顾问公司Interbrand联合评出的2006年“最具价值中国品牌20强”,格力、中国移动、联想等20个品牌荣膺其中。在这份榜单上,格力以品牌价值1.4亿美元、2005年营业收入22.8亿美元、净利润为6000万美元的优异表现名列第18位。令人关注的是,格力电器是家电行业唯一入选其中的品牌,而且也是入选其中屈指可数的处于竞争性行业的品牌之一。

据悉,这次美国《商业周刊》(中文版)和Interbrand首次评选中国最具价值的20个品牌,旨在让社会各界认识消费者对中国的产品和服务的认可程度。此次评审标准非常严格,入选的品牌价值必须在1亿美元以上,在调查中,Interbrand只关心财政稳固的企业,并且依据品牌的忠诚度、影响的地理范围和行业趋势来对企业评定。

G特变突破尖端产品技术

□本报记者 阮晓琴 徐虞利

G特变(600089)沈阳变压器有限公司为贵州至广东第二回直流输电工程换流站生产的首台±500千伏直流换流变压器,近日一次试验合格。该产品试验成功,标志着沈变已在国内率先掌握这一世界变压器制造领域最尖端产品的核心技术,并完全有能力高质量地自行生产±500千伏直流换流变压器产品。沈变是我国大型核电站、火电站、水电站和超高压电网所需的大型变压器生产制造基地。2004年G特变控股沈变。

±500千伏直流输电线路是我国输电线路今后的发展方向,G特变突破此项技术,将大大提高其竞争力,巩固其世界上最大的变压器制造企业地位。

ST陈香重组 鲁锦集团借壳上市

□本报记者 郑义 刘海民

ST陈香(600735)昨日推出公司重大重组方案,方案包括大股东股权转让、资产置换、债务重组、清理关联欠款,以及启动公司股改动议和全面调整公司高层等一系列重要内容。重组方山东鲁锦进出口集团公司将ST陈香进行脱胎换骨式的改造,结束其连续4年亏损的困难局面。

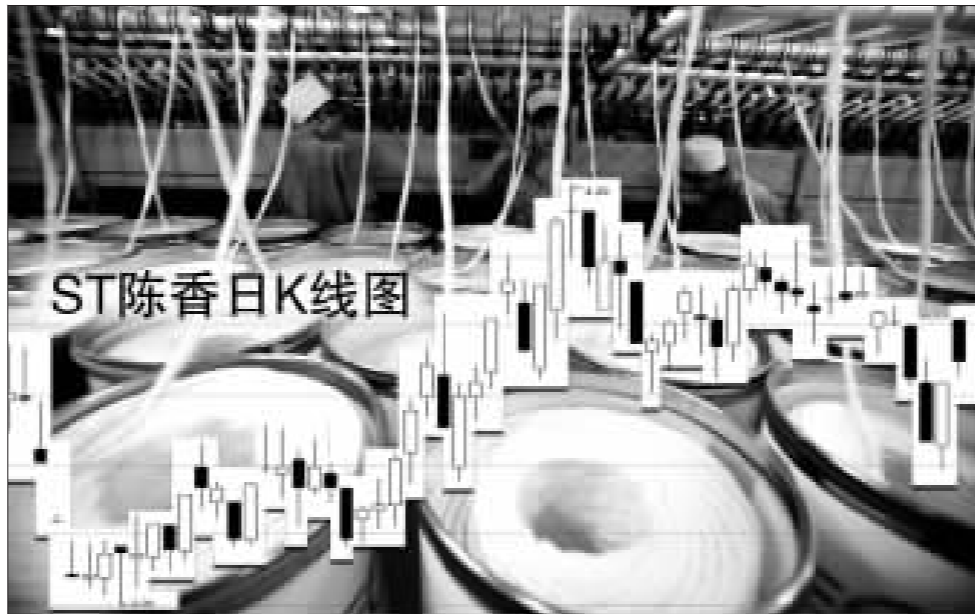
重组安排脱胎换骨

8月30日,公司第一大股东临沂市国资委与鲁锦集团签订股权转让协议,临沂市国资委拟将其持有ST陈香总股本46.09%的股权全部转让给鲁锦集团,鲁锦集团将成为ST陈香控股股东。根据一系列重组安排,原ST陈香资产及负债将被全部置出,同时置入鲁锦集团所属9家企业股权。

本次重组呈现综合式特点,公司股权转让与资产置换、债务重组、清理关联欠款为一体。鲁锦集团受让股权所支付的对价包括现金及代为清偿,具体方式为,鲁锦集团以总值89876740.14元的5家纺织类股权代ST陈香关联方清偿对公司87908662.47元债务;以总值45368665.00元的另外4家纺织类企业股权置换ST陈香36042050.98元的净资产。抵债和置入资产超出部分11294681.72万元资产,由鲁锦集团无偿赠予ST陈香。

鲁锦集团表示,本次重组获得主管部门批复后,鲁锦集团将与原非流通股股东共同提出进行股改动议。

ST陈香将重组董事会、监事会并全面调整经营班子。公司有关重组内容显示,鲁锦集团将在重大资产重组完成后向ST陈香推荐三名董事、二名监事,将在董事会、监



ST陈香希望通过重组转换主业,结束连续4年亏损的困难局面 张大伟制图

事会中占据绝大多数席位。总经理等高管人员也将由重组后的董事会重新选聘。

主业转型提升业绩

ST陈香重组各有关方面对公司重组后的前景充满信心,认为重组方具有一系列优势,本次重组将给ST陈香带来一系列重大变化。

首先是公司通过置出中低档弱势主业,置入鲁锦集团竞争力最强的业务板块,公司主业发生根本性转变。

据了解,鲁锦集团在同行业中具有突出的市场地位,巨大的外贸网络,从业人员具有丰富的行业经验。更具有发展意义的是,鲁锦集团正由纺织品出口企业转变为生产、销售、出口一体化控股公司,集团近年来建设了9家生产企业,并已进入盈利期,公司产品链趋于完整,竞争优势更加突出。

其次,公司重组后将彻底扭转经营局面,业绩有望大幅上升。根据备考报表,公司债务重组与资产置换完成后,公司净资产将增加到1.35亿元,每股净资产将由0.19

元/股上升到0.87元/股。根据模拟计算,公司2006年1至7月份净利润为668.08万元,2007年预计实现净利润1512.6万元,每股收益将从2005年的-0.11元上升为0.10元,公司净资产收益率将达到10.25%。公司资产质量规模及各项财务指标都将得到提升和根本性改善。

第三,通过本次重组解决了公司大股东股权被冻结、关联方巨额占款等一系列历史遗留问题。ST陈香实际控制人鲁锦集团及其关联方长期占用公司巨额资金,截至2006年6月30日,ST陈香应收鲁锦集团及其关联方占用资金113040510.82元。根据有关协议,公司关联占款将在重组实施后短期内全部解决,不仅减轻了公司财务负担和债务压力,而且为纺织业等置入资产提供了良好的运作、发展环境。此外,尤为重要的一点是,作为鲁锦集团的股东方新华锦集团,其主要领导人及团队骨干多人持有鲁锦集团的股份,集团形成的激励制度与体制优势将给ST陈香带来

更充足的活力,也将为公司完善治理输入新的内容。

新大股东实力雄厚

据介绍,鲁锦集团注册资本为7903万元,主要经营各类纺织品等进出口业务,截至2005年度,鲁锦集团总资产为913470760.62元。公司2000年通过ISO9002国际质量体系认证,被海关、商检、金融等部门评为信誉等级最好的单位之一,2005年合计实现销售收入23亿元。其唯一股东为山东新华锦集团,新华锦注册资本1.2亿元,主营对外投资。

据新华锦有关负责人介绍,集团拥有控股和直属企业132家,经营领域涉及国际贸易、金融投资、国际物流和房地产业,2005年集团实现出口额19亿美元,连续4年居山东省进出口企业首位。新华锦董事长张建华表示,重组成功后,新华锦集团将通过多种规范形式尽快将集团更多的优质资产陆续注入上市公司,使未来的上市公司成为山东省内外贸行业的龙头和标志企业。

“一口锅不涉及国家安全”

——苏泊尔董事长苏显泽详解引进SEB战略投资

□本报记者 赵旭

苏泊尔的诞生地浙江南部沿海玉环县,是台风每年经常光顾的地点。如今,由于苏泊尔与法国SEB签定《战略投资框架协议》,也引发了一场同行业激烈争论的“台风”。

不过,昨天召开的浙江苏泊尔股份有限公司第三次股东大会上,在大股东以及苏家父子等关联股东回避表决情况下,其他流通股股东以高投票率和高赞成率通过了与SEB《战略投资框架协议》等系列议案,董事长苏显泽在回答近来由此引发的争议时显得胸有成竹。

谈到近几日竞争对手们的指责,苏显泽一一给予了回应。

首先,正是出台了《上市公司收购管理办法》,才为双方战略合作提供了难得机遇。至于是否违反股改承诺,更是交易开始前优先考虑的。苏显泽和律师提醒人们注意承诺:“本次战略投资所取得的股份在2010年8月8日前不转让或以任何方式出让、出售其本次

战略投资所取得的全部股份且自《框架协议》约定的交割日起的十年期间内至少保留苏泊尔现有或任何未来总股本的25%。”这一期限都远超过公司股改时的承诺时间,而且无论SEB及其母公司都是有足够能力的承让人。

其次,对是否涉嫌垄断问题,苏显泽十分激动地说,垄断有4条标准:第一,在中国市场上当年营业额达15亿元,苏泊尔现在是7亿元;第二,并购方当年并购10家企业以上,事实上SEB在中国仅有2家控股企业,还不是今年购入的,更何况这次的协议规定SEB今后只能与苏泊尔一家合作;第三,并购一方当事人在中国的市场占有率已经达到20%,实际上SEB在中国市场占有率很小,苏泊尔也只有10%;第四,并购后在中国市场占有率达到25%的,也构不成。苏显泽认为,炊具行业是一个充分竞争的行列,生产的企业众多,消费层次复杂,没有哪一家企业覆盖高、中、低档各个门类的产品,谈不上垄断。他表示,如今中国对外

开放程度越来越高,许多关系国计民生的大企业、大银行都引进外资股东,“一口锅又不涉及国家安全,以此为理由反对开放,其实是保护落后。”

应该说,SEB与苏泊尔都需要这份协议,这是全球第一和全球增长最快最具潜力公司之间的合作。

苏显泽认为,从SEB方面看,第一,虽然去年收入26亿欧元,排名全球行业第一,净资产收益率达20%多,但在欧盟、美洲和日本发达国家成熟市场上的增长率已低至2%至3%,产业转移不可避免;第二,在全球增长最快的庞大中国市场,SEB产品高昂的进口价格使得它难以扩大销售额,因此,与中国该行业占据龙头地位的苏泊尔的合作显得更加迫切,SEB看中的是苏泊尔的品牌优势、生产基地、销售渠道和年轻高效的管理团队。从苏泊尔方面看,第一,从2000年6000万元净资产支撑3.4亿元的销售,到2004年2亿元净资产支撑11亿元的销售,再到今年的7亿元净资产支撑20多亿的

销售,公司产能的迅速扩张对资金的需求是很大的。现在以每股18元/股价格向SEB定向增发4000万股,募集资金达7.2亿元,接近苏泊尔现在的7.8亿元的净资产;第二,SEB拥有上百项国际专利,其中9类产品全球排第一,尽管苏泊尔在炊具方面的设计、质量还是具有相当优势,但小家电方面与国际先进产品差距很大,而SEB小家电的销售额是炊具的4倍,苏泊尔需要SEB的技术转让和支持丰满自己的产品线;第三,国际化方面,苏泊尔仅在东南亚、越南占有一定优势,但进入成熟市场很难,SEB则能支持苏泊尔在这类市场成为其外国品牌。

苏显泽强调,正是双方战略利益的高度吻合和企业文化的相近,才使谈判在短短半个月内在敲定。

对于购并后“苏泊尔”这一民族品牌是否会消亡的质疑,苏显泽说,作为该品牌的创始人,难道不会比我们的竞争对手更加珍惜苏泊尔品牌吗?

新华股份业绩增长提升股改信心

□本报记者 张潮

今天是新华股份(600782)第二次股权分置改革股东大会股权登记日。对于新华股份部分流通股股东来说,因为有了第一次股改失败的记忆。新华股份此次将股改方案从首次股改的10送3股提高到10送3.3股,显示了该公司非流通股股东的股改决心和维护流通股股东利益的诚意。据新华股份股改工作小组介绍,大多数的流通股股东对目前的股改方案是满意的,愿意支持股改,并对于第一次股改没有通过表示意外。

本报曾经报道过新华股份第一次股改遭遇神秘机构狙击的新闻,新华股份有关负责人表示,公司通过大量的沟通工作,基本取得了流通股股东的理解和支持。

除了这次提高对价以外,更重要的是新华股份多年规范运作、稳健经营、注重对股东回报的良好市场形象,增强了流通股股东对于公司未来的信心。

资料显示,新华股份一直致力于主业的发展,已实现16年连续盈利,并维持了较高的净资产收益率。该公司高度重视对股东的现金分红,是国内上市公司中坚持年年现金分红的优质公司之一。作为国内同行业的龙头企业,新华股份钢铁线、铝包线的品牌知名度和市场竞争力在同类产品中处于领先地位。该公司2005年度净利润较上年同期增长11%,2006年中期净利润较上年同期增长39.3%,公司承诺2006年度净利润较2005年度增长50%以上,即2006年度的每股收益将至少达到0.24元。

中工国际委内瑞拉项目续签大单

□本报记者 陈钢

近日,记者从中工国际(002051)了解到,公司前不久收到了委内瑞拉环境和自然资源部签署对于委内瑞拉法肯州输水项目二期工程的最终验收证书,这标志着这个由中工国际负责承建的项目已经于2006年5月29日完工并进入质保期,同时,委内瑞拉环境和自然资源部还与公司签署了委内瑞拉法肯州输水项目二期商务合同补充修改协议,增加了部分输水管道的制造和安装,合同协议增加了1250万美元。由此,该项目二期商务合同总金额将达到9280万美元。

该公司发布的2006年度中期财务报告显示,报告期内,公司实现主营业务收入32.167万元,比上年同期增长7.55%;实现净利润4532万元,比上年同期下降10.23%。公司认为,报告期主营业务收入下降的主要原因是报告期内公司执行的苏丹电讯项目利润率较低,使公司报

告期主营业务利润率下降,同期利润有所降低。

分析人士认为,虽然公司中期净利润有所下降,但苏丹电讯项目利润率较低导致总体利润下降应该只能被看作为个案,公司的利润数据波动尚处于正常范围之内。从公司上半年的现金流数据可以看出,公司正在进入收获期,中报显示,公司上半年经营性现金流净额为15,606.74万元,比上年同期增长556.37%。在工程进度上,委内瑞拉法肯州输水项目二期、菲律宾Banaog农业灌溉项目、菲律宾综合渔港扩建工程项目等重点执行项目总体执行情况较为顺利。委内瑞拉法肯州输水项目二期、苏丹达尔和乌兹穆供水项目、委内瑞拉农业机械化工程、肯尼亚城网改造项目等一批重点项目相继进入执行期将可能为公司近期创造良好收益。此外,公司上半年新签合同额达到12,106.40万美元,为其未来的利润增长打下了良好基础。

G浦发投身公益实践社会责任

□本报记者 杨伟中

G浦发(600000)将承担社会责任作为企业发展的重要组成部分和可持续发展的原动力。由这家上市商业银行与中国预防性病艾滋病基金会联手发起的“121联合行动计划捐赠仪式暨浦发银行红丝带爱心行动”启动仪式,昨天下午在北京人民大会堂河南厅拉开了序幕。该银行也由此获得了中国预防性病艾滋病基金会颁发的人文关怀奖。据浦发银行董事长金运称,浦发银行将以开展公益活动开始,同中国预防性病艾滋病基金会展开更为全面而长期的合作。

上海浦东发展银行股份有限公司十分注重于“企业公民”意识。据了解,浦发银行自今年5月起就在全行发起以“抵御艾滋病,你我齐参与”为主题的“红丝带爱心行动”,通过企业内部网站设

置慈善捐赠主页为宣传平台,发动全行员工进行爱心专项募捐,在全国360余家营业网点张贴宣传画等形式,将活动引向深入。

据悉,上海浦发银行和中国预防性病艾滋病基金会签署了3份协议。根据协议,浦发银行将在未来3年出资100万元用于救助艾滋病孤儿项目,形成孤儿关怀的长效机制;利用该行网上银行资源,在该行主页为基金会开通网上捐助绿色通道,方便银行客户以及社会各界人士通过电子渠道进行专项捐助等。金运强调,作为一家商业银行,在以合理合法的方式获取利润的同时,还要将承担起一份社会责任作为企业应该做、必须做和值得做的重要使命。据介绍,浦发银行最近刚获得了由上海美国商会颁发的“企业社会责任最佳实践奖”,而且为获奖者中唯一非外资产的中资控股企业。

G森工行业竞争加剧净利下滑

□本报记者 高文力

G森工(600189)近日发布半年报,上半年实现主营业务收入5.87亿元,同比增长1.68%;实现主营业务利润1.54亿元,同比增长5.31%;实现净利润2607万元,同比下降48.08%。公司上半年净利润为何下降如此厉害呢?

据有关人员介绍,上半年公司净利润下滑主要源于三个方面:

一是金桥木业出现亏损。今年上半年金桥木业实木复合地板代加工利润从每平方米3元下降至亏损状态,且公司代加工业务的客户单一,风险无法分散。其次是受人民币升值的影响,实木复合地板出口业务的利润率下降,最终导致金桥木业上半年出现亏损,而去年同期净利润为500多万元。

二是人造板行业的竞争加剧,利润率下降。2005年全国新增刨花板产能约200万立方米,大亚集团、亚洲创建、河北正定、福州人造板等生产企业新建产能逐步释放,行业市场竞争加剧。公司刨花板在生产成本上升情况下,终端价

格涨幅十分有限,导致公司人造板业务虽然开工率上升但是利润率出现下滑。

三是管理费用的上升。公司上半年管理费用同比增长36.51%,主要是人工工资、养老保险费增长所致。

此外,由于以三剩物为原料生产加工的综合利用产品实行增值税即征即退政策于2005年底到期,导致公司补贴收入同比减少848万元,以及财务费用同比增加643万元,也是上半年业绩下滑的重要原因。

据行业研究人员分析,虽然上半年该公司木材产品主营业务收入同比增长14.48%,但从全年来看,受木材砍伐总量限制,下半年公司木材产品收入增幅有限。而人造板和实木复合地板的状况下半年不会出现较大改善,由于人造板行业的竞争加剧,短期内对公司业绩增长不会产生实质性贡献。公司日前公告,吉林森工集团已经完成改制,员工持股35%,国有持股65%。改制后,集团整体上市的可能性或将不复存在。