

■公司一线

库尔勒香梨今年可望大丰产

□本报记者 王伟丽

近日,记者从香梨股份(600506)获悉,从库尔勒香梨座果情况判断,今年香梨将获得丰产,产量可达20万吨。2002年末至2003年初的冻害天气曾使整个库尔勒地区的香梨受灾,并由此产生的后遗症导致近几年库尔勒香梨产量下降。而以库尔勒香梨为主营业务的香梨股份成了最大的受害者,每股收益由2002年的0.19元下降到2005年的-0.39元。

香梨股份董事长冯国胜表示,虽然市场竞争加剧,但香梨股份在高档库尔勒香梨的种植、分选上仍然具备行业的领先地位,在种植工艺和规模、保鲜贮藏、品牌等方面具有一定优势。其中,香梨果树矮密早丰产栽培技术、果品保鲜技术、绿色食品与无机食品的植保技术、香梨酒加工技术等5项科研成果被列入自治区“十五”重点科技攻关项目。

G东软旗下公司成为医疗器械龙头

□本报记者 吴光军 唐学良

昨日,G东软(600718)控股的东软医疗系统有限公司迎来了十周年庆典。十年的产业化发展,东软医疗实现销售收入数十亿元,销售额实现连年70%的增长,不仅在国内拥有3000多家客户,而且出口20多个国家和地区;特别是2005年,其国际业务实现了267%的增长,不仅使公司完成了超常规发展,同时为东软股份和集团创造了相当的财富。

东软医疗已成为中国最大的医疗设备和数字化医院解决方案提供商,不仅成功开发出CT等11大系列和40多种产品,而且通过了美国FDA和欧洲CE认证。这不仅对于东软股份自身的发展有着重要的战略意义,而且对于整个民族医疗产业的发展都将带来深远的影响。东软医疗同时也是我国医疗器械行业的龙头企业,是继GE、西门子、日立等国际品牌之后第七大医疗器械设备供应商,其产品整体水平不断提高,性价比极其出色,国际市场不断扩大,出口呈现快速增长态势。

G标准建成特种机装配大楼

□本报记者 王原

G标准(600302)近日完成中国缝制设备行业规模最大的特种机装配大楼建设。该装配大楼位于公司西安工厂内,为三层框架结构,总高19.9米,工程于2005年1月启动,历时14个月建成,是目前行业内最大的特种机装配大楼。公司高管表示,此项目的投入使用,将为公司产品结构战略调整、持续优化产品结构提供了有利条件,为进一步提高“标准”品牌的核心竞争力、参与国际竞争发挥重要作用。

沈阳市城市规划带动储备土地大幅升值

银基发展将全面启动浑北项目

□本报记者 唐学良

银基发展(000511)因沈阳市总体规划原因而被搁置的浑北土地开发项目将全面启动,并有望成为公司新的利润增长点。该公司昨天发布公告称,沈阳市政府召开了解决银基浑北土地项目的专题市长办公会议,对该公司拥有的65万平方米建设用地归公司所有予以明确,并要求在全市整体规划框架下加

快实施开发。位于沈阳浑河北岸的土地整理项目是银基发展2000年度增发新股的募集资金项目。2002年银基发展土地整理基本完成,并于当年开发建设了五里河一东方便尼斯一期工程。此后,由于沈阳市政府调整城市规划,致使公司的浑北土地项目没能得到全面开发。近年来,沈阳市委、市政府提出了开发南北金廊、东西浑河银带工

程,并把浑南新区建设成“北方浦东”作成目标。由此,汇集于沈阳市金廊和银带交叉区域的银基发展浑北65万平方米的土地价值得到了巨幅增值。有关证券分析师根据公司的财务报告分析认为,银基发展拥有的65万平方米土地,除了已开发和转让的部分,还剩余40万平方米的土地储备,这些土地的账面平均成本为每平方米2165元。参照沈阳市浑北

周边地区近年来的土地拍卖情况,银基发展储备的土地至少应该在每平方米10000元以上,而公司拥有40万平方米土地,意味着公司储备的土地资产价值应该在40亿元人民币左右。据银基发展有关负责人介绍,浑北土地开发、建设未来几年将是公司重要的收入和利润来源,目前公司正在抓紧制定实施计划,争取尽快全面启动浑北项目。

聚焦创新型公司

G江汽“蓝海”战略谋取龙头地位

□本报记者 张侃

在日前中金公司举办的投资者沟通会上,OFII等机构将G江汽(600418)的会议室挤得爆满,并在会后纷纷到G江汽调研。是什么原因使江淮汽车这个地方性公司成为海外机构瞩目的焦点?记者随后的采访中发现,吸引机构目光的不只是G江汽去年取得汽车行业利润增幅第一的业绩,更由于今年推行“蓝海”战略实施转型,使G江汽有可能成为中国资本市场的汽车龙头。

保持细分市场领先地位

G江汽董秘王敏介绍说,所谓竞争的“蓝海”战略,就是企业要不断从竞争“血拼”的“红海”,进入相对平稳的“蓝海”。江汽拥有自己的蓝海战略,即“十五”期间在底盘、轻卡和瑞风MPV在细分市场处于领先地位后,“十一五”期间集中资源全面拓展新产品、打造综合型汽车集团的战略计划。

G江汽今年1至4月份各类产品均保持了良好的增长,累计销售轻卡41442辆,比去年同期增长了13.73%,是行业增幅的两倍多;重卡587辆,已超去年全年销量(555辆);瑞风MPV累计销售12337辆,比去年同期增长了22.85%。特别是4月份消费税的推出和油价的不断上涨,G江汽的各路产品更加显示了竞争优势。由于公司尽早积极采取一系列应对措施,并按性价比最优的原则,不断合理压缩制造成本和费用,对部分产品进行不同幅



G江汽将集中资源全面拓展新产品 资料图

度的提价(2%-4%),并及时推出配备2.0L汽油和1.9L柴油发动机的瑞风MPV,市场反映良好,该公司预计瑞风MPV今年产销4.2万辆任务的亦可完成,继续保持细分市场的领先地位。

实施战略转型取得突破

目前G江汽的重卡格尔夫发、SRV和轿车项目均已取得突破。今年6月份,G江汽将推出具有自主知识产权的新品SRV。SRV和瑞风MPV共线生产,资源共享。据了解,前几年我国SRV的年销量在13万台左右,而50%以上是皮卡改装而来,随着油价和消费税上升会被真正意义上的SRV替代,因此市场对新版SRV的发展前景较为看好。

G江汽进军轿车可谓水到渠成,通过瑞风MPV、SRV等乘用车过渡产品,获得了产品

研发、销售渠道、品牌提升等经验积累,已经从产品技术、组织机构、资金管理、企业文化等多个方面做好了向轿车进军的准备,公司大股东江汽集团、安徽省政府也都表示以最佳方式支持G江汽上轿车项目。据了解,G江汽分别在意大利和日本设立了海外研发机构,意大利都灵设计中心主要从事概念及造型设计,日本东京设计中心则以内饰和电气系统设计为主,本部技术中心约500人主要从事试制和试验。从自主研发的瑞风2代、3代和SRV产品来看,G江汽在整车和发动机方面的研发能力已经走在国内先进行列。

塑造本土汽车企业龙头

G江汽领导层认为:作为本土汽车企业,一定要发挥优势,扬长避短,抓住机遇,乘势而上,当前值得重点关注的是,一是利用全球制造业产业

转移的机会,大力吸收进欧美日韩先进的汽车技术和管理经验,结合本土企业成本优势,做大做强;二是抓住自主品牌和中部崛起的政策优势,利用政府在税收、信贷和土地等资源方面的优惠政策。“整合全球资源,造世界车”迅速完成战略转型,实现由量变到质变的跨越式增长。

据业内汽车研究员介绍,G江汽从上世纪90年代以后,连续15年以50%的复合增长率在发展。产品销量从2001年的40989辆增长至2005年的150985辆,增长了3.68倍;销售收入也从2001年的19.89亿元增长至2005年的93.95亿元,增长了4.72倍;净利润更是从2001年的0.89亿元增长至2005年的4.98亿元,增长了5.6倍。预计至2010年,江汽销量将达到50至60万辆,销售收入达到400至500亿元,将成为全面成长的汽车龙头之一。

■股改直通车

海鸟发展对价安排拟10送1.8

□本报记者 张有春

海鸟发展(600634)今日刊登股权分置改革方案,流通股股东每持有10股股票将获付1.8股。

有关人士认为,公司的承诺中有两点值得关注。

第一,公司第一大非流通股股东东宏实业所持的股份全部质押给兴业银行上海分行。东宏实业对此质押的存在作出了如下承诺:“在本次股权分置改革相关股东大会召开之前,本公司将办理完毕用于对价安排部分的股权质押手续,保证股权分置改革方案的顺利实施。”

第二,根据东宏实业与上海泰琳实业有限公司签订的《股权转让意向书》,泰琳实业将受让东宏实业持有的海鸟发展22674000股股份。此项收购行为需经中国证监会批准后方可实施。因此,东宏实业、泰琳实业作出承诺:若东宏实业转让所持的非流通股股份在海鸟发展股权分置改革方案实施日前完成过户,则东宏实业的对价支付义务及相关承诺义务将由其受让方即泰琳实业履行;若东宏实业转让所持的非流通股股份未能在海鸟发展股权分置改革方案实施日前完成过户,则东宏实业将继续履行其对价支付义务和其他承诺义务。

博闻科技对价将采用转增和送股

□本报记者 高一

博闻科技(600883)今日公布股改方案,公司股改对价安排为,以资本公积金向方案实施流通股股东每10股定向转增3.737股,以未分配利润向方案实施流通股股东每10股定向送股1.387股,合计向全体流通股股东每10股定向转增(送)5.124股。上述对价水平换算为非流通股股东

送股方案,相当于流通股股东每10股获送3股。

此外,公司控股股东承诺股份锁定36个月,其余股东锁定12个月。公司第一大股东深圳得融和第二大股东北大资源给予了未明确表示同意意见的非流通股股东相应的选择权,如果这部分非流通股股东有不同意见此次股改方案的,由深圳得融和北大资源按0.58:0.42的比例,偿付其在本次股权分置改革中承担的对价安排股份。

广东明珠参股铁矿盈利前景看好

□本报记者 赛晓光

广东明珠(600382)公司负责人与保荐机构代表近日连续走访了各地的投资机构,与广大投资者就股改事宜进行了深入诚恳的沟通。对于公司现有产业进行规划整合、增优除劣的发展思路,投资者普遍表示认可,同时,公司参股12.02%的大顶矿业盈利前景备受投资者看好。

广东明珠参股的大顶矿业是华南第一大铁矿,该矿是国内罕见的量大质好、易采易选的露天富铁矿,目前探明储量约6000万吨,是华南大型优质铁矿供应基地,具备年产成品矿200万吨的生产能力,主要产品销往宝钢、广钢、南钢

等钢铁公司。据介绍,在二期工程今年6月完工投产后,净利润将有大大幅增长。

按照成本核算法,公司2005年收到大顶矿业2004年度的利润分配964万元,但2005年度的利润分红截至目前还没有体现在业绩中。据悉,2005年大顶矿业产量170万吨,净利润3亿元。

在本次股权分置改革中,广东明珠非流通股股东表现出很大诚意,公司对价水平提高到10送3.3股后,实际对价水平比理论对价水平要高出45.92%,这将大大降低流通股的自然除权风险。此外,公司送出率和送达率分别为17.86%和33%,也均高于市场平均水平的16%和30%。

扬农化工环保型农药面临新机遇

□本报记者 吴耘

扬农化工(600486)昨日在中国证券网就此次公司股权分置改革以及公司未来发展等相关问题举行网上路演,与广大投资者进行沟通与交流,公司董事长戚明珠携公司高层及保荐机构的相关人员都出席此次路演活动,扬农化工集团有限公司董事长王恩鸣作为非流通股股东的代表也参加了网上问答。交流中,公司方面透露农药行业的相关政策将给公司带来新的市场机遇。

公司透露,国家发改委决定自2006年7月1日起,将申请农药企业核准的注册资金提高并不再受理申请乳油农药企业的核准。此举虽然针对的是新注册的农药企业,但也表明国家将加快对农药企业的整合,鼓励企业间的兼并、

重组、做大做强。对扬农化工这样的优势企业而言,将更好的发展环境。另外,自2007年1月1日起我国将全面禁止生产、使用5种高毒有机磷农药,这也为高效、环保型农药的发展带来新的机会。

扬农化工是目前国内唯一具备从中间体到原药研发和生产能力的拟除虫菊酯类农药生产企业,拥有国内规模最大、配套最全的菊酯产业链,技术、规模优势突出。拟除虫菊酯属于新型仿生农药,具有高效、安全、环境相容好的特点,作为高毒有机磷杀虫剂的理想替代品正成为农药发展的趋势和主流技术。公司表示,未来将继续立足于主业,抓住市场机遇,以产品结构调整为为主线,以品牌建设为抓手,做强卫生菊酯优势、做大农用菊酯总量、做好国际市场开拓,开创多翼发展的格局。

G唐钢分离交易可转债凸显三大亮点

□本报记者 丁昌 徐玉海

G唐钢将发行可分离交易的可转债,对于这一创新性的再融资方式,市场各方给予了热烈关注。记者为此采访了公司及其保荐机构中银国际。

一次通过 两次融资

公司董事会秘书张建忠表示,可分离交易的可转债包含认股权证和公司债两部分,两类金融品种均可实现融资,只是时间上有先后顺序,“如果认股权证最终全部行权,则本次分离交易的可转债最终融资可能将达45亿元”。

据悉,G唐钢本次拟发行不超过30亿元的可分离交易的可转债。其中,债券存续期为6年,到期还本付息;另外每张债券的认购人还可无偿获得公司派发的不超过15份认股权证,权证存续期为24个月,行权比例为1:1,持有人有权在存续期的最后五个交易日行权。

分析人士指出,G唐钢融资方式的转变,不仅带来公司再融资规模较其股改前原拟发行的25亿可转债有较大提升,更为重要的,是将融资与公司长期发展、业绩走势紧密联系在一起。与普通的可转债相比,分离交易的可转债面临更大的付息

压力。同时,由于分离交易后,可转债的期权价值将进一步体现在价格上,而正股价格的波动将对可转债的期权价值造成影响,这也就意味着上市公司只有不断提高自身的经营业绩促使股价上升,才能获得更多的再融资。

权利分离 实现双赢

张建忠表示,此次再融资方案的制定,兼顾了新老投资者利益。与普通可转债相比,同时发行的两个金融品种中债券部分不直接转股,但认股权证可以认购股票,这无论对于新老投资者而言都是有益的。

据介绍,原拟发行的25亿元可转债,可转股的数量巨大,而此次发行的30亿元债券本身不可转股,期末最终需要还本付息,这可以实现认购者和原有股东利益的双赢。虽然认股权证可以认购股票,但整体数量毕竟要小许多,不会造成对原有股东的冲击。另一方面投资者并没有丧失认股权,并且权证本身可以交易,又多了一条更加灵活的市场投资渠道。

市场询价 公平有效

中银国际保荐人陈兴珠认为,分离交易的可转债可以满足不同风险偏好的投资者的需求。

追求高风险偏好的投资者可以通过二级市场交易购入权证,债券部分则可以满足低风险偏好的固定收益投资者的需求。因此,可分离交易可转债有利于吸引更多的投资者参与,拓宽上市公司的融资渠道。

陈兴珠透露,本次债券利率和认股权证行权价格都将采用市场询价方式完成。认股权证的行权价虽然此前已有限定,但仍可根据询价情况,在允许范围内做适当调整。另外,此次发行将面向所有投资者,新老股东均可参加询价和申购,从而将保证询价结果的公平合理。

中技贸易完成向医药领域转型

□本报记者 王尧

中技贸易(600056)已经成功完成了公司主营业务的转换,公司主业已从传统的技术进出口贸易转变为医药领域的生产、加工和贸易。转型后,公司的资产规模、资产质量大幅提高,盈利能力明显增强。

据了解,2005年,中技贸易的主要利润来源已经置换为中国医药保健品有限公司和海南通用三洋药业有限公司。这两家公司的主营业务收入、主营业务利润分别占中技贸易总收入97.46%和96.03%,净利润占中技贸易净利润总额的70.08%。2005年,中技贸易的药品销售收入达7.95亿元,同

比增长1270.76%,主营业务利润比上年同期也有较大增长,增幅达187.44%。2005年公司的毛利率、净利率分别提高了2.16倍和11.53倍;而净资产收益率也由去年的0.3%提高到10.62%。

与此同时,中技贸易除了顺利完成自身股权分置改革外,也将是股改的受益者。

资料显示,中技贸易曾经使用募集资金对中国联通和招商银行进行了股权投资。中技贸易所持招商银行的股份如果在全流通后出售,可获取上亿元以上的投资回报。另外,公司所拥有的中国联通集团公司1.19亿股份的投资,如果转让或出售也会给公司带来可观的利润。