

# S商社股改命系中小股东参与率

□本报记者 郑义

今天,S商社股权分置改革方案将进入表决阶段。S商社为何选择了比较独特的“增量送股”的股改思路,公司高层又如何看待股改前景?为此,记者日前采访了S商社及公司控股股东三联集团有关负责人。

S商社负责人介绍说,S商社股改的基本要点为:公司以现有流通股117686622股为基数,用未分配利润向方案实施股权登记日在册的全体流通股股东每10股送3股。在股权分置改革方案实施后的首个交易日,公司非流通股股东所持有的非

流通股股份即获得上市流通权。与大部分公司以直接送股支付对价的股改思路不同的是,S商社采取了以未分配利润定向送股的方式作为对价。对于这种“增量送股”的方式,公司表示,这是在探讨、尝试了多种方案均行不通的情况下确定的。

早在去年年初,S商社即着手启动股改工作,但该公司作为一个经过重大资产重组的公司,历史遗留问题比较多,公司前身是国内较早进行定向募集设立股份公司,法人股股东达283家,高度分散,公司曾设计直接送股的方案,但历经周折,绝大部分法人股股东根本无法联系,

由法人股股东达成送股共识不具有操作性。而市场上运用较多的以资本公积转增作为对价的方式,由于公司资本公积金来自关联交易差价,按规定不能转增股本。在别无选择的情况下,保荐机构和公司最终采取了用未分配利润向全体流通股股东定向送股,以“增量送股”这一形式作为本次股权分置改革的对价支付形式。

S商社有关负责人认为,公司的股改方案是基于企业现实情况和最大限度地保护投资者特别是流通股股东利益的综合考虑。他同时表示,公司已经尽了最大努力,公司的未分配利润

只能达到这样的水平,因而无论最终表决的结果如何,方案的框架难以改变,后续没有追加送股的空间。

据了解,S商社流通股股东逾2.7万户,没有一家机构持股,股权高度分散,近期受重组等市场传闻影响,股票走势诡异。在此情况下,该公司负责人呼吁,广大中小股东应踊跃投票,积极维护公司和自身权益,顺利完成股改,从而为公司全体股东的利益共赢开辟道路。

公司大股东三联集团负责人表示,从已完成股改公司的市场经验来看,中小股东往往因持股量少,参与股改投票的热情不

高,股改过关与否取决于机构投资者态度,中小投资者往往忽视维护自身权利的机会。而S商社流通股股东异常分散,如果本次股改广大中小股东放弃投票的权利,可能会导致股改失败。这位负责人说,大股东股改承诺6年不减持,虽然股改通过与否与三联集团没有即期的利益关系,但股改失败却会使中小股东蒙受巨大损失。他同时表示,无论S商社股改最终结果如何,三联集团推进家电流通产业发展的决心不会改变,有信心将公司发展成为具有竞争力的现代化流通企业,实现所有股东利益最大化。

## 江淮汽车入选最具价值汽车类公司

□本报记者 张侃

近日,在中国汽车业资本运作高层论坛暨首届中国最具价值汽车类上市公司颁奖仪式上,江淮汽车等10家公司经专家评审,获得了“2007中国最具价值汽车类上市公司”称号。

据介绍,江淮汽车自2001年上市以来,经济效益快速增长,产品结构日趋完善,企业规模急剧扩张,销售收入由2001年的不足20亿元,净利润0.89亿元,发展到2006年销售收入突破100亿元,净利润近5亿元,业绩5年增长5倍;产品结构也由单一的客车底盘发展到底盘、轻卡、重卡、MPV、SRV、轿车和发动机、铸造等,成为行业内门类最齐全的上市公司之一。

## 宝钢热心奥运名刻奥林匹克博物馆

□本报记者 杨伟中

一面五星红旗于当地时间6月12日下午在洛桑市日内瓦湖畔的奥林匹克博物馆广场上冉冉升起,来自中国“宝钢”的名字从此被镌刻在奥林匹克博物馆的“捐赠者纪念馆”上。宝钢由此成为全球唯一在此纪念馆上留名的钢铁企业。身为目前北京奥运场馆建设的参与方,宝钢集团董事长徐乐江对此表示,宝钢奥林匹克纪念馆是宝钢进一步吸收奥运精髓、实践奥运精神的新开端,宝钢要以世界和平、社会进步、企业发展作出新的贡献。国际奥委会主席罗格、名誉主席萨马兰奇,宝钢集团公司前后两任董事长谢企华和徐乐江共同为宝钢纪念馆揭牌。

资料显示,奥林匹克博物馆1934年创建于瑞士洛桑,是国际奥委会用以收藏各种与奥林匹克有关的实物、出版物和文书档案的专业机构。奥林匹克博物馆新馆于1993年6月23日落成后已逐渐成为世界上收藏最完整、最著名、最有活力的体育博物馆。该馆以其独特的魅力吸引着来自世界各地的游客,观众量每年多达20万人左右。

## 方大LED幕墙再获津沪客户青睐

□本报记者 姜瑞

日前,方大集团股份有限公司全资子公司深圳市方大国际半导体照明有限公司分别与上海礼兴酒店有限公司和天津万顺滨海房地产开发有限公司签订协议,承担上海礼兴酒店的幕墙LED灯光系统和天津空港物流加工区综合管理中心的室内全彩色LED显示屏工程的设计、生产与安装。

方大集团是我国半导体照明领域的先行者,有完整的半导体照明系统产业链,包括上游的外延、芯片,中游的封装、测试,下游的半导体照明系列产品。上海礼兴酒店项目LED灯光系统将LED与幕墙结构完美结合,使建筑物呈现出五彩缤纷的效果。该项目将成为继上海花旗银行大厦LED彩显幕墙后,方大又一个半导体LED经典照明工程。

# 岁宝热电缘何走入俄罗斯森林

□本报记者 高文力

按照第一步收购俄罗斯4家公司全部股权,第二步投资建设森林采伐及木材加工项目的安排,日前,岁宝热电与“东方林业”、“林业运输”、“二月城林业”、“二月城投资者”4家俄罗斯公司签订了股权转让协议,以1187万美元收购4家公司的全部股权,并向国家商务部及黑龙江省发改委上报,等待批复。以热电为主营业务的岁宝热电为何钟情俄罗斯“森林项目”呢?

## 热电业务经营业绩不理想

岁宝热电多年来以城市供暖、发电为主营业务,由于产业公益性较强,经营业绩不理想,与之类似的如大连热电、惠天热电等大多如此。公司有关人士表示,投资俄罗斯森林项目是公司培育新利润增长点、产业拓展的重要战略。报表显示,2006年前三季度该公司热电亏损2360万元,到年报时,公司虽然实现净利润179万元,但营业利润却是亏损1831万元,公司是通过出售民生银行的股权实现投资收益3152万元,完成净利润179万元。2006年11月,公司董事会表示将出售20%民生银行的股权,即4400万股,实现投资收益,同时寻找新的投资项目,培育公司新的利润增长点。这样,今年一季度该公司实现投资收益3.84亿元,净利润2.83亿元,除权后每股收益达到1元多,一跃成为绩优股。公司有关人士表示,公司还有部分民生银行股权可出售。



## 俄罗斯森林项目前景可期

岁宝热电位于黑龙江,与俄罗斯有天然的地理优势。据公司介绍,随着世界范围内可采森林资源愈来愈少,木材供不应求,国内对木材原材料和加工产品的需求日益增长,而我国可采森林资源日益减少,同时,伴随天然林保护工程的实施,加剧了国内木材供不应求的紧张局面,今后20年这种情况难以根本扭转。国家提出了“走出去”的战略,政府职能部门出台了给予贷款贴息、项目前期费用等鼓励在境外开发资源的支持政策。正是在这样的背景下,岁宝热电确定了“森林战略”。

公司表示,收购俄罗斯企业不是看中目标企业资产的多寡、优劣,而是看中其所拥有的巨大增值潜力的森林资源,目的是要获得森林资源

地段的长期租赁经营权。公司在完成森林资源考察和通过中方律师聘请俄罗斯律师进行法律调查、聘请俄罗斯会计师及评估师进行经济财务审计和资产评估的基础上,黑龙江省咨询评审中心编制了项目可行性研究报告。这次收购上述4家俄罗斯企业后,公司将向“东方林业”有限责任公司增资,以其森林资源地段为核心,建设“哈尔滨岁宝热电股份有限公司俄罗斯爱基姆盖林场森林采伐项目”;同时,公司还将向“林业运输”有限责任公司增资,以其森林资源地段为核心,建设“哈尔滨岁宝热电股份有限公司俄罗斯爱基姆盖林场森林采伐及木材加工项目”。

公司收购企业的森林采伐指标也较理想,根据俄罗斯的有关规定,采伐指标的申请和变更由承租人向林场管理机构提出,林场管理机构根据承租人的采运设备、设施及生产组织能力和森林资源成林状况进行审批。当前,“东方林业”有限责任公司每年采伐指标11.14万立方米,由于所租赁的森林资源地段内成熟林比率达77.95%,采伐指标可以申请增加到18万立方米;“林业运输”有限责任公司每年采伐指标6万立方米,由于所租赁的森林资源地段内成熟林比率达74.62%,采伐指标可以申请增加到12万立方米。

据悉,由于收购4家目标企业并投资建设森林采伐及木材加工项目符合俄罗斯外商投资法律的规定,无法律、政策障碍,所以在俄罗斯国内履行相应的报批手续。收购完成后,森林项目有望成为公司继热电之后的新增长点。

# 节能减排 上市公司准备好了吗

□见习记者 应尤佳

节能减排板块的公司近期明显受到市场追捧,其中原因,可以说与国家出台一系列政策鼓励“节能减排”有关,也与《能源法》有望推进的信号有联系。这种大环境不能不让人对上市公司由此面对的挑战和迎来的市场机遇感到兴趣。

## 节能减排是战略

观察人士向记者指出,G8首脑会议的举行,使发展中国家的能源问题开始受到世界关注;而在此之前的今年3月,《能源法》草案初稿形成,预计将于年底送审,上报国务院;此外,2007年4月25日,国务院常务会议又研究部署加强“节能减排”工作,对“十一五”规划提出的节能降耗和污染减排目标的深远意义加以强调。可以说,节能环保的问题已得到管理层的高度关注,由此也将给全社会带来相当的影响。

记者目前了解到,不少上市公司早已把节能环保作为企业可持续发展的研究课题,并

且在这个领域有所突破。日前,国内一家家电行业上市公司宣布其已在空调市场上推出了全球首台无氟超高效节能窗机,这一环保节能产品一经推出立刻赢得了国际大型商业连锁公司的订单。据称,尽管此业务在该家公司的总体业务中比重不大,但却预示了公司产品环保型的整体走向。而为了该项产品的推出,该公司坚持了长达六年的技术研究。

其实,目前把节能环保作为一项重要战略的公司已不在少数。例如安阳钢铁已成功开发了利用低温干馏工艺处理含油轧钢污泥的新技术,凯迪电力则逐步完成由环保型公司向绿色能源综合型环保公司转型等等。据行业研究员介绍,像此类注重节能减排乃至以其作为主导走向的公司非常普遍,特别是一些国内大中型企业,“节能减排”作为一种趋势,早已开始了相关动作。

## 环保板块直接受益

行业研究人员指出,节能减排是先行先受益。以威孚高

科为例,该公司早在2004年就通过和德国博世合作成为国内唯一一家有能力生产电子控制燃油喷射系统的上市公司,达到欧III标准,而当时整个行业还停留在欧II标准之下,之后两年威孚高科受巨额投入以及开办费用、研发费用的影响而一度利润滑坡,同时由于欧III标准领先于市场需求,博世还没有给威孚高科带来更多实际的收益。不过,行业专家认为,长期看来,随着环保标准的提升,其利润增长是一定的,只是由于环保题材和政策息息相关,所以增长的时间点不可控制。同时,专家认为,此次国家一系列政策的出台无疑对相关上市公司是一个利好消息。

此外,业内人士还分析指出,海螺水泥的节能减排、独有MDI(聚氨酯)气光化技术的烟台万华,以及较早投入CDM(清洁发展机制)项目的巨化股份和占有苯乙烯市场的双良股份等,这些公司也由于各自对于节能减排的不同处理而带来了特定的竞争优势。

## 社会责任逐步凸显

广发证券首席分析师曹新分析指出,“节能减排”的压力对行业内生产能力落后的中小企业的关停、淘汰会产生较大的影响,但对规模较大、产能先进的大多数上市公司而言影响不会太大,目前一些规模较大、管理达到一定水平的上市公司出于自身形象、社会责任的考虑已对相关事项早有所考虑。例如,邯钢钢铁实施了节能改造、轧钢加热炉蓄热式改造两大节能技术改造项目;还在陆续实施其他若干节能技术改造工程,宝钢股份则已与其他重点用能企业一道,与上海市经委签订了节能“军令状”,承诺确保实现“十一五”全市GDP增加值能耗及工业增加值能耗下降的节能目标。

记者注意到,今年以来,越来越多的上市公司开始陆续公布社会责任报告,“节能减排”作为其中一项社会责任,在这些报告中也有体现。可以说,这不仅关系到经济利益,也与其社会形象、社会责任紧密相联。

## 东阿阿胶将再现古典阿胶生产线

□本报记者 郑义

以“金钢银铲”为标志的古典阿胶生产方式将在东阿阿胶再现。据了解,东阿阿胶古方生产线设计方案已经制订完毕,早已消逝的古代阿胶生产线将在一年后投产,古典式阿胶将再现市场。

据介绍,这条古典式生产线经过了有关专家一年多的复制研究,将在东阿阿胶附近,采用金钢、银铲的古典生产方式,

由健在的老熬胶工出马带徒,50多道工序全部按古方手工操作,从每一头毛驴的筛选、用水、用具及每道工序的操作,均按古典方式严格规范,其产品特别编号登记,另行销售。

公司有关负责人称,该生产线将生产少量的古典式极品阿胶,同时供客户、游人观赏,从而展示东阿阿胶文化和阿胶传统技艺,成为东阿阿胶建设阿胶文化的一部分。

## 攀钢启动钒钛磁铁矿综合利用研究

□本报记者 陈伟

攀钢日前正式启动了“十一五”国家科技支撑计划项目——“攀枝花钒钛磁铁矿综合利用成套技术及装备研究”课题。

据悉,经国家科技部审批,该项目于今年4月份正式列入“十一五”国家科技支撑计划组织实施,成为国家“十一五”的五大科技支撑计划课题之一。该项目由攀钢集团牵头,与北京科技大学、东北大学、武汉科技大学、西昌新钢业集团新钒钛有限公司组成研发团队,共同进行科技攻关。项目预算经费为2.45亿元,其中申请国家拨款800万元。项目计划于2008年底结题。

据介绍,课题针对攀西钒钛磁铁矿综合利用存在的问题,产、学、研相结合,重点开展氯化

法钛白关键技术的研发、25兆瓦大型电炉钒渣冶炼工程技术研究、高钛型高炉渣综合利用技术研究、转底炉直接还原钒钛磁铁矿工艺及装备开发,以及攀枝花表外矿综合利用研究,以进一步提高攀西钒钛磁铁矿的综合利用水平。其研发目标包括形成具有我国自主知识产权的氯化法钛白成套生产技术,建成年产3万吨氯化法钛白生产线;建成我国第一台最大的(25兆瓦)钒渣冶炼电炉,形成年产6万吨钒渣生产能力;至少形成一个高钛型高炉渣综合利用产业化技术方案;完成钒钛磁铁矿转底炉直接还原工业性试验,形成铁、钒、钛资源综合利用的成套工艺技术;完成工业试验,形成年处理表外矿300万至500万吨产业化能力等。

## 青海华鼎发挥装备潜力提升产能

□本报记者 石雨晖

青海华鼎日前召开了年度股东大会。作为国内铁路专用机床、轧辊车床、重型卧式车床的排头兵,该公司面临铁路大发展、装备制造业大发展的历史机遇,如何把握机遇成为股东关心的问题。

董事长于世光介绍说,公司对涉及产业进行了合理布局。青海基地主要生产大型精密机床,因为这里远离市场所在地,运输成本高,因此适合进行大型精密机床等高附加值产品的生产。规模大的中低端产品由广东基地生产,那里配套环境成熟,靠近市场,能够提供稳定的产品收入。在广州成立研发中心,及时了解技术发展动向,并吸引人才。

“公司目前很多装备都是‘七五’、‘八五’时期投入建设的,有一半已过了折旧期。”会后参观中,工作人员的一句话引起了记者的注意。这些在财务上不

体现价值的装备,在车间里还正常运转、产生效益,这表明从财务角度上评价公司价值是低估的。工作人员说,公司只需在这些装备基础上更新改造、引入数控系统,就能大大提升装备性能,所需投入与重置相比,节约一半的资金。

虽然公司以较低的代价就获得了产能、技术的提升,但目前青海华鼎的产能瓶颈还是日益突出,订单有些做不过来。为了让公司的每一分钱都用在刀刃上,都发挥出效益,青海华鼎对投资项目《可行性报告》建立追溯机制,设专人跟踪,严格控制建设周期、成本,对投资回报差异进行调整、问责。通过不断地贯彻执行,“现在公司上上下下都对这一原则有了高度认可。”于世光说。

青海华鼎继2006年主营业务收入增长27%后,2007年第一季度同比又增长了29%。在这样的背景下,公司的装备需要加大投资力度,打一场有准备之仗。

## ■价值看点

## ST雅砻携梅邦打造虫草第一品牌

□本报记者 田立民

ST雅砻昨日在成都与西藏梅邦虫草制品有限公司签订合作协议,双方将整合优势资源,以ST雅砻的医药资源及其分布在全国的医药经营公司和雅砻大药房作为流通渠道和终端展销平台,把梅邦虫草旗下的“布达拉宫”牌藏产优质虫草打造成中国内地虫草第一品牌。

据介绍,西藏梅邦虫草制品有限公司是国内唯一一家经国家农业部、国家濒危物种进出口管理办公室批准核准,允许经正规贸易渠道出口冬虫夏草的企业,主营藏产冬虫夏草的出口和生物科技开发。该公司成立于1996年,注册资金5000万元,近几年平均每年出口冬虫夏草5吨左右,2006年出口量超过了7吨,是全国唯一一家上规模的冬虫夏草经营企业。根据中国医药保健品进出口商会2007年2月份的统计数据,梅邦虫草在同行业的虫草草场基地,平均年产虫草1.5吨左右,还将再投资建立300平方公里的虫草草场基地,新增草场平均可年产虫草8.5吨左右,加上原有的1.5吨,梅邦虫草可控制共约10吨的虫草基地。此外,梅邦虫草还在建设西藏最大的虫草交易市场。此次与ST雅砻合作,梅邦虫草将负责提供优质的正品虫草和销售虫草的相关技术支持。

ST雅砻董事长兼总经理王

德银在签约仪式上表示,ST雅砻以“传承西藏文化,发展藏族医药”为宗旨,公司积极致力于发展藏医药产业的各个环节,包括药材种植、藏药生产、代理营销、终端销售、藏医诊所、技术研发等等。藏产冬虫夏草是藏药材的重要品种,ST雅砻将以“布达拉宫”牌虫草为公司虫草经营的唯一品牌,负责“布达拉宫”牌虫草在中国内地的销售方案的制定、设计及各分类虫草的包装、宣传、促销及终端养护等。

梅邦虫草董事长晶辉告诉记者,公司过去主要致力于藏产冬虫夏草的出口业务,此次和ST雅砻携手共同开拓国内市场,目标是争取能达到国内年销售3吨虫草,占据国内市场的30%。由于冬虫夏草为天然野生,国内每年的产量仅在80吨左右,如何保证虫草来源是最重要的问题。对此,晶辉表示,梅邦虫草现在在西藏那曲地区有80平方公里的虫草草场基地,平均年产虫草1.5吨左右,还将再投资建立300平方公里的虫草草场基地,新增草场平均可年产虫草8.5吨左右,加上原有的1.5吨,梅邦虫草可控制共约10吨的虫草基地。此外,梅邦虫草还在建设西藏最大的虫草交易市场。此次与ST雅砻合作,梅邦虫草将负责提供优质的正品虫草和销售虫草的相关技术支持。