

十家保险公司拿到首批交强险入场券

□本报记者 卢晓平

10家保险公司昨日获得了首批从事机动车交通事故责任强制保险的业务资格。

根据国务院2006年3月28日颁布的《机动车交通事故责任强制保险条例》(以下简称《条例》)的有关规定,近日中国保监会核准了第一批

共10家具备从事机动车交通事故责任强制保险(以下简称“交强险”)业务资格的保险公司。

这十家保险公司分别为:中国人民财产保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、中国大地财产保险股份有限公司、大众保险

股份有限公司、华泰财产保险股份有限公司、永安财产保险股份有限公司、永诚财产保险股份有限公司、阳光财产保险股份有限公司和阳光农业相互保险有限公司。

据中国保监会有关负责人介绍,按照《条例》规定,只有中资保险公司可以从事交强险业务,目前已经开业的21家

中资财产保险公司已经全部向中国保监会提出了交强险资格申请。中国保监会经过认真审核,核准了第一批共10家具备从事交强险业务资格的保险公司。中国保监会目前正在对另外11家保险公司进行交强险业务的资格审核,审核结果将于近日公布。

按照《条例》规定:

“未经保监会批准,任何单位或者个人不得从事机动车交通事故责任强制保险业务。”该负责人表示,中国保监会将在交强险业务资格核准工作完成后,对所有获准的公司,在中国保监会网站以及中国保险报、金融时报等中国保监会指定信息披露媒体上对外公示。

银联启用境外服务电话

□本报记者 夏峰

中国银联日前对外宣布,基于国际800业务的银联卡持卡人境外服务电话正式启用。首批开通8个国家和地区包括中国香港、新加坡、韩国、泰国、日本、美国、德国和法国。

本次启用的境外服务电话是中国银联与中国电信通力合作,在先进的一点式呼入技术基础上搭建的。银联卡持卡人可在上述国家通过固定电话、公用IP电话等方式拨打该服务电话,直接与中国银联客户服务中心取得联系,享受快捷、优质的24小时服务。

据介绍,境外服务电话开通初期,中国银联将提供包括业务咨询、投诉、吞卡处理、促销信息查询等服务。在条件成熟的情况下,中国银联还将推出包括紧急取现、挂失卡等在境内的一系列服务项目,为持卡人在境外安全、放心地用卡提供更多的服务。

有关人士表示,随着本次境外服务电话的启用,原有银联卡持卡人在中国香港、新加坡、韩国、日本的服务电话将逐步取消。为减少持卡人的不便,中国银联将于今后一段时间内在原有电话上增设语音提示,提醒持卡人新服务电话号码已开始使用。

在美官司了结 中国人寿度过诚信危机

母公司禁售期年底解禁,引入战略性投资者将有较大进展

□本报记者 卢晓平

历时2年多的官司终于有个说法了。

昨日,中国人寿发表公告,表示刚收到美国证监会执法局在本月2日(纽约时间)发出的一份函件,指美国证监会对公司的非正式调查已终止,及并未向美国证监会建议采取任何执法行动。

而2年前中国人寿却面临着巨大的诚信危机。2004年3月,美国一位购买了中国人寿股票的投资者以“IPO期间,无适当披露母公司重大不利事实,使股东利益受损”为由将公司告上美国法庭。美国时间当年3月16日,美国律师行Milberg Weiss Bershad Hynes & Lerach LLP网站上发布的集体诉讼的状纸,以“未适当披露审计信息,违反1934年美国证券法”为由,对中国人寿股份有限公司提起集体诉讼。五位高管、董事——中国人寿董事长兼总经理王宪章、董事会成员龙永图、周德照、苗复春、吴焰也被列为“个人被告”。2004年4月,公司公告,称公司收到了美国证监会发出的一份非正式调查函件,要公司提供相应的资料和数据。但提起诉讼的原因是2004年



国寿上市不到4个月遭遇到的诚信危机终于烟消云散 资料图

1月30日国家审计署在其网站上披露原中国人寿母公司中国人寿集团公司涉嫌2003年存在54亿元人民币会计违规行为。

在这场“胜算不大”的官司中,中国人寿可能失去的不仅是高达4000万-6000万美元的索赔金额,更加可怕的是公司可信度也会大打折扣。

但现在一切都过去了。保险专家郝演苏表示,上述公告

表明,中国人寿头上悬剑落地,公司可以轻装上阵,继续自己的收购活动。

据了解,中国人寿董事长杨超日前表示,持有公司逾72%股份的母公司中国人寿集团,三年禁售期将于今年12月18日解禁,届时引进战略投资者一事将有较大进展;而除自行筹建财险保险公司外,亦不排除在内地物色收购机会。

郝演苏认为,随着公司大股东股票锁定期的解冻,公司的并购步伐将加快,加上大股东持有股份减少到51%,仍然是绝对控股,余下的股份还为引进战略投资者提供了便利条件。

对于陆续来港上市的中资银行新股,中国人寿并不很感兴趣,也在积极参与,包括下半年上市的中国工商银行及招商银行等。

招行:正在实施香港上市进程

□本报记者 夏峰

“国内银行上市”大戏将在未来几个月陆续上演。招商银行董秘兰奇昨天向记者证实,该行上市进程正在按计划实施,但根据港交所有关规定,目前尚不能披露更多细节。

对于招行H股发行数量、上市日程安排等问题,兰奇拒绝作出评论。昨日有消息称,招行将在香港发行22亿股H股,至少占该行已发行股本的15%,集资金额约117亿至156亿元。

此前,招商银行助理副行长李浩于周二表示,该行目前正计划于今年9月份前后在香港上市。李浩称,招商银行计划将所筹资金用来充实资本金。截至2005年年末,招商银行的资本充足率由上年的9.55%下降到9.06%。

还有知情人士透露,招行计划赶在工商银行之前上市,以免届时

资金追捧后者而影响自身的发行。根据目前的信息,工行赴港上市的日程表基本锁定在今年9月。

招行H股定价方面,有国际投行发布报告称,估计招行的合理市净率为2.4倍,折算目标价为7.58港元。“招行新定价标准可能高于中行。”

银行业分析人士认为,由于人民币升值潜力依然存在,加上内地居民消费力持续增长,预期内地银行股在香港上市将继续受到追捧。不过,随着宏观调控的逐步深化,内地银行的贷款业务将受到一定影响。

截至昨日,建设银行(0939.HK)上市以来股价已经上升约49%;交通银行(3328.HK)股价则接近翻倍;上市才一周的中国银行(3988.HK)截至昨日也已上升14.4%。

除了招行、工行外,争取今年登陆香港市场的还有兴业银行、中信银行等。

惠誉给予华能国际长期本币发行人违约评级BBB+

□本报记者 禹刚

中国经济的强劲发展推动了电力需求持续增长,国际三大评级公司之一的惠誉评级昨日表示,给予华能国际电力股份有限公司BBB+的长期本币发行人违约评级以及F2的外币及本币短期评级,所有评级的评级展望为稳定。

惠誉还指出,由于华能国际业务地分布广泛,发电资产分布在经济发达的沿海地区,再加上大股东支持、自身财务稳健、利润率稳定、并购扩张同时能保持高盈利能力等因素,此次评级反映了华能国际作为亚洲最大独立发电商所具备的实力。

2005年,华能国际的销售收入达402亿元人民币,增长了33%,经营性EBITDAR(利息、税收、折旧、摊销和租赁前收入)

利润率为34%。但由于一系列的兼并收购,截至2005年底其调整后债务总额大幅上升至451亿元人民币,是经营性EBITDAR的3.3倍。

惠誉认为,华能国际的信用覆盖率依然强劲,2005年经营性EBITDAR对净固定费用的覆盖率为8.7倍(2001至2004年的平均值在10倍以上),经营现金流对总利息的覆盖率为8.6倍(2001至2004年的平均值在9倍以上)。

尽管对华能国际的评级展望为稳定,但惠誉也表示,对华能国际也存在可能引发评级负面调整的因素,其中包括主要以债务融资为主的大型并购活动、电厂利用率降低时期做出的大规模资本支出,以及电价下调和煤价价格上涨导致的经营利润率下降等因素。

莫高佳酿 香飘神州

——莫高股份股权分置改革网上投资者交流会精彩回放

甘肃莫高实业发展股份有限公司董事长王哲生先生致辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和所有关心莫高股份发展的朋友们:

大家下午好!

今天,我们非常高兴地通过中国证券网就甘肃莫高实业发展股份有限公司股权分置改革和大家进行交流。首先,我代表公司董事会、管理层和全体员工,向长期关心、支持公司改革和发展的各位投资者和各界朋友,致以衷心感谢!向今天参加网上交流,共商公司股权分置改革的各位股东和嘉宾表示热烈欢迎!并期待在平等、互信、共赢的氛围中,与大家充分交流和沟通。

莫高股份自2004年3月24日成功上市以来,公司董事会、管理层严格履行作出的承诺,公司的法人治理结构进一步完善,各个方面的工作均有序开展。两年来,广大投资者和各界朋友给予了公司更多的理解和支持,始终与公司同舟共济,给我们提供了强大动力。在此,我代表公司董事会、管理层以及全体员工再次向广大投资者和各界朋友表示诚挚的谢意。

股权分置改革不仅是资本市场的一项重要制度改革,是具有里程碑意义的大事。莫高股份股权分置改革方案如果能够顺利实施,将有助于流通股和非流通股形成统一的价值判断标准,共同的价值取向和共同的利益基础,有助于全面完善公司的法人治理结构,形成真正意义上的现代企业制度,确保莫高股份诚信经营、规范治理、和谐发展。也只有这样,莫高股份才能够最大限度地保障全体股东特别是流通股股东的长远利益,使各位股东得到合理而满意的投资回报。

基于上述愿望,莫高股份高度重视并积极推进这次股权分置改革。为此,我们聘请了华龙证券和国联证券为保荐机构,在借鉴已经完成股改的上市公司成功经验的基础上,结合莫高股份实际情况,并综合考虑各方利益制定了股改方案。在方案公布后,董事会通过设置热线电话、传真、电子邮箱和拜访投资者等多种方式,多层次、多渠道、多角度地与投资者进行交流沟通,听取大家的意见和建议。今天又以网上路演这一重要形式再次与大家交流,根本目的在于和投资者一道推动公司股改,促进公司持续、健康、稳健发展。

今天的网上交流活动,我们是抱着互信、务实、平等、协商、共赢的态度而来的。我们衷心希望各位流通股股东对莫高股份股改方案给予理解、认可和支持,并与非流通股股东达成共识。我相信,莫高股份成为治理规范、主业突出、持续盈利的上市公司不仅是公司管理层和全体员工的奋斗目标,也是全体股东的希望所在。信心是旗帜、精神是力量,大家的支持和理解就是我们强大的动力。我们对莫高股份的未来发展充满信心,相信各位股东也绝不会为赞成我们提出的股改方案而后悔!

最后,祝愿大家今天的坚决支持成为明天的丰硕回报!谢谢大家!



董事长王哲生先生致辞

出席嘉宾

甘肃莫高实业发展股份有限公司董事长 王哲生先生
甘肃莫高实业发展股份有限公司 副董事长、总经理 赵国柱先生
甘肃莫高实业发展股份有限公司董事会秘书 贾洪文先生
甘肃莫高实业发展股份有限公司财务总监 金宝山先生
华龙证券投资银行部执行董事 邱金辉先生
华龙证券投资银行部业务董事 郭喜明先生
国联证券有限责任公司副总裁 殷卓伟女士
国联证券有限责任公司保荐代表人 江红安先生

股改篇

问:公司设计股权分置改革方案的基础是什么?

王哲生答:股权分置问题的解决,使得流通股股东的利益和非流通股股东的利益统一起来,上市公司的治理结构将得到进一步完善。股权分置改革也为公司今后能通过创新的金融品种和创新的资本运作方式实施整合、购并奠定良好的基础。以上这些都将是有益于上市公司的未来发展及其价值的提升。所有这些都将为公司设计股权分置方案的基础和出发点。谢谢!

问:你们对方案获得通过有没有信心?

赵国柱答:股权分置改革无论对于中国证券市场、还是公司的长远发展,都具有重大意义和深远影响。公司本次股权分置改革方案对于对价的支付进行了合理测算,我们相信该方案能够充分保护流通股股东的利益。从这一点来讲,对于本次方案的顺利通过,我们还是非常有信心的。谢谢您的提问!

问:公司能否保证公司的业绩在股改完成后维持平稳增长?

贾洪文答:公司在股改完成后,股东的利益将趋于一致,这对公司今后的稳定发展提供了保证。公司在发展的方向上以及在如何更有效的利用资源把我们的主业做强做大方面将更加明确,所以我认为这对保证公司长期稳定的发展能够起到积极的作用。谢谢!

问:请问董事长,如果大多数股东认为对价低,有调整的空间和可能吗?

王哲生答:从预案每10股流通股

获得3股的对价来看,接近市场的平均送达水平,从送出率来看,公司非流通股股东的送出率高达20.39%,高于市场的平均水平,体现了非流通股股东的诚意。另外,自从对价预案公告后,我们一直在倾听流通股股东的意见,最后的方案将视与流通股股东的沟通结果而定。谢谢!

问:支付对价是不是对流通股股东投资亏损的补偿?

贾洪文答:股权分置改革是非流通股股东为获得所持股票的流通权而对流通股股东支付对价,实际上是非流通股股东对因股票流通而对流通股股东的影响支付对价,并不是对流通股股东在二级市场买卖股票的投资损失进行补偿。投资者历年来的投资损失是多方面原因造成的:包括证券市场的制度缺陷、由于监管不严谨造成的坐庄盛行以及随着价值投资理念深入人心而导致的股票价值回归等,如果投资损失完全由非流通股股东来承担也显失公平。谢谢!

问:如果公司方案通过,公司股票获得全流通,你们压力肯定不小,要是股价下跌,你们会采取什么样的措施?

赵国柱答:公司股票全流通后,股东价值最大化直接体现为公司市值最大化,在这一点上,无论非流通股股东和流通股股东以及公司管理层的目标是一致的。股票市场价格总是有波动的,这是一条客观规律,无论股票是上涨还是下跌,公司管理层将一直将投资者关系工作放到重要位置,争取让投资者更了解公司,争取股票的市场价格能公允反映公司的价值。谢谢!



路演嘉宾合影(左起贾洪文、邱金辉、赵国柱、王哲生、殷卓伟、金宝山、郭喜明、江红安)

经营发展篇

问:介绍一下公司所属行业的发展趋势。

王哲生答:公司大麦芽产业经过近十年高速发展阶段,因国家产业政策调整和市场供需环境变化等因素,国内大麦芽行业逐步进入成熟稳定发展阶段,利润率保持在一个相对合理的水平,预计今后一定时期公司大麦芽产业将保持平稳发展;葡萄酒行业目前在我国属朝阳产业,发展潜力巨大,未来几年将得到快速发展,公司将力争在2-3年内使葡萄酒产业较快增长;甘草药品行业仍有发展空间,公司拥有资源优势、技术优势、研发优势,未来几年通过加大新产品研发力度,提高产品的附加值,公司甘草系列产品将会得到持续发展。谢谢!

问:公司的核心竞争力?

赵国柱答:公司的大麦芽和葡萄酒业务,明显的差别竞争优势。公司将业务重点定位于葡萄酒产业,通过技术创新、经营创新和制度创新,以差异化经营为发展目标,不断做大做强葡萄酒业务,从而形成企业特有的差别竞争优势。同时公司成功通过了ISO9002国际质量管理体系认证和ISO14001环境管理体系认证,具有很强的市场竞争能力。谢谢!

问:公司能实现未来的目标吗?董事长对此是否能够稳操胜券?

王哲生答:我对公司实现未来的发展目标充满信心。公司所处的行业及其在行业内的地位,可持续发展的战略等对公司实现上述目标具有积极的作用。我们将倾尽全力,保持公司的稳健发展。谢谢!

问:入关对公司有哪些影响?

王哲生答:随着入关后大麦芽和葡萄酒进口关税的降低,对公司大麦芽和葡萄酒产业将造成一定影响,价格优势逐步弱化。但国内大麦芽仍存在缺口,进口大麦芽处于补充地位,因此对公司大麦芽的销售市场不会产生较大影响;葡萄酒产业在我国刚刚起步,未来发展潜力巨大,虽然会受到进口葡萄酒的冲击,但机遇大于挑战,葡萄酒行业快速发展的趋势不会改变。谢谢!

问:今后计划如何提高品牌知名度?

赵国柱答:公司以质量和信誉作为品牌立足的根本,实施品牌战略,以客户需求和专注焦点。我们要努力做到技术领先一步,质量高人一等,成本低人一块,服务优人一筹,争创驰名商标;在此基础上通过必要、适当的营销手段,提高商品和企业知名度,开拓国内和国际市场,增强企业的竞争力。谢谢!

问:公司业绩为什么下滑?

金宝山答:公司2005年经营业绩出现下滑的主要原因是:因国家产业政策调整和市场供需环境的变化,公司主要原料收购价格大幅上升,导致公司主营产业大麦芽和葡萄酒的生产成本大幅提高,盈利空间减小。此外,铁路运输紧张,产品无法按计划外运,也是导致经营业绩下滑的重要原因。谢谢!

问:请问贵公司未来几年的整体经营目标是什么?

王哲生答:未来几年,公司将继续致力于发展现有产业,发挥大麦芽产业的规模优势,保持大麦芽产业稳定、持续发展;葡萄酒产业将是公司今后发展的重点,力争用2-3年时间使葡萄酒产业取得较快增长;积极寻求战略合作伙伴,形成优势互补,带动和提升公司主营大麦芽和葡萄酒产业。谢谢!

问:请评价一下公司现金流状况?

金宝山答:公司能够满足日常运营的自给,而且能够偿还到期的银行的利息,偿还能力非常不错的。谢谢!

问:入关对公司有哪些影响?

王哲生答:随着入关后大麦芽和葡萄酒进口关税的降低,对公司大麦芽和葡萄酒产业将造成一定影响,价格优势逐步弱化。但国内大麦芽仍存在缺口,进口大麦芽处于补充地位,因此对公司大麦芽的销售市场不会产生较大影响;葡萄酒产业在我国刚刚起步,未来发展潜力巨大,虽然会受到进口葡萄酒的冲击,但机遇大于挑战,葡萄酒行业快速发展的趋势不会改变。谢谢!

问:今后计划如何提高品牌知名度?

赵国柱答:公司以质量和信誉作为品牌立足的根本,实施品牌战略,以客户需求和专注焦点。我们要努力做到技术领先一步,质量高人一等,成本低人一块,服务优人一筹,争创驰名商标;在此基础上通过必要、适当的营销手段,提高商品和企业知名度,开拓国内和国际市场,增强企业的竞争力。谢谢!

问:公司能实现未来的目标吗?董事长对此是否能够稳操胜券?

王哲生答:我对公司实现未来的发展目标充满信心。公司所处的行业及其在行业内的地位,可持续发展的战略等对公司实现上述目标具有积极的作用。我们将倾尽全力,保持公司的稳健发展。谢谢!

问:入关对公司有哪些影响?

王哲生答:随着入关后大麦芽和葡萄酒进口关税的降低,对公司大麦芽和葡萄酒产业将造成一定影响,价格优势逐步弱化。但国内大麦芽仍存在缺口,进口大麦芽处于补充地位,因此对公司大麦芽的销售市场不会产生较大影响;葡萄酒产业在我国刚刚起步,未来发展潜力巨大,虽然会受到进口葡萄酒的冲击,但机遇大于挑战,葡萄酒行业快速发展的趋势不会改变。谢谢!

问:今后计划如何提高品牌知名度?

赵国柱答:公司以质量和信誉作为品牌立足的根本,实施品牌战略,以客户需求和专注焦点。我们要努力做到技术领先一步,质量高人一等,成本低人一块,服务优人一筹,争创驰名商标;在此基础上通过必要、适当的营销手段,提高商品和企业知名度,开拓国内和国际市场,增强企业的竞争力。谢谢!

问:请评价一下公司现金流状况?

金宝山答:公司能够满足日常运营的自给,而且能够偿还到期的银行的利息,偿还能力非常不错的。谢谢!

问:入关对公司有哪些影响?

王哲生答:随着入关后大麦芽和葡萄酒进口关税的降低,对公司大麦芽和葡萄酒产业将造成一定影响,价格优势逐步弱化。但国内大麦芽仍存在缺口,进口大麦芽处于补充地位,因此对公司大麦芽的销售市场不会产生较大影响;葡萄酒产业在我国刚刚起步,未来发展潜力巨大,虽然会受到进口葡萄酒的冲击,但机遇大于挑战,葡萄酒行业快速发展的趋势不会改变。谢谢!

问:今后计划如何提高品牌知名度?

赵国柱答:公司以质量和信誉作为品牌立足的根本,实施品牌战略,以客户需求和专注焦点。我们要努力做到技术领先一步,质量高人一等,成本低人一块,服务优人一筹,争创驰名商标;在此基础上通过必要、适当的营销手段,提高商品和企业知名度,开拓国内和国际市场,增强企业的竞争力。谢谢!