

ST金帝“转业”热电拟更名红阳能源

□本报记者 唐学良

ST金帝日前召开的股东大会在通过常规议案审议的同时,一并通过了变更公司名称和经营范围的议案。待经地方工商部门核准后,辽宁金帝建设集团股份有限公司将更名为“辽宁红阳能源投资股份有限公司”,股票简称由“ST金帝”变更为“红阳能源”。

金帝建设董事长林守信在同与会股东交流中表示,2006年,金帝建设进行了重大资产重组,公司控股股东沈阳煤电集团持有的灯塔红阳热电

100%股权,被全部置入上市公司。此次重大资产重组实施完成后,金帝建设的主营业务就由原来的建筑施工转为以发电、供暖、供汽为主,主营业务体系和经营范围也相应转到了电力、热力生产与销售;城市集中供热、供汽;供热、供汽工程设计、安装及检修;新能源投资开发;粉煤灰、水泥生产及销售;焦炭生产;余热利用;煤炭洗选加工;煤泥、煤矸石综合利用;循环水综合利用;技术咨询与服务;投资经营以及能源开发与利用等相关产业领域。

林守信介绍说,通过资产置

换进入上市公司的红阳热电,始建于2003年整个工程分三期建设施工。一期工程装机容量为24兆瓦,主要利用煤矸石为燃料,二期装机容量12兆瓦,主要利用焦化公司余热,三期12兆瓦,主要利用煤泥作为燃料。红阳热电的建设本着高起点起步的原则,全部采用国际一流,国内领先的技术装备,从而保证了能耗、热效和安全等生产技术指标在国内同行业中保持领先,特别是水处理和粉尘排放等方面已经达到或接近于国际先进水平。热电联产是清洁、有效,既环保又节能的先进能源利用

形式,是国家“十一五”规划发展纲要中明确提出并大力提倡和支持发展的产业。由于,红阳热电的燃料主要是煤矸石和炼焦余热,作为煤矸石发电的资源综合利用企业和辽宁省的循环经济样板工程,可享受一定政策优惠,其增值税减半征收,并享受免征企业所得税5年的优惠政策。从而可保证红阳热电以最经济的经营方式运行。红阳热电作为灯塔市唯一的一家集中供暖企业,2006年的供暖面积近190万平方米,未来将以每年大约20万平方米的速度增长,且除了发电还向灯塔市提供工业

用汽。目前,红阳热电已和当地一家大型化工企业达成供汽协议,为其24小时连续不间断供汽,2007年将达到50吨/小时。随着灯塔市工业园区的发展,工业用汽的需求在逐年增加。当三期项目达产后,在未来几年中,除发电收入外,利润率相对较高的供暖、供汽业务将成为公司收入和盈利增长的重要来源之一。

林守信最后表示,公司进入了发展历史上的最好时期,目前上下一心,正全力以赴为确保2007年实现2100万元的利润指标而努力奋斗。

■记者见闻

永久站在高点

□本报记者 杨伟中

这是一次独特的年度股东大会。本来可以就近召开的会议,却特意搬到距市中心几十公里开外新厂区,为的是让股东们借机开开眼界。只有3位流通股股东和1位法人股股东到场,公司却安排了连董事长用车在内的3辆小轿车在地铁张江终点站后接送(包括4名见证律师与记者)。省略了一些照本宣读的内容,却腾出时间让股东尽情提问,并做到有问必答。这便是记者参加于5月18日召开的上海永久2006年度股东大会的所见所闻。

当几位小股东来到位于上海市郊的南汇三灶乡,一眼看到了紧贴在交通主干道旁的永久新厂区。据介绍,经过一年多时间建设,在总面积约540多亩的永久工业园区内,一座占地150亩的钢结构新厂房如今已全部建成启用。在这宽敞明亮的厂区内,一台台以冲压打磨的机床已经运行起来,一条条垂着挂钩的旋转式喷淋流水线则整装待命。上海永久原先位于杨浦区的自行车制造基地和办公本部眼下正陆续搬过来。

最令人惊异的是,这里还有一个颇有气派的展示厅,面积达6300平方米的展厅内摆放着上百辆款式或功能各异的自行车。沿着以英文标识为主的电动和LPG等5大类自行车展示区欣赏后,股东们还是想知道为何要费力建造这么一个琳琅满目的展厅。刚见董事长坦言,近几年国内自行车行业泛起了新一轮营销不规范、用工不规范的无序竞争风气,导致公司车业产品毛利率偏低,而永久除了以技术上档次、产品规模化、质量更高化来应对之外,还要努力调整营销结构,加大产品外销比重。他指出,现在每年度在上海举办的国际自行车展已成气候,我们设立这么一个全年开放的新产品展区,就是便于今后海外客户从浦东国际博览中心展会出来后可以直接到永久厂区深入了解产品情况,借此争取更多的外销订单,来提高永久自行车产品利润率。

上海永久是一家专业生产自行车而负盛名的老牌国企,但因行业竞争等因素致使业绩严重滑坡而沦为ST公司。民营企业上海中路集团入主后,一方面分步注入廉体产品和绳索产品等盈利性资产,另一方面设法重整自行车产业,使得上海永久的基本面日渐好转。但面对传统行业激烈的竞争格局,如何提高盈利能力一直是公司管理层探索的目标。刚见董事长,上海永久现有的三大产业,即永久自行车、中路保龄球和浦江缆索均是各自行业中的品牌企业,我们要抓紧搞好相关的结构调整,像自行车是内外销产品结构调整,像保龄球是新老产品结构的调整,大桥缆索是产品结构朝更高方向的调整,总之通过强化公司产品盈利能力,让上海永久站在更高的起点上更好地发展。

事实上,上海永久已经在行动了。与会的股东们在公司保龄球制造车间一角看到了一种用天然橡胶材料制作的新型床上用品的样品,它具有显著改善人睡眠质量的功效,这类用品在海外已经风行起来。按上海永久副董事长张彦的解释这是公司把已有的廉体产业外延扩大的一个信号,当据悉这一产品将于今年下半年打响市场,在场的几位股东连连称好。

公司直通车

巴士股份金融股权大幅升值引发追捧

□本报记者 葛荣根

昨天是巴士股份10送1.5转增1.5除权日,受加息政策影响随大盘低开,但迅即被大笔买盘拉起,立即展开强势填权行情,前市收盘前即已牢牢封住涨停板,直至后市收盘。今天公司新增可流通股份上市流通,盘口抛压势必增大。

巴士股份近期股价走势十分强劲,这主要源于该公司所持金融股权的大幅升值。巴士股份自2006年10月26日开始沽售民生银行股票,截至2006年12月31日,已累计获利收益9456.93万元。目前公司尚持有民生银行股票1.43亿股,而现于民生银行股价较年初又上涨了40%左右,公司所持民生银行股权也有了大幅升值,公司资产估值急剧增加。

另外,巴士股份还持有兴业证券6000万股股份,去年12月份,巴士股份五届五次董事会临时会议决定对外转让公司及下属子公司持有的兴业证券6000万股股权,转让价格为每股1.50元。巴士股份当时的公告称,鉴于受让人的资质有待中国证监会的审核,本次股权转让存在不确



郭晨凯 制图

定性。随着券商股权的日益吃香,巴士股份现在已决定解除出让协议。不仅如此,巴士股份董事会还决定参与兴业证券的增资扩股。根据兴业证券2006年度股东大会决议,兴业证券将向原股东按10:3的比例定向增发股份,价格为每股1.5元,巴士股份决定以

自有资金2700万元认购1800万股。

市场分析人士认为,巴士股份此举客观上正好迎合了市场对券商概念股的偏好,抬高了市场对巴士股份的估值,引发投资者对公司股票的追捧。另外,巴士股份控股股东上海交通投资(集团)有限公司

拟将所持有的公司22.81%股份划转给公司实际控制人上海久事公司,也引发市场的某些猜测。恰逢此时,公司实施送股。因此,巴士股份借势展开填权行情,当在情理之中。不过今日随着新增可流通股份上市流通,公司流通盘扩大30%,股价震荡在所难免。

新疆上市公司董秘协会完成换届改选

□本报记者 王伟丽

新疆上市公司董秘协会今天进行了换届改选工作,八一钢铁董秘、财务总监陈海涛当选为第四届理事会理事长,广汇股份董秘、副总经理同金生当选为副理事长、常务秘书长。夏曙辉当选为协会办公室主任。

在新疆上市公司董秘协会换届大会上,新疆证监局副局长方良平再次强调,做好新疆上市公司的治理专项工作是今年工作的重中之重,绝不能流于形式,走过场。他表示,目前,专项治理工作正在按计划一步步推进,绝大多数上市公司都按时上报了公司治理工作计划和名单。他希望上市公

司及其控股股东,应利用好此次加强公司治理专项活动的机会,认真自查公司治理方面存在的薄弱环节和风险隐患,提高规范运作水平。

新疆董秘协会共有29个会员单位,成立七年来,围绕“自律、传导、服务”的核心职能,深入开展从业人员的职业培训,努力为会员单位做好各

项服务,为全面推进行业发展和协会建设做了大量的工作。

新当选的理事长陈海涛表示,新一届理事会将继续坚持以诚信建设为主线的原则,做好董秘的培育教育、为上市公司董事长交流搭建平台,积极加强自身组织建设,强化为会员服务职能,进一步推动行业环境的建设。

S*ST 亚星欲通过业务整合实现盈利

□本报记者 胡义伟

广受市场关注的S*ST亚星股权分置改革工作终于有了结果,公司“定向转增+资产整合”股改方案经相关股东大会投票顺利通过,参与投票的流通股股东中81.73%投了赞成票。公司表示,将于近期向上海证券交易所报送补充材料,尽快完成公司股票的恢复交易工作。同时,集团将以此为契机,计划对传统行业业务的整合,力争实现公司全年收益盈余和公司的

主营业务实现盈利。

政府和集团支持赢得信任

由于大股东占用资金和连续经营亏损等原因,S*ST亚星股改和资产重组工作困难重重,市场各界曾对该公司的未来普遍持悲观的态度。此时,扬州市政府和控股股东扬州亚星集团给予了公司切实的支持,不仅用具有相对稳定收益的优质资产置换出公司闲置资产,以提供给公司相对稳定的投资收益,而且通过收购债权和给予财政补贴等方式,直接给公

司提供资金支持,以化解公司经营风险,提高公司资产质量及盈利能力。

按照亚星集团的股改承诺,集团全资控股的扬州亚星商用车有限公司(即原亚星——奔驰有限公司)的客车业务也将在公司股票恢复上市后的6个月内整合进入亚星客车。

正是由于政府和集团大力的支持,市场也逐渐改变对S*ST亚星未来发展的看法。参与现场投票的一位流通股股东告诉记者,自己今天会投票赞成,看重的就是当地政府和控股股东扬州亚星集团对公司发展的重视与协助,相信通过集团内的业务整合能够切实扭转S*ST亚星的亏损状况。

产品定位争取收益最大化

记者注意到,扬州亚星商用车有限公司的客车业务并非盈利资产,而且此次公司资产重组也不是简单的资产注入,是将采取通过业务整合方式进行。亚星集团对非盈利资产进行整合的具体目标是什么?究竟会采取何种整合方式和措

施?作用会如何?带着这些问题,记者专访了扬州亚星集团董事长魏洁。

魏洁表示,扬州市委市政府和亚星集团对S*ST亚星的股改和恢复上市工作非常重视,为公司的资产和财务重组提供了有效的支持与帮助。目前,S*ST亚星的各项业务初现转机,其中,今年一季度主营业务销售业绩增长5%,并已显现盈利。在公司完成股改工作及恢复上市以后,集团还将继续争取政府部门的帮助,对公司的一些低效资产进行剥离和处理。

此次集团内的资产重组没有采用简单的资产注入,是想通过整合的方式,合理配置集团内各项客车业务资产,提高公司生产设备、管理人员、销售渠道、品牌等的使用效率,在解决集团内同业竞争问题的同时,提高S*ST亚星客车业务的盈利能力。魏洁称,业务整合的形式可以非常灵活,关键是如何才能对客车业务资产进行更加合理地配置,具体来讲,亚星集团将在S*ST亚星恢复上市以后,在扬州亚星商用车有

山鹰纸业纸板基地建设进展顺利

□本报记者 张侃

记者近日了解到,山鹰纸业年产30万吨纸板技改项目目前建设进展顺利,预计9月底或10月初将正式投入试生产,届时崛起了一座新的现代化大型造纸企业。

据介绍,年产30万吨纸板技改项目总投资10.47亿元,总占地面积约300亩,总建筑面积6万平方米,包括制浆生产车间、造纸生产车间、配套电站工程,目前项目建设正在加快推进。2006年10月,该基地成品库、原料堆场等配套设施首先建成并投入使用;11月底,配套电站并网发电;今年3月、4月,造纸及制浆生产车间等厂

房土建工程结构相继封顶,给排水工程进入扫尾阶段;目前全面进入设备安装阶段。代表当今世界上先进的工艺技术装备奥地利安得里公司制造的制浆设备和由芬兰国美筑公司制造的造纸设备已经到位,预计今年8月底全部设备安装结束,随后开始进行生产线的联动试车运行调试,9月底或10月初正式投入试生产。

据了解,作为安徽省“861”计划重点项目的山鹰纸业年产30万吨纸板技改项目,建成投产达产后可实现新增销售收入近9亿元,年创利税近2亿元,使山鹰纸业公司的纸产品生产登上百万吨台阶,跨进全国造纸行业企业的前列。

中孚实业与中科院联建示范基地

□本报记者 周帆

日前,中国科学院与中孚实业达成全面科技创新战略合作框架协议,双方同意在中孚实业逐步建设国家级“节能减排示范基地”。

根据国家节能减排的有关规定,节能减排生态环保技术开发成为相关企业的重要工作。中孚实业为了更好、更快地在铝深加工新材料开发、节能减排生态环保技术开发等领域取得积极进展,主动谋求与知名科研院所、高等学院合作。4月下旬,中国科学院高新技术发展局负责人应邀率领中国科学院能源处、材料化工处及过程所、金属所、工程热物理所、应用所、电工所等六个局所的16位专家到中孚实业进行实地考察,并与公司管理层及工程技术人员进行了广泛的交流与座谈。双方达成全面进行科技创新战略合作的框架协议。今后,中孚实业将在铝深加工新材料开发、节能减排生态环保技术开发等领域开展研究。中科院高新技术局同意在发电厂、电解铝、铝深加工、新材料开发等领域及节能减排、循环经济、综合利用新工艺、新技术等方面进行全面合作。该局还同意与中科院其他部门一道,联合在中孚实业建立“节能减排工业示范基地”,并逐步将其建设成为国家级示范基地。中孚实业董事长张洪恩表示,力争用三到五年左右的时间,把公司建设成科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少、人力资源优势得到充分发挥的一流企业。

东软首次跻身全球外包前25强

□本报记者 唐学良

据IAOP(国际外包服务专业人士协会)日前公布的“2007年全球外包100强”排行榜,东软集团不仅名列其中,并且首次进入前25强行列,成为全球25家最优秀的软件外包提供商中唯一的中国公司。这也是IAOP有史以来评选的全球外包25强名单中首次出现中国公司。

每年由IAOP评选并公布的全球外包100强包含了当今领先的外包提供商以及未来的有巨大潜力的新星。入围的公司都在规模、成长性、客户服务经验、综合竞争力以及管理能力等方面有出色的表现。由于其严格的申请及评选流程,IAOP“全球外包100强”的评选已经成为规范外包服务领域的标准。此次中国公司首次出现在前25强的名单中,也表明中国的软件与服务企业正在得到世界的认可,中国未来会在全球外包与服务产业中贡献更多的力量。

目前,东软集团为全球30多家跨国公司提供外包服务业务,是中国第一家员工人数过万的软件企业,同时也成为中国唯一一家同时在软件外包和BPO业务两个领域成功通过ISO27001认证的软件企业。为了加速软件外包服务的发展,为外包项目提供更好的开发空间,东软集团不断加速外包基地的建设,先后在沈阳、大连、上海、北京、成都、南京等地建立东软国际软件外包基地,从而为更大规模的软件外包业务发展创造良好的空间。

宇通入榜“最具全球竞争力公司”

□本报记者 周帆

记者从宇通客车获悉,日前,由《环球企业家》杂志社和国际知名战略咨询公司罗兰·贝格公司联合主办的“2007最具全球竞争力中国公司”评选50家人入围企业名单正式出炉,宇通客车成为行业内唯一入围的企业。

这是国内第一份反映中国

公司在全球化时代生存和竞争能力的榜单,主要考察中国公司的海外业绩表现、国际化持续竞争能力和跨文化管理能力,见证和纪录中国企业从“本土公司”向“跨国公司”蜕变的艰难过程。据了解,评选最终结果将在2007年6月对外发布,并刊登在2007年6月号《环球企业家》杂志上。

■价值看点

山西汾酒中高端酒销售快速增长

□本报记者 张小明

山西汾酒日前召开了2006年度股东大会。董事长郭双威在谈到今年公司的经营计划时表示,公司将继续奉行“内抓管理、外拓市场、转换机制、科学发展”的经营方针,深化各项创新举措,提高自主研发能力,加大市场开发力度,深入推进产品结构调整,不断增强公司的市场竞争力和盈利能力。

2006年度,该公司实现销售收入15.19亿元,同比增长42%;主营业务利润实现8.38亿元,同比增长54%;净利润实现2.61亿元,同比增长98%;每股

收益0.60元,同比增长98%。2006年,该公司坚持“稳固发展省内市场、重点开拓潜力市场”的经营思路,重点品牌重点扶持,重点区域重点开发,加大市场投入,强化市场运营能力,初步实现了中高端名酒销售快速增长,省外市场份额逐步扩大的良好局面。公司通过深入挖掘传播汾酒文化内涵精髓,不断提升“杏花村”、“汾酒”、“竹叶青”品牌的知名度、美誉度,同时也在市场竞争中充分发挥汾酒文化和品牌两大优势,逐步扩大汾酒及其系列产品的市场份额,并借“竹叶青”获国家驰名商标的契机,对竹叶青酒重度策划,创新发展思路。