

Companies

华新水泥履行环保承诺关停黄石基地

◎本报记者 王宏斌

记者获悉,华新水泥黄石分公司北区生产线已于日前全线停产,具有60多年历史的华新水泥黄石老基地已全部撤出黄石中心城区。至此,该公司兑现了年初对公众做出的环保承诺。

据了解,华新水泥黄石生产基地北区工厂始建于1946年,位于黄

石市中心城区,拥有3条湿法水泥旋窑生产线、6套水泥粉磨系统和水泥包装系统,以及一个机械制造工厂。该基地生产线曾代表了当时国内水泥行业最先进的生产技术,被国家命名为“华新型”窑而向全国推广,独领风骚几十年,成为新中国水泥工业发展史上的一座丰碑。

但近年来,随着黄石市经济建设和城市的发展,该基地生产系统

被密集的城市居民区和商业区所包围,环保压力与日俱增。同时,随着新环保法实施,湿法窑生产已无法满足新的排放标准的要求。为此,公司在同当地政府协商之后,果断决定关停北区基地,将生产系统从中心城区迁出,“为黄石人民奉献一片洁净的蓝天”。

据悉,当地政府将以现金和实物资产相结合的对价方式,对华新水

泥本次资产处置做出补偿。在现金方面,地方政府将以现金1.8亿元收购华新水泥北区388.4亩土地及地上的建筑物等资产,但除此之外的水泥生产建筑、设备、设施的拆除残值归华新水泥所有。而实物补偿部分,主要是湖北水泥机械厂现有土地、厂房、设备等资产,根据规划,华新水泥机械工程分公司将搬迁至此。据测算,华新水泥处置的资产总额为2.75亿

元,而地方政府给予的现金及实物补偿大体与之相当。

另外,据公司消息,北区老厂全部关停后,为维持黄石生产基地的总产能不变,目前,一座投资1亿多元、年产250万吨的现代化水泥粉磨站已在黄石分公司南区开始投产。整个南区的水泥生产能力将达到年产量320万吨,黄石分公司水泥总产量不会因北区厂区的停产而减少。

中通客车
再接中东400辆车订单

◎本报记者 郑义

继6月份获中东市场500台套客车订单之后,中通客车近日又收到了该地区400台套整车订单。据了解,该笔业务总价款为1600多万美元。

中东地区是中通客车主要的海外市场之一。中通客车自2003年开始开拓中东市场,公司根据当地市场要求开发出新产品并得到了客户的认可。打开中东市场大门之后,公司建立了中东办事处和服务中心,紧紧抓住品质和服务两条线,及时帮助客户排忧解难,从而赢得了客户的信赖和认可,出现了订单迅猛增长的局面。

荣信股份
联合实验室进中认北方

◎本报记者 吴光军

荣信股份EMC&环境适应性联合实验室近日正式落户于中认北方实验室。

据介绍,中认北方实验室是由中国质量认证中心、辽宁检验检疫局、沈阳检验检疫局、辽宁省电子信息产品监督检验院和中国科学院沈阳计算技术研究所共同组建,是国家重点实验室和国家授权的3C检测机构。通过此次联合,荣信股份将电力电子产品研发和生产过程中所需要相关项目,委托给其进行检测,并为公司产品性能提升及整改提供技术服务。

■记者观察

怎一个“误买”了之

◎本报记者 赵碧君

华西村在日前的公告中告诉投资者,大股东江苏华西集团公司购买了公司股票。其通过深圳证券交易所交易系统,买入华西村流通股13.2万股,占华西村总股本的0.03%,华西村在公告中进一步解释,该公司本次购买行为是由于工作人员操作失误引起的,所以未按《上市公司收购管理办法》履行要约豁免申请、信息披露等相关程序。

这个解释,在记者看来,多少显得有些牵强,也多少显得有些轻描淡写。华西村是一个1999年就上市的老上市公司,其大股东也一直没有发生过变化,应该说,对于相关程序和相关法律法规不可谓不熟悉。显然,在问题出现以后,仅仅一句“工作人员操作失误”,是不足以解释其中的真正原因的。

从技术层面看,买多少和卖多少是有可能出现“乌龙指”的,即可能会敲错了键盘或者看错了小数点什么的。但是,一个公司尤其是一个上市公司的大股东,决定买什么股票就不一样了,不是玩小儿科的游戏,而是一个系统工程,从判断,到决策,到准备,到实施,应该是相当严谨和慎重的,更何况,不能随便买卖自己的股票又是一个最基本的底线,一个高智商的操盘手不可能在不能逾越的底线上面“犯低级错误”。

这是不是“揣着明白装糊涂”?不禁让人容易联想起我们的经济生活中的一种现象,商家在给我们消费者找零的时候,往往会少找零头给消费者的,一旦消费者发现找少了,商家肯定会说:不好意思,算错了。问题是,找少了零头的对象为什么总是消费者而不是商家自己呢?

但愿华西村不是这种“揣着明白装糊涂”的过。不过,既然是逾越了不能逾越的底线,那么,华西村及大股东怎一个“误买”了之?

秸杆变板材 烟台万华集团梦想成真

◎本报记者 朱剑平

一边是日益稀少的森林资源被砍伐,一边是大量秸秆不得不被付之一炬造成空气污染。能否以秸秆代替森林制造板材,并彻底解决板材中甲醛危害健康的问题?20多年来,这一直是世界各国的化工巨头期盼实现的梦想。2007年7月28日,这一梦想被烟台万华集团变成了现实:万华集团自主研发、利用农作物秸秆作原料、改性MDI作胶粘剂的板材生产线正式投产。并在各项指标检验合格后实现了连续稳定生产,标志我国率先在这一领域取得突破。此产业形成,每亩地至少为农民增收100元,并挽救3000万立方米以上的森林。

作为世界上最大的家具出口国与装修建材的消费国,目前我国人造板年产量已突破6000万立方米,每年消耗9000万立方米木材,大量的森林资源遭破坏。我国大量进口原木已遭到多个国家的联合抵制。20多年来,世界各国的化工巨头都将目光瞄向了农作物秸秆,倾力研发希望能以草代木生产板材。为此,美国的化工巨头之一DOW化学公司曾在加拿大投资1.2亿美元,但却因技术、成本等原因没能实现连续化工业生产。

由于小麦、水稻等农作物秸秆表面有一层蜡质的二氧化硅物质,现有的人造板生产所用的脲醛胶等胶粘剂难以将其粘牢。“MDI最早被发明出来,是在二战时,被用



于粘断裂的坦克履带。既然坦克履带都能粘,为什么不能用来粘稻草呢?”烟台万华的董秘郭兴田说:“早在6年前,万华已开始在此方面进行科研探索。”

2005年10月,国家发改委、科技部和环保总局联合提出了“以各种农作物秸秆为原料,制造工业包装材料、密度板等轻型建筑材料”的联合攻关课题。烟台万华集团在此课题中担当重任。他们用纯生物对MDI进行改性,使之生产的改性MDI粘剂能和秸秆表面的二氧化硅及植物纤维内的羟基反应,形成强力化学键,使粉碎的秸秆在

分子的层面上紧密结合,从而实现了以草代木的梦想。

这类秸秆板材完全不含甲醛。据有关专家介绍,装修污染中的甲醛主要来自板材中的脲醛胶粘合剂。脲醛胶是由尿素与甲醛反应生成的。但这种化学反应是可逆的,即在相同的条件与温度下,生成的脲醛胶又可还原成尿素与甲醛,甲醛挥发后游离在空气中,是装修后致癌、白血病等危害健康的根源。而用MDI为原料做的粘剂,则根本不含甲醛,也无其它危害健康的挥发物,完全无毒无味。更为重要的,此生产线还解决

了农民增收与保护森林等一系列问题。据专家估算,0.8至1吨左右的秸秆可制成1立方米秸秆板材。以每吨秸秆收购价200元计,每亩至少可为农民增收100元。我国每年约有6亿吨左右的农作物秸秆,每利用其中的1%,就可为农民增收12亿元。原来1立方米板材需要砍伐1.5立方米左右的森林资源,如果利用6亿吨秸秆中3%至4%,年生产2000万立方米秸秆无甲醛板材,占我国目前板材总产量6000万立方米的1/3,每年就能为中国挽救至少3000万立方米以上的森林资源。

S美菱:四大因素提升内在价值

◎本报记者 田立民

S美菱即将进入股改投票阶段,公司有关人士在接受记者采访时表示,主业劲增、土地升值、高端产品开发、股权投资这四个方面因素,将大幅提升S美菱的投资价值。

首先,在冰箱主业方面,自2005年底长虹入主以来,公司建立了以市场为导向,以营销为龙头的产销供一体化的企业运行机制,销售分支机构由2005年的24个分部扩展到现在的35个分部,销售网络已遍布包括西藏、新疆等全国所有省份及主要城市。

公司积极扩大产能,目前,投资3.5亿元的年产200万台冰箱的长虹美菱工业园一期建设已在合肥经济开发区建设投产。据介绍,由于市场出现的爆炸式增长,S美

菱现阶段每月仍有10万台以上的产能缺口。为适应市场的变化,二期扩能工程也已于今年上半年开工建设,预计在2007年底建成投产。届时,S美菱将形成年产500万台的冰箱产能,打造成亚洲单体最大的冰箱制造基地。

据介绍,2007年上半年美菱冰箱的销量已超过170万台,同比增长了近40%,预计2007年冰箱销售有望实现350万台左右,销售收入可能突破40亿元,利润也会较2006年出现大幅增长。S美菱已经从2005年的国内冰箱行业第四上升到目前的第二名,仅次于海尔。

其次,S美菱为了扩大产能,将进行战略搬迁。从合肥市中心的老区搬迁至合肥经济开发区,而其位于合肥市黄金地段的老区所占用的180亩土地将进行商业开发。

按照合肥市目前的商业用地价格,据专业人士预估,该位置的土地单价已超过600万元/亩,其总价值已超过11亿元。按照其报表反映的数据显示,其土地及房屋成本不足3亿元,土地增值保守估计将超过5亿元,若考虑进一步的商业开发,后期增值潜力将更大,可望在未来几年为公司业绩带来明显提升。

第三,S美菱加快高端品牌战略,与中科院合资组建了中科美菱公司(S美菱占70%),该公司主要从事医疗和科研用的深冷冰箱的研发和生产,有两名院士任公司董事。据介绍,在国内出现禽流感、SARS以后,国家对卫生领域加大投入,深冷冰箱行业出现了大幅增长,且毛利率保持较高的水平。S美菱在该公司已实行了股权激励,未来极有可能分拆上市,其-164°C

的深冷冰箱也研发成功,并投入市场,美菱在深冷冰箱领域已处于绝对霸主地位。

第四,在股权投资方面,S美菱持有安徽科大讯飞信息科技股份有限公司8.6%的股权,该公司是一家专业从事智能语音及语言技术研究、软件及芯片产品开发、语音信息服务及电子政务系统集成的国家级骨干软件企业,其语音合成核心技术代表了世界的最高水平。目前,“科大讯飞”的产品已占据全球中文语音市场80%以上份额,其产品在车载电话、手机、电脑、电子辞典等领域广泛应用。据了解,2006年该公司实现收入近2亿元,利润超过5000万元。目前正在做国内A股上市的准备工作。一旦该公司成功上市,S美菱将获得可观的投资收益。

■上市公司治理专项活动系列报道

佛山照明:专注成就中国灯王

◎实习记者 周鹏峰
本报记者 霍宇力 凌力

佛山照明是我国电光源行业的龙头企业,自1993年上市以来,公司的生产规模和经济效益稳定增长。公司重视现金分红,上市14年累计分红18.28亿元,筹集资金仅为12.86亿元,是国内少数几家累计分红额超过融资金额的上市公司。

上市以来,佛山照明坚持以董事长钟信才在公司上市之初对公司提出的三大要求作为发展宗旨:一要求以成为东南亚地区电光源生产基地为发展目标;二要求专注电光源产品的生产和经营;三要求给投资者提供良好的回报。三大宗旨确保了公司规模及效益长期稳定的增长,也推动了佛山照明内部治理的完善。

在生产经营上,佛山照明具有

独立于大股东的特点。公司与第一大股东在业务、人员、资产、机构、财务等方面作了严格的分开,具有独立完整的业务及自主经营能力。为确保公司生产经营的独立性,佛山照明制定了一系列规章制度来保证公司管理层及其员工与控股股东的利益方向趋同,并在其相应的职责范围内行使权利和维护公司、股东的利益,从而也达到了改善公司治理的目的。

同时,佛山照明高管团队还保持着相当的稳定性。目前公司高管人员均具有多年的行业工作经验,其高级管理人员在公司工作时间均超过6年,且现第一大股东欧朗昌承诺确保现有管理层在三年内基本不变,并继续支持钟信才担任董事长。经营的独立性及高管的稳定性改善了公司治理结构,也确保了三大宗旨的延续性。

佛山照明上市14年来专注于主业电光源产品的生产和销售,目前公司生产和经营的光电产品,在国内、国际市场上享有“中国灯王”的美誉,是全国电光源行业中规模最大、质量最好、创汇最高、效益最佳的外向型企业;工业总产值、利润总额、出口创汇、人均劳动生产率等主要指标均居全国同行首位。近年来,公司管理层根据市场需求科学地调整产品结构及营销策略,把加速绿色照明光源T8及T5高效节能荧光灯作为产品主要投资方向,经过管理层的持续努力经营,佛山照明已形成24条T8生产线,年产能达1.8亿只。T8荧光灯以高科技、高质量、低成本和合理的售价,震撼全国,打入国际市场,树立了崭新的绿色照明形象。

专注主业,是公司业绩稳步增长的战略保障,也为完善公司内部

治理奠定了坚实的基础。而本着对股东负责的精神,一切从股东利益出发,则使得佛山照明自动自觉地采取有效措施,完善公司治理制度。因此,上市14年佛山照明一直维持着高分红的特点。资料显示,自1993年至2006年度,公司每年以不低于当年实现利润的70%分给股民,累计分红18.28亿元,而筹集资金仅为12.86亿元,累计分红额是募集资金的142.15%。

另外,佛山照明在公司治理方面还积极探索,勇于创新。为了完善治理结构,佛山照明早在2000年就提前实施累积投票制进行董事会选举,并将此制度写入《公司章程》,使广大股东能够充分表达自己的意见,选择最值得信赖的董事。同时还建立了《投资者关系管理制度》,积极规范地进行投资者关系管理工作。

S东湖
环保能源及地产渐成两翼

◎本报记者 陈捷

随着节能减排工作在国内的逐渐兴起,已有愈来愈多的上市公司开始重视和加大力度介入这一新兴领域。2007年中报业绩大增4倍的S东湖披露,公司将致力于建立一支节能、环保、新能源技术的管理团队,打造环保和绿色能源产业,与房地产业一起形成公司主业两翼。

S东湖中报显示,2007年中期,公司实现主营业务收入10197.30万元,较上年同期增长了74.4%;净利润2531.27万元,较上年同期大增了420.24%,每股收益为0.0918元。公司表示,上半年,公司房地产“国际企业中心”项目一、二期的顺利建成,目前正积极推动三期项目的建设和销售,由于该项目吸引了140余家光电子、光机电、生物等高科技企业入驻,成为开发区光谷产业大道上一道亮丽的风景线,因此,也给集团带来了数亿元的销售收入。同时,随着我国目前最大的处理工业有害垃圾的环保电厂——河南义马渣渣综合治理发电项目今年4月13日获得国家发改委核准批复,公司新能源产业也开始步入发展快车道,目前,义马项目建设进展顺利,上半年,项目工程建设进度已达60%,预计年底即可发电试运行。

新世界中期业绩明降暗升

◎本报记者 张有春

新世界今日刊登的中报显示,2007年1至6月,公司实现主营利润10080.86万元,比去年同期增长46.86%;实现利润总额10073.01万元,同比上升5.07%;净利润7383.41万元,同比减少6.19%。

财务资料表明,去年同期,该公司有一笔2830万元的政府补贴,2007年半年度扣除非经营性损益后的净利润为7391.27万元,排除上期政府补贴影响,公司今年半年报业绩同比增长44.81%,标志着公司近几年的资产结构调整和品牌经营步入良性循环,进入快速的可持续增长期。

海正药业产品毛利率上升

◎本报记者 赵旭

海正药业今天公布了2007年度半年报,公司利润总额和净利润分别为8614.4万元和5409.3万元,比上年同期分别增长了51.72%和43.60%,每股收益0.12元。

海正药业是国内最大的抗肿瘤抗生素生产企业,从去年4季度以来,抗肿瘤原料药市场回暖,毛利率回升,销售收入迅速提高。从中报看,该公司抗肿瘤药销售同比增长35.97%,毛利率也增加了4.72个百分点。此外,抗寄生虫药及兽药销售同比增长了94.56%,毛利率增加了25.77个百分点。平安证券研究报告认为,尽管全球药品销售额增长逐步放缓,但抗肿瘤药增幅列各大治疗类别之首,可望成为销售收入最大的产品单元。7月4日,海正药业发布公告称,公司与美国雅来公司就万古霉素开展全面合作,从而降低了万古霉素项目的投资风险,锁定了提高了投资回报率。

重庆百货销售持续增长

◎本报记者 王屹

重庆百货今日公布的半年报显示,公司今年1至6月份延续了近年来业绩持续增长的势头,实现主营业务收入、利润总额和净利润分别为28.92亿元、7381.40万元和5961.58万元,分别比去年同期增长了13.09%、36.18%和31.63%,每股收益0.2922元。

该公司上半年百货业态销售稳中有升,超市、电器业态增长较快。其中,百货业态销售14.61亿元,占总销售额的45.84%,同比增幅14.17%,商圈商场的销售更是以30%的速度增长;超市业态实现销售7.16亿元,同比增幅33.06%;电器业态实现零售销售5.75亿元,同比增幅36.05%。与此同时,公司按照“内涵强社、外延扩张”质量效益型连锁发展的要求,继续坚持主城区加密扎堆,积极稳健拓展西部市场的发展战略,以四川成都、泸州、攀枝花、乐山、简阳、贵阳和西安等为重点考察地,加紧网点开发的论证、谈判,为公司开发新的网点作好准备。

云天化新项目增加盈利点

◎本报记者 高一

云天化今日公布中报,公司2007年1至6月实现营业收入304,090万元,同比增加37.43%;利润总额44,058万元,同比减少2.78%;净利润39,539万元,同比增加1.20%,每股收益0.61元,每股净资产5.61元。报告期内,营业收入、利润总额及净利润分别完成年度计划的62.02%、67.68%、65.70%。

中报显示,公司上半年主营业务收入增长主要是因为CPIC新增生产线,使产销量增加及天盟公司商贸收入增加,净利润的增长主要来自于控股子公司CPIC净利润增加。

据了解,上半年该公司成功发行10亿元的分离交易可转换债券,募集资金投向的两个项目进展顺利。云南天安化工有限公司的50万吨/年合成氨项目的一些安装调试装置已陆续完工;重庆长寿6万吨/年聚酰胺项目在土建完成全部土建工程的60%,预计2007年8月上旬开始设备安装。此外,公司利用非募集资金3000美元完成了对CPIC的增资扩股,对呼伦贝尔金新化工有限公司增资扩股的前期工作也进展顺利。有关业内人士分析指出,随着新投产项目的陆续完工,公司在原有坚实的基础上将新培育出多个利润增长点,有利于巩固公司在综合化工领域的龙头地位。