

# 山东优质上市资源聚焦内地市场

□本报记者 朱剑平  
通讯员 王新宁

随着山东东方海洋在国内证券市场“百日上市”的梦想成真,在境内外证券交易所的争夺战中,山东的众多上市资源开始将目光聚焦于深圳中小板。12月12日,山东省省长韩寓群在会见深交所党委书记、理事长陈东征一行时表示,山东省正在努力补上金融证券工作“短板”,加大政

策引导力度,促进山东企业抢抓上市良机,不断推动山东优质企业上市。

据介绍,近几年山东经济发展迅速,许多优质企业在高速增长中急需融资,前几年山东许多企业将目光投向海外,有32家公司相继在海外挂牌上市。不过自从今年IPO开闸以来,山东企业在境内市场频率明显加快。

深交所理事长陈东征表示,以往境内上市主要受制于速度慢,而现在新的发行和融资制度体系基本形成,企业发行上市条件与上市预期更加明确,效率已丝毫不逊于境外市场。排队候审现象已基本消失。

据山东省证监局介绍,境内资本市场优势突出表现为“四高两低”,即发行价格高、融资额高、交易活跃度高、再融资便捷度高,发行成本低,维护成本低。目前中小企业板平均发行市盈率约24倍,高于绝大多数境外市场,企业可以更高的

发行价格募集更多资金。而在再融资方面,大部分境外上市企业得不到当地投资者认同,交易清淡,再融资可能性极小,几乎不能为未来发展提供足够资金支持。而内地市场再融资制度正在不断完善,包括认股权证、定向增发等多种融资工具创新,为上市公司提供了灵活多样的融资手段,优势更加突出。

据了解,今年山东已有8家企业在沪深股票市场公开发

行股票融资近46亿元,扣除央企因素,列全国各省市第一位;鲁西化工等3家上市公司通过定向增发等方式再融资32亿元,也居全国前列。还有6家企业已通过或正接受证监会审核,今年底或明年年初发行上市或进行再融资。

据了解,山东省证监局会同山东省发改委、金融办等政府部门,联合深交所,推出一系列扩大的政策,共促山东企业上市。

## S轻纺城欲将会稽山酒厂分拆上市

□本报记者 赵旭

S轻纺城(600790)日前召开了股权分置改革相关股东会,董事长茹关筠在回答流通股股东提问时表示,公司旗下会稽山酒厂未来的战略目标是分拆上市,取得更大的发展并为股东带来丰厚回报。

茹关筠透露,公司日前已对会稽山酒厂制定了“十一五期间规划”并上报有关部门。该规划归纳起来是十个字:“扩产、研发、拓市、联合、上市”,即进一步扩大

生产,提高产品附加值;研发一系列新的适销对路产品;广告上加大投入。他还表示,公司斥1.6亿巨资收购嘉善黄酒厂,主要是看中它在上海市场25%以上的市场占有率。

S轻纺城拥有会稽山绍兴酒有限公司51%股权,在今年11月21日成功竞买嘉善黄酒股份有限公司后,S轻纺城的黄酒销售收入跃居全国第二,仅次于古越龙山。S轻纺城今年三季报显示,黄酒收入已占公司营业收入的半壁江山。

## 皖维高新定向增发获股东会通过

□本报记者 张侃

皖维高新(600063)非公开发行的股票数量不超过5000万股的议案,在昨日的股东大会上获股东高票通过。

据悉,该公司本次非公开发行股票募集资金拟全部投资醋酸甲酯深加工技术改造项目。项目总投资23420.94万元,建设期2

年,投资回收期6.73年(税后,含建设期2年)。项目建成后,可年新增销售收入44357.14万元,年新增税后利润3982.66万元。该项目完全符合循环经济的要求,经济效益较好,并有一定的抗风险能力。

该公司今日还公布了预增公告,预计公司2006年度净利润较2005年度增长100%以上。

## 隧道股份首台商品化国产盾构下线

□本报记者 李锐

昨天下午,上海城建隧道股份机械制造有限公司的盾构生产车间内,国产地铁盾构“先行2号”披红挂彩,正式下线。作为国内第一台商品化的国产地铁盾构,“先行2号”标志着中国盾构产业化的建设进程又迈开了一大步,不久,它将交付买家,投入上海轨道交通建设。

据隧道股份总经理周文波介绍,国产盾构的研究课题是国家“863”计划重大专项,“十五”期间在上海市政府的大力支持下,该项目得以落户上海。2004年9月,中国首台国产地铁盾构样机“先行号”诞生于上海城建隧道工程股份有限公司,并先后在上海轨道交通

九号线区间段等工程中成功应用。

“先行号”推出后,因其自主创新的科技含量和良好的性价比,吸引了国家、市领导和众多地铁隧道施工企业的关注。2006年,国产地铁盾构被列入上海市重点新产品计划。此次下线的“先行2号”是继国产盾构样机“先行号”之后的第二台国产盾构,是隧道股份批量生产的首台国产盾构,实现了国产盾构从产品到商品的飞跃。目前,隧道股份已先后接到22台盾构制造订单。

另据了解,上海盾构设计试验研究中心亦于昨日同时揭牌。它以股份制、产学研联合的形式联合组建,将为盾构国产化道路的进一步拓展提供强有力的技术支持。

## 春兰将建立卡车零部件支撑体系

□本报记者 王璐

春兰日前宣布将投入巨资,争取于明年年初建立起卡车零部件支撑体系。

据了解,“十五”期间,春兰推出了承载质量3吨到19吨以上的载货、厢式、自卸、篷式和仓栅式,以及准拖挂质量22吨到35吨的牵引式等6大系列200多个品种的新型卡车。这些新品上市后,对丰富国产卡车的车型系列,提升卡车的档次和制造水平起到了重要的示范和带动作用。自2002年至2006年短短4年内,春兰卡车尤其是中型卡车的产销已位居同级别车前列。但是,由于春兰卡车采用了新型设计,原有的零部件供应体系跟不上整车开发的步伐,特别是社会上的一些零部件配套厂商,对春兰提出的零

部件新要求存在设计滞后和技术储备不足等问题,致使整体配套能力不强,从而制约了春兰卡车产业的快速发展。为此,春兰决定在实行全球化采购和借助社会资源的基础上,建立自己的卡车零部件支撑体系。

据悉,拟建的春兰卡车零部件支撑体系包括:以参股和技术投入的方式,与零部件生产企业联合开发零部件新品;围绕工序连续化、智能化、信息化的要求,形成卡车如底盘、桥、变速箱等重要零部件的自主开发系统;推行卡车零部件与整车同步设计及制造,使整车与零部件的匹配率达100%;新建数座大型卡车零部件周转库,原则上保证500公里以内地区零部件24小时到货,500公里以外地区零部件48小时到货,以在最短时间内保证供应等。

■价值看点

## 惠誉确认宝钢信用水平BBB+评级

□本报记者 禹刚

国际三大评级机构之一的惠誉昨日确认宝钢股份公司的长期外币发行人违约评级为BBB+,短期评级为F2。同时,惠誉撤销对宝钢的本币发行人违约评级,评级展望仍为稳定。

惠誉对宝钢的评级反映了宝钢稳健的经营状况,主要体现在销售量、产能、多样化的产品结构,以及规模效应的加强。同时评级也反映了该公司稳定的现金生成能力、成本优势,及其在保持强劲的信用水平的同时实现了在钢铁行业周期性波动中的迅速增长。

惠誉企业评级部联席董事陈东明指出,宝钢主要致力于高端钢铁产品,其国内需求量依然远高于国内供应量。宝钢的产品质量和声誉超过了大多数国内竞争对手,使其拥有较强的定价能力。宝钢雄厚的财务实力,包括低债务水平、稳定的利润率以及强大的现金生成能力,也对其评级起到了支撑作用。

定,显示了惠誉预期宝钢将从不锈钢和特殊钢的经营改善中受益。2005年,宝钢通过并购母公司资产,粗钢产能增长了近一倍,达到2000万吨,并进军不锈钢和特殊钢领域。截至2005年底,该公司的销售收入增长了115.9%,达到1266亿元人民币,经营性EBITDA利润率达到了23.8%,仍然高于许多国际同行业公司。

陈东明表示,宝钢销售收入基础的扩大和对上游资源控制的增强也支持了其稳定的评级展望,并在长期内支持宝钢的信用水平。中国钢铁业正处于发展时期,行业集中度仍不高。在这种情况下,产能过剩会加剧竞争,挤压利润率。另外,近两年来原材料价格涨幅较大,如铁矿石、焦炭和电力等。尽管如此,这些因素的影响仍处于宝钢能够控制的范围以内。

惠誉认为,凭借不断扩大的经营规模及在高端钢铁产品市场中的优势地位,宝钢能够抵御钢铁行业周期的影响。惠誉对宝钢的评级已经考虑了在行业周期内该公司可能具有的财务波动。

■股改进程

## S\*ST长岭 对价10送0.8股

□本报记者 陈建军

S\*ST长岭(000561)今天公布的股改说明书显示,流通股A股股东每持有10股流通股可获得0.8股的对价。

S\*ST长岭股权分置改革工作是以完成清欠工作为前提进行的。截至股改说明书签署之日,应承担划转人员费用方式冲抵资金占用款的相关议案尚需获得公司2006年12月14日召开的2006年第三次临时股东大会审议通过;且陕西省国资委以现金代长岭集团偿还资金占用款尚未拨付到位。由于无法确定相关人员划转事宜能否获得2006年第三次临时股东大会审议通过,及陕西省国资委代偿款项拨付到位日期尚不能确定。因此,S\*ST长岭本次股权分置改革相关股东会议的股权登记日、相关股东会议网络投票时间、相关股东会议现场会议时间将待上述清欠工作完毕后另行通知。

## S岷电 调高股改对价

□本报记者 袁小可

S岷电(600131)今日发布公告称,公司对股权分置改革方案的部分内容进行调整,提高了对价安排。

公司原对价方案显示,流通股股东每持有10股获得2.8股的对价。公司新的对价方案为,流通股股东每持有10股可获得3.2股的股份。除这一修改外,S岷电此次股改方案的其他内容不变。

## S太极 股改方案获通过

□本报记者 袁小可

S太极(600667)今日发布公告称,公司股东大会表决通过了公司股改方案,参加此次公司股东大会表决的全体股东赞同率为96.33%,流通股股东赞同率达78.96%。

根据S太极调整后的股改方案,公司将由除募集法人股之外的非流通股股东向流通股股东按比例支付其所持有的公司股份,使流通股股东每10股可获送2.5股股份对价。

## 企业领袖排行榜揭晓 上市公司老总成主角

□本报记者 唐雪来

12月10日,历时4个月的“2006年度最具影响力的25位企业领袖排行榜”评选终于在北京中国大酒店揭晓,招商银行行长马蔚华与万科企业股份有限公司董事长王石、华为技术有限公司总裁任正非、蒙牛乳业集团董事长兼总裁牛根生、国美电器董事局主席兼总裁黄光裕等25人入选该排行榜。

据介绍,马蔚华的综合得分为3.789,并在前瞻性、领导力、创新力与资本市场影响力等方面均取得了单项指标的前五名。

■公司直通车

## 宇通客车出口优势振奋市场信心

□本报记者 周帆

宇通客车(600066)股价近一段时期走势颇为强劲,引人关注,昨日该股又以涨停价12.32元报收。在昨日汽车板块整体走势并不强劲的情况下,宇通客车的表现引起了投资者对公司业绩的猜测。

宇通客车公司有关负责人昨日接受记者采访时表示,作为中国客车制造行业的龙头企业,公司目前经营情况良好,2006年度净利润较上年度增长率将不低于15%。

据介绍,近年来宇通客车公司在技术创新、管理提升、产业升级,以及多元化发展等方面取得了显著成就,市场经营、海外业务都呈现出快速增长态势。受国家政策扶持利好影响,我国客车出口平均单价也由2004年的1.64万美元提升到2.81万美元,而宇通客车出口单车均价在50万元人民币以上。

对于宇通客车股票在二级市场上的表现,该公司负责人慎重地告诉记者,宇通客车股票历史上出现涨停的情况很少,截至目前,公司都不存在应披露而未披露的重大信息。

该负责人表示,近日有不少投资者对公司中标联合国



郭晨凯 制图

采购大单表示关心。

据了解,联合国近日对外公布了2006年至2008年汽车采购大单,宇通客车是中国唯一中标联合国采购大单的企业。此次联合国的机动车采购大单总数为1.5万辆,分两批采购,第一批3000辆,22种车型,第二批7000辆,15种车型。

这位负责人说,中标并不等于订单。中标的企业并不能马上拿到联合国机构的订单。但作为联合国采购的指

定供应商,会为这些企业带来许多无形的益处。其中最直接的实惠就是,这些企业及其产品将会无形中拥有一个更大的客户群体——联合国的成员国和其他民间团体。成为联合国指定供应商是进入这些国家市场的捷径。此外,和联合国做生意不存在我国近年来在国际贸易中遇到的贸易壁垒方面的困扰。

“宇通客车股票在二级市场上受到投资者追捧,不会

是因为公司中标联合国采购大单?”公司负责人问道。

据介绍,由于宇通具有发挥自主知识产权的技术和品牌优势,2005年宇通共签订了2400台的客车出口合同,实际报关出口1089台,金额近8000万美元,为我国汽车出口实现贸易顺差做出了重要的贡献。同时,宇通“以技术换市场”的客车出口模式为中国民族客车业走向世界提供了宝贵的经验。

## 6个新品收入6亿元 北方股份尝到自主创新甜头

□本报记者 贺建业

北方股份(600262)生产车间内的工人师傅们为了保证37台旋挖钻机、近亿元订单合同的按时交货,近日正在加班加点。临近岁末,北方股份呈现出产销两旺的形势。公司方面透露,今年预计销售收入7亿元,其中,新开发出的6个新产品就能实现销售收入6亿元。

北方股份是由北重集团和英国、美两家公司合作成立且在国内较早上市的企

业。矿用自卸车是北方股份的一个主打产品,目前已销售1000多台。据公司技术人员介绍,成立之初北方公司完全依靠合作伙伴的技术,近几年北方股份加大自主创新创新的步子,先后研制出洒水车、煤斗车等一系列拥有自主知识产权的车辆,让合作伙伴开始刮目相看。公司在发展过程中,经历了从完全引进外国技术到消化、吸收后的再创新过程,目前已拥有多项自主知识产权,今年85%的产品销售收入来

自新技术、新产品。

近年来,该公司紧紧抓住铁路建设、公路建设快速发展的机遇,进军挖掘工程机械行业的多个领域,努力拓展矿用、挖掘机、旋挖钻机和零部件加工等四大业务平台的产业链,实现做大做强。据了解,旋挖钻机是建筑工地打桩的主要机械,随着北方股份研制开发的两种新形式旋挖钻机的成功推出,彻底改变了之前主要依赖进口的局面。北方股份继去年向市场售出首台旋挖钻机后,今年又发出4

个类型的钻机,由于其性能优越而深受市场欢迎。

据悉,北方股份的自主创新还领跑了中国矿用车辆的发展方向。今年1月,北方股份成功地为三峡上游截流生产出口斜式混凝土运输车,该车采用手动自动卸料综合控制系统,满足了三峡截流施工现场的特殊需要,目前这种车已经向国家申报了11项专利。现在,北方股份生产的特雷克斯三大系列20多种车型的矿用车辆覆盖了国内30个省市自治区。

■老总谋略

## 孙德良：“激情澎湃走楼梯”

□江海

“内地互联网第一股”网盛科技(002095)将于本周五在深圳正式挂牌上市。网盛科技作为内地专业B2B电子商务的标志性企业,自IPO获证监会审核通过那天起,就成为资本市场炙手可热的明星,甚至有人认为网盛科技将促成首支百元股的诞生。然而,网盛科技董事长孙德良对此却十分冷静。

孙德良说:“网盛科技作为内地互联网第一股,如果能创造高股价当然是一种荣誉,说明投资者认同公司的价值;但如果股价被炒得过高,背离了企业的价值,会给企业管理层带来巨大的压力。荣誉在前面跑,压力在后面推,我们将在荣誉和压力的夹缝中摇摆

生存,这对于网盛科技和A股网络板块的发展并不利。”

网盛科技是一家起点很低的创业型企业,1997年底,大学刚毕业的孙德良用仅有的靠高利贷借来的2万元启动资金,开始了网盛的创业历程。这些年来,互联网企业纷纷依靠国外风险投资“催长”,而孙德良却自始至终没有借助一分钱外援,完全依靠企业自身的赢利积累不断发展壮大,开创了网盛科技今天的局面,创造了一个奇迹。孙德良把这种发展状态称为“激情澎湃走楼梯”。在孙德良看来,一个企业“走楼梯”比“乘电梯”要稳健,即便摔跤还能爬起来再走;但是“走”的每一步都要“激情澎湃”,走得有力,这是创新的源泉。“乘电梯”虽快,但往往一出问题,就极可能会在瞬

间跌回到起点。

孙德良借用公司“激情澎湃走楼梯”式的发展文化,再一次对关于高股价的议论泼了冷水,他告诫说:“我不愿意看到网盛科技上市后出现股票被炒热的现象,希望广大投资者理性看待网盛科技的股票,网盛科技的股票也需要激情澎湃走楼梯。”

孙德良表示,未来网盛科技的发展战略将专注于B2B互联网产业,做好三件事情:第一,一如既往地推动原有的“会员+广告”模式;第二,积极开拓在B2B领域新的赢利模式,如化工专业搜索引擎等;第三,适当横向发展,把在化工领域取得的经验,能够相应克隆到其他行业,打造多个像中国化工网一样成功的专业网站。



网盛科技董事长 孙德良