

Companies

上市七年首次分配 鼎盛天工今派大红包

◎本报记者 初一

7年不开和,开和就大和。鼎盛天工今天公布年报,这家自2001年3月上市以来从未实施过分红送股的公司,首次推出分配及转增股本预案,一出手就是“10送转10”。

部分组成,包括向全体股东每10股送红股1股派发现金股利0.25元(税前),同时以资本公积金按每10股转增9股转增股本。上述方案实施后,该公司总股本将由13797.86万股增至27595.72万股。

从未有过分配的鼎盛天工并非“铁公鸡”,实际情况是无利可分。多年

来鼎盛天工资产负债表上的未分配利润一栏一直是负数,前两年又是微利,无法扭转留存收益赤字局面。资料显示,在该公司2007年三季报中,未分配利润还是负的5300多万元。

情况就在去年第四季度发生了改变。由于公司搬迁,原厂区土地出让,鼎盛天工获得一笔巨额土地转让

收益。该公司年报显示,2007年度实现净利润10651万元,同比增长100多倍。在扣除非经常性损益后,该公司实现净利润889万元。其中,非经常性损益项目“非流动资产处置损益”高达11651万元,主要就是这笔土地转让收益。

净利润10651万元,加年初未分

配利润负的4551万元,提取382万元法定盈余公积金,2007年度可供股东分配的利润为5718万元。“一夜暴富”起来的鼎盛天工终于有了向投资者派发红包的本钱。由于转增股本并非利润分配,该公司“10送转10”方案实际减少可供股东分配的利润1725万元。

四川长虹 “家电下乡”产品销售火爆

◎本报记者 田立民

长虹“家电下乡”产品销售火爆,据公司消息,自春节以来,长虹彩电已销售万台以上,长虹三菱冰箱销售超过3000台,长虹手机超过5000部。长虹凭借其在品牌、技术、质量、制造、价格、渠道、物流、服务等方面强大的优势,在“家电下乡”活动中取得了可喜的成绩。

据介绍,长虹“家电下乡”产品的畅销,除了长虹产品军工质量保障、超高性价比、高效的下乡渠道等优势,还在于其贴近广大农村市场,长虹彩电的“宽电源、防潮、超强接受”等优点缓解了农村电压不稳、环境潮湿、山区接受信号弱等问题;长虹三菱冰箱专门设计防鼠板解决了农村地区“鼠患”问题;值得一提的是,长虹手机在受到灾害天气影响,很多地区断电情况下,以它超长时间的待机优势为受灾地区的消费者提供了方便。

鞍钢股份 起草制定三项产品“国标”

◎本报记者 唐学良

由鞍钢股份负责起草的《结构用无缝钢管》、《流体输送用无缝钢管》及《钻探用无缝钢管》三项国家标准,日前正式通过了国家标准技术委员会的审定。

鞍钢股份作为国内最重要的无缝钢管生产基地。此次,通过国家标准技术委员会的审定的三项无缝钢管“国家标准”是在充分调研的基础上,研究分析众多国际、国外先进标准和钢管用户的实际需要,以及国内主要钢管生产企业技术水平、产品实物状况,科学制定出来的。新标准与无缝钢管方面的国际标准(ISO)、美国标准(ASTM)、欧洲标准(EN)、德国标准(DIN)、日本标准(JIS)等标准接轨,将对我国无缝钢管新产品开发、产品结构调整以及钢管行业的技术进步起到积极的推动作用。

安阳钢铁 故障诊断新技术获肯定

◎本报记者 周帆

记者从安阳钢铁了解到,日前,由河南省科学技术厅组织的来自省内的机械、计算机等专业的多名专家汇集郑州安钢大厦,对安钢研制的《现代故障诊断技术在轧机预知维修中的研究与应用》项目听取了汇报,进行了深入讨论、评价,形成了一致鉴定意见,认为该技术达到国内领先水平。

据介绍,该系统在安钢260机组投用4年以来,多次及时地发现了轴承、电机的初始故障,避免了重大事故的发生,为整个生产线的增产增收奠定了基础。

荣信股份 RTDS系统正式投入使用

◎本报记者 吴光军

荣信股份从加拿大引进的电力系统电磁暂态全数字仿真系统(RTDS系统),于近日正式投入使用。

该系统具有模型构建方便、系统模型多、同类故障工况可重复再现、仿真结果与现有实际系统的真实情况一致等诸多方面的优点,被国际电力行业认可并广泛应用。RTDS系统在荣信股份的投入使用,标志着荣信已完成了其下SVC、SVG、HVC等产品通用性的精确解决,为百年荣信质量为本的经营理念奠定了坚实的基础。

江苏今年将力推 30 家公司境内外上市

◎本报记者 胡义伟

江苏今日召开了全省证券期货工作电视电话会议。省政府副秘书长汪泉在会上表示,2008年江苏将加大推动省内企业上市融资的工作力度,抓住多层次资本市场和创业板建设的机遇,积极引导、重点培育上市资源,争取年内实现30家企业在境内外发行上市。

汪泉高度肯定了江苏资本市场的发展成就和对促进地方经济发展所起的重要作用,认为上市公司已经成为引领江苏经济发展的排头兵

和中坚力量,以资本市场的发展带动经济全局的发展,已成为江苏经济和谐发展的一个重要特征。提出各地各部门和各市场主体要进一步加强组织领导,进一步拓宽资本市场的广度和深度。在做好企业上市和直接融资工作的同时,要促使上市公司成为经济又好又快发展的生力军,着力提升各上市公司的生产经营水平、资产质量水平、规范运作水平和资本回报水平。他还提出,证券期货公司要努力提高服务经济发展的能力和水平,同时各地要积极实施有利于资本市场发展的

人才战略。对于今年江苏资本市场发展的工作重点,江苏证监局局长左红表示,将主要集中在以下四个方面。一是以加强服务和指导为抓手,积极促进该省直接融资规模稳步扩大。按照科学发展观的要求,继续在促进企业发行上市上提升增量,在提高上市公司再融资上优化存量,进一步扩大江苏上市公司群体规模,优化上市公司结构。二是以促进市场创新发展为动力,切实增强市场主体竞争力。鼓励江苏证券公司引进战略投资者,促

进做优做强,增强竞争能力。三是以夯实市场发展基础为重点,积极促进市场持续发展。继续保持和巩固上市公司专项治理成果,全面加强证券期货经营机构和有关中介机构的常规监管,继续保持对各类违法违规案件和非法证券活动的高压态势。四是以强化教育和防范为举措,进一步优化市场稳定发展环境。通过加强市场主体和投资者的教育,进一步增强市场主体的诚信意识和投资者的风险防范意识,做到提前识别风险,有效防范风险。

华丽接棒 SST 新智股改进入最后冲刺

◎本报记者 杨伟中

SST新智现已进入公司股改的最后冲刺阶段,该公司为期三天的网上投票于昨天拉开了序幕。市场人士指出,自去年实施重大资产重组而由上海华丽家族(集团)有限公司优质资产注入后,这将是SST新智迈入脱胎换骨阶段又一个重要台阶,公司将由此可获得更为光明的前途。

华丽家族是上海颇具知名度和美誉度的地产品牌,拥有国家建设部颁发的一级开发资质,先后荣获全国和上海市行业评比的多项奖项。它以精品住宅房地产开发为核心业务,同时涉足建筑装饰、绿色环保等相关产业,并在着手拓展商业地产、旅游地产、工业地产和城市基础设施建设等业务。去年11月上旬华丽家族借壳SST新智的重大资产重组方案正式公布,并在不满两个月时间内先后获得了股东大会的批准和中国证监会的审核通过。据了解,重组完成后的SST新智将拥有华丽家族多年来储备的优质项目,这些项目全部位于上海中心城区及苏州太湖风景名胜区内,不仅地理位置优越,而且规划开发条件完备,可满足上市公司未来3至5年的发展需要,并将形成150亿元至200亿元的销售收入,以保证未来业绩的持续稳定增长。

如今吸引SST新智投资者关注的是,该公司股改有着两大特点。其一,除了资产重组作为主要对价外,还将附加对价由原先的以资本



公积金向流通股股东定向转赠比例由每10股转增2股,增加到每10股转增3.5股。其二,重组完成后的华丽家族控股股东南江集团对经营业绩作出了相关的承诺,2008年至2010年的有关净利润合计不低于1亿元和6亿元;若实际实现的利润数低于承诺的利润数,南江集团将以现金方式向上市公司补足该期间实际实现的净利润与承诺的利润数的差额部分。显然,这些承诺进一步

降低了投资者的风险,也有助于提升公司的投资价值。

据该公司有关负责人介绍,通过实施的重大资产重组,SST新智将摆脱历史包袱,从一个生产经营面临重大不确定性的公司转变为拥有华丽家族全部优质房地产资产,且具有良好的持续发展能力的上市公司。公司资产质量和盈利能力得到了根本提升。同样,本次股权分置改革一旦完成,今后SST新智资产

质量和盈利能力得到明显增强,企业的核心竞争力也得以增强,这将成为公司未来业绩的可持续增长奠定坚实的基础。

另据该公司有关负责人介绍,今后华丽家族将继续保持精品住宅开发的战略定位,公司力争在未来3年内实现地产业务开发规模进入上海市地产业企业前十名,全国地产业上市公司前二十强的目标,将公司发展成为最具品牌的优秀上市公司之一。

陕西多家上市公司获出口重点培育和支持

◎本报记者 王原 石丽晖

陕西省近日公布了26家“陕西省首批重点培育和出口的出口品牌企业”名单,其中包括多家上市公司。记者了解到,此次包括质量认

证、品牌设计、商标注册及资金支持等多种政策在内的鼓励措施,为该省历史首次。

由陕西省商务厅等8个机构在联名发出的该榜单中,西飞集团、咸阳偏转、标准股份、宝光股

份、宝钛股份居于前列,在香港上市的海升果汁、利君制药也榜上有名。此外,代表该省优势产业的部分拟上市公司也获政策鼓励,如已经过会的金铂股份、积极准备的陕鼓动力都进入此项名单。

陕西省商务厅相关人士介绍说,上市公司在陕西多个行业都是领军角色,所以支持政策更多地向上市公司倾斜,以期鼓励其不断增强自主创新能力,全面提高出口商品质量和品牌形象。

苏宁电器店面总数年底有望达 900 家

◎本报记者 张良



苏宁电器日前宣布,公司已明确了三年内“行业全面领跑”的发展目标,并据此出台了2008年度发展计划,其中超过200家的新店开业计划、全国组建150家3C+旗舰店集群计划、京沪两地的三年“百店”计划、五个第三代物流基地开工等内容格外引人注目。

苏宁电器总裁孙为民表示,近年来,苏宁快速推进连锁开发,始终保持每年150家左右的开店频率。2008年,苏宁将在去年末600多家店面的基础上,全年新开超过200家店面,预计到今年年底店面总数将达到900家左右。与此同时,苏宁的连锁发展区域重心依然集中在已进入城市的纵向渗透上,并会适

当横向进入部分二、三级市场。

苏宁电器连锁发展总部执行总裁蒋勇认为,北京、上海的家电市场容量将突破400亿元,因此苏宁此次针对北京、上海两地进一步明确了三年的“百店”计划,持续加大投入,规划到2010年两地连锁店面均达到100家的规模,不断提升市场份额。而对于店面开发的类型,蒋勇表示,2008年苏宁将继续坚持旗舰店战略,并适度加大在城市核心商圈购置店、自建店的数量和规模。

升级3C+旗舰店模式成为2007年苏宁单店销售质量持续提升的重要动力。截至去年年底,苏宁共新开和改造3C+旗舰店超过80家。2008年,苏宁将继续推进大店战略,计划全年完成预定的60家

以上全新3C+旗舰店的建设,同时进一步升级现有的旗舰店。在新开和改造的双重推动下,2008年苏宁将力争3C+店面总数突破150家,组建3C+旗舰店集群,充分发挥“一店抵多店”的单店质量优势。而第四代未来旗舰店模式也将开始酝酿和设计。

除了连锁的持续稳健发展和经营的不断创新外,苏宁一直坚持的后台战略2008年也将迈入新的阶段。截至2007年底,苏宁已经建成了杭州、北京、南京3个大型现代化物流基地,并开始发挥巨大的作用,而这一模式将在2008年得到更大范围的复制和推广。据悉,今年苏宁还将有5个第三代物流基地动工,并且还有4个地区的物流基地项目也将于今年完成选址工作。

露天煤业大股东 组建产值超百亿大集团

◎本报记者 贺建业

持有露天煤业70%多股份的中电投蒙东能源集团公司日前在内蒙古通辽成立。有专家指出,该集团的成立,将对内蒙古东部的煤为基础、电为核心、有色金属一体化发展战略实施起到助推作用。

作为中电投集团“蒙东战略”实施主体之一中电霍煤,去年产值超百亿元,成为蒙东地区首家产值过百亿企业。据了解,中电投蒙东能源集团公司以霍林河、白音华两大煤田为核心的综合产业链条稳健运转,蒙东煤电产业链条上的赤大白铁路(赤峰—大板—白音华)已全线进入建设高峰期,锦赤铁路和港口规划等前期工作也稳步推进。目前,公司煤炭年生产能力3400万吨,电力装机7776MW,有色金属年生产能力42.6万吨。到2015年,该集团将实现年生产煤炭1亿吨、电力装机1000万千瓦、有色金属产能100万吨、铁路运输1000公里、总资产1000亿元、利润100亿元的“6个1”目标,逐步建成国内一流、国际上具有竞争力的大型现代化能源企业集团。

北京城建 未来发展将获资源保证

◎本报记者 徐玉海

记者从北京城建获悉,该公司参股的奥运工程国家体育馆、奥运村和五棵松文化体育中心已陆续迎来竣工验收,同时,其摘得的“地王”——北京广渠路36号地项目也已取得立项审批,未来北京城建还有望获得大股东的土地储备支持,这些都将成为公司未来加快发展的动力。

北京城建总经理陈代华表示,在土地储备资源方面,公司控股股东北京城建集团有限责任公司未来将加大对公司的支持。大股东所拥有的符合二级开发要求的土地,将在适当的时候按照市场法注入公司。同时,2008年在条件允许的情况下,公司不排除通过配股等方式进一步实施融资。

目前,北京城建主要的项目储备包括北京广渠路36号项目、北京来广营清河营村4号项目和浙江舟山项目长峙岛项目等,“世华水岸”世华城和大厦则分别处在滚动开发和销售谈判中。统计显示,目前该公司土地储备权益面积已达300余万平方米,能够为未来发展提供资源保证。

恒丰纸业 产销连续三年行业第一

◎本报记者 高文力

恒丰纸业2007年卷烟纸产销再度领先同行,其年产能已达8万吨。自2005年恒丰纸业的主导产品卷烟纸越居行业产销第一后,公司已连续三年保持卷烟纸产销行业第一。据悉,世界著名的雅哥贝利集团咨询公司2007年对世界卷烟纸企业的综合排名中,也给了恒丰纸业一个较高的排名。

雅哥贝利集团咨询公司在2007年对恒丰纸业卷烟纸出口国际市场的商业机遇进行评估。经过对恒丰纸业的考察,及与国际、国内卷烟配套用纸生产企业比较,并经过国际大型香烟制造商确认,雅哥贝利咨询公司出具了恒丰纸业《卷烟纸出口可行性——技术能力和竞争优势确认》报告,认为恒丰纸业生产能力位居世界第三位,产品质量、生产成本均达到国际一流水平,具备参与国际竞争的实力。

马钢股份 薄板产品热销华南市场

◎本报记者 张佩

随着高端冷轧薄板产品配套生产能力形成,马钢以高品质产品和个性化、差异化服务,使薄板大举进入我国华南地区市场。目前,马钢直供华南薄板产品均在5万吨以上,与华南60多个行业建立了技术联系和客户档案,其中格力空调对马钢薄板的需求量从2007年的3000吨跃升到今年1万吨。

据介绍,我国的华南地区是国内乃至世界知名的“制造基地”,薄板产品终端用户种类繁多、需求量十分庞大,同时也是马钢产品重点开拓的市场。自马钢新区建成投产后,马钢薄板产量和品种档次也从低端迈上了中高端,产品从最初的五金行业逐步拓展到大小家电、IT、电柜及汽车、摩托车等行业,特别是深冲板、家电面板的成功开发,为马钢开拓薄板市场提供了有力支撑。

曙光股份两大产品品牌 获“中国名牌”称号

◎本报记者 唐学良

曙光股份生产的“黄海”客车和“曙光”车桥,在由国家质量监督检验检疫总局推委实施的2007中国名牌产品评选中双双获得“中国名牌”产品称号。

大中型客车是在2004年首次进入中国名牌评选类别,按照三年复评的规定,在2007年的复评中“黄海”客车以其在过去几年中的突出表现,最终获得“中国名牌”称号。车桥产品2007年首次被列入评选范围,曙光股份生产的“曙光”车桥因在产品品质、技术、市场占有率等方面的优异表现,入选“中国名牌”。