

# 旭光股份MBO逼退“国腾系”

□记者 詹犇 成都报道

日前,旭光股份(600353)实际控制人“国腾系”的两大股东——成都国腾集团、四川道亨计算机软件公司和另两位股东四川聚鹏物业公司、四川通力实业公司将所持共计22.34%的股权转让给了广东新的科技集团公司。“国腾系”为何在旭光股份上市两年后退出,一时引起了市场的各方猜测。近日记者对相关当事人进行采访后了解到,“国腾系”的退出是出于回避与企图实行MBO计划的旭光某些管理者起争执。

## 政府主导“国腾系”借壳上市

针对近日有关“国腾系”退出旭光起因于国腾的管理层收购的传闻,旭光股份董秘周敏称:“公司董监事持股情况以信息披露为准,没有应披露而未披露的信息。”

旭光股份董事长何琼不久前也曾表示:“国腾集团有没有问题,有关部门已经对此做过调查并做出了明确的结论。我们没有必要对此作过多解释。而且外界谣传我和何燕是亲戚,其实我是在各自创业过程中结下缘分的‘铁姐们’。”但当日记者就国腾退出旭光一事再次联络她时,她谢绝了采访的要求。

据知情人透露,要了解“国腾系”为何退出还是应先了解它缘何进入旭光的。这位人士称,“当时国腾系入主旭光是由成都市政府主导的。”他说,旭光股份改制是占用的成都市政府当时的“九七指标”,本来这个指标是给成都一家洗化公司的,但是该公司质地不良,而当时成都国腾正是处于发展的高峰期,成都市政府也希望能够多多发展IT产业,打造“西部硅谷”。所以,政府主导

让成都国腾的技术优势结合旭光电子的生产背景,联合开发某芯片项目,捆绑上市,筹集项目资金。

当时面对这样的政府安排,国腾集团内部出现了分歧,并不十分愿意借壳上市。但到2000年12月,成都国腾实业集团公司和四川道亨计算机公司最终还是听从了政府的安排,从旭光股份第一大股东成都市国资局手中分别受让了1390.744万股和154.9万股成为公司第二大股东和第五大股东的,并由它们的关联关系,从而成为旭光股份的实际控制人。

## 旭光股份一直被“国腾系”冷落

由于入主旭光股份并非自主意愿,因此,“国腾系”在对旭光股份实际控制和经营介入上存在明显的摇摆。

旭光股份一位高管日前在接受记者采访时是这样评价国腾入主几年来的状况:“国腾确实引进了市场化的一些机制,对公司这样的老国企的经营还是很有益的,而且这几年并没有发生一笔关联交易,是既没有拿进它的资产,也没有有占用上市公司资金。”

据悉,“国腾系”直到旭光股份上市半年后才推荐了包括何琼在内的三位董事和一位监事,除换掉了原董事长郑超之外,公司管理层基本上还是原班人马。据知情人透露,公司管理层对国腾的人主存在较大的抵制情绪,其直接的表现就是对国腾集团注入“城市通卡项目”的排斥。

据介绍,成都“城市通卡项目”是作为旭光股份的上市募股项目之一,计划募集资金4997万元。该项目在上市之初国腾集团就曾承诺将之纳入旭光的,但至今都没有付诸实施。旭光股份一

位不愿透露姓名的董事是这样介绍其原委:“听说是由于这个通卡公司目前仍‘入不敷出’吧。它产业前景虽然好,但由于在成都只集中在公交领域应用,毕竟市场有限。好象现在只发了50万张卡,所收的运营手续费还不足以实现盈利。所以,不拿进来也好。”

2004年11月25日旭光股份公告称:“由成都市公交集团公司和公司第二大股东成都国腾实业集团有限公司共同投资组建的成都市城市通卡有限公司,注册资本1500万元人民币,截止到2004年9月30日总资产56,749,203.71元人民币(未经审计)。”记者从相关方面也了解到,成都市城市通卡公司目前经营情况良好。该公司负责实施的成都公交智能IC卡收费系统已正式运营一年多,按每张卡平均每月储值为50元计,50万张卡所带来的现金流量应该非常可观。

有人还透露,通卡公司是按一定比例与成都公交集团对IC卡的手续费进行分成,有稳定的利润来源。

如果说,“国腾系”的人主受到了来自旭光管理层的压力话,那么,国腾集团管理层内部的分歧也是促使其在旭光问题上举棋不定的另一主要因素。

据接近国腾集团的有关人士介绍,国腾集团管理层多是技术专家出身,对资本运作不是很敏感,而且行事一直比较低调,因此,介入上市公司后的运作不是他们某些人所感兴趣的。并且在近年,国腾集团掌门人何燕还在内部表示过:“其实做企业并不是我们的初衷。作为我个人来说,做教育才是最感兴趣的。你们看,世界上存活了一百年的企业并不多见,但有上百年历史的大学则不胜枚举。”

## 透过年报看行业·手机

# 真正的寒冬即将来临

□东吴证券 杨义旭

昨日,夏新电子(600057)公布的年报显示,公司业绩出现大幅下滑,公司2004年的每股收益从2003年的1.43元迅速跌落至0.04元,降幅之大,令人瞠目。而在此前波导股份、TCL集团、深康佳等手机类上市公司公布的年报中,国产品牌手机2004年的艰难日子也多有显现。

## 收入和毛利率双双下降

四家公司的年报数据显示,2004年其手机业务的销售收入无一例外地出现下降。

曾经在2003年靠一款型号赚得盆满钵溢,创造手机业奇迹的夏新电子,2004年其手机销售收入已从2003年的55.85亿元下降到37.34亿元,下降幅度高达33.14%。紧随其后的是TCL集团,2004年由于未能对外部环境的变化及时做出正确应对,手机业务在研发、供应链管理、销售渠道管理等环节出现了较大的失误,在经历换帅风波的洗礼之后,仍然难以扭转其手机业务的下滑,手机销量同比上年下降了23.5%,手机业务实现销售收入77亿元,同比下降了18.52%。定位于中低端的康佳手机,2004年手机业务实现销售收入35.83亿元,下降了7.65%,但基本上维持其市场份额不变。收入下降幅度最小的是连续五年位居国产品牌手机销量第一的波导股份,全年销售手机1365.66万台,实现销售收入101.69亿元,同比下降了5.89%。与此同时,虽然波导股份、TCL集团、康佳、夏新电子等几大公司仍把持着国产品牌手机第一梯队的位置,但排名前3家的国产品牌,其市场份额已由2003年的31.6%下降到2004年的22.5%,下降了9.1个百分点。

经过近几年激烈的市场竞争,手机行业已逐步从暴利走向了平淡。由于国产品牌手机企业前几年规模扩张太快,缺乏核心技术,又不注重研发,产品严重同质化,抢占市场份额只能依靠价格战,导致手机业毛利率持续下降。2004年产能过剩和市场成长趋缓使价格战愈演愈烈,2004年国内市场的手机平均售价为1200元左右,比2003年下降了20%。在国美、大中、苏宁等电器连锁销售商的推波

因此,从国腾集团的战略布局上,近年加强了与电子科技大学的合作,将电子科技大学国腾学院改成了电子科技大学成都学院,使其成为四川省内七所独立学院之一,并与英国的知名学府建立的合作关系。因此,这几年,教育产业成为了国腾集团的战略重点,而上市公司旭光股份自然受到了冷落。

## “国腾系”为旭光MBO让路

既然旭光股份对“国腾系”似乎是根“鸡肋”,那么,是什么原因促成他们选择此时彻底放弃呢?据公司公告,国腾集团已将所持1371万股和573万股(共计占总股本20.46%)分别质押给了光大银行和招商银行。因此,有业内人士认为,国腾系是否出现资金链紧张,而将法人股股权质押给了银行,那么,此次股权转让是否跟其资金状况有关?

对此,有知情人士称,“这肯定不是主要原因,因为要解决资金紧张的问题,他们完全可以通过一些关联交易或者和上市公司往来资金的方式。”而据记者了解,“国腾系”此番退出实在是出于回避与企图实行MBO计划的旭光某些管理者起争执。

记者注意到,今年3月31日旭光股份公告,其占总股本21.6%的国家股权由原成都市国资局划转给成都欣天颐投资公司,由它出任公司的第一大股东。而据披露,成都欣天颐是成都市国资委100%的全资子公司。但出任该公司的董、监事除董事长王慧是成都工业投资公司委派的外,其他7位都是来自旭光股份的现任高管,并且公布的联系电话也是旭光股份某高管的电话。

为什么上市公司的高管会出任第一大股东董、监事呢?记者就此向其中一位当事人了解。

他称,由于公司没有集团公司,历史上有一些离、退休人员的包袱需要消化,但政府又不能直接出面,所以在上市前就一直由一家叫聚源的公司来托管这部分国有股,并负责上述问题的消化。随着国资部门近年的改革,才逐步规范,正式于2004年3月9日成立欣天颐公司来处理该问题。“而我们就是受政府委派为国有股的代表来出任该公司董、监事。至于联系电话是由于设立时国资部门考虑到我们比较熟悉情况,所以留下了我们的电话方便办事。”他解释。

记者日前还按欣天颐披露的注册地址去查找,在位于其注册地址“成都市锦里中路128号”的齐力大厦内,被物管告知没有这家公司,而记者上楼一层层找也没有发现它。一位成都市工业投资公司的有关负责人日前在电话中告诉记者:“这家公司我们常常会忽略它,因为它从成立并没有开展任何业务,只是一个‘壳’。设这个‘壳’的目的就是为了给旭光的管理层做MBO的。”而旭光股份的内部员工近期也向记者透露,“公司管理层很早就想做MBO,想实际控制公司,只是对采取什么方法有不同争议。有很多员工甚至还希望前任董事长郑超能够重回公司,而这种想法也得到了现任不少中高层领导的支持。这样管理层之间的分歧也越来越大,弄得我们办事很难。”

因此,迫于旭光现管理层控制的欣天颐公司成为公司第一大股东的明朗化和旭光内部斗争的白热化,加之近期国家有关部门对企业国有产权向管理层转让出台的政策变化,使“国腾系”不得不选择此时退出,将6000多万现金落袋为安。

至于新的科技集团为何会在此时接“国腾系”的手,本报将密切关注。

## 中兴通讯

# 承建越南3G CDMA2000网络

□记者 金名 深圳报道

中兴通讯(000063)日前正式宣布,已成功与越南第二大电信运营商VPT签订了覆盖胡志明市的450MHz CDMA2000 1x EV-DO商用网络项目合同,该项目建成后将成为越南首张3G CDMA2000网络。

根据合同,中兴通讯为VPT量身定制的3G CDMA2000网络融合了CDMA2000 1x、EV-DO以及中兴通讯全球领先的GoTa数字集群技术,可在提供高速数据业务、语音业务的同时,

提供独具特色的集群通信业务。此前,中兴通讯曾为VPT承建了越南最大的CDMA2000 1x 450M 网络,覆盖胡志明等13个主要省市。

作为全球性CDMA设备提供商,中兴通讯目前拥有从2G、2.5G到3G,可支持450M、800M、1.9G、2.1G等多个频段的全系列CDMA主设备,以及GoTa数字集群系统、无线定位系统、加密通信系统、GSM1X系统等CDMA增值业务产品,其中3G CDMA2000产品已在土耳其、阿尔及利亚、蒙古、越南等10多个国家获得规模应用。

# 联华超市 净利增长逾三成

□记者 周沪 上海报道

百联集团通过友谊股份(600827)控股的香港上市公司联华超市(0980.HK)2004年业绩再度高速增长。该公司刚刚公布的2004年度报告显示,去年联华超市实现销售收入约108.55亿元,净利润约2.16亿元,与2003年同期相比分别增长16.9%和31.7%;每股盈利为人民币0.36元。

联华超市年报显示,公司业绩增长主要得益于去年公司加快了由区域向全国发展的步伐,积极运用并购策略,在东北、河北和浙江等地成功进行了一系列并购活动,使联华的区域规模优势和市场地位进一步加强。公司实施的3450万股H股新股的增发配售,更为联华的可持续发展奠定了雄厚的资本基础。

# 广电网络 股东大会通过增发方案

□记者 彭少阳 西安报道

在4月20日召开的广电网络(600831)2004年度股东大会上,股东采取现场投票和网络投票相结合的方式,通过了公司董事会提交的关于申请增发社会公众股(A股)等13项议案。增发新股募集的资金,将全部用于进一步做强广播电视传媒主业。

据广电网络董事长韩本毅介绍,广电网

络是依据中国证监会有关规定进行了资产重组的上市公司,2002年——2004年度分别实现盈利1638万元、1947万元、1703万元。在完成重大资产重组后,广电网络聘请具有主承销资格的北京证券有限责任公司进行了为期一年的辅导,截至2004年3月,辅导工作已经结束并通过了中国证监会陕西证监局的辅导验收。此次增发新股每股面值人民币1元,发行数量不超过8000万股,拟募集资金不超过人民币6.8亿元。

# 外高桥 皇冠假日酒店开业

□记者 黄俊峰

由外高桥(600648)全额投资的皇冠假日酒店日前正式开业,这是位于外高桥保税区的第一家五星酒店。

据介绍,外高桥将该酒店委托给国际著名的酒店管理集团——洲际酒店集团进行

管理,外高桥皇冠假日酒店也成为该集团第十五家皇冠假日酒店。外高桥总经理兼外高桥皇冠假日酒店董事长史贤俊表示,酒店处于中国最早、最大的保税区,离浦东国际机场仅有二十分钟的车程,绝佳的地理位置和洲际集团的专业管理,相信外高桥皇冠假日酒店一定能够赢得商务客人的青睐。

# 三元股份 完善客户服务体系

□记者 钟华

作为唯一加入北京市“12315消费者投诉快速解决绿色通道”的食品企业,三元股份(600429)近期不断完善规范健全的客户服务体系。

据悉,目前公司拥有售后热线8条,售后服务中心工作人员9名,大大提高了处理投诉数量、解决纠纷的能力和责任心;售后中心具有完整的、规范的业务工作流程,售后服务人员经过乳品和服务方面的专业培训,每天工作12个小时,受到有关部门及广大消费者的一致认可。

证券代码:000725 证券简称:京东方A 公告编号:2005-010  
证券代码:200725 证券简称:京东方B 公告编号:2005-010

## 京东方科技集团股份有限公司关于延期披露2004年度报告、举行2004年度和2005年第一季度业绩网上说明会的提示性公告

本公司及董事会保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

因本公司2004年度审计工作尚在进行中,现将本公司2004年度报告披露由原定2005年4月22日延期至4月28日。本公司现将财务报告披露及相关安排提示性公告如下:

随着TFT-LCD行业周期波动,在经历2003年2月至2004年6月的景气期后,TFT-LCD自2004年下半年以来步入低谷期,且TFT-LCD市场价格的低迷已对全球TFT-LCD企业的经营业绩带来较大幅度的负面影响。同时,对于本公司TFT-LCD第五代生产线项目技术开发费用约1.6亿元人民币的会计处理,根据中国会计准则计入当期损益,而根据国际会计准则则资本化。因中国会计准则和国际会计准则的差异,将导致按中国会计准则编制的境内财务报告净利润,比按国际会计准则编制的境外财务报告净利润相应减少。

受上述因素影响,本公司2004年第三、四季度经营业绩逐季下滑而出现亏损,预计2005年第一季度仍将处于亏损状态。但因2004年上半年度本公司已取得较好的经营业绩,预计2004年度境内财务报告的净利

润未达到2003年净利润水平,但不会低于2003年度净利润的50%,2004年度境外财务报告的净利润未达到2003年净利润水平,但不会低于2003年度净利润的80%。

面对TFT-LCD行业周期波动,本公司已积极采取相关措施,提升产品价值,降低成本。本公司管理层相信,随着TFT-LCD行业的复苏,本公司的经营业绩将稳步提升。本公司计划于2005年4月28日同时披露2004年度报告和2005年第一季度报告,为使投资者进一步了解TFT-LCD行业和本公司经营状况,本公司定于2005年4月28日下午15:00-17:00,通过中国证券报中证网(www.cs.com.cn)演播室中,举行2004年度和2005年第一季度业绩网上说明会,届时本公司董事长兼CEO王东升先生、董事陈炎顺先生、财务总监董董事会秘书王彦军先生和主计长孙芸女士将出席本次业绩说明会。

欢迎投资者积极参与业绩网上说明会,敬请投资者注意投资风险。特此公告!

京东方科技集团股份有限公司  
二00五年四月二十日

## 新闻直击

昨日,聚友网络公告暂停运营“神话”游戏。这个当初曾令聚友网络连拉四个涨停的网游“神话”在黯然走出神坛的同时,也将公司股价钉到了跌停板上

## 聚友网络

# “神话”并不神

□主持人:万宁

嘉宾:深圳智多盈 余凯

主持人:事实上,聚友网络此次突然公告暂停运营“神话”游戏,并不令人意外。今年初,公司接到中国证监会成都稽查局的《立案调查通知书》,与此同时,公司公布业绩预告修正公告称2004年第四季度,由于“神话”游戏的推广发生了较多成本和费用,但其又未能按期形成收益等原因,导致第四季度合并报表净利润为负数,从而致使公司2004年净利润将下降50%以上。

余凯:我们不能否认“神话”技术问题的存在,但公司在资金问题上的捉襟见肘也早预示了“神话”的搁浅。

早在2004年8月,聚友网络三名独董对公司的对外担保情况发表了专项说明和独立意见,意见认为公司继续为倍特高新(000628)担保不符合有关规定,建议停止新的担保;建议公司中止和与光商务(000863)担保。可是截至当时,公司已累计为倍特高新提供了9180万元的担保,其中只有2400万元因已按期归还而解除了担保责任。另外,公司还为控股95%的子公司成都信息港有限责任公司提供了3400万元的担保;为控股96.67%的子公司上海聚友宽频网络投资有限公司提供了2000万元的担保。

其后,2004年10月,聚友网络第一大股东深圳市聚友网络投资有限公司和第五大股东聚友实业(集团)有限公司各自所持聚友网络法人股37,558,125股(占总股本的19.49%)和8,910,000股(占总股本的4.62%)被冻结。2005年1月5日,尽管公司公告称相应股权予以解冻但公司同时公告称,深圳市聚友网络投资有限公司所持聚友网络的全部股份(共计37,558,125股,占总股本的19.49%)已经质押给招商银行成都高新支行。由此可见,聚友网络至少从2004年下半年开始,其资金链就处于比较紧张的状态。

主持人:目前,较为受人诟病的是国内网游行业的运营模式——即代理运营外网游,而公司资金紧张与这种模式不无关系。那么,目前的代理关系究竟会给代理商带来什么影响呢?

余凯:在过去的3年里,中国的网络游戏产业基本上经历了一个“借腹怀胎”的过程。据不完全统计,目前国内运营的网络游戏中,有将近60%都是韩国游戏,而在各种网络游戏的人气排行榜上,除了网易的《大话西游2》、《剑侠情缘》等少数国产游戏,前十位基本上都成了韩国游戏的天下。

代理运营外网游,国内代理游戏厂商不仅需要支付高额的版权金,在产品销售期间还必须支付可能高达25%—35%的利润分成,代价惊人。换句话说,绝大多数中国厂商很大程度上是在替人打工。

随着去年盛大和《传奇》的母公司因利润分成等问题发生纠纷,人们意识到“拿来主义”并不能维持网游运营商长久的繁荣。代理模式再成功,真正赚钱的还是别人,其命运永远也摆脱不了别人的控制。

盛大的成功,明显占尽了天时。之后很多运营商都想复制盛大模式,争做韩国游戏的国内代理。事实上,不管哪个代理游戏能够成功,真正的赢家只有韩国游戏厂商。

也就是说,聚友网络之所以暂停运营“神话”游戏,表面上似乎是技术问题,实质上就是资金问题!而更深层次的原因则在:当前我国网游企业赖以生存的“代理模式”,终究是授人以柄,建立在这个基础之上的盈利模式,是非常脆弱的。聚友网络“神话”的终结,颇具代表性。

主持人:要考察聚友网络“神话”的破灭,除了公司自己所说的技术问题以及公司自身的资金问题,国内整个网络游戏的发展现状是个不得不提的话题。

余凯:盛大网络陈天桥在不到两年时间堆起6亿美元金山的“传奇”,刺激了许多人的神经。互联网泡沫破灭后的风险资本商,在利润的驱使下,纷纷涌入这个朝阳产业,展开新一轮的淘金。然而,当2004年秋季正浓的时候,网络游戏的淘金者们仿佛也感到了丝丝凉意。许多昔日高歌疾进的投资者现在早已偃旗息鼓,大部分运营商徘徊于死亡线的边缘,真正赚钱的公司屈指可数。淘金者的蜂拥而入,使得市场陷入无序竞争状态。政府对于网络游戏的暧昧态度,以及社会对其的质疑,客观上阻碍了网游产业的延伸。于是,昔日的朝阳产业似乎渐渐日薄西山。

2003年中国网络游戏市场的总值达到20亿,许多人认为市场还远远没有接近饱和状态。然而现在残酷的事实就是,一批网络游戏的代理商和运营商已经出局,剩下的还在等待新一轮的洗牌。从这里来看,聚友网络“神话”的破灭,同样不出人意料。