

Companies

上市公司定向增发实施完成过半数

◎本报记者 陈建军

从2006年5月到昨天为止,启动定向增发程序的385家上市公司中已经有194家实施了定向增发,还有27家已获得证监会批准但尚未实施。

自从华联综超2006年5月启动定向增发程序后,大量的上市公司相继公布了定向增发方案。据WIND统计,迄今为止,至少有385家上市

公司公布了定向增发方案,像苏宁电器、苏宁环球、泛海建设等不少公司还公布了两轮定向增发方案。其中,194家已经实施了定向增发,还有28家已获得证监会批准但尚未实施。

2006年,共有127家上市公司公布了定向增发方案。除太工天成、东华实业至今还停留在董事会预案阶段外,还有深圳机场、S延边路、华邦制药、神火股份、重庆路桥、九发股

份、黄河旋风、物华股份、华发股份、综艺股份、宏盛科技等11家公司定向增发方案获得了股东大会的通过。由于股东大会审议定向增发的有效期一般只有一年,即预示着其中不少公司的定向增发方案已经失效。

2007年,共有244家上市公司公布了定向增发方案。截至到昨日为止,有80家公司已经实施定向增发,还有27家公司已经得到证监会的核准。在

另外的138家公司中,100家已经通过了股东大会,其余38家还停留在董事会预案阶段。因此,等待证监会发审委审核的有效定向增发申请公司最多只有100家,因为从股东大会通过到向证监会报送材料当中往往还有一段时间。2008年以来,共有14家公司公布了定向增发预案,但因为是刚刚召开的预案,连股东大会都还没有召开,因而这14家公司尚未进入向证监

会报批定向增发申请的阶段。由于大量公司报送定向增发申请,在很长一段时间内,积压问题相当明显。针对大量上市公司报送定向增发申请,中国证监会发审委不断加快审核节奏。尤其是最近一段时间以来,经常同一天会有多家公司因定向增发申请上会而停牌。正是得益于近期的快节奏审核,大量公司的定向增发申请得到了证监会的批准。

海信大屏幕 LED 电视亮相美国 CES

◎本报记者 刘海民

海信是中国家电行业第一个推出大屏幕LED背光液晶电视的企业,此次展出的42寸和32寸两款LED电视,是第一次参加美国CES展会,因此成为海信力荐新品,被摆放在展台中央位置。据了解,海信计划在北京奥运会之前实现LED电视的量产,并推向市场。

由美国消费电子协会主办的CES是目前世界上规模最大、水平最高和影响力最广的消费类电子产品展览会,也是世界上最大的年度性技术贸易盛会。

宇通客车 培训海外售后人员

◎本报记者 周帆

日前,记者从宇通客车了解到,2007年该公司出口古巴5348台客车,总价值高达3.7亿美元。根据合同约定,宇通客车将培训138名古巴学员,包括100名CKD工厂工人和38名当地售后维修人员。目前,38名古巴学员以优异的成绩顺利结业,宇通客车古巴培训项目进展顺利。

据介绍,本次宇通客车的海外培训历时三个月,该公司根据古巴市场以及古巴售后服务对技术人员维修理论知识和实际操作技能的实际需要,针对当地的售后维修人员量身定制。学员学成后,将充实用到宇通客车在古巴当地的各售后服务点,从而,宇通客车能够更好地满足古巴交通运营的需要。

中航精机 两产品成为国家标准

◎本报记者 王宏斌

中航精机申报的“手柄式扳簧调节器”和“无间隙手轮式调节器”两项国家标准,日前获得国家标准化委员会正式批准。国家标准委同时下达了项目制定计划,该标准项目的制定,填补了国内在座椅调节机构标准技术研究领域的空白。

中航精机是国内最大的乘用车座椅调节装置及精神制品的生产基地。此番获准制订行业标准,标志着公司在该领域中处于行业主导地位。公司方面表示,两项国家标准获批对公司的声誉和无形资产均是一个极大的提高,也使得公司在行业竞争中再添重要筹码,对公司未来继续依托科研优势,在市场中稳固主导地位,并消除对外贸易壁垒有着重要意义。

安阳钢铁 三项产品获奖

◎本报记者 周帆

记者从安阳钢铁了解到,日前,该公司从中国质量协会冶金工业分会获悉,安钢钢铁生产的一般结构用热轧钢板、预应力钢绞线用热轧盘条、船体用结构钢板等三项产品荣获国家冶金产品实物质量“金杯奖”。

安阳钢铁近几年科技投入比率很高,大力完善创新环境,提高自主创新能力。该公司在实现装备大型化、工艺现代化的同时,突出产品结构的优化调整,成功研究开发了管线钢、高强度板、高层建筑用钢、桥梁板等一批高端产品,并用于国内外一些重点工程项目,从而显著提升了安阳钢铁的知名度和市场竞争力。

安阳钢铁以上三项产品获奖,至此,该公司已有13个产品荣获国家冶金产品实物质量“金杯奖”。

*ST 贤成:在“减法”中找到方向

◎本报记者 石丽晖

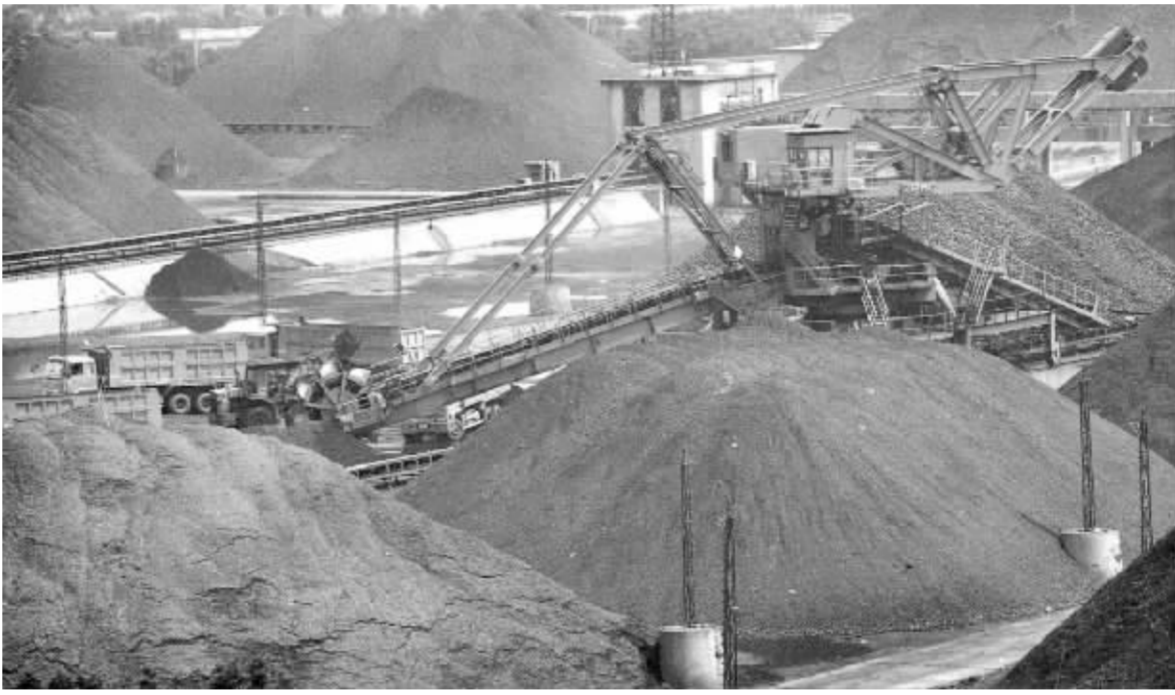
1月16日,*ST贤成在广州召开临时股东大会,审议通过了公司对盘县华阳煤业增资实现控股,及公司更名为青海贤成能源股份有限公司等议案。自此,*ST贤成将转型为以煤炭开发为主业的上市公司。

2007年年底,公司推出重大资产置换方案,由与贤成集团有关联关系的深圳路易矿业投资有限公司,将其持有的盘县华阳煤业60%股权,以3.74亿元的代价置换上市公司等值的控股子公司股权资产。11月11日,该资产置换事项未获中国证监会通过。本次股东大会讨论的主要议题是,通过对华阳煤业增资1050万元,使上市公司持有华阳煤业51.22%的股权。

华阳煤业自此成为公司控股子公司,可以合并报表。与前面的资产置换方案相比,增资方式使上市公司的控股代价大大降低。实际控制人为使上市公司获得持续经营能力,使主业顺利转型,看来是下了很大的决心。资料显示,华阳煤业拥有的柏坪煤矿,探明可采煤储量约为1700多万吨,可做炼焦或配煤炼焦,或用于发电、生活用煤。

*ST贤成原属纺织板块,近年来由于主业不振,公司已经连续两年亏损,人员和债务负担沉重,并背负着5.6亿元巨额担保,公司经营举步维艰,面临退市危机。面对这些棘手的问题,*ST贤成只能逐一面对,着手解决。

从2005年至2007年,公司开展“瘦身运动”,收缩西宁、天门、南充的纺织业务,剥离人员六、七千名,从纺织业务全面退出,2007年员工最少的时候,整个公司只有40多人。伴随公



*ST贤成将转型为以煤炭开发为主业的上市公司 资料图

司进入新的产业,目前员工数量有所增加,达1000人左右。除此以外,公司还不断退出与未来能源主业无关的业务,包括甘肃华夏中天资源环保公司,持股比例从70%下降到30%。

公司目前银行贷款不到2亿元,已安排了还款计划,部分开始偿还。本金高达5.6亿元的担保中,已清偿了光大银行2.1亿元本金,免除了相关利息、罚息、滞纳金和诉讼费等的直接担保责任,还有3亿元担保正与有关银行协商,如获解决,巨额担保风险将被化解。

2007年12月26日,公司发布了《业绩预告公告》,预盈建立在与相关债权人的债务和解进展顺利的

基础上。2007年如果扭亏成功,*ST贤成将解除退市风险。

做完业务、人员“减法”,不断清偿债务,*ST贤成目前最紧迫的任务就是确立公司主业,保证持续经营,并拥有一定的盈利能力,这也是本次股东大会的主要议题。回顾这些年的风风雨雨,公司董事长黄贤优感到教训深刻。早年,黄贤优在广东以棉纱贸易起家,顶峰时期曾占据广东棉纱市场半壁江山。“以前钱多,银行又主动,头脑容易发热,不冷静,认为自己运筹能力强”,他感叹道,“那时太滋润了。”他说,集团当时盲目扩大,盲目扩张,造成了很大的风险,集团进入

的纺织、电解铝、房地产行业,先后遇到国家宏观调控,导致信贷紧缩,企业“失血”严重。从2004年开始,银行从贤成集团集中收贷7亿元,直接导致资金链断裂,投入巨资兴建的10万吨电解铝厂损失惨重,损失近3亿元。“资金流不是慢慢趋紧的,而是瞬间断掉。”集团的投资失败不可避免对上市公司产生负面影响。黄贤优承认,宏观调控只是外因,公司内部管理出现问题,用人失当也是重要因素。他认为,公司主业一定要突出,产业基础要打扎实,才能在资本市场上发挥作用,目前除了矿产资源,公司把其他项目都放到一边,不予考虑。

四川启动“家电下乡” 长虹赢得“大满冠”

◎本报记者 田立民

1月15日,“长虹公司家电下乡(四川省)启动仪式”在四川省绵阳市永兴镇长虹C生活体验馆隆重举行。仪式现场,一字排开的长虹家电下乡专用运输车队整装待发,满载的一车车长虹彩电、手机、长虹旗下的美菱冰箱即将走进广大农村千家万户。

在启动仪式上,来自国家商务部、财政部、四川省商务厅、财政厅以及绵阳市领导发表了讲话。据了解,在国家商务部、财政部开展的“家电下乡”招标中,长虹的彩电、手

机、旗下美菱公司的冰箱、冷柜四大类产品在总计197个人围产品型号中占据35个型号——彩电10个、冰箱10个、手机10个、冰柜5个,长虹凭借企业实力和产品技术、质量、价格、渠道、物流、服务等方面强大的优势,专门研发了针对农村市场、适合农村居民消费需求和习惯的产品。

同时,长虹的渠道优势将在本次“家电下乡”活动中充分显现,长虹拥有遍及全国30000余个营销网络和8000余个服务网点,29个省级服务中心,24小时持续运行,20000

多名服务工程师与工作人员全天候为用户提供疑难解决、技术升级、产品保养和维护服务。长虹还具有专业化大规模的呼叫中心运行体系,600人的专业客户代表为用户提供24小时的呼叫服务,开通了4008-111-666全国统一特服热线。

据介绍,长虹全部中标产品,已开始向四川、山东、河南等三个“家电下乡”工程试点省份发送产品。美菱冰箱三省投放共计21500台,短短几天已在山东售出100多台,中标的长虹手机也已经摆上了终端市场的柜台。

开发最有潜力市场 做最具性价比产品

——访莱茵达置业股份有限公司总裁陶椿

◎本报记者 唐学良

“在经济相对发达地区的二线城市,开发最具潜力的市场,创造最好性价比的产品,在我们明确了在什么时间、什么地点、做什么、怎么做之后,我们就会朝着这个既定的目标坚定地走下去!”2007年岁末,莱茵达置业总裁陶椿女士就公司通过定向增发顺利完成集团资产整体上市接受记者采访时坚定地表示。

土地储备不断增加

“2001年莱茵达置业借壳沈阳房天股份有限公司步入资本市场,经历了5年的重组整合和稳健经营,消化、解决了诸多的历史遗留问题。通过资产注入使公司的资产规模、盈利能力得到了较大的提升。摘掉了ST帽子,摆脱了退市风险,实现了公司重组后第一次质的飞跃。”

在顺利完成股权分置改革之后,公司又不失时机地向大股东莱茵达集团定向增发13000万股为对价,购买了其全部的优质房地产资产,将控股股东7家房地产公司装入上市公司。在成功完成了通过资产重组实现集团资产整体上市的同时,也实现了公司发展历史上的又一次质的飞跃。

谈及整体上市后来莱茵达置业基本面的变化和公司未来的发展策略,陶椿总裁表示:最大的变化是扩大了公司的经营规模,增强了抗风险能力;其次是主业更加清晰完整,消除了对少数公司的依赖,形成了新的利润增长点;第三是公司增加了土地储备。随着优质房地产资产的注入,公司的土地储备也不断增加,为公司持续健康发展奠定了基础。

适时引进战略合作伙伴

坚持“不争高峰”,始终专注于经济发达地区二线城市的土地储备和开发,是公司过去乃至未来将长期坚持的发展战略。“不争高峰”包含两个含义:一是公司在房产价格上不做“登山比赛”;其二就是在房地产开发上选择在经济发达的长三角等地的二线城市。二线城市经济活跃,经济结构好,城市化进程快,对房地产有较大的消费需求和能力,因此,在公司的长期经营发展中,我们坚持把目光关注到那里,并已抢得了市场的先机。面对房地产市场越来越白热化的竞争,领先进入二线城市的房地产市场则意味着新的发展机遇,进入了一片“蓝海”。

说到企业的价值观和房地产市场未来走势时,陶椿总裁说:“社会效益第一,环境效益第一,客户利益第一”,是我们公司在多年的房地产

开发历程中,逐步总结出并始终坚持的经营理念,这个经营理念的根本目的是为广大投资者、公司股东创造长期的、投资性的价值。基于这样的价值理念,我们坚持要做在一定条件下的最好性价比的产品。最好性价比的产品是企业价值、品牌价值的集中体现,最终通过市场价值反映出来。

房地产市场不是孤立的,与宏观经济密切相关。陶椿总裁表示,在宏观经济发展整体向上的大背景下,调控会使房地产行业资源进一步整合,产业水平进一步提高,资金合理流动,汇聚到优质的企业里去。调控是为了保持房地产市场得以协调、健康发展。目前,莱茵达置业已经搭建了良好的资本运作平台,为进一步拓展融资渠道创造了条件。整体上市后,公司还会适时引进战略合作伙伴,在行业整合中保持良性快速发展。

长安汽车 今年瞄准100万辆目标

◎本报记者 王屹

1月13日,长安汽车集团董事长、总裁徐留平在公司2008年营销大会暨2007年颁奖典礼上表示,2007年是长安集团具有跨时代意义的一年,集团实现销售收入581.18亿元,同比增长29.45%,成为重庆市第一家收入超500亿元的大型企业集团;全年销售汽车85.77万辆,同比增长23%,在中国汽车行业中继续保持第四。2008年,长安汽车将力争全年销售过百万辆,成为又一家跨越百万辆级的中国汽车企业。

据介绍,2007年,长安集团基于徐留平提出的“事业领先计划”,相继实施“三行动工程”,即以“亮剑行动”、“雷霆行动”、“超越行动”及“管理及人力资源提升工程”为核心内容,全面调整,提速发展。徐留平告诉记者,长安这样做的目的只有一个,就是抓住中国汽车行业快速发展的战略机遇期,实现长安汽车的又好又快发展,通过快速发展,建立长安集团的可持续发展能力。

资料显示,去年长安相继推出了长安之星II代、奔奔运动款、自动挡、杰勋、新款蒙迪欧、马自达2、S-MAX、天语SX4、新款羚羊、新款雨燕、陆风风华等产品,长安轿车新增产能24万辆扩能工程启动,长安福特马自达南京工厂和发动机公司相继投入生产,上海研究院新址投入使用等。尤其是去年新上市的长安之星II代,不仅刷新了长安新品上市当年单品销量的历史记录,还创造了中国微车行业单品销量的奇迹。

徐留平表示,未来3年,长安将打造7个自主轿车平台,5个微车平台,3个发动机平台;推出36款自主品牌汽车,12款发动机;形成汽车3.3米-4.7米、发动机排量0.8L-2.3L的产品格局。2008年将是长安产销跨越百万规模的标志性年度,公司将全力实现全年销售过百万辆的经营目标,力争在全球汽车领域中占有一席之地。

太极集团 彻底解决历史包袱

◎本报记者 王屹

太极集团昨日召开股东大会,审议通过了公司控股股东重庆太极集团有限公司整体“打包收购”其实现因代偿而对朝华科技及星美联合形成的债权后所取得的一切权益的议案。

据介绍,因历史原因,太极集团为朝华科技和星美联合的银行贷款提供了担保,并因履行担保义务而为二者代偿了部分贷款本金及利息。截至2007年2月24日,公司为这两家公司代偿贷款本息后取得的债权总额近3.98亿元(其中公司对朝华的含本息及诉讼费在内的债权约为2.64亿,对星美的债权约为1.34亿)。

根据议案,此次大股东用于收购太极集团不良债权的对价包括其持有的重庆大易房地产开发有限公司10%股权、位于涪陵望州路99号的308亩土地及3000亩中药材种植基地、重庆临江门“光大大厦”15480平方米房产或集团公司处置该房产所获得的全部收益,不足部分由集团公司以现金方式补足。

名流置业 向一线地产股靠近

◎本报记者 高一

净利润2005年8700万,2006年1.17亿,2007年预增150%-200%,达到3亿以上;2006年定向增发募资5.2亿,2007年受让大股东所持幸福实业股权成为华远地产重组幸福实业的最大受益者之一,2008年公开增发募资30亿,名流置业近年来在资本市场的名气可谓与日俱增。一位资深房地产分析人士表示,2002年名流投资人主华一投资,并经系列资产置换重组成为名流置业后,公司主业也从商业贸易转为拥有建设部房地产一级开发资质房地产业。此后几年公司的开发项目和开发区域不断扩展,从重组之初的北京、武汉等地迅速扩张到目前的重庆、西安、合肥、沈阳、芜湖、惠州等地。

该分析人士详细介绍说,看好公司发展前景,一是因为公司有低成本和土地储备充裕的优势。截至目前,公司已拥有及签订意向书的土地储备的可开发建筑面积达到了560多万平方米,至少可满足公司5-8年的开发需求,按目前的发展态势,公司2008年有望跻身于土地储备在千万平方米级的地产企业之列。对于土地储备项目的挑选,公司采取了集中优势资源发展潜力巨大、项目收益率高、风险低的二线中心城市策略,同时,因公司大部分项目是通过股权收购的方式获得的,故而项目的地价成本要远低于在市场上挂牌挂拿到的地价成本,使项目具有很高的盈利能力。

其次,公司虽然为二三线地产股,但却具备一线地产股的业务素质。从产品线看,公司拥有包括住宅和商业、普通住宅和高档住宅在内的较为完整和良好的产品结构;从业务地域上看,公司全国化扩张已经稳定和较为成熟。这保证了公司综合开发能力的提高和拥有更高更稳定的长期利润;第三,公司主营业务链已拓展进入建筑施工领域,进一步提升了竞争实力。

该人士强调指出,公司再融资计划的顺利推进将显著改善公司资产规模与其土地储备规模的对比状况,显著增强公司抵御风险的能力,继续扩大公司的战略运作空间。未来几年经营业绩有望出现爆发性增长,有望率先跃入一线地产公司之列。