

Companies

中国玻纤牵手弘毅投资加速扩张

□本报记者 王尧

中国玻纤旗下子公司巨石集团有限公司增资扩股,因为有了弘毅投资作为战略投资者的加入而备受关注。

此次代表弘毅投资的是珍成国际。据悉,珍成国际是注册在英属维尔京群岛 Rise Honour Investments Limited 即兴诚投资有限公司的控股子公司,兴诚投资的唯一股东为设立于开曼群岛的有限合伙企业弘毅投资基金,该基金的实际控制人为联想控股有限公司,投资人包括美国高盛等国际著名投资机构。此前,弘毅投资在国内

曾收购了江苏玻璃集团并于2005年6月23日在香港上市,还投资于济南汽配、先声药业、中联重科等国内知名企业。

根据中国玻纤透露的细节,珍成国际这次战略投资巨石集团采取的方法是,先在巨石集团增资扩股之前,从巨石集团原股东索瑞斯特手中受让3.84%股权,然后按照每股2.67美元的价格参与巨石集团的增资扩股,从而在增资完成后,中国玻纤持有的巨石集团股权为51%,仍占绝对控股地位;中国建材持有11.5%;振石集团持有11%;索瑞斯特持有8%;珍成国际持有18.5%。增资后的巨石集团注册

资本增加至1.51亿美元。而在本次增资前,巨石集团的股权结构为中国玻纤持有59.9%,绝对控股地位;振石集团股份有限公司持有15.1%;索瑞斯特财务有限公司持有25%。

业内认为,弘毅投资此次投资巨石集团,再次显示出了其战略眼光。中国玻纤作为我国最大的玻璃纤维及制品的制造商,其主导玻纤产品连续多年在国内同行业中位居第一。公司拥有国内最大、设备最先进的玻纤研发中心和试验室,公司产销量、出口量等多项指标长期保持国内第一,并且是亚洲第一、世界第四大玻纤生产销售商,而中国玻

纤的全部主营业务都集中在巨石集团中,巨石集团每年为中国玻纤贡献的利润占中国玻纤全部利润的90%以上。因此,巨石集团对中国玻纤的重要程度不言而喻。

从产业发展的角度看,目前我国玻纤年产量平均增速已经大大超过世界玻纤年产量的平均增长速度。同时,随着玻纤应用领域的推广、下游行业的快速增长和世界玻纤行业的产业转移,我国玻纤需求正在进入高速增长期,预计未来五年国内市场需求增长率将超过15%。在这样的背景下,巨石集团此次增资意在实现产能的进

一步扩张。据了解,本次增资资金将投入到该公司浙江桐乡年产12万吨无碱池窑项目建设。根据巨石集团现有的经营水平,项目实施后年销售收入有望达到7.91亿元,预测年平均净利润为1.7亿元。该项目已于2006年9月开工建设,预计2007年8月建成,投产后将每年为中国玻纤增加利润8600万元。

记者了解到,目前中国玻纤已具备了年产玻璃纤维及制品超过30万吨的能力,而且公司国内市场需求增长供不应求的状态。预计到2010年,公司总产能将达到70万吨。

沈阳机床预计将每年返税4000万

□本报记者 袁小可

沈阳机床今日发布公告称,公司从中国机械工业联合会获悉,《财政部国家税务总局关于数控机床产品增值税先征后退政策的通知》现已下发。自2006年1月1日至2008年12月31日,对数控机床产品实行先按规定征收增值税,后按实际缴纳增值税额退还50%的办法。沈阳机床及主要控股子公司中捷机床有限公司、沈阳数控机床有限责任公司

被列入上述文件附件名单。

公司表示,根据该政策的有关实施规定,政策对公司2006年经营业绩不会产生重大影响,对公司2007至2009年经营业绩的影响情况,将视公司数控机床类产品实际缴纳的增值税额而定,预计每年返还款项在4000万元左右。

此外,沈阳机床今日表示,目前沈阳市国资委、沈阳机床集团没有与任何投资人签订或达成任何有约束力的协议。

南京数字电视收费标准出台 中信国安称对公司有利

□本报记者 袁小可

中信国安今日发布公告称,公司近日接到南京市物价局《关于南京有线数字电视收视维护费标准的批复》称,南京有线数字电视收视维护费标准为每个主终端24元/月,家庭用户同户同址的第二个及以上终端收看公共数字电视节目和公共服务信息,不再收取有线数字电视收视维护费。对民政部门确定的低保家庭用户,有线数字电视收视

维护费每个终端10元/月,同时,在关闭模拟电视信号前,有线电视网络将保留传输5套模拟电视节目暂不愿意转换的有线电视的用户免费收看。

公司表示,南京市有线数字电视收视维护费标准的出台,将为公司数字电视基本业务及增值业务的推广创造良好的条件,有利于公司为有线数字电视用户提供更加优质的服务,同时促进公司有线电视网络业务盈利能力的提升。

■股改直通车

莲花味精“轻装上阵”进入股改

□本报记者 周帆

莲花味精终于在今日刊登了股权分置改革说明书,宣布公司进入股改程序。由于公司赶在2007年元旦钟声敲响前刊登了大股东占用资金清欠公告,莲花味精股改才得以顺利进行。

今日刊登的莲花味精的股改方案是:流通股股东每持有10股流通股将获得全体非流通股

股东支付的2.0股股份。非流通股股东由此获得所持非流通股股份的流通权。

股改实施后,莲花味精的无限售条件流通股股本将增加至6.825亿股,总股本保持不变。而股改方案实施后首个交易日,莲花味精原非流通股股东持有的非流通股股份即获得上市流通权。

莲花味精目前已刊登了停牌公告,公司停牌前股价报收在2.88元。

S明星电股改对价 10股可获2股

□本报记者 田立民

S明星电今日公告股改方案,公司非流通股股东向流通股股东每10股赠送1股,同时,公司以资本公积金向全体流通股股东每10股定向转增3股股份,两项合计,相当于流通股股东每10股可获得2股对价。

根据这一方案,公司非流通股股东的持股比例将由改革前的44.05%下降为32.93%,其中公司第一大股东明珠水电的持股比例将由改革前的28.14%下降到21.03%;同时流通股股东持股比例由改革前的55.95%升至67.07%。非流通股股东的送转股率为每10股送出2.52股。

陕西金叶 延期召开股东会

□本报记者 袁小可

陕西金叶今日发布公告称,公司原定于2007年1月5日召开2007年度第一次临时股东大会,由于陕西省国资委与香港万裕(集团)发展有限公司就改制重组陕西省印刷厂(原陕西金叶第一大股东)有关事项合作补充协议暂未达成一致,陕西省国资委建议延期召开此次股东大会。

公司表示,由于这一原因将导致此次股东大会未能如期召开,公司董事会正采取积极措施尽快召开本次股东大会,具体召开时间另行通知。

柳化股份 项目试车成功

□本报记者 陈建军

柳化股份今天刊登公告说,公司IPO募集资金项目——合成氨节能挖潜清洁生产技术改造项目于1月4日化工投料试车成功。这一项目,将为柳化股份每年降低1.3亿元的成本。

柳化股份合成氨节能挖潜清洁生产技术改造项目的关键技术是使用壳牌粉煤气化技术,该技术是当今世界上最先进的煤气化技术之一,具有经济、高效、节能、环保的特点。柳化股份的公告说,项目投料试车成功,将在降低原料煤采购成本及提高原煤利用率方面节约支出。经测算,在保持目前块煤与粉煤之间的差价及在该套装置正常生产的情况下,年可节约成本约1.3亿元。同时,项目的试车成功,为公司今后进一步做强做大主业,重点发展煤化工领域奠定了坚实的基础。但由于该项目尚处在试生产阶段,要实现长期稳定运行,尚需进一步努力。

广州国光 签订长期合同

□本报记者 袁小可

广州国光今日发布公告称,公司近日与美国一著名音响品牌客户达成了由广州国光生产专业音箱销售给该客户的销售合同,合同期限三年。

根据合同,如在期满前90天双方没有提出结束业务书面意见,合同将自动续期1年;广州国光须在2007年上半年完成11个产品的声学设计和模具制造,并通过安全认证,2007年7月开始交货,交货目的地为美国;合同规定该客户于每月的第一周内将未来4个月的交货需求滚动通知广州国光,广州国光据此安排每周交货量,目前双方已确认的第一个交货年度金额为1111万美元。

广州国光表示,专业音箱是公司上市募集资金的重点项目,该长期合同的实施将有助于公司增加高端产品销售收入。

■公司关注

新华百货十年亲历“小城大店”

□本报记者 王原

营业收入从7000万增长至18亿,总资产从6000万增长至13亿,净利润从500多万增至4000万左右。1996年上市至今,新华百货从一个毫不重要的“小角色”上升为全国闻名的“狠角色”,百货类上市公司中,其主营业务列入全国第十,净资产收益率列全国第三,各项指标均居西北第一。

现实基础是,新华百货所在的银川市,年GDP只有区区的280多亿元,社会零售品总额仅有80亿元,均属西北地区最小的省会经济。面对这一切,董事长徐鸣凤坦然地表示:“是挥之不去的危机意识促使我们十年来一直警惕地观望四周。”这种警惕直接催生了新华百货独特的“卡位意识”,使其在高度分散的百货业里,几乎垄断了银川市场。

初尝胜绩

1996年上市的新华百货,一直依靠着自身积累在银川“节衣缩食”地经营新华百货大楼,但由于区域经济弱势特点,95%的店内商品都属于外埠商品。对零售企业而言,这种致命短板,早让新华百货坐卧不安。而进入门槛极低的百货同业,很快就令新华百货感到了如芒在背的压力。

点燃这把火的是与其隔街

相望的银川新华购物中心。

当年,二者的关系已是水火不容,甚至员工间的关系都高度对立。是打得头破血流还是换位思考?讨论的结果是:“即使我们此次打败了‘街坊’,也非常难确保不会有新的对手参战。而告诫潜在对手的最有效办法就是令人知晓,与其以高昂代价与新华百货正面竞争,不如避其锋芒。”于是,在当地政府的支持下,徐鸣凤以上市募集资金直接并购购物中心,重新厘定了二者的市场定位,一举化解了低层次混战的危机。

而更大的收益是,这种实际上的“卡位行动”震撼了那些意图分羹者,使10年后最为核心的“新华商圈”渐成新华百货“独享之地”。

超市之战

新华百货常久以来,都经受着强大的外力考验,或有2001年入世时商贸业普遍对“外资狼”的焦虑,又有独特的惧怕内资的情结,“这主要是因为我们实在太弱小,外资商贸的三年过渡期对我们来说没有什么意义,因为光是内资巨头,就足以要了新华百货的命。”

徐鸣凤董事长在2001年第二次被迫使出了卡位招式,这一次的对手是主营现代连锁超市北京某知名国企。

作为中国一流的商业领袖,

该国企准备在银川创办首家现代超市的消息极大地刺激了新华百货“敏感神经”,因为当时银川还没有一家超市,干了二十年商业的徐鸣凤本人也不清楚“现代化超市”的准确意味。

同样是出于天然的抗争意识,新华百货管理层齐聚上海,3个月内彻底摸熟了外资卖场的运营规律,其“假扮顾客的摸底行为甚至引发了外资商场的怀疑”。但正是如此,数月后新华百货一群人硬是把“洋超市”原封不动地搬到了银川,而且成功抢在对手超市之前开门迎客。

这一次,新华百货真正震动了银川商贸业,新华超市的营业额在开业十多天内,都保持着每天100万的销售,连超市的铝合金门都被顾客挤断了3次。相应之下,后来者再也未能引起如此效应。

下注东方红

事实上,对新华百货“强势卡位”形成最大挑战的,来源于2005年的东方红广场。

当听闻有“时尚百货巨头”瞄上了这块位于新华百货商店相距300米的黄金地段之后,新华百货就进入了一次痛苦的抉择:这是新华商圈最后一块“拿得出手的资源”,品牌号召力强大的对手一旦进入,年轻消费群体势必大量分流;但这同样是一块代价高昂的赌注,年租金水平接近

3000万元,与上市公司年净利润几近持平,而且进入之后还会分流自家客源。租与不租,成了2005年新华百货最头痛的问题。

最终,董事会一致认为:“与其让别人弄得自己浑身不舒服,还不如自己一统江湖。”于是,新华百货果断出手,阻断了外来势力对新华商圈的染指意图。对此,外界评价说:也许是卧榻之旁岂容他人睡的传统思维起了作用,但实际上,新华百货此次押宝可谓押出了黄金10年的太平期。因为占有主导商圈的控制权之后,收益会逐年显现。事实上,徐鸣凤已经确认了此次关键卡位的成功所在:经过科学合规的错位经营,2006年1月开业的东方红广场,必将成为上市公司相当重要的利润来源,而且新华商圈已完全是新华百货的“势力范围”,谁来参战都要付出惨重代价。以至后来旁观者感慨,新华百货此招,可谓不战而屈人之兵,成功地确保了其利润水平及市场份额。

其实,精彩的卡位战略在新华百货还有几番案例。前者有上市公司并购东桥家电,抢在国美、大中等电器加盟商“叫座”之前,整合旗下所有卖场电器资源。这是新华商圈最后一块“拿得出手的资源”,品牌号召力强大的对手一旦进入,年轻消费群体势必大量分流;但这同样是一块代价高昂的赌注,年租金水平接近

■今日专访

上市公司成兵团经济发展生力军



图为天康生物董事长杨焰(左),兵团副司令员刘建新(右) 资料图

□本报记者 王伟丽

天康生物在深交所的挂牌上市,令兵团控股的上市公司家数达到13家。在共同见证这一历史时刻的时候,本报记者专访了新疆生产建设兵团副司令员刘建新。

兵团控股上市公司因其数量占新疆上市公司总数的43%而成为新疆资本市场的重要组成部分,为新疆经济发展作出了贡献。谈及此,刘建新再次强调,天康生物等上市公司为兵团经济的增长发挥了重要的推动作用,兵团上市公司是兵团发展新

型工业化的重要力量。

在兵团控股的上市公司中,涉农的上市公司有7家,这些上市公司利用资本市场和兵团大农业的优势,重点发展了棉花种植及加工、番茄制品、葡萄种植及葡萄酒生产、白酒和果蔬饮料等农副产品深加工产业。产生了一批如天业酒庄的葡萄酒、中基公司的番茄酱、伊力特的白酒、新农开发的牛奶等令消费者耳熟能详的品牌。

近年来,伊力特、青松建化、新赛股份、新中基等上市公司积极参与兵团的经济结构调整,如伊力特参与了兵团制糖行业的

破产重组、青松建化参与兵团水泥行业的重组、新赛股份参与兵团油脂行业的重组、中基公司参与兵团番茄制品加工行业的重组、冠农果茸参与兵团医药行业的重组等。这些上市公司通过资产重组,尤其是对兵团政策性破产的企业实施资产重组,不仅使自己做大做强相关产业,还使资源优势转化为产业优势。

在谈到上市公司利用募集资金拓展业务的有关问题时,刘建新说,上市公司通过融资平台在获得资金谋取自身发展的同时,也带动了兵团整体经济持续增长,壮大了兵团的经济实

力。兵团13家公司上市利用其融资平台,目前已累计从股市募集资金40多亿元,短短几年的发展,上市公司大部分已成为兵团企业中资产多、机制活、增速快、效益好的企业,成为兵团经济发展中最具活力的群体。

在谈到如何把握机遇让更多的企业走进资本市场的时候,刘建新说,兵团是国家重要的粮、棉、糖、生产和外贸出口商品基地。我们拥有丰富的资源,兵团现在按照基础好、发展好、重点培养的原则储备了一批上市公司,目前条件成熟的有3到5家的拟上市公司,预计在“十一五”期间陆续上市。

“做大”后 中储股份新目标直指“做强”

□本报记者 丁昌

从呱呱坠地到迅速成长为全国最大的仓储物流企业,从偏居天津到迅速扩展到全国11个省市,中储股份用了十年时间。值此中储股份上市十周年之际,记者专程采访了中储股份董事长、中储总公司总经理韩铁林先生和中储股份总经理谢景富先生。

记者:从1997年1月公司挂牌上市至今,中储股份目前发展状况如何?

韩铁林:从1997年上市至

今,公司一直坚持自己的主营方向,借力中国诚通集团和中储总公司,充分利用资本市场,进行资产重组和资本运作,大胆探索新的业务模式和发展途径,使资源得到优化配置。截至目前,公司总资产已经从上市初的1.7亿元增长到15.3亿元;总股本从5163万股扩张到6.21亿股;2006年主营业务收入67.8亿元,比上市之初增长11.8倍;实现利润1.25亿元,增长9.2倍;市值从2亿元提高

到40亿元左右。公司已于2007年1月4日正式成为上证180指数以及沪深300指数样本股。记者:公司上市后始终保持快速发展的态势,原因是什么?韩铁林:原因主要在于四个方面,首先,充分利用资本市场的机制和机遇,截至目前公司通过资本市场实现融资3亿元,更重要的是上市直接改变公司经营机制和经营效率,促进公司规范化运作;其次,公司快速发展与母公司的支持分不开,自上市以来,公司一直坚持实施中储总公司的整体上市思路,公司目前正在实施

定向增发,本次定向增发一旦完成,母公司80%左右的物流资产、接近一半的土地已经进入上市公司,但中储总公司整体上市是“动态性的,是一个过程”,在整体上市道路上,中储总公司作为资产重组平台仍将保留,作为国资委选定的资产经营公司首批试点,诚通集团会不断接受国资委划拨重组的央企资产,其中与物流相关的资产将由诚通集团划拨中储总公司,这些资产经过整理之后,未来可能进入中储股份;再次,公司所属的物流行业属于朝阳行

业,根据统计目前我国物流行业营业收入年均增长25%左右,作为仓储物流的龙头企业,中储年年均增长速度达到30%;最后,公司成长与富有经验、勤勉尽责的管理团队有直接关系。记者:公司将如何落实自身的定位,提高自身的竞争力?谢景富:公司今后的发展重点将从做大做强转变成为做强做大。公司已经实现做大,但尚未做强。在公司规模迅速扩张的格局下,如何消化资源,整合资源,发挥资源的综合效应,调整

内部控制和管理就显得更加重要,当然随着母公司整体上市阶段目标的完成,公司本身需要调整。中储今后要做以实体网络为依托的综合物流运营商,从原先单纯仓储为主的业务进行上下游延伸。公司目前的物流业务模式已由单一的仓储运输向包括仓储、运输、配送、国际货运代理、现货市场租赁、集装箱多式联运、仓单质押、大宗物资经销等多种服务延伸,具备了向以供应链管理为核心的现代综合物流转变的基础和运营条件。

内部控制和管理就显得更加重要,当然随着母公司整体上市阶段目标的完成,公司本身需要调整。中储今后要做以实体网络为依托的综合物流运营商,从原先单纯仓储为主的业务进行上下游延伸。公司目前的物流业务模式已由单一的仓储运输向包括仓储、运输、配送、国际货运代理、现货市场租赁、集装箱多式联运、仓单质押、大宗物资经销等多种服务延伸,具备了向以供应链管理为核心的现代综合物流转变的基础和运营条件。