

“隐身”股东频发难 S飞亚达股改三遇阻

◎本报记者 彭友

由于前4名流通股股东投了反对或弃权票,S飞亚达A第三次股改再告失败。

“我们尝试了能想到的一切办法与前4家流通股股东联系,但就是联系不到,对方也未主动与公司联系。”飞亚达董秘郝惠文昨日向记者诉苦。

飞亚达昨日公告称,由于前4名流通股股东——河南方展科贸有限公司、深圳市星伦网络科技有限公司、上海德麟物业管理有限公司、开封鑫丰商贸有限公司再次投

了反对或弃权票,合计1812.35万股,占流通股股东投票总数的45.69%,这使得公司股改方案未能获得参加表决的A股流通股股东所持有效表决权的三分之二以上赞成,致使飞亚达本次股改仍未获通过。

据了解,飞亚达及控股股东、保荐机构在历次股改沟通期间,通过多种方式试图与上述4家主要流通股股东取得联系,但均未能成功,无法知悉上述股东的真实意图。上述流通股股东也未与公司主动联系,但在投票时又通过网络投了反对或弃权票,致使公司股改工作多次未

果,也直接影响了其他流通股股东的利益。

这样的事情已是第三次重现,致使飞亚达成为股改“困难户”。

值得注意的是,飞亚达每一次股改即将表决之前,其股价均发生多个涨停。例如在第三次股改表决前夕,飞亚达A从7月23日开始,公司股价共拉出8个涨停。与此同时,飞亚达公布的表决统计数据也显示,第一次股改时方展科贸只有170.97万股投了反对票,而在第二次股改中方展科贸的股改投票就增加到623.11万股。

郝惠文说,公司和流通股股

东中的其他股东都沟通顺畅,这一点从投票情况来看,都能说明问题,除了上述的4家公司反对或弃权以外,所有的基金、参与投票的散户都几乎无一例外地投出了赞成票。

“公司之所以选择在投票前的20日发布本年度报告,就是想让市场看到公司的业绩,增强信心。”郝惠文表示。飞亚达2007年中报显示,公司主营业务收入达35038万元,比去年同期增长51.45%,实现利润总额3098万元,比去年同期增长81.41%;实现净利润2700万元,比去年同期增长104.77%。

S飞亚达A三次股改概况

2006年4月,飞亚达启动首次股改,对价为10送3股,十大流通股股东中,除持股170万股的河南方展科贸有限公司投反对票外,其余九位流通股股东弃权,第一次股改失败。

2007年4月,飞亚达启动第二次股改,股改对价提高至10送3.1股,以河南方展科贸为首的四大流通股股东再次发难,纷纷投出了反对票和弃权票,第二次股改失败。

此次启动的第三次股改,股改对价维持不变,因河南方展科贸等四大流通股股东反对或者弃权,而再次失败。

S美菱 下周一复牌

◎本报记者 索佩敏

S美菱今日公布,公司股权分置改革方案已经2007年8月6日召开的公司股权分置改革相关股东大会审议通过,公司将于2007年8月27日复牌,当日股价不计算除权参考价,不设涨跌幅限制。

根据此次股权分置改革方案,美菱电器非流通股股东为获得其所持非流通股份的上市流通权,以其所持有的股份向A股流通股股东执行对价安排,A股流通股股东每持有美菱电器10股A股流通股将获得1.5股股份的对价安排;对价安排执行完毕后,美菱电器非流通股股东持有的非流通股股份即获得上市流通权。

广宇发展 预计三季度盈利

◎本报记者 索佩敏

广宇发展今日公布,预计公司第三季度非经常性损益增加,预计年初至下一报告期期末的累计净利润可能为正值。

广宇发展公布,2006年公司三季度净利润为亏损12154093.58元,每股收益为-0.024元。

中炬高新 被征土地单价初定

◎本报记者 凌力 霍宇力

中炬高新今日公告称,公司与广东珠三角城际轨道交通有限责任公司、中山市征地拆迁管理办公室就广州至珠海城际轨道建设征地方案形成了初步共识,并签署了《征地意向书》。涉及面积约300.303亩,征用土地的单价确定为55万元/亩。

据了解,根据中山市规划局现有的《广珠轻轨中山站片区控制性详细规划》方案,其规划控制红线范围内属中炬高新的土地面积约300.303亩(红线宽度120米)。但最终的规划方案还将报中山市人民代表大会审议,因此最终确认征地面积可能较300.303亩有所减少。

金融街 股东会通过增发方案

◎本报记者 索佩敏

金融街今天公布,公司于2007年8月22日召开了2007年第二次临时股东大会,审议通过了《关于公司2007年公开增发A股股票预案》的议案。

金融街于8月7日公布,公司计划公开增发不超过3亿股,募集资金主要投向地产开发。发行向原A股股东按一定比例优先配售,具体比例由股东大会授权公司董事会与主承销商协商确定。剩余部分采取网上、网下定价发行的方式。

此次增发募集资金主要投向德外项目H地块、A5项目、津门项目、津塔项目和惠州中区项目,这些项目主要是酒店、商业、高档公寓等项目,总投资需112.16亿元,已经投入了20.78亿元,尚需投入91.38亿元。

半年报看点

江苏三友募资项目进展缓慢

◎本报记者 胡义伟

江苏三友今日披露中报显示,因项目用地受限、行业出口受限等因素影响,公司四个IPO募资项目均未达计划进度,其中高档仿真面料生产线技改项目和引进关键设备提高服装档次技改项目的实际进度为15.32%和60.82%,其余两项尚未实施。

高档仿真面料生产线技改项目是由织造和染整两大部分组成,中报显示,织造部分目前已完成阶段性任务,染整部分由于土地受国家宏观调控政策的影响,对新建项目用地严格控制,同时购买土地的成本费用也大幅增加,目前计划项目用地还在积极申请中。公司认为,2006年中国进入后配额时代,但来自欧美等发达国家和部分发展中国家的各种非关税壁垒、反倾销和区域性贸易联盟体制等多种贸易保护手段逐步升级,这与入世前,对中国放开市场的承诺有着很大距离,给中国纺织行业带来了很大消极影响。公司表示本着审慎原则,不得以主动调整了投资进度,这也是造成募集资金项目进展缓慢的原因之一。本着效益最大化的原则,公司对现有设备进行技术创新和技术改造,充分挖掘其使用价值,使得目前公司设备的运行基本能够适应生产需要,因此放缓了引进关键设备提



高出口服装档次技术改造等项目的实施进度,公司同时表示,随着公司自主品牌、ODM时装的产量逐步提高,那种适应制造多品种、小批量、精细化、高档化时装的设备今后仍将是公司的需求。

到目前为止,仍未实施的两个

募集资金项目分别是面料、服装研发中心技术改造项目和活性碳纤维植绒布、活性碳喷涂等高性能面料生产线技术改造项目,由于高档仿真面料生产线技改项目一项需要资金量就超过了IPO募集资金总额,公司表示,将视募集资金的

使用情况来决定尚未实施的两个募投项目是否使用募集资金来投资。

江苏三友中报显示,今年上半年公司实现利润总额951.67万元,比上年同期增长16.63%;净利润645.03万元,比上年同期增长10.81%。

特别关注

四川电子军工产业拉开整合大幕

长虹集团参与构建军工战略平台



◎本报记者 田立民

8月21日,四川省广安市人民政府、四川长虹电子集团有限公司、零八一电子集团有限公司战略合作协议签字仪式隆重举行。长虹集团将携手零八一集团,建设西南大型电子装备科研生产军民结合产业基地,构建国内具有重要地位和影响力的军工战略平台。同一天,长虹零八一工业园首个项目——长虹欣锐电源项目正式落户四川广安经济开发区并开工建设。

此次战略合作将作为长虹军工产业调整与发展奠定坚实的基础,为零八一集团后续发展创造新的机遇,同时进一步促进广安市产业结构调整 and 升级,推动地方工业经济发展。

作为双方合作的重要举措,长虹投资兴建长虹零八一工业园,主要项目包括长虹欣锐电源项目以及投资类民品项目、军品项目。据了解,长虹欣锐电源项目主要涉及LCD电视内置电源、PDP电源、汽车电子电源、绿色环保电源等研发、生产;投资类民品项目将布局特种电子器件、微波元器件、汽车配件、电光源产品及设备等产业;军品项目将结合长虹现有军品产业布局,以零八一集团为核心,打造长虹未来的军品科研生产产业基地。

四川省国防科工办主任史志伦指出,长虹集团与零八一集团的战略合作,是四川军工产业资源整合的一次重大举措,将加快零八一集团发展,推进长虹集团战略调整,促进地方经济发展,同时探索出一条高效的军民结合的产业融合发展道路。

深基地B 投资成都两物流园区

◎本报记者 索佩敏

深基地B今日公布,公司分别斥资1.57亿元和2.31亿元投资成都市新都区建设物流园项目和成都市双流县成都国际航空物流园建设物流园项目,以拓展公司物流园区布局。

深基地B公布,新都物流园项目位于四川省成都市新都区,计划占地约235亩,总投资预算1.57亿元人民币,规划建设6.38万平方米的单层高架仓库、1.16万平方米的装卸平台、管理间和办公室等配套服务设施。项目计划2010年初正式运营。计划经营范围主要包括从事仓库、堆场、办公室的租赁以及相关物流综合服务业务。公司拟在四川省成都市新都区注册成立全资子公司成都新都宝湾国际物流有限公司,注册资本3000万元。

此外,深基地B还投资了双流物流园项目,该项目位于四川省成都市双流县成都国际航空物流园,计划占地约350亩,总投资预算2.31亿元,规划建设9.76万平方米的单层高架仓库、1.53万平方米的装卸平台、管理间和办公室等配套服务设施。项目计划2009年初正式运营。计划经营范围主要包括从事仓库、堆场、办公室的租赁以及相关物流综合服务业务。作为负责双流物流园项目前期运作和后期管理工作的经营主体,公司拟在四川省成都市双流县成都国际航空物流园注册成立全资子公司成都双流宝湾国际物流有限公司,注册资本5000万元。

对于上述两项投资,深基地B表示两个项目进一步开拓了宝湾物流在西南地区的业务发展,完善了西南地区网络布局,进一步提升公司的业务规模和盈利能力。未来的投资活动和经营业务将在既定的战略规划指导下,围绕物流仓储租赁业务,适时开拓综合物流服务能力和完善物流网络、发展业务规模和品牌战略来进行,不断增强公司可持续发展的竞争能力。

置信电气 实现跨越式发展

◎本报记者 葛荣根

作为核准制实施后上海市民营企业第一家上市公司,置信电气上市近4年实现了公司经营规模和盈利水平的跨越式发展。置信电气昨天在本报和中国证券网举行A股增发网上投资者交流会,公司董事长徐锦鑫介绍说,2006年置信电气销售收入达到7.45亿,净利润6796万元,同比2005年分别增长138%和332%,每股收益0.341元。2007年上半年净利润相比2006年上半年又获得了成倍增长。

置信电气专业从事非合金变压器及相关产品的开发、生产及销售,是目前国内生产规模最大、技术水平最先进的产品规格和系列最丰富的非合金变压器生产企业。相比国内同行,置信电气在生产规模、生产条件、工艺水平等方面存在较大优势;其产品与国内同行相比,在空载损耗、噪声、制造技术等方面具备领先优势;与美国通用电气同类、同容量产品相比,置信电气的产品功能更全、噪声更低、体积更小、用料更省、成本更低。公司在消化吸收的基础上不断创新,按照中国电力使用标准,研发出适应国情的各类非合金变压器。目前,公司非合金变压器的专利项目产品已覆盖2个大类、5个品种、18个体系、163个规格,产品被广泛应用于城市、农村电网改造,市政基础设施、房地产开发等领域。

置信电气本次A股增发所募集的资金将全部用于公司控股子公司实施“非合金变压器环保节能产品项目”,以提升公司技术创新能力与生产能力,为置信电气未来的持续发展奠定更为坚实的基础,从而进一步提升公司的市场竞争力。

海南高速 1.18 亿转让 三亚六道湾渔港项目

◎本报记者 莫宗明

海南高速今日公告,公司及全资子公司三亚金泰实业发展有限公司于7月31日与海南兰海实业集团有限公司签订协议,拟将持有的三亚六道湾发展有限公司98%的股权以11846.36万元的价格转让给兰海公司。股权转让完成后,公司尚持有六道湾公司2%的股权,金泰公司不再持有六道湾公司股权。

公司称,已于2007年8月7日收到兰海公司股权转让款7300万元,股权转让协议生效后,预计增加公司2007年度投资收益4654.4万元。

记者从三亚六道湾网站了解到,六道湾渔港项目是在建项目。项目总规模为12万吨/年渔货卸港量,规划港池面积为74万平方米,陆域建设面积为3.5平方公里,是一座以渔港为依托的渔业加工基地和水产品加工卫星城,已被农业部确定为南海中心渔港。项目建设已于2007年8月正式启动。

青岛海尔 上半年净利增长近四成

◎本报记者 朱剑平 刘海民

青岛海尔今年上半年拿出了一份漂亮的答卷:今天,该公司发布的半年报显示,上半年其营业收入达171亿元,同比增长29.75%;实现净利润3.64亿元,同比增长36.90%。尤其是其出口产品开始占领国际高端市场,这表明,青岛海尔近年来致力于打造全球品牌形象而提升的研发能力,已开始能够满足其全球用户的需求。

青岛海尔的主产品为冰箱与空调。据北京中怡康时代市场研究公司提供的《中国城市家电市场零售监测报告》的调查数据显示,海尔冰箱、空调2007年1月至6月累计零售市场份额分别为26.60%、16.30%,均位居行业第一。

报告期内,海尔改变了中国出口冰箱容积小、价格低的格局。在第101届中国进出口商品交易会上,海尔法式对开门冰箱以高出中国出口冰箱平均单价20多倍的价格赢得了欧美客户的大订单;海尔法式对开门冰箱已经畅销于欧洲、英国、非洲的马里、尼日利亚、亚洲的泰国;中东的以色列等国家赢得了全球订单。

另外,其向控股股东海尔集团公司发行14204.63万股购买其持有的青岛海尔空调电子有限公司75%股权、合肥海尔空调器有限公司80%股权、武汉海尔电器股份有限公司60%股份及贵州海尔电器有限公司59%股权,已于2007年5月15日完成了工商变更登记程序。公司履行股改中作出的承诺,消除了与控股股东方面的同业竞争。由于收购资产的盈利能力优于青岛海尔目前的资产,也大大有助于公司今年上半年净利润的增长。

东软人力资源管理系统 推出 V3.2 新版本

◎本报记者 唐学良

日前,东软股份通过其官方网站正式对外推出了东软慧康人力资源管理系统V3.2版。

据介绍,新版本在底层基础平台上做了更多的优化工作,系统的可用性与易用性进一步增强。新版本推出了适合中国企业单位报表的填报工具和交叉报表工具;内置了高性能、扩展性的工作流工具;在系统权限安全上进行了较大的提升,实现了基于角色的安全权限管理模型,按照集中管控、分级管理的原则,将管理员划分为审计、安全与业务三种不同职责的管理员,真正意义上做到了三权分立,最大程度保证了应用系统的安全;新版本中还推出了用户高可配置的自助平台,用户可根据需要为各层次的组织配置不同类型的自助,支持自助与企业门户的整合。企业领导、HR经理,直线经理以及员工将更加有效并持续地获得由东软e-HR系统带来的价值和服务。