

■ 公告提示

中远航运拟发分离债



● 公司临时股东大会通过关于公司拟发行认股权和债券分离交易的可转换公司债券发行方案的议案。

上工申贝聘任总经理



● 公司董事会同意聘任马良先生为总经理。

*ST 浪莎提示股价异动



● 公司股票连续三个交易日内累计换手率达到20%。经征询,公司大股东及公司均不存在应披露而未披露事宜。

马钢股份发行 20 亿短融券



● 公司已于2007年8月31日完成了20亿元人民币短期融资券的发行。本期短期融资券期限365天,利率为4.2%。

上证所报证监会审批的《上市规则》要求

上市公司董秘将以高管身份履职担责

◎ 本报记者 王璐

“上市公司董秘今后将以公司高管身份参与决策,并承担相应的责任。”上证所上市公司部总监周国庆昨日在由该所举办的第三十二届董秘资格培训班上强调。他同时表示,在上证所已修订完成并正报证监会审批的《上市规则》中,要求董

秘原则上兼任上市公司副总经理。上证所还拟发文要求上市公司落实《上市规则》的相关规定。此次培训班在上海国家会计学院举办,共有来自全国各地的360余位上市公司董秘参加了培训。周国庆在讲话时指出,董秘的地位和职责,在《证券法》和《公司法》中都已明确,属于公司高管人员。他

透露,上证所已修订完成并正报批的《上市规则》中,突出强调了董秘在上市公司中的地位,明确董秘原则上兼任上市公司副总经理。上证所还拟就此向上市公司发一文件,要求落实《上市规则》的相关规定。交易所的目标是经过若干年的培训并建立完整的数据库,让董秘形成一个职业阶层,当上市公司有需要时可以利用这

个数据库选用,通过这个方法让董秘的作用得到更好的发挥。周国庆强调,董秘的责任也要相应地提高。他表示,在以往的监管实践中,一些信息披露存在问题公司的董秘往往以地位不高、不能参加公司决策为由,推卸自己的责任。今后董秘将以公司高管的身份参与决策,并承担相应的责任。如果被公开谴责,

不仅将记入上市公司诚信档案,而且该档案将与银行征信系统连网,从而成为个人的污点纪录。如果违规情节严重,将可能被交易所公开认定不适合担任上市公司高管职务。据悉,截至目前,已有3800多名董秘参加了上证所的董秘培训。上海董秘协会秘书长沈翼虎出席了昨天的开班仪式并讲话。

武汉健民 监事违规炒股被批评

武汉健民今日公告称,公司监事钟莉萍的证券账户出现买卖公司股票的行为,其两次买、卖时间间隔均未达6个月,违反了相关规定,上海证券交易所日前决定给予钟莉萍通报批评。(彭友)

S*ST 源药 拟转让子公司

S*ST 源药今日公告称,公司拟向靖江市华宇投资建设有限公司转让所持江苏华源药业有限公司95%股权,公司控股子公司上海华源医药营销有限公司同时转让所持江苏华源5%股权。(彭友)

科龙要求追加顾维军为同案被告遭拒



◎ 本报记者 何鹏

记者昨日获悉,科龙电器虚假陈述证券民事赔偿案的被告——科龙电器日前提出追加顾维军等人为被告,但遭到部分原告律师的拒绝。科龙电器的原告代理人、上海新望闻达律师事务所宋一欣律师对记者说,8月31日,接到广州市中级人民法院来电,科龙电器证券民事赔偿一案中的被告科龙电器向法院提出,要求追加顾维军、刘从梦等四名自然人为该案被告。“法院特意征询原告律师意见,问是否同意追加,但我们表示拒绝追加顾维军等人为原告。”宋

一欣表示,其拒绝追加理由为:其一,增加顾维军、刘从梦等四名自然人为该案被告,会降低法院的审判效率,使审理周期更长,其中三名自然人目前仍被拘押在佛山看守所,故送达过程会比较繁琐。其二,顾维军已经把其持有的科龙电器股权转让给目前第一大股东海信,在这种情况下,原告投资者直接向顾维军维权并追加其为被告,虽然在法律程序上没有限制,也是原告的权利,但在今后的执行对原告缺少实际意义。其三,最高人民法院《关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》第九条规定,原告未起诉发行人或上市公

司的,法院经当事人申请或者征得原告同意后,可以追加。由此可见,可以或者应当追加被告的范围是发行人或上市公司,而不是顾维军等责任人。科龙电器虚假陈述案发生后,顾维军等人被逮捕并因涉嫌非法经营罪和编制虚假财务报告在佛山市中级人民法院被提起公诉。中国证监会于2006年7月4日对科龙电器实施行政处罚。2006年7月6日,有投资者向广州中院提起对科龙电器的诉讼,为该院所受理,但其后不久,广州中院宣布因故暂缓受理。2007年4月4日,广州中院通知有关代理律师,恢复受理该案。

万科增发 A 股明日上市

万科公开增发的317158261股A股股票将于9月5日上市。万科此次增发A股获得公司原A股股东积极认购,优先认购部分达到本次发行总量的88.47%。公司任职的高管人员都全额参与优先认购。老股东优先认购之外的申购情况也很踊跃,总计申购股数达到78.77亿股,获配比例仅有0.464043%。本次增发股份除高管认购的部分按规定进行锁定外,其余股份均无锁定期限制,上市当日即可全部流通。(丁昌)

农产品5000万出让非核心业务

农产品今日宣布,下属全资子公司已于2007年8月28日,将其全资持有的深圳爱华企业管理有限公司100%股权,出让予陈丽璇女士,出售价格为人民币5000万元。农产品称,通过转让爱华公司股权,可盘活资产,以变现资金投入核心业务,从而促进本公司“归核化”战略的推进实施。据悉,转让爱华公司100%股权的行为,为农产品带来税前收益4700万元,并且占到公司上年度净利润的50%以上。(唐文祺)

S*ST 天保将获房产基建资产

完成股权转让之后的S*ST天保,今日针对股权转让、收购方式和后续计划进行了详细披露。S*ST天保表示,天津市建筑材料集团(控股)有限公司及其下属公司所持有的S*ST天保161335813股份,已无偿划入天津天保控股有限公司。在完成收购后,天保控股计划与上市公司进行资产置换,将自身优质资产置换注入上市公司。置换完成之后,房地产及基础设施能源类等优质资产将持续注入至S*ST天保。(唐文祺)

俞向前低调上任 天地源蓄势出击

在房地产热由一线城市向二、三线城市蔓延的时候,当全国房地产名企纷纷涌入西安的时候,俞向前——西北地区最大的以房地产开发为主业的上市公司天地源(600665,SH)的新任掌门人,却逆流而动,要实现走出去的全国化战略,即在立足西安的基础上,“巩固上海、做实深圳、落地天津”。

这位曾有多次券商工作背景的房地产上市公司老总,在履新一个月之后才首次接受了记者采访,而此前他已经在天地源公司做了三年的总裁。有着博士学历的俞向前董事长儒雅而又谦逊,言语之间清晰地描述出天地源的发展战略以及远景目标:作为西安地产界翘楚的天地源为何要走出西安,布局全国,以及实现全国战略之后将如何加强管理、提高效益,给投资者带来更大的回报。

走出西安 做强主业

2003年天地源重组上市以来,公司主营业务由钢铁冶炼和加工转变为房地产开发与经营。经过近四年的努力,天地源不仅经营业绩稳步上升,而且在西安房地产市场形成了非常好的品牌美誉度。俞向前和他带领的新的管理团队如何将带领天地源创造出更辉煌业绩,他首先从公司发展战略调整谈起。

天地源要实现做强、做大的目标,就必须坚持做好主业。天地源是西北最大的以房地产开发为主业的上市公司,发展主业,做好主业,不仅是公司的本分,也是目前公司最适合的战略。首先因为天地源是房地产公司;第二,因为地产行业的持续看好。未来房地产行业作为国民经济重要的支柱产业,伴随中国经济的持续增长和城市化进程的推进,人们的购买力不断提高,而房产作为一种耐用消费品和投资品,前景良好。

坚持发展主业,实现收益最大化,天地源就必须走出去实现“全国化”战略。

俞向前表示,“全国化”战略的提出基于几个方面,首先,区域市场的容量是有限的;第二,国内一流的地产企业实现的都是“全国化”战略;第三,在更广阔的区域市场有更多的机会为公司创造更高的收益。天地源处在西安这样的区域市场,本身的房地产毛利率就相对较低,长期固守一个区域市场,势必造成我们无法与国内一流地产企业抗衡的局面,所以天地源必须走出去。也许在这个走出去的过程中会有很多困难,但是目标必须是明确的,思路必须是清晰的。

天地源提出这样全国性的布局的发展战略并非偶然。俞向前认为,虽然天地源盈利水平不断提高,但跟国内一流企业相比还是存在一定差距;与董事会和股东对公司的要求也还是有差距。在2007年,天地源提出全国化战略正可谓占天时、地利、人和。所谓天时,就是资本市场的快速发展,这不仅会给天地源这样的上市公司带来很好的发展机会;同时也会造就出一批中产阶级,股市的投资盈利会通过投资房产的方式反哺企业。所谓地利,是说房地产行业的良好发展前景,虽然中间可能会面临政策调控等问题,但总体前景看好。所谓人和,是指俞向前和现在的管理团队,已经度过了两三年的磨合期,大家比较熟悉,配合默契,沟通顺畅;经过四年的潜心经营,天地源作为一家房产上市公司,其所拥有的资源优势正在逐步显现。俞向前认为,这三者具备,为未来公司发展提供了稳固保障。所以一定要抓住时机加快发展,实现收益最大化,因此天地源必须走出去实现“全国化”战略。

布局四地 快速成长

熟悉天地源的投资者都知道,2003年天地源重组沪昌特钢之

初,曾提出过“立足西安,做实上海”的发展思路,利用公司在西安地产界的优势,以及注册地在上海的便利,实现这两个区域的突破。而此次俞向前和总裁及经营班子进一步提出“立足西安、巩固上海、做实深圳、落地天津”的发展思路,利用今后的2至3年时间,在这四个区域内把业绩做起来。仔细研究不难发现,天地源全国布局,落子四地,用意深远。

从这四个区域的选择不难看出,天地源全国布局也是基于对国内房地产市场的良好预期,“以西安为中心的西部区域是我们的‘根据地’,以深圳为中心的‘珠三角区域’,以上海为中心的‘长三角区域’,以及以天津为中心的‘环渤海区域’都是国内经济最发达的区域。”俞向前分析其全国布局的用意,其中西安是天地源的“大本营”,不仅不能丢掉,还要继续保持在西安地产行业的领跑者地位;长三角和珠三角作为老牌的经济发达区域,房地产业运作已经十分成熟,利润率也比较诱人,目前苏州有两个项目,深圳有一个项目;而国内目前经济发展势头最好的就是“环渤海经济圈”,即将成为新的经济热点,因此这里很有可能成为国内地产巨头们下一个主要“战场”,天地源在该区域及时布局也是必然。

虽然在西安房地产市场已经与许多国内的同行有过直面竞争,但走出去毕竟不同于在家门口作战,有着先天优势。天地源将如何在全国范围内与更强的对手同台竞技?俞向前将其全国化战略加以细化:第一是主业追随战略。我们坚持向国内一流地产企业学习,加强在经营管理、市场判断、研发设计方面的交流学习,但这不是单一的模仿,而是立足天地源本身人才、资本和实际发展状况的基础上借鉴学习;第二,是品牌战略的持续发展。房地产企业必须注重品牌效应,客户用很大一部分积蓄购买一件消费品时,对产品本身包括品牌在内的关注度都非常高。而事实也证明了品牌企业所提供的产品,无论是从工程质量、产品设计和还是后期的物业服务方面,都与客户对品牌的认知有一致的相容性。良好的品牌优势可以帮助公司获取较大利益,获得利益又势必会巩固和加强客户对品牌的忠诚度和企业本身的品牌优势。第三,是竞争力战略。提高企业的竞争力战略包括很多方面,首先是人才战略,天地源要创造一种不仅可以吸引人才,更要留住人才的良好机制;其次是提高整体决策能力,尤其是提升市场定位、研发设计、工程管理和营销策划几大环节的竞争力。第四,是资本运营战略。作为上市公司,我们首先要搭建良好的资本平台,定期将公司经营良好的信息通过资本市场传递出去,继续加强与银行间的合作;同时通过产品市场提升资本市场,利用资本市场促进产品市场。”

据介绍,目前天地源在售、在建项目有:西北首个生态文化型社区千亩大盘——天地源·枫林绿洲,“有氧商务·生态办公”——天地源·杰座,“西北总部基地”5A级写字楼——高新国际商务中心,“新中式人文典范”——天地源·曲江华府,“城市菁英专属社区”——苏州天地源·橄榄湾,“CBD西区商务综合体”——深圳盛唐商务大厦,“电子城区高品质商务 MALL”——西部电子信息大厦,“长安109坊”——天地源·兰亭坊,“西北地区创意产业基地示范区”——西安高新区创意产业园。

公司目前在西安、苏州两地储备近800亩土地,而在天津,天地源公司刚以竞买方式获得天津市津南区总建筑面积约10万平方米的住宅、商业建设用地。在新的政策下,公司不仅通过招拍挂,而且还要积极探索项目合作、工业企业改制等方式增加土地储备。

对目前天地源在售、在建项目以及土地储备情况深入研究之

后,某地产行业分析师表示,天地源将在未来三年保持高速增长态势,同时其土地储备已能满足未来三年的开发需求。

精兵简政 厚积薄发

如果说走出西安,征战全国是一场战役的话,天地源正通过一系列的企业内部资源整合初步完成了出击前的蓄势。

天地源之前采用的是总部管理模式,为了适应公司主业发展的需求,公司目前重点在组织架构、管理模式、资源配置、人事薪酬、绩效考核等五个方面实施调整,全面实施“区域化管控模式”的大原则。在组织架构方面精兵简政,合理“瘦身”——将总部管理职能定位侧重于资源获取决策、资金统一调配、人事集中管理、技术支持服务以及经营重点监督五个方面,将总部目前十大职能部门缩减为五个。在管理模式方面则强化管理,明晰责权,进一步提高区域公司的自主经营权,每一个区域公司形成一个利润中心,从而提高公司的整体经营效益和发展质量。而在资源配置方面,总部对下属公司采取资金集中调配的管理方式。本着资本追逐利润的原则,公司对各区域公司的资本和资源配置进行合理调整,适当向收益好的区域和项目倾斜。人事薪酬则明确定额定薪,倾斜一线,相应的考核方式则强调简化考核,提高绩效。

俞向前表示,管控模式的变化出于几个方面的考虑:公司的战略调整,将权力下放,各类人员技术支持到位,强迫区域公司必须成长;伴随异地项目的不断增加,公司的发展趋势已经到了必须实施这种管控模式的时候;为进一步促进区域化管理模式的运行,公司还做出相应的辅助管理模式,以防备区域管控模式带来的缺陷。通过管控模式的调整,使四大区域公司成长壮大。

其实,在天地源的内部经营管理和资本市场的运作上,同样完成和正在完成着出击前的蓄势。

今年天地源将着力加强产品和资本两个市场互动,公司在资本市场的发展目标是成为行业第一集团军。天地源将按照“优势突出、能力均好、强者恒强”的战略取向,通过快速滚动开发与多元化融资的战略路径,在产品市场支撑、资本市场支撑、企业管理支撑上着力投入,稳步实现公司目标。

几年来,天地源非常关注对于投资者,尤其是中小投资者的回报问题,已经连续四年实施现金分红,俞向前表示,这是对投资者的一种回报。作为上市公司,天地源将不断拓展资本市场的功能,发挥上市公司的优势,吸引更多的投资者参与价值平台的创造。

另外,随着天地源越来越受到投资者的关注,公司也正在加强投资者关系管理工作。除了正常的信息披露外,还将通过搭建网络、电话沟通平台等方法,在资本市场做一些例如发布项目经营、开工或者重大施工节点的宣传,加强与投资者的交流与互动。

在全流通背景之下,天地源股票市值管理理念也将得以贯彻。实现公司市值的可持续增长,首先是确保公司的盈利是可持续增长的,此外也进一步提高公司的治理结构与治理水平,以高度的公司透明度获得各界投资者的长期信任与厚爱,进而获得资本市场的应有估值。

再担责任 热心公益

作为上市公司董事长,俞向前认为企业追求利润,为投资者创造更高价值是无可厚非的;但同时作为西安市政协委员,他认为这与企业承担社会责任之间并不矛盾,而且是一致的。天地源企业



文化的核心价值观《价值九章》中明确:“客户为天,员工为地,社会为源;诚信为天,稳健为地,学习为源;责任为天,尊重为地,感恩为源”。遵循着这样的企业核心价值观,天地源公司勇担社会责任,积极投身各项社会公益事业:2005年相继赞助了迎奥运万人健步走活动、中冰国际男篮对抗赛、在西安建筑科技大学设立“高科集团—天地源”专项奖学金;2006年,天地源携手陕西省希望工程实施办公室,以企业牵头、员工、业主参与的方式,10年内投入600万元在陕西省关中地区和陕南地区援建30所希望小学,并出资60万元为每所希望小学提供2万元的奖学金,建立长期的资助和奖学金机制。作为运动、健康、高品质生活的倡导者和推进者,为了进一步倡导健康向上的高品质生活方式,推动网球运动在西安乃至陕西的普及,天地源股份有限公司还携手陕西省网球协会在2006年—2008年连续三年冠名赞助西安业余网球大赛,为陕西网球事业的发展贡献着自己的力量,向社会进一步传达天地源“更多价值更多关爱”的企业品牌主张,真正体现公司的社会价值。

2007年1月10日,在中国企业公民委员会等单位联合举办的首届中国房地产优秀企业公民评选活动中,天地源荣获优秀企业公民奖,成为西部地区唯一获此殊荣的房地产企业。(公司巡礼)