

佛山市着手打造上市公司“佛山板块”

□本报记者 霍宇力

广东佛山市金融办主任倪全宏近日对记者表示,目前当地政府促进本地民营企业上市的工作正在加速,争取用3年时间推动10家左右企业上市,在我国资本市场形成“佛山板块”。

据了解,广东省佛山市地处珠三角核心地带,拥有顺德、南海等以发达的民营经济闻名全国,产值超亿元的民营企业超过400家。但目前佛山包括海外上市共有13家上市公司,与快速发展的民营经济水平相

比,佛山市的资本市场发展速度偏慢。而与长三角地区比较,佛山市的资本市场利用程度差距也比较大。江苏无锡市与佛山经济发展水平相当,现已拥有上市公司35家;县级市江阴也有上市公司18家。

佛山市金融办有关官员称,其实佛山市内不少民企经过多年的打拼,已经发展成为了国内某个行业的龙头了,但由于没有上市,也没有借助资本市场做大做强,所以至今仍然只是“隐形冠军”,发展也受到很大制约。而从区域经

展而言,不能通过上市融资,实现民营企业从家族式管理到现代企业制度,从劳动密集型到资本密集型的过渡,区域经济增长模式,实现经济增长方式的改变。

从去年开始,佛山市政府将企业上市、利用和发展资本项目,作为发展地方经济的一项重要战略。当地各级政府先后成立“上市办”专职本地企业上市工作,同时,还出台了一系列对企业上市的优惠和奖励政策,只要企业进入上市辅导期,

就能获得政府的财政补贴,而对成功上市的企业,更是进行“100万元”的重奖。

今年7月25日,佛山市顺德区的德美化工,成为IPO重启后按“全流通”规则发行的首家上市公司。据介绍,经过一段时间的筹备发动,目前佛山市已有6家企业也已进入了上市辅导期,另有6家企业正在股份制改造,20多家企业进入上市筹备阶段,80多家企业表达了上市意愿,形成了申报、辅导、改制、意向的完整上市梯队。

佛山市金融办有关人士表

示,在这样的基础上,相信在今后几年内,佛山市将会出现企业上市的高潮,形成证券市场上的“佛山板块”。

据透露,设想中的“佛山板块”,将以中小民营企业为主力军,主要包括陶瓷、家电、玩具、纺织、铝型材等行业。佛山市金融办还透露,下一步将启动与深圳证券交易所的合作,争取把佛山市作为深圳中小企业板重点发展的地区,开展调研、培训、辅导等专项工作,全力推动中小民营企业登陆深圳中小企业板。

S宁新百 股改方案维持不变

□本报记者 胡义伟

S宁新百(600682)今天刊登关于股权分置改革方案股东沟通协商情况的公告。

根据该沟通协商情况公告,S宁新百表示,公司非流通股股东根据实际情况以及协商结果,决定公司股权分置改革方案维持不变。

根据公司此前公布的股改方案,公司将以资本公积金向流通股股东定向转增股本,每10股流通股可获得8.38股转增股份,相当于送股模式下每10股获1.81股。

宁波韵升会计调整 对利润影响不大

□本报记者 陶君

宁波韵升(600366)昨日在公布业绩同比增长41%的三季度报告的同时,还公告为适应ERP管理系统,对存货核算方法进行调整的决议。针对有投资者询问存货核算方法调整对公司业绩有何影响,宁波韵升董秘傅健杰表示,这对公司业绩影响微弱。

记者咨询了中国注册会计师杨连朋,他表示,企业对存货核算方法一般采用“计划成本核算法”或“实际成本核算法”,如果从长期来看,两种核算方法对公司经营业绩几乎没有影响,如果存货近期价格波动比较大,公司存货又比较多的情况下,企业变换存货核算方法,对企业短期业绩可能有一定影响,但结合宁波韵升的实际财务情况,他认为影响不大。

“石库门”黄酒出深巷

□本报记者 杨伟中

昨天,40多位中小投资者在第一食品(600616)董事会秘书处的统一安排下,来到了公司全资子公司上海金枫酿酒有限公司,与公司部分高管进行了座谈,并饶有兴趣地参观了刚对外开放不久的第一食品黄酒酒事馆。

会上,公司有关领导向投资者简要介绍了第一食品的总体经营状况及核心主业金枫黄酒的市场情况,公司还特地邀请了申银万国食品行业分析师赵金厚对黄酒行业的现状和前景作了介绍。



第一食品“石库门”系列黄酒热销市场 徐汇 资料图

以“石库门”系列黄酒的产品热销和品牌高认知为标志,第一食品近年来在黄酒产业发展上取得显著成绩。一流的生产设备、先进的酿造工艺、立足中高端的市场定位和独特的口味等诸多因素,第一食品在短短几年时间内成就了沪上中高端黄酒市场的龙头地位。从公司第三季度报告看,公司经营状况良好,其中黄酒业务继续保持了稳健的发展态势,销售额达8737.55万元,同比增长19.44%。

在公司看来,此次建立黄酒酒事馆,是一个行业领先者对黄酒产业应尽的义务和应有的贡献。黄酒是世界三大最古老的酒种之一,但长久以来,其悠久的历史文化和丰富的内在价值一直被人们所忽视。第一食品希望借此黄酒酒事馆的建立,对中国数千年的黄

酒文化进行梳理,让更多人了解黄酒悠久的历史,认知黄酒深厚的内在价值。公司这一举措也得到了社会的肯定,据公司介绍,仅最近一周,来酒事馆参观的游客就超过了1000人次。

作为国内最早一批持续关注黄酒、关注第一食品黄酒业务的行业分析师,赵金厚认为,高档黄酒作为一个新兴的消费品种,近年来发展势头迅猛,预计今后几年黄酒仍将保持稳定增长。而随着更多人了解黄酒文化,认可黄酒独到的健康理念,其消费区域限制也将被逐渐突破。赵金厚表示,经过几年的运作,金枫酒业作为国内黄酒行业领先者的地位,无论

在经营业绩、发展速度,还是在对黄酒行业的贡献上,都已得到确立。第一食品作为一家诚信经营、勇于创新、具有股东意识的老牌上市公司,值得投资者长期关注。

一位长期关注和持有第一食品股票的投资者表示,此次参加中小股东沟通会,使他更进一步明确了第一食品发展战略以及培育并做大黄酒产业的思路和决心。而通过参观酒事馆,也具体了解了黄酒的历史与文化,并对公司经营管理的规范和高效有了更真实的感受与更直观的判断。更难能可贵的是,公司此次邀请行业分析师参与交流,使投资者在进一步了解公司的同时,加强了对黄酒行业的认识。

公司董事会秘书张黎云表示,本次邀请中小投资者参观酒事馆并不是一次针对季报的价值推介,而是公司常年投资者关系活动的一部分。从去年开始,第一食品就把投资者关系工作作为公司战略发展的一个重点,目前已经形成了一套完善的投资者关系管理体系。其中,定期举办投资者见面会、反向路演等各种与投资者互动的活动,已经成为第一食品投资者关系工作的一项重要制度安排。公司强调常态下的沟通,在做好企业的同时,不断提高透明度,增进相互了解和信任,共同分享公司产业发展的成绩,一起搭建属于大家共同的事业平台。

深康佳利润品牌双增值构筑企业优势

□本报记者 姜瑞

深康佳(000016)日前公布三季度业绩报告显示,今年1至9月份,康佳共实现销售收入85.6亿元,实现净利润4837万元,净利润同比增长38.79%。康佳集团股份有限公司董事局秘书肖庆表示,第三季度康佳在彩电、手机、汽车电子等关键领域都有不俗的表现,尽管所处行业竞争激烈,但受益于集团正在大力实施以“质量、创新、精品”三大

工程为主要内容的“价值经营”策略,康佳已经逐步构建起以利润提升和品牌增值为导向的全面竞争优势,继续在国内消费电子领域扮演领跑者的角色。

肖庆介绍说,随着消费电子业的迅猛发展,传统彩电行业正面临着从CRT向平板、从模拟向数字升级的历史性发展机遇。康佳在平板、数字这两个未来彩电业的核心领域均保持着快速发展的态势。1至9月份,实现彩电销售收

入72.51亿元,其中平板电视销售与去年同期相比增长超过500%。在数字电视领域,康佳率先推出了国内首批共计6款的数字电视终端产品,并开始在深圳、沈阳等地试销。同时,手机业务成为今年康佳业绩飙升的又一支柱,自年初在国内品牌中率先摆脱亏损局面以来,1至9月份,康佳手机已累计实现销售收入13.09亿元,其中第三季度销售收入同比增长40%,并持续保持着盈利的势头,为集团整体业绩提

升起到了明显的拉动作用。

在新兴业务领域,由于加大了对“白电”业务的投入,康佳节能保鲜冰箱等产品在市场上表现出强劲的增长态势。而在汽车电子业务上,康佳自主研发的汽车电喷产品已在重庆正式投产并使用在国产汽车上。目前,康佳已与国内多家汽车制造企业签署了合作协议,预计在3年内,康佳汽车电喷系统将达到每年40万套以上的销售规模,成为支撑康佳未来发展的又一支柱。

青岛海尔前三季继续保持“双高”

□本报记者 刘海民

凭借产品、技术等方面的创新,依靠国内、国际市场份额的稳定提高,在原材料成本上升的压力下,青岛海尔(600690)的盈利能力和盈利水平在今年前三季度继续大幅度提高。

青岛海尔昨日公布的2006年三季度报显示:前三季度,青岛海尔实现主营业务收入1466547.82万元,较去年同期增长10.37%;净利润26863.45万元,较去年同期增长26.19%;每股收益为0.225元。

此前,青岛海尔还公告了公司通过向集团公司定向增发

收购母公司空调资产及集团公司免除上市公司商标使用费等事项。对于公司上述举动,券商研究机构均给予了高度评价,认为母公司对上市公司支持力度不断加大,青岛海尔业绩增长更有保障。

青岛海尔三季度报披露,1至9月份,公司以创全球美誉为目标,在“人单合一”思路指导下,通过整合资源,对创造定单、获取定单、执行定单、直销定单、优化定单的全流程进行全员、全系统的创新。通过“目标、T模式、人单合一”的升级,搭建信息化系统,全面提升产品竞争力和企业运营的竞争力,实现高增长下的高增值。

据北京中怡康时代市场研

究公司提供的《中国城市家电市场零售监测报告》的调查数据显示,海尔冰箱、空调的市场占有率报告期内月月保持第一,继续成为行业的领跑者。

青岛海尔公布的三季度报显示,在规模和品牌方面,公司继续保持了行业龙头的地位,优势明显。目前,该公司产品覆盖了全球100个国家和地区,已经全面进入全球TOP10大连锁和国内外全部大连锁渠道。

就在此次公告季报前不久,青岛海尔2006年第一次临时股东大会还审议通过了关于向集团公司定向增发,收购其旗下的有关同业竞争资产的方案。根据青岛海尔披露的信息,

青岛海尔以每股4.97元的价格,向海尔集团公司(特定对象)发行142046347股境内上市人民币普通股(A股),购买其持有的青岛海尔空调电子有限公司75%股权、合肥海尔空调器有限公司80%股权、武汉海尔电器股份有限公司60%股份及贵州海尔电器有限公司59%股权。

对于青岛海尔这一重大资产收购行为,业内及市场人士均给予了较高的评价,认为此举是履行股改有关解决公司同业竞争的重要步骤,有利于进一步理顺上市公司与母公司的关系,完善上市公司治理结构,并为公司未来业绩增长注入强劲动力。

云铜定向增发投资矿山获股东赞同

□本报记者 高一

云南铜业(000878)昨日召开2006年第一次临时股东大会,关于向特定对象非公开发行股票的相关议案经分类表决顺利通过。根据定向增发方案,此次增发的募集资金投资项目主要为四座矿山、一个粗铜冶炼企业的收购及7项技改项目。有关资料显示,按照目前情况,如增发在2006年底完成,仅4个矿山在07年就将为公司带来约8亿元的净利润,待迪庆矿业达产后,4个矿山预计可向公司提供铜精矿125000吨,公司盈利能力将得到大幅的提高。公司有关人士表示,此次增发完成后,公司将拥有大量的矿山资产,可改善公司资产质量,突出主业,优化公司业务构架,完善产业链,增强独立经营能

力,提高盈利能力。

据了解,云南铜业今年以来一直着力实施以掌控上游矿产资源为目标的资源发展战略,根据公司“十一五”规划,公司将力争在2010年实现精铜60万吨的生产规模,矿山原料自给达到30万吨以上。而公司控股股东云铜集团由于拥有丰富的矿山资源储备而成为公司资源战略实施的有力后盾。目前,云铜集团已正式承诺,除此次增发注入公司的矿山外,力争在2年内逐步将集团所拥有的包括凉山矿业股份有限公司股权、迪庆有色金属有限公司股权在内的全部相关铜矿资产,以适当的方式全部投入公司。

云南铜业今日公布的季报显示,公司前三季度实现净利润82051.64万元,比去年同期增长近300%。

南宁糖业欲用套期保值稳定经营

□本报记者 凌力 实习记者 莫宗明

南宁糖业(000911)董事会日前审议通过了在期货市场开展套期保值工作等议案,公司表示,该举措目的在于提升业绩、助推稳健经营。

南宁糖业今年1至9月实现净利润同比增长14218%,预计2006年度同比增长300%以上。据介绍,糖价从2005年的2650元/吨大幅上涨到2006年2月份的5480元/吨,给公司带来巨大利润,2005年至2006年榨季提前完成了利润任务。而目前

糖价已下滑至4400元/吨左右,如果糖价继续下跌,则公司明年净利润将会受此影响出现大幅震荡。

据了解,南宁糖业是首家尝试运用套期保值工具的糖业上市公司,而广西规模较大的非上市公司南华糖业、南宁东亚糖业都早已在使用这个工具来规避价格风险。公司有关负责人接受采访时表示,为不受价格波动影响过大,保证公司正常生产经营收入,将适时引入期货套期保值工具。公司如在深入分析的基础上控制好风险,实现稳健经营目标是可期的。

锦江投资物流业务收入超过客运

□本报记者 张有春

锦江投资(600650)今日刊登的三季报显示,公司7月至9月实现净利润6215万元,计每股收益0.113元,比去年同期增长15.31%;1月至9月实现净利润1.937亿元,计每股收益0.351元,比去年同期增长24.9%。公司的收入来源主要来自于客运业和物流业,并且公司物流业呈良好发展势头,第三季度实现业务收入已经超过客运业收入。

公司有关人士表示,做大物流产业是公司发展的战略目标。今年,公司为落实2005年度股东大会提出的“适时发展专业物流”的战略目标,已经完成上海锦江国际低温物流发展有限公司工商注册设立工作,新生的专业物流公司即将进入运行。据公司今日公告,公司董事会通过决议,同意

由公司控股子公司上海锦江国际低温物流发展有限公司受让锦江国际(集团)有限公司下属全资企业上海市食品(集团)有限公司持有的上海尚海食品有限公司95%的股权、上海吴泾冷藏公司100%的股权和上海吴淞肉类联合加工厂100%的股权,合计收购价格为1.35亿元。

公司首席执行官杨原平非常看好专业物流业的前景。他表示,国家经济的快速发展,对低温物流的需求日益扩大,低温物流产业已获政府重点扶持。如果此次收购能顺利完成,参考国际物流业发展的规律和专业分工的模式,此举将成为公司迅速介入低温物流仓储业的良好契机。他还透露,为了上海锦江国际低温物流发展有限公司的发展目标,公司在合适的时候,将在全球范围内搜索合作伙伴。

一汽夏利前三季盈利同比翻番

□本报记者 丁昌

继日前向全国推出新一代自主品牌“威志”轿车之后,一汽夏利(000927)今日又递交了一份能让投资者满意的答卷,前三季度,公司实现营业收入607791.07万元,比上年同期增加17.94%;实现净利润30747.76万元,比上年同期增加105.78%。

公司表示,在产品开发上,公司今年重在优化产品结构,在原有产品基础上,前三季度重点为全新开发的“威志”轿车上市做铺垫,对于这款轿车,公司累计投资3亿多元,由国内外200多名

专业研发人员历时30个月精心打造完成。首次推出的1.3L和1.4L两种排量车型,不仅动力强劲、环保节能,而且市场定价合理。一汽夏利总经理王刚表示,一汽夏利始终坚持引进、消化、吸收、再创新的成长之路,努力提升自主研发能力,打造自主品牌轿车,威志轿车正是自主研发自主创新的成果。

对于生产经营,公司表示,公司通过调整销售策略,培育新兴市场,加快新产品开发等方式,对国内轿车细分市场产品需求结构发生的变化和发展特点进行了积极应对。

隧道股份承建上海轨交枢纽站迎客

□本报记者 李锐

记者昨日从隧道股份(600820)获悉,由该公司承建封站一年之久的的轨交二号线东延伸站将于10月28日重新投入运营,届时,市民可以在此站实现2号线与4号线的零换乘。

隧道股份相关负责人介绍说,世纪大道站将成为上海轨交网络体系中最大的换乘枢纽,是2、4、6、9号线轨道交通交汇的“四线零换乘”车站工程,在国内外可谓独一无二。

隧道股份有望在年内完成9号线车站主体结构施工,2007年年底实现6号线世纪大道车站试通车。届时,上海市民将真正享受到四线零换乘带来的出行便利。

据了解,世纪大道站由三条横向的2号线、4号线和9号线和纵向横穿而过的6号线共同形成“丰”字型,工程规模大、结构复杂。这位负责人表示,如此规模的改建、新建于一体的“四线零换乘”车站工程,在国内外可谓独一无二。

隧道股份有望在年内完成9号线车站主体结构施工,2007年年底实现6号线世纪大道车站试通车。届时,上海市民将真正享受到四线零换乘带来的出行便利。