

# 襄阳轴承:股权转让存在不确定性

□本报记者 陈建军

在湖北省国资委批复襄阳轴承股权转让9个多月后,国家国资委和中国证监会至今都未允许具有外资背景的天胜轴承集团有限公司入主。襄阳轴承今天一则含糊其辞的公告,多少透露出股权转让背后存在的变数。因股价连续三个交易日累计涨幅偏离值超过20%,襄阳轴承今天刊登公告说,公司大股东

襄阳汽车轴承集团公司向天胜轴承转让4191.3308万股国有法人股,虽然已在去年6月14日获得湖北省国资委的批复,但至今仍在等待国家国资委有关股改后的上市公司国有股权转让政策的出台,该事项具有较大不确定性。目前,襄轴集团与天胜轴承的股权转让仍处于报批过程之中,尚未有意向与其他方接触。

天胜轴承得以从襄轴集团

那里协议受让襄阳轴承国有股,是因为顾维军的“格林柯尔系”崩溃。由于顾维军用以收购S\*ST亚星的扬州格林柯尔有限公司注资不实等问题,虽然湖北省和国家国资委先后批复了股权转让,但中国证监会一直不予批复“格林柯尔系”入主襄阳轴承。天胜轴承与“格林柯尔系”的情况有点类似,目前也已指派了两名高管人员参与襄阳轴承的生产经营管理。如果天胜轴承人

主再被否决,襄阳轴承股权转让就不得不再次面临变局。

据了解,在“格林柯尔系”入主襄阳轴承被叫停后,国内外的多家企业争相谋求受让股权,而最终胜出的天胜轴承是规模较小的一家。目前,国家国资委直属的一家中央企业对入主襄阳轴承的兴趣很大。在外资对我国龙头企业通过并购实施“斩首行动”的危害被广泛重视之际,作为国内最大汽车轴承专业生产

厂家的襄阳轴承,能否被具有外资背景的天胜轴承纳入囊中,早已引发争议。

深圳证券交易所提供的信息显示,在昨天买入襄阳轴承的交易席位中,已出现了净买入的机构投资者身影。但因襄阳轴承业绩不是很理想,过去一直不为机构投资者所关注。从这种角度看,机构投资者可能对襄阳轴承的股权转让生变已经先知先觉。

## 国风塑业 延期开股东会

□本报记者 陈建军

国风塑业今天刊登公告说,由于大部分董事因公出差,公司决定将2006年度股东大会延期至4月25日召开,股权登记日变更为4月20日。原股东大会通知中的其他事项不变。

## ST环球 30日起“摘帽”

□本报记者 陈建军

ST环球今天刊登公告说,由于公司2006年度经审计的财务报告实现盈利,且主营业务同时实现盈利,深圳证券交易所核准撤销对公司股票交易实施的特别处理。从本月30日起,公司股票简称将由“ST环球”变更为“苏宁环球”。

## 宝利来 30日起戴\*ST帽子

□本报记者 陈建军

宝利来今天刊登公告说,鉴于公司2005年和2006年连续两个会计年度的审计报告结果显示净利润均为负值,公司股票根据规定将从本月30日开始被实行退市风险警示的特别处理。股票简称由“宝利来”变更为“\*ST宝利来”。

## 江苏阳光 第二大股东减持

□本报记者 袁小可

江苏阳光今日发布公告称,公司于日前收到公司股东江阴市盛银投资有限公司通知,截至2007年3月27日,公司第二大股东盛银投资通过上海证券交易所减持原限售流通股股份399万股,占公司总股本的0.41%。减持后,盛银投资尚持有公司股份4777.64万股,占公司总股本的4.96%。

## S\*ST东泰变更 坏账准备计提方法

□本报记者 陈建军

3月27日,S\*ST东泰第六届董事会第五次会议通过了关于公司坏账准备计提方法变更的议案。S\*ST东泰原来计提坏账的方案,是按年限不同而计提不同的比例。具体的说:1年以内(含一年,下同)按应收账款期末余额的10%计提;1至2年按应收账款期末余额的20%计提;2至3年按应收账款期末余额的40%计提;3至4年按应收账款期末余额的60%计提;4至5年按应收账款期末余额的80%计提;5年以上按应收账款期末余额的100%计提。新的计提方案变更为采用账龄分析法并结合个别认定法计提坏账准备。

公告追踪

## 凯迪电力转型专攻绿色煤电

□本报实习记者 成丽丽  
□本报记者 田露

昨日,凯迪电力公布了新修改的定向增发方案。公告称:公司拟向特定对象凯迪控股(目前凯迪控股持有凯迪电力16.84%的股份,为公司第一大股东)以非公开发行方式发行8729万股流通股A股股份,折算为70879.48万元,作为购买凯迪控股持有杨河煤电39.23%股权的对价。通过收购杨河煤电,凯迪电力将从环保型公司逐步向绿色能源综合型环保公司转型。

2006年,凯迪电力共实现主营业务收入17.13亿元,同比下降了9.39%;但公司净利润达到了1.15亿元,同比增长了122.4%。公司现有主营业务包括:电力建设、产品销售、工业园基础设施及房地产收入、电力销售和租赁收入。其中,产品销售主营业务收入同比下降了96.3%,主营业务成本则上升了93.73%;电力建设的主营业务收入也下降了2.72%。公司表示这主要还是受电力脱硫行业的影响。据悉,这一点被认为是公司此次决意通过增发向绿色能源综合型环保公司转型的一大原因。去年,公司就曾公开表示,目前我国脱硫环保市场已呈现出竞争主体多元化,低价格竞标等不利局面。

而收购杨河煤电39.23%的股权,是凯迪电力战略转型计划中关键的一步,是公司向电力及新能源建设上游产业扩张的重要举措。据悉,杨河煤电将向凯迪电厂公司提供优质环保动力煤,发挥绿色煤电一体化协同效应。据了解,杨河煤电现矿剩余资源量约



资料图

2.79亿吨,可采储量18817万吨,矿井综合核定生产能力为年产230万吨,实际产量约为210万吨/年。如果公司在洗选煤项目和瓦斯综合利用项目投产,公司利润将会实现快速增长。不过,公司也指出,由于杨河煤电主营业务收入全部来自煤炭销售,煤炭价格与公司利润相关性较高,未来煤炭价格的下降将会影响公司的利润水平。同时,随着我国可持续发展战略的实施,煤炭资源税及安全生产有关的费用仍有可能提高,对杨河煤电的经营业绩都会产生一定影响。

相关资料显示,如果成功收购杨河煤电,凯迪电力将拥有从原料生产到产成品生产这一完整产业链。在当前国家着重强调生产方式转变,降低能耗的政策背景下,凯迪电力关注的不仅仅是杨河煤电未

来的经营效益,而是如何借助其环保技术,真正发挥绿色煤电一体化的协同效应。

就在定向增发方案发布之后,凯迪电力同时发布了其2007年公司业绩预测公告。公

告信息透露,在持股杨河煤电等收购及重组事项顺利完成的条件下,公司预计可以实现净利润4.2亿元。对照去年数据可以看到,公司业绩有望大幅增长。

### ■研究员观点

光大证券研究员韩玲分析说,电力脱硫作为我国的环保行业,其发展前景应当是看好的。但是该行业的技术门槛低,行业利润高,且主要技术都来源于国外,这些都导致了近年来行业的无序竞争,行业利润也逐渐减少。业内人士指出,目前国内企业还没有掌握电力脱硫的核心技术——石膏法,仍然需要从国外引

进。由于进入门槛低,利润率高,市场上出现了大量靠恶性压价和社会关系的公司。虽然业内人士分析称该行业的市场容量巨大,但由于凯迪电力一直没有掌握核心技术,再加上行业的无序竞争,这些都影响了凯迪电力未来的发展。公司退出电力脱硫,进入绿色能源综合保护行业实属必然之举,但也会存在许多风险。

■连线

## 江淮汽车:轿车是企业“做大”之路

□本报记者 王璐

近期,江淮轿车开始隆重招商。据悉,江淮轿车基地已经小批量生产,并积极备战上海车展,轿车销售公司也在日本营销专家指导下“招兵买马,网络天下”。公司董事长左延安更是一改往日低调,在近段时间频频接受媒体,畅谈轿车,看来江淮终于要在竞争激烈的轿车市场“亮剑”了。昨日,记者专门就此采访了江淮汽车董事

会秘书王敏先生。

记者:在国家宏观调控对汽车产能过剩重点关注的窗口,江淮轿车获批说明什么?

王敏:我国对于轿车的审核是非常严格的,江淮能够拿到“准生证”,说明了江淮符合汽车产业政策,达到轿车准入的高门槛条件,同时也说明了国家对自主品牌轿车的支持和肯定,江淮将不辜负厚望。

记者:轿车对江淮而言是全新的领域,并且该领域竞争异常激烈,因此,对江淮上马轿车,市场也存在分歧,一种观点认为,江淮保持现状比较好;另一种观点认为,中国的轿车市

场巨大,江淮要实现可持续发展,必须抓住轿车消费升级机遇。公司对此怎么看?

王敏:以上两种观点都有足够理由证明自己,其实公司内部也争论过,现在意见基本趋于一致。

首先,做轿车是汽车企业的必然选择,这是市场规律,尤其像江淮这样想做大做强

的汽车企业更是如此。纵观全球,没有哪一家优秀的汽车企业没有轿车产品。而实践也验证,就是因为没有轿车产品,江淮的产销排名已经被挤出前10位,同时,奇瑞、吉利、华晨就是因为有轿车而进入到前10位排名。

其次,轿车作为高档消费品,是汽车市场的最大需求领域,并且潜力巨大。轿车作为汽车业的主流产品,在发达国家占据整个汽车业80%的份额,在我国这个趋势也非常明显。目前,我国消费升级已经形成,从衣食住行的民生角度看,轿车未来有非常惊人的消费潜力。

第三,轿车的盈利水平是在下降,但仍远高于商用车。早年我国不鼓励私家车消费,轿车

企业没有经历过市场的洗礼,因此存在暴利空间,这是不合理的,江淮未来要赚的是制造、品牌、技术三重的合理利润,而不是简单OEM的制造利润。

另外,江淮做轿车已经做好了各方面的充足准备,无论是研发、技术、资源还是人才、销售,江淮都已做好准备。更重要的是,江淮做轿车还具有区位优势。安徽除能源和原材料优势越来越明显外,还拥有煤、电、钢铁等重要资源,人力资源丰富且成本相对较低。因此,安徽省政府也在积极筹划以江淮、奇瑞为龙头,形成中部崛起的汽车产业集群。

记者:据说,江淮的第一款轿车在2007年上半年下线,而且是技术难度较高的中档车,江淮有把握成功吗?

王敏:江淮进入轿车领域酝酿准备已久。瑞风MPV、瑞鹰SRV为江淮进入轿车领域进行了成功的尝试和铺垫,开了个好头。江淮的第一款轿车,是一款中级轿车,预计在今年6月份下线,随后将推出A级车、B级车(BMPV)、A0级车等系列轿车,争取2010年产销

20万台。

记者:这样安排有什么特别的用意吗?

王敏:这种安排主要出于市场和技术两方面考虑。作为轿车,无论商务、公务还是私人消费,都讲究品牌,江淮从高端切入轿车领域,树立高品质的品牌形象,借此展示江淮做轿车的能力和实力,为接下来推出的经济型轿车奠定基础。我们的目的是保证销售规模和利润双丰收,同时中级轿车与现有乘用车的动力系统基本一致,底盘技术稳定可靠。

记者:有机观点认为江淮上轿车对即期业绩有负面影响,对此您如何看待?

王敏:这种观点不是十分准确,江淮上轿车对即期业绩应该说有一定影响,但不应该说是负面影响。江淮自2001年上市以来,一直以50%以上的年均增长率保持高速增长。但是,随着国内外汽车竞争的形态变化,我们认为目前企业的能力建设比单纯追求短期利润更重要,因此,2006年、2007年公司重在培育重卡、SRV、轿车、发动机,新的利润增长潮预计在2008年形成。

## 武汉中恒 确定重组 SST 华发路径

□本报记者 陈建军

从业务层面和产权层面对SST华发实行重组,这是武汉中恒高科技产业集团有限公司今天公布的收购报告中透露出来的信息。

武汉中恒表示,为尽快恢复SST华发的融资功能,减少经营性亏损,维护SST华发及全体股东的利益,结合SST华发的现状和公司的资源,公司将对SST华发注入稳定的盈利资产,盘活电路板资产,启动液晶显示器整机业务。

按照已经确定的计划,武汉中恒将SST华发原有彩电生产线改造为液晶显示器生产线,将液晶显示器整机业务相关业务转由SST华发生产,将中恒集团研发体系并入SST华发,同时与恒生光电液晶面板研发形成互动,其产品主要方向是液晶显示器。这样既将SST华发培植成武汉中恒在液晶

显示器产业的龙头企业,又可以充分利用SST华发的原有资产;同时大力开拓海外市场,由于海外订单稳定,没有收款风险,有利于尽快挽救SST华发目前的财务困难。

在股权收购完成后,武汉中恒将液晶显示器整机业务、宝丽龙业务的相关资产注入SST华发。SST华发将以液晶显示器为主业,其主营业务收入将达5亿元左右。收购人拟注入上市公司的宝丽龙业务,已经形成了稳定的客户群,积累了一定的技术和较高的知名度。又由于国内外众多厂商,如海尔、美的、冠捷、唯冠相继在武汉投资设厂,该业务也逐年呈现良好的增长态势。

在股权过户完成后一年内,武汉中恒将自己的注塑业务相关资产及所持恒生光电70%的股权注入SST华发。届时,武汉中恒与液晶产业相关的全部业务均归入SST华发。

## 轻纺城 股权激励方案暂停实施

□本报记者 袁小可

因信托计划未谈妥,以及公司股票持续上涨等因素影响,轻纺城原先制订的股权激励方案宣告暂无法实施。

轻纺城今日发布公告称,2006年11月20日,公司股改说明书透露,根据精工集团提供的《轻纺城股份个人持股激励计划》,轻纺城管理层将以自有资金委托信托公司购买不低于600万股轻纺城流通股股票,在此说明书公告后的60个交易日以内不高于6.5元(若遇股本转增、上市公司分红等,做相应除权处理)的价格购买,若购买时价格超过所限价格,则另行选择购买时机;如果轻纺城2007年的业绩达到本次股权分置改革承诺的业绩目标要求,则精工集团予以个人信托资金的25%作为奖励;如果轻纺城2008年的业绩达到此次股权激励方案承诺的业绩目标要求,则精工集

团予以个人信托资金的25%作为奖励。

根据计划,信托计划期限为轻纺城股改方案公布之日起至轻纺城2008年年报公告之日止,在信托计划期满后,信托公司将相应股权过户到管理层个人。轻纺城管理层还承诺:在上述股权过户后任职期间每年通过证券交易所挂牌交易的数量不得超过此计划持有股权的25%,在任职期间所持的股份比例不得低于所持股份的25%,辞职或离职的半年内不得进行出售轻纺城股票。

轻纺城表示,由于在股改说明书披露后,公司在2006年12月4日前未能与信托公司谈妥信托计划,随后公司股票持续上涨,股价超过6.5元(除权前),因此公司未能在规定时间内按计划实施《轻纺城股份个人持股激励计划》,公司表示,将根据第一大股东的建议,公司董事会尽快研究股权激励方案。

■今日报看点

## ST运盛 收入增28倍净利降40%

□本报记者 何军

ST运盛2006年年报让投资者大开眼界,公司在主营业务收入大增2800.93%的同时,净利润却下降了39.74%。

2006年,ST运盛实现主营业务收入为43388.3682万元,较上年同期增加41892.6952万元,同比增幅为2800.93%;主营业务利润为6460.247万元,较上年同期增加6481.8667万元,同比增幅为29981.31%;公司表示,收入大幅增加的主要原因是2006年上海大运盛城四期销售收入已确认所致。

但是收入的增长没有带来净利润的上升,2006年ST运盛实现

净利润530.3884万元,较上年同期减少349.71万元,同比降幅为39.74%。减少的原因是公司控股子公司运盛(上海)房地产建设有限公司2006年实现了净利润5175.5908万元(该公司此前因大额亏损导致资不抵债),本期全额弥补未确认投资损失2998.7719万元。

对于2007年发展战略和经营计划,ST运盛表示公司正在积极推进寻找新的项目,已在天津和厦门成立了分、子公司,为在两地土地扩张打下了基础。此外,公司还将在其它城市积极寻求适合公司发展的投资项目,加大土地储备力度,增强公司的持续发展能力。

## 重庆路桥 进入项目回收期

□本报记者 王屹

重庆路桥今日公布的2006年度报告显示,在原有的“三桥一路”收费收入基本固化的情况下,公司依靠工程建设承包业务和投资收益,共实现利润总额达1.07亿元,净利润9025.66万元,分别比上年同期增长9.91%和8.57%,保持了业绩的平稳增长。

重庆路桥在年报中还重点披露了各项投资项目的进展情况。其中,投资额达22亿元的嘉华嘉陵江大桥目前建设进展顺利,报告期内已完成了总投资的71.27%,比原计划有所提前,预计整个项目将于今年6月完成;以施工总承包方式承接的市政工程建设项目“沙坪坝区凤中路道路拓宽改造工程”和“南岸茶园新区

通江大道二期人行道工程”现在也基本完工,项目的结算也将进入2007年会计年度;此外,去年底公司委托大股东重庆路桥以信托方式投资5亿元收购的重庆渝涪高速公路的部分股权,今年也将进入收获期,有望形成新的利润增长点。

在新年度的经营计划中,公司提出了2007年计划实现主营业务收入增长150%的经营目标,其中路桥收费收入2.59亿元,工程总承包收入3.21亿元,均较2006年有较大幅度的增长。

业内人士认为,为使这一目标能够顺利实现,重庆路桥将在既定的发展战略指引下加快嘉华嘉陵江大桥建设,力争提前完工,同时努力开拓工程总承包业务,提高公司在工程建设方面的收入。