

S兰铝和S山东铝并入中铝再进一步

两公司分别召开股东大会通过了换股吸收合并暨股改方案议案

□本报记者 石雨晖

S兰铝和S山东铝昨日召开了可能是公司历史上最后一次股东大会,讨论换股吸收合并暨股改方案议案。投票结果显示,S兰铝流通股股东赞成率为93.65%,S山东铝流通股的赞成

率为85.71%,议案均获得通过。据此,中国铝业将通过换股吸收合并S山东铝、S兰铝的方式实现在A股市场整体上市,S兰铝和S山东铝随后就将注销法人地位。

中铝回归A股,大手笔换股吸收合并山东铝业、兰州铝业,动

作干净利落,连“壳”都没考虑。在整个过程完成后,S兰铝和S山东铝将融入中铝资本战车,注销法人资格,成为中铝旗下的分公司。据悉,中国铝业将在3月底正式上市。

记者昨天参加了S兰铝股东大会。1999年,S兰铝设立股份公

司,次年7月上市,募集资金8.25亿元。2004年公司实施增发,募集资金10亿元。2005年,通过股权转让,大股东易主为中国铝业。2006年11月,公司推出换股吸收合并方案,以融入姿态迎接中铝回归A股,一并解决关联交易、未来再融资等问题。S兰铝最

后一次股东大会与往常无异,程序简洁、明快。董事长冯诗伟对广大投资者的关心、支持表示了感谢,表示面临更新的平台、更广阔的市场,公司在中铝大家庭中会发展得更好,为投资者做出更大贡献,会议在他大手一挥的“散会”声中结束。

浙江开展股指期货投资者教育巡讲

□本报记者 江燕

浙江证监局、浙江证券期货业协会主办的股指期货投资者教育浙江巡回报告会日前在证券交易活跃的台州和绍兴地区拉开序幕,两地近600名证券、期货投资者前来聆听了浙江证监局期货专家讲师团专家的精彩演讲。

股指期货作为一项新事物,蕴藏着高收益,也伴随着高风险,需要有针对性地对学生进行教育,培养投资者理性参与的意识。在产品推出前将培训工作做好,将来的市场可能更平稳一些,遇到的波折可能更小一些。报告会本着“把规则讲够、把风险讲透”的原则,配合做好股指期货投资者教育工作,传播股指期货基础知识,讲解期货市场规则,并将着重围绕股指期货的风险特征对投资者进行教育。

据有关人士介绍,股指期货投资者教育浙江巡回报告会在春节前将走遍浙江(不含宁波)所有的地级市及个别重点县市,并根据投资者反应,在春节期间继续开展股指期货系列宣传活动。这是继中国期货业协会与中国金融期货交易所开展全国巡回宣传后,国内首次由地方证监局组织大规模投资者教育活动。

西南合成投资组建精细化工公司

□本报记者 王屹

西南合成日前召开临时股东大会,审议通过了公司“对外投资及关联交易的议案”。根据议案,该公司拟将拥有异植物醇生产线作为固定资产出资,与其控股股东重庆西南合成制药有限公司、中国高新投资集团公司共同发起设立“重庆方鑫精细化工有限公司”。

据了解,西南合成的出资额为异植物醇生产线评估后确认值4406.14万元,重庆合成以现金出资1188.86万元,高投公司以现金出资700万元。新公司成立后,将主要生产包括异植物醇在内的半萜类芳香香料产品,并且拥有完善的法人治理结构,西南合成将持有其70%的股份成为控股股东。

资料显示,此次西南合成以固定资产出资的异植物醇生产线,系2006年底公司以部分应收账款从大股东手中置换而来。这一方面解决了历史遗留问题,减轻了财务负担,另一方面也拓展了公司的经营产品范围,对于未来的发展十分有利。

有关专家介绍,我国虽然是维生素生产大国,在生产量和出口量方面都居世界前列,但在合成VE方面,全球VE市场却基本被西欧和日本垄断。究其原因,主要是由于我国没有完备的生产技术,合成VE的中间体主要依赖进口,因此,这也成为了制约我国相关产业发展的瓶颈。而西南合成置换进来的异植物醇生产线正是主要用于生产维生素E的主要原料之一异植物醇及相关原辅材料。因此,大力发展异植物醇生产,具有巨大的市场空间。

西南合成有关负责人表示,公司将利用作为西南地区最大的原料药基地的优势,整合异植物醇生产线资源,在为内部生产VE提供配套中间体的基础上,致力于活跃医药中间体的外包订单业务发展,利用公司已有的销售网络,借助国内合成VE市场迅速发展的机遇,进一步将公司做大做强。

维维股份产业延伸赢得市场认可

□本报记者 吴耘

“维维豆奶,欢乐开怀”是早些年人们家喻户晓的一句广告语,维维股份也因此奠定了“维维”牌豆奶市场占有率高达80%的行业龙头地位,并且经年不衰,去年底公司又成功控股了“双沟酒业”,在知名消费品领域再展拳脚。成功的产业延伸赢得了市场认可,昨日该公司股票早早地封上涨停,分析人士认为,这体现了市场对其价值的挖掘。

维维股份主导产品“维维”牌豆奶粉名列固体饮料(豆奶)类商品2004年中国市场销售第一名。公司在中国豆奶市场处于绝对的龙头地位,其30多个生产基地横跨全国,拥有100多条现代化食品生产线,维维牌豆奶粉成为中国最畅销商品之一,被誉为“中国豆奶大王”,维维品牌深入人心。公司作为国家农业产业化重点龙头企业,享有“中国豆奶大王”的美誉,连续多年位居国内同行业首位,领先优势相当突出,今年以来,大豆原料降价,成本下降,盈利能力稳定。与此同时,公司还利用品牌优势、技术优势和资金优势,强势进军乳制品行业,不仅从澳洲大量引进高品质的奶牛,而且还大规模兴建优质奶源基地,并先后控股了徐州维维乳



郭晨凯 制图

业、新疆天山雪等多家乳业公司,乳制品市场份额不断扩大,“天山雪”乳制品也取得了良好的销售成绩。该公司日前又以8000万元的价格成功购得江苏双沟酒业股份有限公司38.27%股权,从而成为双沟酒业第一大股东。双沟酒业注册资本为8000万元,经营范围包括白酒生产、销售,水产品加工,房地产开发与经营,电子产品研制,农副产品销售,生物工程研究等。双沟酒业是一家知名度较高的酒类品牌企业,2005年销售6亿

元,2006年销售应该在9亿元。维维股份高层表示,收购完成后,将调动公司资源,助推双沟酒业走向资本市场。维维股份的行业地位和品牌优势使得日本大家制药株式会社以购并方式成为第二大股东。这使得维维股份的未来发展增加了一层想象空间。据公开资料,日本大家制药株式会社是国际上著名的集医药品、保健品、健康食品、医学检验试剂等的研发、生产、销售为一体的大型综合性制药企业,具有80余年的悠久历史。1981年,大

家制药在天津成功地兴建了中国第一家中外合资制药企业——中国大家制药有限公司。20多年来,大家制药持续加大在华投资力度,先后在广东、四川、上海、天津等地陆续建立了9家独资或合资企业,经营效益好,投资金额高,社会影响大,覆盖面最广,是大家制药在中国大陆投资的特点。维维股份作为拥有“维维豆奶”、“双沟酒业”两大知名品牌产品的企业,加之外资股东背景,其公司价值和产业发展战略值得关注。

S桐君阁打造西部医药物流“航母”

□本报记者 王屹

S桐君阁款提出了打造西部地区“航母”级医药物流企业的运营发展战略。为了全面了解该公司的情况,近日记者采访了公司控股股东太极集团的有关负责人。

据介绍,太极集团作为S桐君阁唯一的非流通股股东,为了支持公司做大做强,在入主以后首先在发展战略上确立了以“批发生立、调拨扩张、药材谋利、零售生存”的经营方针,先后将集团内的医药商业体系全部注入桐君阁,为今后公司业绩的稳步增长奠定了坚实的基础;接着确立了“全国大区物流+省级配送+地区分销+连锁加盟药房”的现代医药物流网络体系的中长期发展目标,计划2至3年内将S桐君阁目前控制川、渝医药市场30%多的市场份额提升至50%以上,实现绝对控制川、渝医药商业物流渠道,辐射整个大西南地区的规划;2006年初,公司又开始步步为营,稳扎稳打的落实“精耕细作川、渝市场、辐射大西南”的战略发展实现方式。

S桐君阁目前已是西部地区规模最大的医药物流企业,拥有

川、渝地区级分销配送中心30余家,“桐君阁”连锁药店4,643家,连续三年被评为国内连锁药房最多的企业。“桐君阁大药房”、“西部医药商城”双双被评为重庆市“五星级药房”,并成功打造了桐君阁中药经营样板店30家,开发了“桐君阁”牌精制中药饮片系列产品110个。另外,根据有关评估机构资料,桐君阁有形资产按重置估价后净资产值将达10亿元左右,而且还不包括价值40亿的桐君阁核心的市场网络资源价值和品牌价值。

在谈到公司经营效益和未来前景时,这位负责人透露,2006年S桐君阁完成销售额达60亿元,2007年计划销售75亿元。今后太极集团仍将全力支持S桐君阁的发展,给予公司人、财、物等全方位的配合,力争在2008年实现医药商业销售规模突破100亿元,2010年达到130亿元,2015年达到200亿元。S桐君阁眼下正值股权分置改革的重要沟通期。这位负责人表示,这是公司发展史上的里程碑,是公司发展史上的里程碑。S股完成后,太极集团将保持对S桐君阁的控股比例不低于50%,做到绝对控股,持有股份在二级市场没有出售的计划。

山东七大举措迎接企业上市融资高峰

——访山东省发改委党组书记、副主任费云良



山东省发改委党组书记、副主任 费云良

□本报记者 朱剑平

山东去年一年中16家企业首次公开发行股票并上市,境内首发融资额居全国第一,境外上市企业占国内上市企业总数的近一半。昨天,山东省发改委党组书记、副主任费云良在接受本报记者采访时表示,山东去年创出了该省历史上首发融资的最好成绩,今年,山东省发改委还将联合省政府有关部门、山东证监局等,进一步加强山东发展资本市场的宏观规划与组织领导,至少还将推出12家企业上市融资。

费云良表示,山东今年将进一步采取七大举措,全面加强山东资本市场的发展。一是加强资本市场的宏观规划与组织领导。联合省政府有关部门、山东证监局与资本市场有关方面,研究制定全流通时代资本市场的总体发展规划。二是坚持直接上市与红

筹上市并举,抓住当前新股发行节奏加快的历史机遇,推动具有比较优势的龙头企业和高科技、成长型中小企业进入国内证券市场上融资。充分利用好与纳斯达克、韩国证券交易所的合作备忘录,推动企业到海外资本市场上融资,探索日本、英国、美国NASDAQ等资本市场,拓展企业上市渠道。三是不断调整和充实上市资源后备库。按照国家产业政策和构建和谐社会的要求,重点培植自主创新型企业、社会主义新农村龙头企业和服务业企业进入后备资源库,针对境内上市和境外上市分别举办专题培训。据了解,去年山东有日照港等8家企业在境内上市,招金矿业等8家企业在境外上市,3家上市公司实施再融资,共计从资本市场融资104.52亿元人民币,其中IPO募集资金83.86亿元,创造

了该省历史上首发融资的最好成绩,并位居境内首发融资额第一。截至目前,山东上市公司已达113家,上市股票121只。其中境内上市84家,境外上市33家。山东企业的集中上市,主要得益于山东省近年来在培育上市后备资源、境内外多渠道多形式推动企业上市等方面做了大量深入细致的工作。该省发改委党组书记、副主任费云良说:上市后备资源的“板凳深度”很大程度上决定着企业上市工作的可持续发展能力。为此,山东按照境内外不同市场的情况和要求,有针对性地在省筛选上市后备资源,建立了上市资源后备库。同时,还开辟了山东企业赴新、韩上市“绿色通道”,并与深圳、香港证券交易所也建立了很好的合作机制,日前山东发改委副主任李永健还被聘为深交所企业上市培育委员会三个地方

大通建设“接力”S*ST一投股改

□本报记者 莫宗明

S*ST一投日前公告对股改方案作出调整,因天津市大通建设发展集团有限公司于2007年1月10日通过竞拍方式成功获得公司大股东第一投资集团所持公司所有股权,其作为新的对价支付方将履行承诺,全力推进S*ST一投股权分置改革工作,对价方案仍为10送1.5375。

根据公开资料显示,大通建设于1997年成立,注册资本2亿元人民币。目前发展成为拥有10家控股子公司的大型企业集团,是“天津百强私企”前20强。大通建设开发了系列产品:如大通公寓、大通时尚花园、大通绿岛家园、大通商贸广场、大通会馆等等。其中大通时尚花园被天津市政府评为二十一世纪宜居示范工程住宅小区,大通绿岛家园进入了“2004年中国最具影响力楼盘100强”。

2007年1月10日,大通建设

通过联合竞拍获得第一投资集团股份有限公司持有的S*ST一投社会法人股69,722,546股,因为上述股权占S*ST一投总股本的28.625%,大通建设将成为新任大股东。

根据S*ST一投的非流通股股东沟通结果显示,大部分非流通股股东对股改方案表示支持。大通建设承诺将为未发表意见的非流通股股东垫付对价,积极推动S*ST一投债务重组工作,并在合适时机向S*ST一投注入优质资产,提升上市公司经营业绩,促进上市公司良性发展。

公司董秘陈煜对记者表示,股改能否获得通过是公司能否如期完成资产重组的首要前提条件,因而流通股股东最终是否认可股改方案,对公司发展前途以及投资者的利益具有重要影响。

S*ST一投昨日复牌延续了强势,10个交易日出现第9个涨停板,颇为引人注目。

■价值看点

威海广泰空港设备直面国际竞争

□本报记者 朱剑平

2002年,全部由进口产品垄断的中国大型机场地面设备,因为威海一家民营企业——威海广泰空港设备的介入而完全改观。目前国内唯一的一家规模上亿元的机场地面设备生产企业,近年来迫使进口设备降价幅度达30%至50%。1月15日,中国空港设备第一股威海广泰的路演,吸引了众多投资者。公司董事长李光太深具信心表示:借上市东风,公司将全面提高企业的技术创新能力,管理水平,五年内达到国内名牌产品,十年内达到世界一流品牌。

据了解,虽然威海广泰定价最终定为每股8.7元,但公司承销商有关人员却透露,在公司的询价中,89家机构的有效报价显示,全部机构平均下限已经超过9元,上限超过了11元。而众多机构之所以看好威海广泰,主要还在于公司所在的行业以及公司的综合实力。据国都证券谭伟民分析,航空业高速发展给公司带来黄金机遇。民航机队规模不断扩大,机场数量不断增加,航线网络继续拓展,客运、货运周转量大幅上升,需要大量的地面综合保障和服务装备。目前中国现有135个机场和9家航空公司的机场地面设备主要是90年代购买的,正在更新换代密集期,由此产生的设备需求每年约15亿元左右。另外,由于机场数量迅速增加,机场的扩建和改扩建,以及航班数量大幅增加、起降架次的密集化,对机场设备的需求大幅增加。根据中国民航工程咨询公司估计,由此产生的设备新增需求每年约15亿元左右。

在2002年威海广泰产品投放市场以前,我国大型空港装备,包括大型飞机牵引设备、飞机集装箱/集装箱升降平台、飞机启动气源设备、飞机除冰车、飞机高空作业平台等,几乎全部由进口产品所垄断。目前国外知名的空港设备生产商,如美国的FMC、S&S,法国的TITAN,德国的SCHOPE等,占有中国大型空港设备的主要市场份额。随着威海广泰对上述高端产品的成功开发并推向市场,迫使进口产品价格大幅下降,平均降价幅度在30%至50%之间。在这些高端产品方面,市场竞争主要体现为威海广泰和国外产品之间的竞争。

但公司董秘孟岩坦言,虽然公司形成了领先国内同行、快速赶超国外先进技术水平的核心竞争力。公司产品中集装箱升降平台、飞机气源车等产品技术达到国际先进水平,在稳定性和可靠性方面还有差距。不过,公司产品价格只有国外产品的2/3,性价比优势明显,再加上良好的售后服务,公司的进口替代空间巨大。

面对国际强大对手,威海广泰雄心万丈,路演中,谈到公司未来规划,总经理郭少平介绍说,在国内市场:将加大对三大航空公司,十大枢纽机场的开发,力争5年内市场占有率达到50%,占公司总销售收入的60%以上,中小型机场小航空公司市场占有率达到70%以上,5年内国内总销售收入达7个亿以上。国际市场:以东南亚、中东、俄罗斯为主攻方向,充分抓住以上地区航空业务高速发展的契机,5年内实现出口额达到3亿元。并争取在五年内建成国家级研究中心,具有世界一流测试技术国家级实验及测试基地。

放市场以前,我国大型空港装备,包括大型飞机牵引设备、飞机集装箱/集装箱升降平台、飞机启动气源设备、飞机除冰车、飞机高空作业平台等,几乎全部由进口产品所垄断。目前国外知名的空港设备生产商,如美国的FMC、S&S,法国的TITAN,德国的SCHOPE等,占有中国大型空港设备的主要市场份额。随着威海广泰对上述高端产品的成功开发并推向市场,迫使进口产品价格大幅下降,平均降价幅度在30%至50%之间。在这些高端产品方面,市场竞争主要体现为威海广泰和国外产品之间的竞争。

但公司董秘孟岩坦言,虽然公司形成了领先国内同行、快速赶超国外先进技术水平的核心竞争力。公司产品中集装箱升降平台、飞机气源车等产品技术达到国际先进水平,在稳定性和可靠性方面还有差距。不过,公司产品价格只有国外产品的2/3,性价比优势明显,再加上良好的售后服务,公司的进口替代空间巨大。

面对国际强大对手,威海广泰雄心万丈,路演中,谈到公司未来规划,总经理郭少平介绍说,在国内市场:将加大对三大航空公司,十大枢纽机场的开发,力争5年内市场占有率达到50%,占公司总销售收入的60%以上,中小型机场小航空公司市场占有率达到70%以上,5年内国内总销售收入达7个亿以上。国际市场:以东南亚、中东、俄罗斯为主攻方向,充分抓住以上地区航空业务高速发展的契机,5年内实现出口额达到3亿元。并争取在五年内建成国家级研究中心,具有世界一流测试技术国家级实验及测试基地。

带动和支持作用。

另外,费云良强调,山东在推动上市融资的同时,还将高度重视区域经济安全问题,他说:“全流通时代的到来和新收购办法的出台使得上市公司控制权容易发生改变,收购、反收购、恶意收购大大增加。上市公司控制权的转移不仅会导致资源流失,而且将危及到区域安全,影响到社会稳定。丧失控制权一定程度上意味着失去资源整合的载体,很多经济政策和行为将难以贯彻实施,而且可能因为被纳入对方的产业链,被动的接受不利的产业安排。为确保上市公司控制权不被转移,防止恶意收购,山东省发改委还将与各级政府及有关方面之间将建立联动机制和应急预案。”

另据了解,山东还将在发展完善地方产权(股权)交易市场等方面有所作为。