

美考虑再放宽对华高科技出口

我专家提醒:科技出口放开并非解决美巨额逆差“灵丹妙药”

□本报记者 朱周良

就在中国美国商会发布年度白皮书敦促美方放宽对华高科技出口限制的一周后,美国政府作出表态,称将在今后几周内提出针对其高科技对华出口安全控制体系的修改方案。

美国商务部主管“出口控制体系”的戴维·麦考密克(David McCormick)昨日对华尔街日报透露,美方将在未来几周正式提出兼顾两个方面的修改计划。其一,考虑加强对一些高科技项目的管制,这些技术

目前无须取得许可便可出口中国。修改方案将限制对中国军方的出口,但不限制非军方客户。麦考密克表示,目前草案包括约40项技术,但之前的一些提案相比限制性要小得多。其二,在提出上述新限制内容的同时,美方将放宽“合法”中国买家在获得进口许可方面的限制。

“总体应该是放宽了。虽然管制覆盖面扩大,但是放松了管制,”中国商务部研究院的梅新育博士如此评述上述举措。

其实,对于美方打着“国家安全”幌子限制对华高技术出

口的做法,不仅中国方面难以理解,就连美国国内的许多科技企业也表示反对。他们认为,所谓的“出口安全控制体系”不仅让美国企业无端丧失了许多商机,而且也根本起不到政府所叫嚣的“安全保障”作用。因为,从美国进口受到限制的中国厂家完全可以从欧洲或是日本等其他国家获得类似的高科技产品。

“这些举措只会令美国企业被迫把业务拱手让给竞争对手,也减少了美国人的就业机会。我们敦促美国政府采取措施,以确保出口限制不致影响美

国企业在中国市场的利益。”在上周发布的年度报告中,中国美国商会毫不掩饰对美国当局上述做法的不满。

从长远来看,美方逐步放开高科技产品的限制应是大势所趋,但有关专家也提醒不要落入另一个误区——高科技出口放开是解决中美贸易问题的“灵丹妙药”。

“放松管制可以缓和美国的赤字,但不能完全消除。美国对华贸易逆差的根源是其国民储蓄率过低,而出口管制加剧了这种逆差,”梅新育表示。

有关专家指出,从另一个角度看,美方完全放开对华高科技出口限制,对中国的先进制造业发展也未必全是好事。

“对于那些我们已经列为重点发展的战略性先进制造业产品,我倒觉得美方的出口管制并非坏事。他们一管制,我们就开发出自知识产权的产品。”梅新育说。

按照中国商务部的统计数据,2005年中美贸易顺差总额为1141亿美元,其中,从美国的进口额为487.3亿美元。而美方统计的顺差额高达2016亿美元。

■环球扫描

国际证监会组织周年大会将在港举行

香港证监会23日表示,他们正在为第三十届国际证监会组织周年大会进行最后的准备。到目前为止,大会已吸引约600名监管者、从业员报名参加。

香港证监会将于6月5日至8日主办国际证监会组织周年大会。香港证监会主席韦奕礼表示,我们热切期待全球各地的监管同业及从业员来港参与这项盛事。香港交易

及结算有限公司、上海证券交易所、深圳证券交易所及上海期货交易所以主要赞助商暨参展商身份支持这项盛事。在今天的周年大会上,国际证监会组织成员将共同商讨与全球证券及期货市场有关的重要监管议题,多位讨论小组成员还将讨论有关《国际财务报告准则》、对冲基金、债券市场及新兴市场的监管课题。(新华社)

水土不服 沃尔玛败走韩国

世界排名第一的零售商沃尔玛连败韩国,突然宣布全面撤出韩国市场,将其在韩国的16家门店以8.82亿美元的价格出售给韩国最大零售商新世界公司(Shinsegae Co.)。沃尔玛因此成为继上个月家乐福连败韩国后第二家从韩国撤资的外国零售巨头。

沃尔玛自1998年借收购4家本地商店而打入韩国市场,但这家全球销售额第一的零售商经营8年来的业绩却只能以“惨淡”来形容,去年该公司在韩国亏损近1000万美元。市场份额仅位列第五,远远低于排名第一的韩国新世界旗下

易买得连锁超市30%的市场份额。

一些分析师指出,相对于易买得等韩国本地零售超市,沃尔玛和家乐福等外国零售公司发展分店的速度过于缓慢,这直接导致其市场份额的减少。另外,沃尔玛和家乐福在门店的布置、商品包装以及推销方式等经营理念上也没有迎合韩国本地消费者的需求。

沃尔玛否认因为不适应韩国消费而撤资。公司同时表示,撤出韩国市场后将更专注于对中国市场的开拓,目前沃尔玛在中国市场拥有超过59家超市,去年新增分店达16家。(徐靖)

■追踪报道

拒绝德交所 Euronext 股东“默许”纽交所求婚

德交所23日提出价值约110亿美元的最新收购方案在当日召开的泛欧证券交易所(Euronext)股东大会遭到了过半数股东的投票反对。这意味着分处大西洋两岸的泛欧交易所与纽交所朝着“婚礼殿堂”又走近了一步。



5月23日,Euronext 主席兼首席执行官西奥多(右)正前往阿姆斯特丹的股东大会现场 本报传真图

尽管德交所在股东大会召开前几小时内再度提出新的收购方案,将收购报价提高至86亿欧元,折合约110亿美元,超过前一日纽交所提出的约100亿美元的报价,但是仍然未能获得德交所足够的支持。年会上,股东对德交所与纽交所的收购方案分别进行了投票,结果德交所的收购方案以440万股反对,335万股赞成被否决。一些股东表示,与德交所合并显然不符合泛欧交易所未来的发展战略和利益。

一直摆明态度倾向于与纽交所合并的泛欧交易所董事会在会前建议股东反对德交所的

合并方案,但表示不会左右股东的选择。泛欧交所在22日举行的董事会议上已积极回应了纽交所的收购方案,称其为“最具吸引力的合并方案”。董事会

稍后会正式决定最终采取哪家的收购方案。

22日纽约证券交易所在“最后通牒”前向泛欧交易所提交了价值约100亿美元的收购

提议。根据纽交所的建议,收购价格折合每股71欧元,两者将合并成一家名为NYSE 泛欧交易所(NYSE Euronext)的新公司,总部设在美国特拉华州。

而不甘心落后的德交所在4天内第二次更新收购报价。新报价折合每股77.27欧元,合并后将向股东支付20亿欧元的现金。

德交所表示,相信新方案对泛欧交易所的股东们最具吸引力,却不料还是无法打动泛欧交易所董事会的“铁石心肠”。在泛欧交易所年会上召开前,泛欧交易所首席财务官哈里表示德交所的新报价不会改变公司的意见,同时指出报价的计算具有误导性,其实际与上周五德交所的提案一样。

一旦泛欧交易所和纽交所合并成功,将改变目前欧美交易市场基本格局,建立起一个真正意义上的跨大西洋的交易平台,新交易所市值将达210亿美元。旗下拥有巴黎、里斯本、阿姆斯特丹和布鲁塞尔证券交易所的泛欧交易所与纽交所合并后,新交易所将横跨欧美两大洲多个国家。(徐靖)

■海外行情

商品价格回升推动美股高开

受商品价格反弹支撑,金属和能源类股纷纷回升,推动美国股市周二开盘大幅上扬。截至北京时间昨日21:39,道指上涨0.55%,报11187点;纳指反弹1.04%,报2196点;标准普尔500指数涨0.68%,报1271点。随着投资者逢低买入,现货黄金反弹走高。而因美国政府预报今年将是一个飓风多发年,原油期货周二回升至70美元/桶上方。

逢低买盘助欧股大举反弹

在近期的接连下滑后,逢低买盘开始涌现,并推动欧洲主要股市昨日大举反弹。截至北京时间昨日21:39,伦敦富时100指数大涨

2.39%,报5665点;法兰克福DAX指数升2.12%,报5664点;巴黎CAC40指数跳升2.38%,报4928点。个股中,矿业股反弹。力拓及必和必拓分别大涨3.9%和3.4%。石油生产类股也因原油价格重返70美元/桶之上而受到提振。皇家荷兰壳牌上涨1.6%,英国石油(BP)上涨1.4%。

日股再跌1.6%至三个月新低

日本股市周二继续下跌,日经和东证指数均收报于近三个月来最低点。周二收盘时,日经225指数大跌258.67点,跌幅为1.6%,报15599.20点;东证指数跌2.3%,报1579.26点,同时跌破1600点整数关口。两大指数周二均收报于今年2月20日以来的最低点。(文青)

第一医药董事长盛小洪先生致辞: 特色名店 医药龙头

尊敬的各位投资者、各位来宾,所有支持和关心第一医药的朋友们:

非常高兴今天能通过中国证券网这个平台与大家就公司股权分置改革问题进行沟通、交流。在此我谨代表公司董事会和公司全体员工对今天参加网上交流各位朋友表示衷心的感谢和热烈的欢迎!并通过你们向一直支持、关心第一医药的广大投资者及社会各界朋友表示诚挚的谢意!

上海第一医药股份有限公司是以批发和零售为主的医药流通企业,五十多年来,经过全体员工的努力奋斗和艰苦创业,“第一医药”的品牌已家喻户晓、享誉海内外。目前在零售方面,公司旗下不仅拥有经营业绩位居世界第一的大型医药零售旗舰店——“上海第一医药商店”,同时还拥有一批著名的专业药店,如“同仁药房”,以及百年老字号特色药房,如“五洲大药房”、“老德记药房”等;在专业经营方面,有100多年历史的,号称“化制元老”、“天平大王”的上海长城城美仪器试剂有限公司,以及享誉全球保健品领域的上海第一医药股份有限公司深海保健品分公司。

自2001年经过大规模资产重组以来,公司根据现代企业制度的要求,进一步完善了法人治理结构,同时通过体制机制的创新,加快了企业品牌化、经营连锁化、竞争差异化、运作集约化、管理信息化的建设。2002年公司所属的“上海第一医药连锁经营有限公司”获得了跨省市全国发展连锁药店的资格,目前直营店达到53家,并在全国各省、市100多家连锁企业中选择了部分优质资产进行控股或参股。

近年来,面对医药行业的竞争环境及发展趋势,公司以“发展重在有序,调整重在求效,拓展重在创新”为指导思想,在加快发展、业务转型、流程再造、精细化管理等方面做了大量的工作。主要包括:1)明确了以商品结构调整与连锁门店转型相结合的经营思路,一方面根据市场消费需求的变化,积极调整公司经营商品的品类结构;另一方面加快推进不同的连锁门店向“药按店”或“便利店”转型的步伐。2)进一步完善供应链体系建设和实现业务流程再造,按照集约化经营的要求,进行资源的整合、业务的整合;通过IT系统的改造和提升,不断提高企业的管理水平,增强企业的核心竞争力;3)大力实施品牌



董事长盛小洪先生

战略,使“第一医药”及其“呵护人生,永葆第一”的理念更加深入人心,为企业和股东创造更大的价值,为社会作出更大的贡献。

在努力提升企业内涵的同时,公司还将积极探索通过收购兼并、合资合作等各种方式拓展新的市场和新的业务。最近,在控股股东百联集团的大力支持下,公司准备收购百联旗下的另一家知名医药企业——上海汇丰医药器材有限公司,这次重大的收购,将对本公司消除集团内的同业竞争,迅速提高市场占有率,提升公司的经营业绩以及更好地回报股东产生积极的影响。

第一医药本次的股权分置改革,我们在充分征求各方面利益和因素的基础上,会同保荐机构进行了详细测算,推出了流通股股东每10股获送2股的对价方案。股权分置改革的实施,为第一医药的后续发展带来了新的机遇,将使第一医药各股东之间的利益更趋一致,有利于公司法人治理结构的完善,有助于形成统一的价值评判标准;有助于公司采用多种有效的资本运作方式,提升公司综合竞争力,实现良性发展;有助于公司利用市场创新,维护公司在资本市场的形象,保护所有股东特别是公众投资者的利益,为公司的发展奠定更为坚实的基础。

这次股权分置的改革,不仅仅关系到第一医药今后的发展,同样也关系到全体股东的切身利益。公司董事会及管理层将以最大的诚意,在兼顾各方股东利益的基础上,尽心尽职地做好流通股股东与非流通股股东的沟通与协调,认真听取各位的宝贵建议,并期待取得大家对改革方案的理解、支持,最后,希望各位朋友能够一如既往地关心第一医药,共同促进企业的长远发展,创造第一医药美好的明天。

谢谢大家!

呵护人身 永葆第一

——上海第一医药股份有限公司股权分置改革网上投资者交流会精彩回放

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)中国股权分置改革在线

出席嘉宾
上海第一医药股份有限公司董事长盛小洪先生
上海第一医药股份有限公司总经理邵松峻先生
上海第一医药股份有限公司财务总监、
董事会秘书姜健颖女士
海通证券投行部副总经理 金铭先生
海通证券投行部保荐代表人、融资副总监刘华艳女士
海通证券并购部副经理王四海先生
海通证券并购部项目经理于新华先生

股改篇

问:股权分置改革将使公司流通股大幅扩容,请问公司对稳定公司股价有何措施?

盛小洪答:公司将充分利用这次股权重组,依托百联集团和新路达集团的优势,通过外延发展与内涵增长相结合的方式,努力提高经营水平,提升公司综合竞争力,进一步扩大公司的盈利能力,提高公司股票价值。谢谢!

问:股权分置改革对公司治理结构有何影响?

邵松峻答:股权分置改革将有效地改善公司的治理结构:1)在股权分置状态下,公司的非流通股股东和流通股股东的利益是割裂的。非流通股股东更多考虑公司的净资产价值,而流通股股东则更多考虑公司的二级市场股价,双方难免会发生利益冲突。股权分置改革后,双方的利益取向会更加趋于一致;2)股改后,大股东将更关心公司价值的提升和股价、市值的表现,公司治理结构获得充分改善;3)股改后,公司也将有更多机会以换股方式从事战略并购扩张,在并购中为股东创造更多价值。4)股改将推进公司管理层激励机制的形成,使公司利益、投资者利益与管理层利益紧密结合。谢谢!

问:能否简要介绍一下股权分置改革方案?

刘华艳答:以方案实施股权登记日股本结构为基数,流通股股东每持有10股流通股将获得发起人股东支付的2股股票的对价,此外,百联集团、新路达集团、华联集团承诺:所持有的原非流通股股份中的发起人股自股权分置改革方案实施完毕之日起36个月内不上市交易。谢谢!

问:您认为目前的对价方案会获得大多数投资者的认同吗?

盛小洪答:我们的对价方案是在非流通股股东、流通股股东、保荐机构等广泛沟通的基础上提出的,考虑到公司上市以来的融资和分红情况,股改方案应该说充分考虑了流通股股东的利益,我们相信能够得到广大投资者的支持。谢谢!

问:公司所特有的医药业务发展趋势如何?

邵松峻答:我们公司所经营的品种是全国门类最齐全的,同时引进了医疗行业中最先进的技术设备。公司拥有的特色医药业务发展趋势:对现有的经营模式、商品等结构实施重大调整,将引进北京欧迈世纪科技有限公司独家经营的德国ROWA(欧姆)公司的药房自动化设备系统;在全市的车站、码头、社区、办公楼群推广电子药柜,开设“第一医药药妆”以迅速扩大经营份额。谢谢!

经营发展篇

问:公司针对文化建设有何举措?

盛小洪答:文化建设作为“第一医药”实施品牌战略的一个重要切入点,贯穿到企业的产品研发、市场营销、企业管理和形象塑造等这些企业生存和发展的始终。

近年来,公司十分注重企业的文化建设,如:强化服务质量第一的理念,加强对职工的教育和培训,注重劳模的效应,总结先进的经验,编撰了“第一医药商店志”、“医药科普手册”、“第一医药报”,参与了“世界自我药疗产业第六次亚太地区大会”,举办“第一医药战略伙伴”迈向21世纪的中国医药商业文化和医药连锁演示会”等,在公益活动方面,公司积极参与各种慈善捐赠活动,举办体育健身活动等,获得了良好的社会影响。谢谢!

问:公司收购汇丰医药的目的?

邵松峻答:(1)顺应行业发展趋势,通过并购实现跨越式发展。目前医药流通行业兼并收购十分活跃,医药经营销售和终端的集中度不断提高,规模效益逐步显现。从发达国家经验看,具有市场垄断地位的医药销售龙头企业才能主导市场。美国市场

规模是我国的近10倍,前5家医药分销企业完全主导了美国的医药分销市场,具有很高的市场集中度,是一种寡头垄断的市场格局。

面对医药商业的发展趋势,公司审时度势,拟通过并购收购的方式增强公司核心竞争力,降低运营成本,提高市场占有率。

经营发展篇

(2)扩大经营规模,提高公司盈利能力

本次资产收购完成后,本公司的主营业务收入将有较大幅度的提升,医药零售业务规模明显扩大,可持续发展能力得到增强,主营业务将更加突出。

(3)消除同业竞争的需要

百联集团成为本公司之控股股东后,百联集团旗下控股的新路达集团所属的汇丰医药,与本公司的医药零售业务之间存在同业竞争关系,通过本次收购,使得汇丰医药成为本公司控制的独立企业,有利于消除本公司与百联集团及其关联企业之间可能发生的同业竞争。

问:公司打算收购后如何整合?

姜健颖答:(1)通过业务归并降低成本。收购完成后,公司将原第一医药与汇丰医药有业务重合的批发及连锁零售业务,将按照集约经营的管控模式进行整合,以降低成本。

(2)通过统一仓储配送减少库存占用资金。统一仓储、配送后,将改变库存重叠导致的资源浪费现象,削减库存,提高了企业资金的流动性,降低财务费用。

(3)通过规模经济提高第一医药盈利水平。收购完成后,可利用规模优势适当降低进货价格,增加毛利水平;同时依靠销售规模的扩大及经营网点数量的增多,通过提高商品进入第一医药销售系统的附加费用收取水平,提高公司的盈利能力。



总经理邵松峻先生

(4)充分发挥第一医药和汇丰医药各自的经营特长

收购完成后,第一医药将集中二家医药企业的品牌优势和经营特长,提升公司的核心竞争力。

问:公司未来的扩张计划和重点扩张区域?

盛小洪答:根据公司“实施内部整合,实现规模效应”的战略规划,按照同业归并、资源共享、增强对外张力的原则,公司适时对战略进行调整;今后三年,公司将努力使南京东路商厦品牌优势,每年争取再开出一家具有健康、美容、家庭护理、健身用品、药膳组合等功能为一体的医药健康广场,让品牌效应在市内外范围内得到延伸。

在加快发展全市连锁药店的同时,积极探索和尝试开设2000-3000平方米的大型经济药房,实现“第一医药”南京东路步行街和汇丰药业徐家汇商圈的东西联动效应。

针对新的挑战,公司旗舰店“第一医药商店”准备以引进德国ROWA公司自动化药房系统,以突破现有营业场地限制和传统销售模式的瓶颈,全面提升品种档次和销售水平,全面展示品牌形象和品牌内涵。

同时,市外扩张重点区域放在国内一线二线重点城市,如汕头、重庆、成都等地,与当地的品牌医药连锁企业联手,力争发展省市的连锁网点。谢谢!

文字整理 于雅琴 摄影 徐汇



公司高管合影(左起邵松峻、盛小洪、姜健颖)