

### ■公告提示



#### 北辰实业获准发公司债

○ 公司7月11日收到中国证监会有关批复文件,核准公司向非公开发行公司债券面值不超过170000万元。



#### 长航油运出售两艘船舶

○ 公司拟出售“和洲”、“梁洲”两艘沥青船,合计售价为340万美元,合同交割日期均为2008年7月31日前。

#### \*ST宝硕提示股价异动



○ 公司股票价格连续三个交易日触及涨幅限制,经核实,公司不存在应披露而未披露的重大事项。



#### SST深泰实施股改复牌

○ 公司股改实施完毕后,公司股票今日起恢复交易,公司股票简称由“SST深泰”变更为“ST深泰”。

### ■全流通首例市场化收购追踪之二

# 揭开国通管业举牌方神秘面纱

○ 本报记者 丁可 山东博兴报道

一面是当地政府主导的改制,一面是产业资本的强势举牌,一场围绕国通管业的争夺大战将资本市场的一个陌生面孔——山东京博控股发展有限公司推到了风口浪尖。上周五本报率先报道《全流通首例市场化收购锁定国通管业》后,记者随即赶往山东博兴,试图揭开举牌方的神秘面纱。

博兴是隶属于滨州市的一个县,经济并不发达,至今尚未出现一家上市公司。但是提到山东京博,记者搭乘的出租车司机郭师傅表现得相当

健谈。他告诉记者,山东京博是当地有名的大企业,效益不错,很多人都希望能在这家公司找份工作。

从博兴县城往东北开车约12公里就到了山东京博所在的陈户镇京博工业园,山东京博旗下最核心的资产山东京博石油化工有限公司与山东京博都坐落于工业园区内。

虽然是周末,但厂区内仍然可以看到一些工人。据一位员工介绍,他们实行四套工人三班倒,生产线不停,最大限度提高企业效益。当被问及自己的工资时,他表示在博兴能拿这么多已经很不错了,而且做到班

长以上,买车公司还能给予60%的补贴,同时他颇为自豪地告诉记者,山东京博是博兴县第一纳税大户,就是在整个滨州市也名列第三。

员工所说与记者此前的印象似乎有较大出入,因为国通管业曾披露,山东京博2005年至2007年的营业利润分别为-14.43万元、-53.75万元和-137.17万元,如此业绩怎能成为纳税大户?

几经周折记者找到了山东京博相关人士,他告诉记者,已经披露的数据没有问题,与员工的描述并不矛盾,关键点在于山东京博是一家控股公司,

主要业务为集团内部资本运营和资产管理,旗下有15家控股子公司,涉及石化、新能源、旅游等多个领域,已披露的是母公司数据,不是合并报表数据。

据记者了解,山东京博旗下最赚钱的资产是山东京博石油化工有限公司,该公司以石油化工为主业,集石油炼制与后续化工为一体,目前拥有30万吨/年重油沥青装置、30万吨/年重油催化裂化装置及其配套工程、80万吨/年延迟焦化、加氢、制氢及其配套工程等主要生产装置。

记者获得的包括山东京博石油化工有限公司在内的部分合并报表数据

显示,2005年至2007年,山东京博主营业务收入分别为27.7亿元、41亿元和44亿元,营业利润分别为1.9亿元、3.8亿元和6.2亿元,净利润分别为0.8亿元、1.7亿元和3.5亿元。

这样的经营业绩相对于其举牌的国通管业而言显然要出色很多,因为国通管业上半年已预亏5000万元。

虽然山东京博已经打响市场化收购的第一枪,但记者在公司采访时,部分员工对举牌国通管业一事并不知情,即使知道的也并不清楚公司究竟要做什么,看来山东京博“强娶”国通管业的最终目的目前还是一个未知数。

### \*ST昌河资产置换方案初定

因资产重组而停牌的\*ST昌河今日公告,公司拟将全部资产、负债(含公司所持江西昌河铃木汽车有限公司41%的股权及所持合肥昌河汽车有限公司100%的股权)作价后与从事航空机电成品附件制造业务的两家公司的股权进行置换。(赵一薰)

### ST玉源重组方案基本成型

ST玉源今天公告,公司及第一、二大股东的北京路源、北京九台与北京信托就公司重组事项达成一致意见,目前方案已经基本成型。公司承诺在7月25日前提交有关该重大事项的申请材料及有关管理部门原则同意的文件。否则,公司股票将于7月28日复牌,该重大事项取消。(陈建军)

### 首开股份拟定向增发3.5亿股

首开股份今日公告,公司拟以不低于11.56元/股的价格,向基金公司、证券公司等不超过10名特定投资者非公开发行不超过3.5亿股,以募集资金投向单店住宅小区二期等5个项目。这5个项目总投资约914467万元,拟投入募集资金474576万元。(赵一薰)

### 国航拟携股东注资澳门航空

由于油价高企而陷入困境的澳门航空传来好消息。中国国航一高层昨日透露,国航将联合其他股东,可能会通过注资帮助澳门航空走出困境。但注资的具体金额还需与其他股东商议后才能确定。

澳门航空本月1日向股东发出通告指出,澳门航空在今年5、6月份亏损1亿元,连同今年较早时亏损逾1亿元,今年上半年损失超过2亿元。由于澳门航空成立时的注册资本为4亿元,令澳门航空的现金流大幅“缩水”,因此要求各股东注资。(秦佩敏)

### \*ST中钨讨论资产重组

\*ST中钨今天公告,7月11日,公司收到控股股东关于重大资产重组事项的函,该事项有待进一步论证,公司股票今日起停牌。(陈建军)

### 双良股份 上半年净利增113%

双良股份今日发布2008年半年报,公司上半年实现净利润9759.87万元,较上年同期增长112.74%,实现基本每股收益0.1469元,较上年同期增长95.87%。(赵一薰)

## 华立科技或成上海国资市场化整合试验田

○ 本报记者 陈建军

上海一向依靠行政力量对国有资产进行整合的惯例被打破,来自浙江的民营上市公司华立科技有望成为上海国资市场化整合的“试验田”。本周二,华立科技股东大会将对上海国资委旗下上海水产(集团)总公司的人主进行审议。

水产集团的人主,是通过资产置换和定向增发相结合方式。水产集团旗下上海开创远洋渔业有限

公司100%股权评估值为12.2亿元,其中约14.8%的股权用于置换华立科技原有全部资产和负债,另外约85.2%的股权以12.5348元/股认购华立科技8300万股。如果华立科技本周二召开的股东大会通过相关议案,水产集团借壳华立科技将是上海国资首次通过外地上市公司进行证券化。

自从本报4月24日刊登了《700亿国资注入上海上市公司 敲开重组》的特别报道后,上海国

资整合风起云涌。但广电电子、巴士股份、三爱富等整合依旧是行政力量撮合的结果,而这种整合模式是上海国资过去合并同类项改革的继续。一位不愿透露姓名的专家认为,上海国资过去依靠行政力量撮合而搭配拼凑“航母”的战略形式大于内容,水产集团借壳华立科技则扮演了市场化整合“尖刀连”的角色。如果获得成功,上海国资未来整合的行政撮合成份将被削减。

据知情人士透露,向华立科技注入开创渔业100%股权只是水产集团资产证券化的第一步。记者从上海国资委了解到,总资产31.84亿元的水产集团是上海国资委第二批确立主业的企业集团。除了“远洋渔业及水产品精深加工”这个核心业务外,水产集团正在培育的主业还有“水产品批发市场经营与管理”。

从这种角度来看,水产集团的后续动作值得期待。

# 节能环保 完美创新 为您打造温馨舒适的家

——南京栖霞建设股份有限公司增发网上路演精彩回放

### 出席嘉宾

南京栖霞建设股份有限公司 董事长-----陈兴汉  
南京栖霞建设股份有限公司 董事 常务副总裁-----范业铭  
南京栖霞建设股份有限公司 副总裁兼总会计师-----干泳星  
南京栖霞建设股份有限公司 独立董事-----安同良  
广发证券股份有限公司 保荐代表人-----陈天喜

### 南京栖霞建设股份有限公司董事长陈兴汉致推介辞

尊敬的各位投资者:

下午好!

我非常高兴参加今天的网上交流活动。在此,我谨代表南京栖霞建设股份有限公司,向参加今天路演的各位投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

上市六年来,在各级领导和中外各界朋友的关心和帮助下,在广大客户和全体员工的信任和支持下,栖霞建设全体员工团结拼搏,开拓创新,不断完善项目管控体系,持续改进业务流程,进一步强化成本管理,着力提升“四节一环保”技术的集成、应用与创新能力,努力构筑新的竞争优势,切实履行社会责任,实现了经济效益、社会效益和环境效益的同步增长。

公司经营业绩6年来年均复合增长率达50%以上。企业同时运作的项目增至19个。储备土地的总建筑面积近300万平方米。入选上证50红利指数和上证公司治理指数,多次被评为中国优秀企业公民和中国房地产优秀企业公民。今年初,公司又成为全国第三家接受民政部企业公民委员会评估并发布优秀企业公民报告的企业,并入选“中国上市公司价值百强”。

我们一直认为,对整个房地产行业以及行业中的优秀企业而言,宏观调控是一次难得的机遇。事实也证明了这一点。在宏观调控效果不断显现,企业分化日益明显,行业资源加速整合的大背景下,由于看好公司的价值和未来,政府在保障房建设、小区配套设施建设等方面给我们以大力支持,银行、信托公司等金融机构也在资金方面为公司提供坚强后盾。为了在宏观调控中实现更大发展,公司也在提升主业竞争力和培育新的利润增长点方面,采取了更加有力的措施。今年5月,住房与城乡建设部以公司项目为示范,在南京召开全国住宅产业化科技大会。公司的项目和“四节一环保”技术集成应用能力,得到了全国政协调研组、建设部领导和与会代表的高度认可。这标志着,作为全国房地产企业中唯一设立博士后科研工作站的企业,栖霞建设在技术集成和产品创新能力上,又迈上了新的台阶。与此同时,随着建设部5月份正式为南京栖霞建设住宅产业化基地挂牌,以及公司通过PE方式入股广东棕榈园,公司迈出了通过与上下游优秀企业合作建立国家级住宅产业化基地的坚实步伐。通过产品的标准化、精细化、差异化生产,来提高产品性价比,降低成本,进一步提高公司整体竞争能力。

凭借求真务实的发展策略和多年来构建起来的核心竞争力体系,栖霞建设管理团队和全体员工更是对公司的未来充满信心。大股东(管理团队和骨干员工持有其49%股权)按1:0.25的比例,参与本次公开增发,就是最好的证明。我们相信,在广大股东和社会各界一如既往地支持和厚爱下,以公司自身竞争优势为依托,随着更加灵活的营销策略的实施,自住型需求的逐步释放,新的利润增长点的出现,以及增发工作的完成,我们一定能为广大股东持续创造更加丰厚的回报!

最后,预祝本次网上推介会圆满成功!谢谢大家!

### 【发行篇】

问:为何现在增发,而不是过一段时间等股价高点?33亿变成10亿,缩水厉害!是否不看好未来的房地产?

陈兴汉:如果公司尽快完成增发,则可加快项目的进度,还可在土地市场相对低迷时抓住更多的机遇,为公司未来发展奠定基础。由于人口红利、人民币升值、城市化进程加快等原因,房地产实实在在的需求仍然旺盛,我们看好我国房地产业的未来发展前景。本次募集资金项目中有4个已经开工建设,另外3个也即将开工建设。资金不足的部分我们将通过其它如信托、银团贷款等渠道解决,确保各项目的效益如期体现。

问:请问公司大股东会不会参与本次增发?

范业铭:公司大股东对公司未来发展充满信心,为巩固大股东的控股股东地位,决定按照持股比例10:2.5的比例全额参与优先认购,认购股数为33,942,060股。参与优先认购后,大股东共持有公司169,710,300股,占总股本的比例为32.33%。

问:请问这次增发募集资金和董事会公告计划募集资金有差距,公司在募集资金项目上将如何分配?

干泳星:本次计划募集资金项目四个已开工,三个即将开工,公司董事会将根据经营需要调整募集资金的项目分配,请关注公司公告。

问:请问08年及其以后还能否坚持前几年一样的50%以上利润现金分红的政策?谢谢!

陈兴汉:我们将在保证公司长远发展的前提下,根据公司的经营状况,制定合理的分配政策。我们会一如既往地注重对股东的回报。

问:现在股价是8.92元,请问你怎么让股东有信心在8.62元接受增发价?

陈天喜:作为栖霞建设本次增发的保荐代表人,我个人认为,栖霞建设目前的股价被低估。二级市场的价格波动受很多因素的影响,我相信栖霞建设的投资价值最终会得到投资者的认同。感谢您的关注!

问:公司重视投资者关系的具体举措有哪些?

安同良:投资者对公司多年来的信任和支持,公司管理层对此发自内心的感谢,同时公司管理层深深感到,只有努力、努力、再努力,持续不断地给投资者以实实在在的回报,才是管理层最重要的目标之一。投资者关系的建立和经营,需要的同样是时间、耐心和毅力。公司有这样的价值观,投资者关系负责人才有可能把这个工作做好。我们面对的投资者的其实是一个整体,无论是长期的、短期的,还是

机构投资者抑或小的投资者,都同样是投资者,是我们的“老板”,我们对他们都会尊重,都会公平对待,并持之以恒。谢谢!

### 【经营发展篇】

问:请问公司的未来发展战略?

陈兴汉:未来,栖霞建设将按照既定的发展战略,继续在快速可持续发展的轨道上:

(1)继续以“给你一个温馨舒适的家”作为最高使命和终极目标,脚踏实地,精耕细作,循序渐进,保持良好的内生性增长,着力打造公司的管理平台和团队,提升企业执行力,最终实现从优秀到卓越的蝶变。继续做“中国优秀企业公民”,积极参与政府保障房建设和建设“四节一环保”住宅,迅速将企业从“被调控地位”转到“被支持地位”。

(2)继续坚持“以南京为中心的三小时经济圈,发展成为长三角地区的房地产龙头企业”的发展战略,继续走“专业化、信息化、产业化、国际化”的发展战略。

(3)致力于住宅产业化现代化的推进,整合上下游产业链企业,充分利用博士后科研工作站和CIOB平台,加速国家住宅产业化基地的建设,使之成为国内重要的住宅科技研发基地和住宅部品生产基地之一,进一步培育和提升自身的产品创新能力,最大限度地满足市场需求。通过住宅建设的标准化、信息化、工厂化,提高产品品质,降低生产成本。

(4)继续强化创新理念和精品意识,进一步展开目标管理,倡导营销创新,塑造栖霞建设“完美生活创造者”的新形象,推进实施“业主满意度”战略,强化优质服务意识,进一步提高星叶品牌的认知度和美誉度,提高客户满意度和忠诚度。

问:目前房地产贷款控制很严,公司房地产项目资金能得到保障吗?

范业铭:随着房地产行业宏观调控的进一步深入,房地产信贷紧缩致使部分房地产开发企业的贷款难度加大,但金融机构对开发企业采取有保有压的政策,公司作为多家银行的优质客户,江苏省房地产开发企业综合实力排名第一,公司与金融机构一直保持长期的合作关系,上半年公司从银行获得了较大的授信额度,公司的开发项目对资金的需求能够得到有效的满足和支持。如果此次再融资成功,公司将进一步加快项目开发速度,提高盈利能力。

问:请问公司怎么应对行业毛利率下降的趋势?

安同良:随着房地产行业宏观调控的进一步深入,房地产市场供求关系逐步平衡,市场竞争日益

激烈,房地产开发业将由普遍的高利润率向市场合理利润率转变。在激烈的市场竞争中,拥有品牌和综合实力强的房地产企业将获得更大的竞争优势。未来公司将严格执行项目开发全生命周期管理,进一步加强成本控制和项目管理的力度,努力缩短项目开发周期,保持较高的销售资金回笼速度,提高存货周转率,以保证公司的盈利水平。

问:公司对于未来盈利前景保持乐观的主要原因在哪里?未来主要利润增长点的具体情况?

范业铭:截至2007年底,公司拥有近20个房地产项目,总建筑面积近400万平方米,其中,土地储备总建筑面积近300万平方米。在公司的现有开发规模下,可以满足公司未来三到四年业绩稳定增长的开发需求。

问:你认为栖霞建设相比其他的房地产上市公司有什么特点?

陈天喜:与其他房地产上市公司相比,公司运作规范,经营稳健,产品创新力强,成本控制力强,团队凝聚力强,盈利模式清晰,多年来,公司专注于江苏的房地产市场。公司目前的土地数量适度,结构合理,发展势头好。

问:面对调控政策的密集出台,栖霞建设曾经提出希望从“被调控地位”转向“被支持地位”,公司是如何实现这一目标的?

陈兴汉:简单概括,国家政策都是以促进行业的持续健康发展为根本出发点的。企业应坚持市场导向与政策导向相结合,通过抢抓政策和市场的双重机遇,来发展自己。当下,至少包括四个方面:一是做高品质保障房建设的表率。二是做投身住宅产业化,建设节能环保型住宅的表率。三是做诚信经营,规范房地产开发建设及交易行为的表率。四是做履行社会责任的表率。



文字整理 潘建康  
主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)