构建期货服务延伸平台 推进期现一体化经营

——湖北奥星公司创新期货市场利用模式情况调研

中国证监会期货监管一部

一、弯道超车:一个民营油脂企业在逆境中崛起的案例

从2008年3月到2009年6月，我国菜籽油价格经历了一轮俯冲式暴跌。菜籽油期货合约收盘价最高达13336元/吨，最低至6180元/吨；菜籽油现货价格最高达14180元/吨，最低至7380元/吨，均创下历史最大年度跌幅。这对全国油菜籽大省——湖北省的绝大多数菜籽油企业而言不啻为一场灭顶之灾：在200多家油脂企业中，约80%在暴跌中亏损惨重，60多家民营菜籽油企业被迫退出市场。

就在这波罕见的暴跌行情将整个行业逼入“弯道”而不得不“刹车慢行”之际，湖北奥星粮油工业公司（以下简称“奥星公司”）大举扩张经营规模，菜籽油油料收购和加工量跻身全国八强，2008年实现盈利500多万元，并在此后两年里快速成长为湖北省菜籽油第一品牌和农业产业化国家重点龙头企业，书写了民营油脂企业在逆境中崛起的成功范例。

据湖北省油脂协会负责人介绍，当地企业对菜籽油期货的参与率维持在较高水平，在2008年之前，约70%的油脂企业均已进入期货市场。但是，为什么只有奥星公司等少数企业能够异军突起，在暴跌行情中实现跨越式发展呢？实践证明，在恶劣的市场环境中，唯有那些能够充分利用期货市场，真正实现期现一体化经营的企业才能生存。

在暴跌行情中，奥星公司主要采取了两种做法：一是“现货做空+期货做多”。从2008年5月到2009年5月菜籽油期货价格一直低于现货价格，形成了长时间的期现货价格倒挂。奥星公司利用自身便利的物流和仓储设施，以资金做抵押，向同行"借油"销往下游企业，同时以相对低价买入相应月份的期货合约。到期从菜籽油期货指定交割仓库提货，归还给“借出”企业，完成了典型的基差套利过程。作为天然多头，绝大多数现货企业受制于物流、仓储不便等因素，很难在期货价格低于现货价格时做空现货，因而只能放弃这样的盈利机会。二是推行点价交易。菜籽油价格的持续暴跌让贸易商从采购合同签订至货物到达的在途期间承担的风险越来越大，贸易商因而不愿入市采购，造成了销售区现货供应紧张，而油脂企业大量库存积压，现金流严重短缺。为打破购销僵局，奥星公司与贸易商约定，由贸易商按市场价预付全额货款，待货物到达后七日内任意一天，双方按照“基准价格+升水”进行结算，其中基准价格是菜籽油期货主力合约结算价，升水由双方约定，通常为500至800元/吨。同时，奥星公司卖出对应时点的期货合约，并在现货结算价确定后平仓。通过这种模式，奥星公司主动承担了货物在途风险，再利用期货对冲风险敞口，从而将利润锁定为“升水-基差”（参见表1案例）。

表1：奥星公司的点价交易案例

到货数量：第1批奥星公司于2009年3月2日起订菜籽油采购合同，约定价格为600元/吨，运费于3月10日运抵后，由卖方凭提货指定2009年3月16日当天结算货款出厂，费用：奥星公司支付菜籽出港费620元。

菜籽油市场行情（元/吨）

		期货价格	现货价格
期货市场行情：基准价：期货价格+升水 -6,812=600-7,412 元/吨	基准价格	[illegible]	[illegible]
→期货市场：7,412-7,880=-468 元/吨	运费结算价	[illegible]	[illegible]
→现货市场：7,900-6,812=1,088 元/吨			
→实际市场获利：1,088-468-620 元/吨			

奥星公司董事长梁红星认为，能够成功实现上述做法的关键在于其自身高效的仓储物流体系。依托这一体系，奥星公司实现了期、现货灵活转换和一体化经营，统筹考虑期货和现货两个市场，充分利用期货实现避险套利，进而提升了整个行业的资源配置效率。奥星公司的实践表明，在涉农物流市场尚未成熟的条件下，没有仓储物流体系支撑的产业客户就缺乏有效运用期货市场的能力，就像风浪里无桨的船，即使有明亮的灯塔指引，也难以抵达目的地。

二、物流不畅、信用不足是期现一体化经营的主要障碍

（一）菜籽油企业“必须玩”期货

菜籽油行业具有高风险特性。主要风险来源包括：第一，菜籽油“季产年销”特征。“季产年销”是指“一季收籽、集中加工、全年储藏和销售”，即油脂企业需要用2个月的收购行情来赌剩下10个月的销售行情，一旦油价在加工、储藏期间下跌，油脂企业就要赔钱。第二，行业产能过剩与粗放经营。我国菜籽油的原料种植和加工销售大多“凭感觉”，而且加工能力远超油菜籽供给能力。菜籽油企业始终面临着"抢不到原料是等死，抢到原料也不一定活下去"的困境。第三，菜籽油价格波动剧烈。近十年来，国内85%的油脂产能已被国际粮商控制，进口油料明显挤压了菜籽油的市场销量，菜籽油已从2002年我国市场首选食用油退居豆油、棕榈油之后，菜籽油价格受到进口油料的影响而经常呈现出“过山车”式的行情。

总之，菜籽油行业从种植、收购到加工、销售的各个环节都蕴含着巨大的市场风险，这要求油脂企业积极参与、充分利用期货市场。在调研中，有企业家明确表示，“涉农企业不参与期货市场才是最大的投机，才是最大的风险”。

（二）物流不畅让产业客户“玩不转”期货

物流不畅是指农产品仓储物流体系落后导致包括物流运输成本在内的总交割成本高企，如2012年约为340元/吨，从而降低了涉农企业期现转换的灵活性和经济性。导致油脂企业“玩不转”期货的主要原因是：第一，油脂行业对物流体系的要求较高。一方面，油菜籽供应分散，季节性明显，存储要求高；另一方面，菜籽油对运输、储存环节的器具使用、温度控制、卫生安全要求严苛，再加上产区交通状况较差，这都导致菜籽油加工与贸易存在运输难、仓储难的问题。第二，我国油脂企业多而散，缺乏独自建立高效的物流体系的能力。以湖北省为例，年加工能力达10万吨以上油料的油脂企业仅有10余家，而从全国来看，经工商注册的菜籽油加工企业有2500家左右，日加工能力超过100吨的数量也较为少见。由于利润微薄，大多数菜籽油企业的购销半径局限于150公里左右。

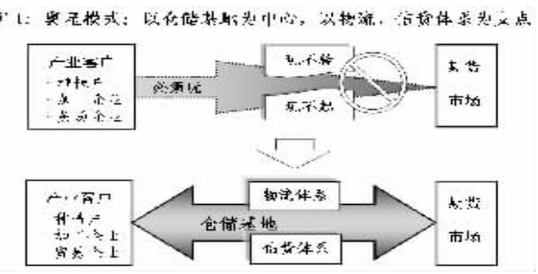
（三）信用不足让产业客户“玩不起”期货

信用不足是指产业客户缺乏足够的资金支持而"玩不起"期货市场。主要原因是：第一，油菜种植户经济实力薄弱。绝大多数农户甚至不能支付一份菜籽油合约的初始保证金，农产品期货价格波动大，追加保证金的压力较大。第二，油脂企业资金实力不足，在油菜籽收购季节收购资金占用大，而且需要支付仓储、加工成本，这时参与套保势必加剧其资金紧张局面。第三，禁止信贷资金用于期货的规定加剧了产业客户的信用困境。

三、建立以仓储基地为中心，以物流和信贷体系为支点的市场化期货服务延伸平台

身处“必须玩”期货的时代，面对大多数同行“玩不转”也“玩不起”期货的处境，奥星公司敏锐地发现了潜在商机，开创了“以仓储基地为中心，以物流和信贷体系为支点”的奥星模式，摸索出了一条通过市场化途径突破期现货市场对接瓶颈，有效推进期现一体化经营的新路子（参见图1）。

图1：奥星模式：以仓储基地为中心，以物流、信贷体系为支点



（一）以物流中心为纽带，建立四位一体的仓储集散中心

奥星公司按照集约化经营、全产业链运作、供应链管理的战略规划，建设仓储基地，涵盖物流、交易、加工和运营支持等四个中心，按照“物流-经营（期现结合）-生产”的理念建立大物流体系，充分整合客户、物资和信息三大资源，形成了系统化和集约化的产业链经营体系（参见图2和表2）。

图2：奥星公司四位一体的仓储基地

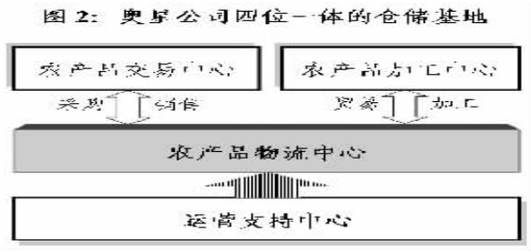


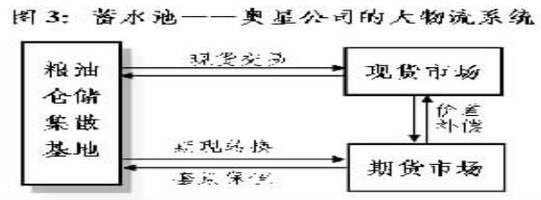
表2：仓储基地四个中心的功能与特征

	功能	基本特征
物流中心	仓储运输	提供仓储和物流服务
	订单农业	根据市场需求带动农业集约化经营
交易中心	现货交易	为客户提供高效、便捷的市场环境
	期货交易	通过期现转换扩大交易基础，增加企业盈利
	市场定价	搜集、整合、分析市场信息
加工中心	贴牌灌装	生产安全优质散装菜籽油，并可贴牌代工
	油品精炼	以四级油为基准生产，也可按需生产油品
运营支持中心	行情分析	判断市场趋势，发现利润增长点
	检验检测和技术支持	建立有效的质量风险控制体系，也为客户提供技术服务
	技术培训	吸收、普及和推广先进技术和管理经验
	融资担保和信贷支持	通过挖掘农产品金融属性，化解客户信用困境

（二）打造大物流体系，建立期现转换的“蓄水池”

奥星公司充分利用粮油仓储集散基地，建立类似于“粮油银行”的“蓄水池”，中小油脂企业可以在资金占用高峰期把菜籽油抵押在仓储基地以获得资金支持。在通常情况下，只要不发生“挤兑”，“蓄水池”的水位就会保持在适当位置，奥星公司就能利用这个现货基础进行期现一体化经营。奥星公司从中获得了持续稳定的盈利增长点，并在竞争中处于战略优势地位：第一，可以有效控制资源；第二，可以便利地实现期、现货快速转换；第三，可以最大程度地方便客户，降低运输成本，减少资金消耗，缓解国内油脂物流体系的落后局面；第四，可以获得由粮食价格长期上涨趋势带来的贸易利润和自然增值利润。

图3：“蓄水池”——奥星公司的大物流系统

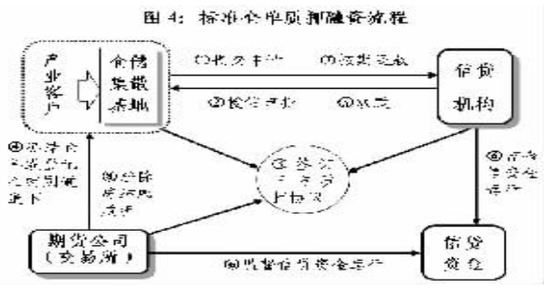


（三）创新融资模式，营造安全、通畅、有效的信用环境

1、标准仓单质押融资

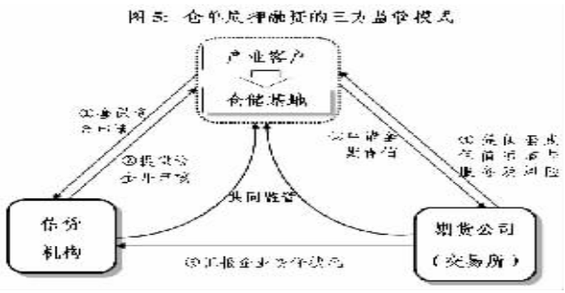
在原料收购高峰期，中小油脂企业的资金消耗巨大，它们可以把合乎标准的菜籽油存入仓储基地获得仓单，然后通过仓单质押从银行获得信贷资金（主要流程参见图4）。

图4：标准仓单质押融资流程



为了确保信贷资金安全、正常使用，奥星公司还在仓单质押融资全程，实施仓储基地、信贷机构和期货公司（交易所）共同参与的三方监管模式（参见图5）。信贷机构通过质押仓单和参与或见证期货公司为奥星公司提供套期保值而获得了双重的风险隔离，基本上消除了贷前调查成本和贷后监管成本，有利于改善仓单质押率低和审核周期长的痼疾。此外，奥星公司利用能够有效控制仓储、加工和物流成本的优势，倒推出油菜籽和菜籽油甚至不同级别菜籽油与标准菜籽油的对应关系，进而在合法合规的基础上出具"准仓单"即货物托管证书，并按照前述质押融资模式操作，可以加速资本流转，有效化解小微油脂企业的融资难题，显著提高期现货市场的融合程度，从而实现三方共赢。

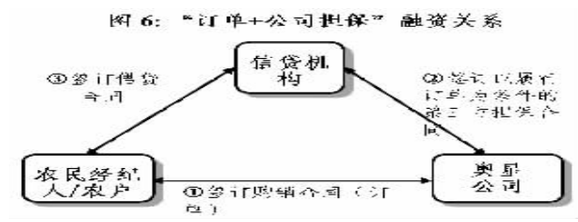
图5：仓单质押融资的三方监管模式



2、“订单+公司担保”融资

农户违约率高是推广订单农业的“老大难”问题，对种植户而言，订单效力远不及油菜籽抢购战中的高价格。为此，奥星公司创造了“订单+公司担保”的融资模式。其主要做法是：农户通过农民经纪人与奥星公司签订油菜籽购销合同，并以该订单作为保证，获得奥星公司的第三方担保，从而顺利地从农村信用合作社等信贷机构获得贷款。农民经纪人以村组为单位，在当地具有一定的资金实力、威望和信誉，对农户的信用情况比较了解，有助于筛选信用良好的农户签订订单并督促其履约。

图6："订单+公司担保"融资关系



通过这种安排形成了奥星公司为信贷合同提供担保，订单又为担保合同提供保证的风险防控链条，从而把订单履约情况纳入到“农户/农民经纪人-公司-信贷机构”三方框架中。农户或农民经纪人对订单的违约将造成对信贷合同的违约，将由信贷机构记入全国个人征信系统，建立了对农户或农民经纪人违约的外在约束机制。而奥星公司之所以有能力为众多农户或农民经纪人提供担保，是因为在与农户或农民经纪人签订订单后，借助期货市场套期保值对农产品价格波动风险进行了有效管理。当前，信贷机构直接向农户发放贷款面临较大信用风险，单一农户很难获得贷款，这一模式在保障涉农企业原料供给的同时，也为农户种植提供了信贷资金支持，并保证了银行涉农信贷资金的安全，使银、企、农三方都获益。

四、奥星模式"引发的思考与建议

（一）“奥星模式”的经验与启示

第一，期货市场能够“倒逼”现货生产和经营方式转型升级。目前，我国现货生产经营方式与期货市场的要求之间存在差异，造成了“千家万户的小生产与千变万化的大市场”的对接难题，体现为不同区域现货市场之间以及期货与现货的价差。相应期货品种上市后，在高效物流体系的支持下，市场主体就可以把套利机会稳定转化为实实在在的利润，从而为市场主体突破传统市场边界和生产经营方式，提供了风险可控、收益稳定的激励机制，形成了推动现货产销市场化、标准化和规模化程度持续升级的“倒逼”机制。

第二，期货市场的贸易功能应当得到重视。在发展期货市场过程中，期货市场的金融功能即价格发现和套期保值功能得到了充分关注。然而，在调研中我们发现，产业客户还倾向于把期货市场视为价格公允、质量统一的现货保障基地和交易平台，部分企业提出希望强化这一功能。追溯成熟市场期货品种的发展历程，也可以发现一个规律性现象，即期货上市品种在初级阶段的实物交割率偏高，仍然发挥着重要的贸易功能，随着市场趋于成熟，实物交割率逐步降低。而我国目前在制度设计上，十分注意控制和防范交割风险，使许多期货品种一上市就出现低交割率的“成熟”品种现象。为此，有必要结合当前我国期、现货市场的发育程度，探讨期货市场适度发挥贸易功能的必要性与可行性。

第三，建立市场化的仓储物流体系是提升产业客户期现一体化经营能力的关键。正如网络购物的爆发式增长以快递行业的迅速兴起为前提，统筹考虑期货和现货市场进行跨期、跨地区资源配置，离不开高效的仓储物流体系做支撑。奥星公司在分析国际四大粮商的商业模式时也发现，农作物种植并非关键，建立坚实而完备的仓储和物流体系才是它们在全球市场取得成功的首要因素。在调研中，在本地区设置期货指定交割仓库成为当地农民及涉农企业的共同呼声，但是从奥星公司的实践来看，缺乏高效的仓储物流体系才是问题真正所在。比如，奥星公司依托仓储基地出具的货物保管凭证就可以替代标准仓单作为质押标的向信贷机构融资，能够同等程度地保障资金安全，显著提高中小企业融资能力。

（二）对完善期货市场仓储物流体系的建议

第一，推动和扶持产业客户建立市场化的仓储物流体系。奥星公司的实践证明，通过市场化路径建设期货服务延伸平台可以显著增强粮油企业的风险管理能力和可持续发展能力，更加有效地促进期、现货市场的融合，并推动产业客户、期货市场以及监管机构归位尽责。在发展初期，期货交易所可以把指定交割仓库作为抓手，按照市场逻辑，引导实体企业建立起众多类似于奥星公司仓储基地的“准交割仓库”或“延伸交割仓库”。并以仓储基地为中心，完善市场化物流运输体系，促进期、现货高度融合的单一商品市场的形成。

第二，研究和探索建立升贴水交易平台。产业客户在实物交割时，常常面临交割双方配对不如意而不得不增加交割和运输成本的问题。建议围绕期货市场，设立全国性的附属升贴水交易平台，由产业客户在这个平台上根据具体需求进行换货或升贴水交易，既可以满足产业客户个性化的接、卸货地点需求，又能健全期货价格与现货价格的传导机制，提高期货市场服务实体经济的能力和水平。

证券代码：000685 证券简称：中山公用 公告编号：2013-001

中山公用事业集团股份有限公司 2012年第3次临时股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

本次股东大会没有出现否决议案的情形，不存在涉及变更前次股东大会决议的情形。

一、会议召开和出席情况

（一）会议召开情况

1、会议召开的时间：现场会议：2013年1月8日（星期二）上午9：30

2、会议召开的地点：中山市兴中道18号财兴大厦北座六楼会议室。

3、会议召开的方式：现场投票。

4、会议的召集人：中山公用事业集团股份有限公司董事会。

5、会议的主持人：董事长陈爱学先生。

6、本次股东大会会议的召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

（二）会议出席情况

1、出席本次现场会议的股东及股东授权委托代表共8人，代表本公司股份数共557，759，602股，占本公司有表决权股份总数的71.63%。

2、公司部分董事、监事和高级管理人员及公司聘请的见证律师出席或列席了会议。

二、议案审议表决情况

与会股东（含委托代理人）以记名投票方式表决，审议通过了以下议案：

关于公司全资子公司中山市供水有限公司向中山市稔益供水有限公司、中山市新涌口供水有限公司、中山市南镇供水有限公司提供借款的议案

表决情况：

557，759，602股同意，占到会具表决权股份总数的100%；

0股反对，占到会具表决权股份总数的0%；

0股弃权，占到会具表决权股份总数的0%。

三、律师出具的法律意见

1、律师事务所名称：广东君厚律师事务所

2、律师：陈默、刘竹雀

3、结论性意见：本次股东大会的召集、召开程序及表决方式符合《公司法》及《公司章程》的规定，出席会议的人员及本次股东大会的召集人具有合法有效的资格，表决程序和结果均真实、合法、有效。

四、备查文件

1、经与会董事和记录人签字确认并加盖董事会印章的股东大会决议；

2、法律意见书。

中山公用事业集团股份有限公司

董事会

二〇一三年一月八日

证券代码：000685 证券简称：中山公用 公告编号：2013-002

中山公用事业集团股份有限公司 2013年第1次临时董事会会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

中山公用事业集团股份有限公司2013年第1次临时董事会会议于2013年1月8日（星期二）以通讯表决方式召开，出席会议的董事应到9人，实到9人。会议符合《中华人民共和国公司法》和《公司章程》的有关规定，会议合法、有效。会议由董事长陈爱学先生主持，会议形成决议如下：

以9票同意，0票反对，0票弃权，审议通过《关于转让中山公用工程有限公司45%股权的议案》。

中山公用事业集团股份有限公司

董事会

二〇一三年一月八日

证券代码：000685 证券简称：中山公用 公告编号：2013-003

中山公用事业集团股份有限公司 关于转让中山公用工程有限公司45%股权的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、交易概述

1. 中山公用工程有限公司（下文简称“公用工程”）系中山公用事业集团股份有限公司（下文简称“公司”）的参股企业，公司持有其45%的股权。

公司拟对外转让持有的工程公司45%的股权，本次交易不构成关联交易、不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

2. 公司于2013年1月8日召开的2013年第1次临时董事会审议通过《关于转让中山公用工程有限公司45%股权的议案》。

本次股权转让不需经过股东大会审议通过。

3.本次交易以公开挂牌交易方式进行，挂牌交易的具体操作依据国有产权转让的相关规定实施。

二、交易标的基本情况

1.标的资产概况

（1）本次交易标的为中山公用事业集团股份有限公司所持有中山公用工程有限公司的45%股权。

公用工程成立于1994年7月，经多次资产整合后，于2012年，因中山市国有资产重组，中山市工商行政管理局出具的《核准变更登记通知书》（粤中核变通内字【2012】第1200282254号），核准公用工程变更股东，变更后，中山公用信息管线有限公司持有55%的股权由中山中汇投资集团有限公司持有。

（2）本次交易标的将通过公开挂牌交易方式进行转让。该交易标的不存在涉及有关资产的重大争议、诉讼或仲裁事项、不存在查封、冻结等司法措施。该公司另一股东中山中汇投资集团有限公司不放弃优先受让权，如中山中汇投资集团有限公司进场交易购得本次交易标的，公司将履行关联交易的审批及披露程序。

（3）公司委托中山市永信资产评估事务所对公用工程股东全部权益进行评估，本次评估分别采用资产基础法和收益法对公用工程的100%股权价值进行了评估，并出具了永信评字【2012】03014号《资产评估报告》。根据评估报告截止评估基准日2012年9月30日，中山公用工程有限公司评估前清查申报帐面价值总资产为15761.21万元，总负债为10042.4万元，净资产为5718.81万元，评估后的总资产价值为16426.11万元，总负债为10042.4万元，净资产为6383.71万元，增值额为664.9万元，增值率为11.63%。

中山公用工程有限公司资产评估结果汇总表

评估基准日：2012年9月30日

金额单位：人民币万元

项目	账面价值 A	评估价值 B	增减值 C=B-A	增减率% D=C/A*100
资产总额	15，761.21	16，426.11	664.90	4.22
负债总额	10，042.40	10，042.40	-	-
净资产	5，718.81	6，383.71	664.90	11.63

增减值的增长主要来源于长期股权投资、投资性房地产及固定资产。

2. 公用工程注册资本为人民币4500万元，其主营范围：承接市政公用工程施工、管道工程、消防设施工程、机电设备安装工程、建筑装修装饰工程、房屋建筑工程、城市及道路照明工程、承接GB1级压力管道工程；给排水工程设计；电脑应用工程开发；加工、制作、销售：自来水钢管、金属配件、金属结构件（分支机构经营），其中公司持有45%的股权，中山公用信息管线有限公司持有55%的股权，因中山市国有资产重组，中山市工商行政管理局出具了《核准变更登记通知书》核准公用工程变更股东，变更后，中山公用信息管线有限公司持有55%的股权改由中山中汇投资集团有限公司持有。

3. 中山公用工程有限公司最近一年经审计及最近一期的财务数据。

单位：元

项目	2011.12.31	2012.11.30
资产总额	126，772，851.27	157，947，152.72
负债总额	61，540，422.79	98，374，263.51
应收款项总额	70，651，089.38	70，159，084.50
净资产	65，232，428.48	59，572，889.21
营业收入	75，533，292.80	86，874，764.27
营业利润	3，837，826.35	5，056，981.26
净利润	2，665，765.53	3，754，615.22
经营活动产生的现金流量净额	5，648，249.92	-5，846，109.50

三、交易协议的主要内容

本次交易以公开挂牌交易方式进行，挂牌交易的具体操作依据国有产权转让的相关规定实施。

四、本次转让的目的和对公司的影响

1、转让目的

由于近年来，建筑施工行业的竞争日趋激烈，鉴于公用工程自身的经营管理能力不足，导致该公司的业务量日渐萎缩，经营效益也迅速下滑。随着行业竞争的加剧，原材料及人工费的上涨，工程公司面临的形势越来越严峻。目前，工程公司存在的主要问题为：

（1）没有核心竞争力，业务以分包为主

工程公司的设备陈旧老化比较严重，缺少高效率的设备，施工力量较薄弱。在施工中，通常将对技术、设备及劳动强度要求高的工作分包给其他专业分包单位，如顶管、沉管、天然气高压管安装等技术含量高的工作通常由其他单位施工，使公司丧失了大量获利的机会。

（2）激励机制缺乏，管理不到位

工程公司的外部业务已经面向市场化，但包括在工作时间、人力资源、企业文化等内部管理方面却还是国企的运营方式，缺乏有效的激励机制，员工缺少工作热情，一方面影响了工程的质量及进度，另一方面也造成大量工程分包出去的局面。

（3）人才流失严重

由于作为施工企业的工程公司原本效益就不好，近年来随着公司盈利情况的下滑及物价快速上涨的双重压力，员工的薪酬待遇始终没法提高，不断有一些优秀的人才离职，使公司的经营进入恶性循环的状况。

（4）业务发展的长期前景不佳

当前，中山具有市政工程总承包二级资质的企业达160余家，行业竞争日趋激烈，每项较大工程的招标都会吸引数十家单位参与竞争。由于同质化竞争，大量工程的招标以最低价中标，此外，近几来由于经济环境不景气，各行业不断压缩投资规模，僧多粥少的环境使建筑业的竞争更加白热化。在这样的环境下，缺乏竞争实力的工程公司的业务量每年下降一个台阶（2009-2011年年营业收入分别为：91902965.57元；82957255.32元；75552240.44元）。

2、对公司的影响

根据公用工程财务情况的分析，公用工程的主要方面的指标正处于快速恶化阶段。公司既没有掌控其经营，将来也难以给公司带来稳定的收益，对公司来说，没有继续持股的必要性。

五、备查文件

1.董事会决议；

2.中山公用事业集团股份有限公司拟转让所持中山公用工程有限公司的股权项目资产评估报告书（永信评字（2012）03014号）。

中山公用事业集团股份有限公司

董事会

二〇一三年一月八日