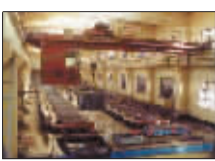


## ■公告提示

### 西部矿业限售股解禁



●公司本次有限售条件的流通股上市流通数量为1223700000股;上市流通日为7月15日。

### 东风汽车增资郑州日产



●公司董事会通过公司拟与东风汽车有限公司、日产中国投资有限公司共同对郑州日产进行同比例现金增资,本次增资总额共计10.4亿元。

### 爱建股份提示股价异动



●公司股票连续三个交易日股票交易价格触及涨幅限制(偏离值累计超过20%)。不存在应披露而未披露的重大信息。

### 黄河旋风遭股东减持



●截至7月8日,公司股东日本联合材料公司通过上交所交易系统累计出售其所持公司无限售股6941079股。

# 全流通首例市场化收购落定国通管业

◎本报记者 何军

沉寂多年的举牌收购在全流通时代重现江湖,国通管业成为股改后首个被市场化收购的对象。

国通管业今日披露,截至2008年7月9日收盘,山东京博控股发展有限公司通过上海证券交易所交易系统累计购入公司流通股份525.1343万股,占公司总股本的5.001%。与此前少数被动举牌案例不同,山东京博举牌国通管业有着明显的主动出击和收购的特征。

早在今年1月,山东京博就已经

相中了国通管业,与国通管业第一大股東巢湖市第一塑料厂签署《股份转让合同》,受让巢湖一塑所持全部国通管业832.352万股社会法人股,每股转让价格为11.18元,交易总金额为9305.6953万元。

但4月初,巢湖一塑单方面宣布终止与山东京博的股权转让合同。据记者了解,巢湖一塑的行为使山东京博颇为不满,在股权转让终止,预付60%股权转让款无法收回的情况下,山东京博一纸诉状将巢湖一塑告上法院,并冻结了全部转让标的。

虽然,巢湖一塑单方面终止股

权转让的真正目的外界无从知晓,但是此后发生的一件事让山东京博收购国通管业的战略遭遇重挫。5月中旬,巢湖一塑与国通管业第二大股东安徽国风集团(持有11.43%股份)筹划资产重组事项,国风集团欲整体收购巢湖一塑,收购完成后巢湖一塑将成为国风集团全资子公司。虽然整体收购协议尚未签署,但国风集团试图集权国通管业的意图已昭然若揭。

据记者了解,山东京博当初相中国通管业就是因为该公司股东持股相对分散,且第一大股东控股比例偏

低,如今非但没能拿下第一大股东地位,国风集团还筹划大比例增持。在腹背受敌的情况下,京博集团开始二级市场举牌收购。

山东京博今日披露的权益变动报告书显示,截至5月15日,公司已购入国通管业182.4593万股,占总股本的2.61%,5月16日至31日买入34.9222万股,6月买入169.9888万股,7月买入2.22万股,由于其中国通管业实施资本公积金转增股本,截至举牌日,山东京博持股比例增至5.001%。平均每股收购成本大大高于当时的协议收购价,收购的痕迹非常

明显。

山东京博特别强调,举牌国通管业是因为经过对该公司行业情况及其他方面调研后,认为公司具备一定的投资价值,而且山东京博不排除在合适时机继续增持的可能性。

相比国通管业上半年预亏5000万元,举牌方的实力明显强大。山东京博网站显示,公司是集科、工、贸于一体,涉足石油化工、热电联产、旅游、贸易等多个产业领域的大型民营企业,总资产78亿元,2007年公司实现销售收入103亿元,利税8.3亿元。

## 恒源煤电债转股价格打六折

◎本报记者 阮晓琴

面临持债者都不愿把债权变股权,恒源煤电决定,把去年9月份确定的债转股价格打将近六折,即由50.88元/股修正为30.09元/股,以降低负债。

恒源煤电去年9月20日公布债转股方案。按当时的股市行情,公司确定以50.88元/股发行共4亿元的可转换公司债券。这批债券在今年3月24日开始转股。然而,截至2008年6月30日,自进入转股期以来累计转股股数仅为115股,目前尚有3.99994亿“恒源转债”未转股,占恒源转债发行总量的99.999%。

3月24日至今,恒源煤电股价最高不过47.6元,最低24元。

## 栖霞建设大股东将认购增发股

◎本报记者 吴耘

今天,栖霞建设刊登出增发招股说明书,拉开公开增发的序幕。昨日,南京栖霞建设集团2008年第一次临时股东大会传出信息,会议审议并一致通过了集团参与控股子公司栖霞建设公开增发股票的议案,实际认购股数为3394.21万股。

日前,中国证监会核准栖霞建设公开增发不超过12000万股,按照方案,公司原股东最大可按其股权登记日收市后登记在册的持股数量以10:2.5的比例行使优先认购权。栖霞建设集团现持有栖霞建设13576.82万股,目前占其总股本的比例为33.52%。为巩固控股股东地位,决定按照比例全额参与优先认购。优先认购后,公司共持有栖霞建设16971.03万股,占其总股本的比例为32.33%。

## 福布斯评出上市公司最佳老板

新潮创业、远兴能源和三一重工位居前三

◎本报记者 张良

昨日,《福布斯》中文版“2008年中国内地(非国有)上市公司最佳和最差老板”新鲜出炉。新潮创业董事长陈坚、总经理徐旦红,远兴能源董事长戴连荣、总经理贺占海和三一重工董事长梁稳根、总裁向文波荣居“红榜”前三位;而波导股份董事长兼总经理徐立华等10位老板不幸被列入“白榜”。

这是福布斯中文版第四次推出中国A股非国有上市公司最佳和最差老板调查。调查结果显示,过去3年间,入选最佳老板榜单的25家企业的高管为股东带来了平均18.2%的净资产回报率,而他们所处行业的平均净资产回报率仅为9.3%。这些公司的首席执行官/总裁/总经理过去3年平均年薪的中位数为37万元。入选最差老板榜单的10家企业的平均净资产回报率低至-54.5%,而高管们却依然领取了30万元的平均薪酬,其2007年平均薪资达32.5万元。

## 东方银星 筹划重大资产重组

东方银星今天公告,公司接控股股东重庆银星铝业(集团)有限公司通知,控股股东正在筹划对本公司进行重大资产重组事宜。(阮晓琴)

## 两公司 发布中期业绩快报

今天,东方传动公告业绩中期快报,2008年上半年,公司营业收入和归属于母公司净利润较上年同期分别增长了50.4%和1107.55%,净利润总额达到3693万元,每股收益0.21元。海立股份的业绩快报显示,上半年公司营业收入33.43亿元,同比增长21.40%;净利润8442万元,同比增长29.32%。每股收益0.18元,同比增长28.57%。(陶君 阮晓琴)

## SST新智 实施股改16日复牌

SST新智今天公告,公司实施股改7月16日复牌。公司股票简称由“华丽”变更为“华丽家族”。上交所批准公司股票交易将从7月14日起撤销特别处理,股票简称由“SST新智”改为“华丽”。(阮晓琴)

# 徐工科技拟增发收购徐州重型等资产

◎本报记者 应尤佳

在接连对公司资产进行梳理后,徐工科技的重大资产重组事项终于部分揭开面纱。公司今日公告称,已初步确定拟收购资产范围,拟收购资产包括徐州重型机械有限公司、徐州工程机械集团进出口有限公司等企业的股权。下周计划确定拟收购资产的范围,编制资产重组预案等相关材料。公司股票继续停牌。

因拟通过定向增发方式收购徐工集团工程机械有限公司下属企业资产和股权,公司股票自6月13日起停牌,期间公司多次公布了重组进展,直到今日才揭开拟收购资产的部分面纱。公司拟收购资产范围,与本报此前有关徐州重型将被注入的报道部分一致。

公司表示,目前,公司及各方还在推动重组工作开展。独立财务顾问及法律顾问的尽职调查工作还在继续展开,对重组事项也还在深入咨询论证。自此次停牌之日起5个工作日内,公司及各方将在中介机构尽职调查基础上,尽快制订资产重组预案,并按要求对筹划中的资产重组事项发布实质性进展公告或资产重组事项相关公告。在此之前,公司已接连披露转让



徐工科技进出口公司股权、受让春兰汽车控股等事项,为拉开资产重组大戏对公司资产进行了梳理。

从资产质量看,公司此次拟收购资产徐州重型和徐州工程机械集团进出口公司的股权很有分量。

根据徐州重型方面的资料,徐州重型机械有限公司始建于1943年,1990年晋升为国内同行业唯一的“国

家一级企业”,是国内最大的研制、生产、销售工程起重机、混凝土机械、特种消防车的专业化制造企业。2006年,徐州重型实现销售收入63.7亿元,在国内市场占有率为55%。在全球工程起重机市场上,徐州重型以销量排名第一、综合经济效益排名第二,全面跻身世界前三强。今年上半年,徐州重型海外市场销售1377台,

实现收入达18.5亿元,同比均增50%,占国内同类产品出口比重的79.35%。徐州工程机械集团进出口有限公司是徐工集团成立的省级外贸进出口公司,用以实施集团国际化战略,该公司将产品销售与收集国外先进技术、用户需求信息相结合,形成了东南亚、中东、非洲、南北美等产品出口主导市场。

# 保利地产:未来中国房地产业领导者之一

周鹏峰 何静

机会属于有准备的人。保利地产15年专营房地产开发业务的底蕴,一插上资本的翅膀,便获得了跨越式的发展。

2006年,保利地产成功登陆A股市场。2007年,不论是资产规模,还是销售规模,保利地产在A股房地产上市公司中都已晋身第二。2004年至2007年,该公司总资产的年均复合增长率达到113.22%,位居四大房地产上市公司之首。2008年上半年,保利地产各项指标同比均有大幅提高,截止日前,今年销售已超过一百亿元。

近年来,保利地产推行快速滚动开发的策略,销售面积和销售收入迅速增长。在项目规模不断扩大的同时,保利地产的盈利能力也始终保持在较高的水平上。2003年至2007年,该公司营业收入的年均复合增长率为90%,而同期的净利润增速则达到了122.8%,销售净利率从10.6%上升至20.1%。该公司净利润的增长速度快于营业收入的增长速度,反映了该公司在规模上实现跨越式增长的同时,盈利能力不断增强。而且,保利地产的盈利能力一直保持在行业内的较

高水平上。

由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构,在北京发布的2007年中国房地产大陆、海外上市TOP10研究报告显示,2007年中国房地产上市公司综合实力前十强当中,保利地产一举获得第二名的好成绩;该公司同时蝉联国有房地产企业品牌价值榜首,品牌价值达到45.72亿元,比2006年增长133%。今年,保利的品牌资产计划要突破60亿元。

据中投证券研究员李少明分析,保利地产的可持续发展能力清晰可见,该公司业绩高速增长可期。预计保利地产未来三年复合增长率有望超过60%,2010年总资产将突破1000亿元,有望成为中国房地产行业领导者之一。

一是保利地产可结算资源丰富。不计算商业地产项目,截至今年5月,该公司拥有可结算资源1713万平方米,土地成本平均为1956元/平方米。这些项目具备良好的盈利前景。保利地产在去年年报中提到,截止2007年12月31日,该公司拥有可结算资源1579万平方米,其中已售未结转面积133万平方米,已开工未售234万平方米,待开工面积1212万平方米(绝大多数为2007年获取项目)。可结算资源中普通住宅占94%,中心城市储备量90%。

这些项目具备一定的成本优势,区域布局和产品结构合理,具备较高的经济价值,是该公司未来几年快速发展的坚实保障。

二是保利地产拓展新项目的能力可以持续。该公司凭借品牌优势和敏锐的商业触角,逐渐培育了不断拓展新项目的的能力。目前,保利地产已签订合作协议、正在完善相关手续的土地储备超过800万平方米。

三是保利地产的产品结构和项目区域分别合理。该公司项目分布在一线城市中心城市的比例为34%,分布在二线城市重点区域城市的比例为47%,分布在其他地区的比例为19%。

四是商业地产项目将成为保利地产新的增长动力。该公司保利地产项目初具规模,集中于广州区域,建筑面积超过120万平方米,2012年后将形成每年超过15亿元的租金收入。发展商业地产项目的意义还在于,它可以平滑房地产行业周期性波动。

保利地产已经取得的成绩和持续高增长的潜力,增强了该公司抵抗行业调整风险的能力。目前,在宏观调控、银根紧缩政策持续影响和消费者持币观望的背景下,房地产业不断面临洗牌和行业集中度增加的激烈竞争局面。为缓解成品油价格、电价上调后短期内通胀上

升的压力,从紧的货币政策仍将持续,这会给房地产行业进一步带来负面影响。

中投证券研究员李少明判断,在房地产业出现调整的情况下,那些拥有优质土地储备、优质区位、优质品牌、优质产品、优势规模和雄厚财力等6大优势的房地产公司,将会获得更多的机遇,并有可能在本轮房地产行业整合中脱颖而出。

在此前提下,保利地产43亿元公司债成功发行后,保利地产资金压力将进一步得到进一步的减少。中信证券进一步分析认为,考虑到住宅项目开发投资回收期较长的特点,保利地产以长期借款为主的债务结构有利于其财务结构的稳健,公司债的发行有利于进一步改善公司的负债结构,增强公司财务的稳健性。

稳健的负债结构以及相对充沛的资金流是投资者看好的重点,也正是大型房企整合行业的筹码,对于保利地产等大型房企而言,公司债的成功发行必然功不可没。按中信证券研究员陈智翌的说法,保利地产发行43亿公司债虽然对公司发展来说不是决定性的利好因素,但在当前融资困难下,能融资到就是对公司的一种肯定,为公司提供了一个新的融资渠道,也加强了公司融资的稳定性。

中信证券研究员陈智翌进一步表示,对保利地产这些龙头企业来说,资金流并不是最重要的问题,最重要的是房地产行业发展趋势,但发行公司债必然会加大行业并购力度。

保利地产管理层也在该公司2007年年报中作出了预计,房地产业短期调整虽在所难免,但对专业规范的品牌企业而言既是调整也是机遇。保利地产管理层的这份自信源于该公司卓越的战略能力、准确的判断能力、专业的开发水平和优秀的管理团队。

保利地产具备卓越的战略能力。该公司在2002年制订的《十年发展规划纲要》中,准确地预见到了行业的良好发展前景,并迅速启动全国化战略并初步完成了全国战略布局;目前已经形成以广州、北京和上海为核心,其他经济中心城市为重点的区域战略;以中高端精品住宅为主、商业地产为辅的产品战略。目前,保利地产已是一家全国性的房地产开发公司,业务涉及广州、北京、上海等重点中心城市,以及武汉、长沙、重庆、成都、沈阳、长春、佛山、杭州、南昌、包头等重点区域城市。保利地产坚持以开发中高端精品住宅为主,同时也适当进行优质商用物业的开发。

保利地产具备准确的判断能力。该公司对于宏观调控政策具备前瞻性的把握能力,及时准确地分析把握政

策,有效降低各种不利因素的影响,并善于抓住宏观调控带来的发展机会。2007年,该公司预见到市场即将发生变化,在去年初就主动加大了各项目开工面积,加快了工作进度,提前了推货时间,从而抢在去年四季度市场变化前完成了经营任务,回收了资金,规避了经营风险。该公司又在去年四季度逢低吸纳项目,积蓄实力,在竞争中掌握了先机。

保利地产具备专业的开发水平。该公司坚持“和谐生活、自然舒适”的开发设计理念,产品形成了较高的市场知名度和竞争力;该公司在全国各地的项目实现了快速开发和销售,存货周转率进一步下降。

保利地产具备优秀的管理团队和健全的法人治理。该公司以独特的企业文化吸引了一大批优秀的房地产专业人才和管理人才,企业具备高效的执行力和强大的凝聚力。科学健全的法人治理和内部控制制度以及管理层持股保证了企业的持续健康快速发展。

其实,综合考量保利地产当前的土地储备、开发进度和该公司发展战略等因素,在未来三年内,该公司的营业收入、净利润仍将保持较快增长态势,保利地产将在高质量增长的基础上成为中国房地产行业领导者之一。