

G多佳将挂“东方金钰”翡翠招牌

□本报记者 王宏斌 陈捷

G多佳(600086)的掌门人赵兴龙终于向证券市场亮出了他运营多年的金字招牌——东方金钰。不久之后,这个在翡翠饰品行业具有相当知名度的品牌将替代多佳成为新的股票简称。

昨日,G多佳2006年第三次临时股东大会通过了关于公司更名的议案,“多佳股份”(ST

多佳)这一使用了9年多的股票名称将被弃用,公司将更名为湖北东方金钰股份有限公司。在相关工商登记手续办理完毕后,公司股票简称随之变更为G金钰(东方金钰)。

赵兴龙在昨日的股东大会上介绍说,随着资产重组和股权分置改革工作的顺利完成,公司已经成为一家以经营翡翠、黄金、铂金、钻石镶嵌等饰品为主营的珠

宝类上市公司,更名是为了更贴切地反映公司主营业务,突出产品特点,利于公司品牌的推广。

据介绍,G多佳目前拥有2个子公司,即兴龙珠宝和东方金钰。其中兴龙珠宝以翡翠原材料的采购、加工和批发业务为主;而东方金钰则以翡翠制成品的开发和销售为重点。公司此次借用此名,显然有利于其品牌的迅速提升。

资料显示,从2004年赵兴

龙正式接手多佳股份首次将珠宝业务置入上市公司以来,公司主营业务已逐步由教育产业转型为珠宝产业,珠宝业给公司经营业绩带来了显著的提升:2005年公司主营业务收入为8303.38万元,同比增长152.40%;主营业务利润为3449.47万元,同比增长796.85%;净利润为545.47万元,同比增长102.77%。从2006年一季度开始,公司主营业

务全部转为翡翠珠宝业,主营业务收入3024.33万元,净利润325.25万元,同比分别增加52.00%和1341.80%。

另据知情人士透露,近期,奥组委将有一批名贵珠宝制品进行授权制作,以G多佳目前公司在翡翠珠宝行业的龙头地位,公司分享奥运商机的可能性非常大。若公司成功获得授权,其利润将有很大的增长空间。

G华泰 新闻纸出口放量

□本报记者 郑义

G华泰(600308)在取得新闻纸国内市场占有率首位后,开始启动“走出去”发展战略。公司上半年新闻纸出口量突破5万吨,并与世界纸业巨头斯道拉索公司携手投资超压纸项目,同时在广东布局大型新闻纸合资项目。

今年上半年,华泰新闻纸出口实现突破性增长,出口量达5万多吨,出口创汇2700多万美元,同比分别增长53.47倍、336.15倍,出口量接近去年山东全年新闻纸出口量的60倍。公司今年上半年生产新闻纸达30.07万吨,同比增加58.43%,但产销率依然达到99.9%,其主因是新增产能大部分被国际市场消化。公司预计全年新闻纸出口将达到15万吨。

G华泰在我国纸业的优势地位引起了世界造纸行业的关注。今年4月份,公司与世界造纸巨头芬兰斯道拉索公司正式签署协议,双方投资1亿美元合资建设年产20万吨高级超压纸项目。该项目为国内纸业第一家,产品将填补国内空白。据了解,该项目产品已明确了出口计划,项目竣工后将有20%以上的产品出口。

东方锅炉 大项目印尼落地

□本报记者 陈伟 通讯员 沈永明

日前从印尼中爪哇岛芝拉扎电厂建设工地传来消息,由东方锅炉(600786)设计制造具有自主知识产权的2×30万千瓦燃煤机组锅炉,继今年年初1#炉顺利投产后,2#炉又一次通过168小时试运行并成功投入商业运行。

该工程项目是目前国内出口最大容量的30万千瓦燃煤机组,也是东方锅炉研制成功国内出口最大容量的伊期4×32.5万千瓦燃气轮机组锅炉项目后,第二个30万千瓦等级大型发电设备工程项目。由东方锅炉设计制造的印尼中爪哇电厂2×30万千瓦燃煤机组锅炉,各项经济技术指标完全达到了设计标准。

重庆上市公司战高温赢得双效益

□本报记者 王屹

今年入夏以来,素有“火炉”之称的重庆,气温不断攀升,特别是8月8日立秋以后,市气象局已是连续第16次拉响了高温红色预警信号。主城区43℃高温,綦江地区更是以44.5℃成为全国最热的地方,这也刷新了1951年重庆市有气象资料记录以来的日最高气温纪录。面对55年一遇的高温酷暑气候,重庆辖区上市公司积极响应市委、市政府号召,齐心协力战高温、斗酷暑,不仅取得良好的社会效益,而且一定程度也带动了经济效益。

面对高温,保证电力供应成为解困的关键,G涪电力、三峡水利两家地方电力公司,早在8月以前就制订出了“迎峰度夏”的应急方案,通过加大检修力度,提高外购电量比例,确保电网安全运行来保障人民群众的电力需求;同时在政策上还积极引导用户“错峰”、“避峰”用电,缓解高峰压力,这也使得今年重庆居民生活用电基本没有出现拉闸限电的现象。G九电作为重庆主城区最大的发电企业,公司成立了专门的领导班子,并召开了迎峰度夏专题视频会议,一方面通过加



重庆持续高温,电网力保“清凉世界” 新华社图

强安全管理,强化运行监督,确保职工防暑降温;另一方面通过加大设备巡检和缺陷处理力度,加强燃煤管理等工作,采取扎实有效的措施确保发电机组安全运行。

在电力相对紧张的格局下,长安汽车、建设摩托等大型制造企业主动将生产时间与居民用电高峰期错开,同时实行职工“轮休制”,利用工休间隙,还可以进行设备检修,改进工艺流程;G宗申、G重庆港把部分工人的上班时间调整到了相对凉爽的晚上和早上,同时减少办公区域用电,保证生产线的需要;四维瓷业利用自有发电设备供电,尽量减轻对居民

用电的压力。

太极集团、桐君阁等医药上市公司特别推出了中药精制饮片套餐、藿香正气液等新老防暑降温系列药品,受到市场欢迎;同时还对高温作业的人群、旱区等采取赠送药品的措施,既起到了便民的社会效应,也使得公司销售额大幅上升。

G渝路桥在建的嘉华嘉陵江大桥,是重庆重点工程,为了保证工期按时完成,广大建设者克服酷暑坚持奋战。渝开发的各项工程也是在既保证施工者的健康,又不明显影响进度的情况下有条不紊地开展。中国嘉陵的领导深入生产车间,落实防暑降温措施。

夏季是啤酒行业的传统产销旺季,在这个层面上,重庆啤酒可以说是高温天气的“受益者”。据公司介绍,原来仓库基本能保持3天的库存,而今年的夏天特别热,啤酒销量也较往年有所增长,目前是供不应求,基本上没有库存。渝三峡生产的油漆由于是易燃物品,必须定时对车间进行洒水降温,但公司抓住了高温期间大量小厂停工的时机,积极抢占市场,7、8月份的产销量反而出现增长。重庆百货总店以及下属各分店、超市近段时间每天都是提早开业,保证市民的食品、饮料和蔬菜供应;因为空调销售的大热,公司还专门组织队伍上门安装维修,保证物流配送,切实落实为市民的生活着想。

根据最新的气象资料分析预计,已经持续了一个多月时间的高温酷暑天气仍将继续,直至8月底可能才会迎来降雨天气。已经积极行动起来的重庆上市公司在继续采取一系列措施,把一包包药品、一桶桶清凉饮料及时送到生产一线员工手中,同时想方设法改善员工工作、生产环境,为共同战胜炎夏酷暑,顺利完成经营任务提供了有力的保障。

■公司一线

赣南果业步入高速发展阶段

□本报记者 张潮

昨天,赣南果业(000829)公布了2006年上半年经营业绩,净利润增长幅度由一季度27%提高到49.29%,显示该公司已步入高速发展阶段。

中报显示,该公司上半年实现主营业务收入70.95亿元,同比增长116.26%;实现主营业务利润59610万元,同比增长92.52%;实现净利润3978万元,同比增长49.29%;每股收益0.16元,也远高于去年同期0.11元的每股收益。不仅如此,通过深入分析,可以发现其实际经营状况更加突出。

公司实际盈利能力远高于账面增幅。2006年上半年公司净利润增幅低于主营业务收入和主营业务利润增长幅度,但扣除非经常性损益后其净利润却同比大幅增长260.71%。其主要是因为2005年上半年该公司“以前年度计提的减值准备转回”2406万元,而2006年上半年该项则仅为13万元。这表

明该公司上半年实际净利润增长幅度远高于主营业务收入和主营业务利润增长幅度,其盈利能力非常强劲。

值得投资者关注的是该公司经营现金流显著改善。2005年上半年其经营现金流净额为-4.1亿元,而2006年上半年公司经营性现金流净额高达2.6亿元,远高于公司净利润水平,这表明公司经营状况良好,其盈利真实、可靠。

赣南果业业绩突飞猛进的主要动力来自于公司成功转型后,其手机销售量的快速增长。目前该公司最大营业收入和利润贡献者为天音通信。首先,天音通信增加了三星和诺基亚手机品牌的销售,成为摩托罗拉、索尼爱立信、诺基亚和三星四大国际名牌手机的分销商;其次,天音通信销售模式成功转型,通过直接向零售终端供货,压缩中间环节,大幅度增加客户数量。通过以上措施,仅上半年该公司主营业务收入就比去年同期增长116.26%。

G海工基础建设带来业绩大增

□本报记者 丁昌

2006年是G海工(600583)的“基础建设年”,该公司今日公布的中报显示,以科学化、精细化管理为切入点的基础建设有力地保障了公司的经营和发展。公司上半年实现销售收入20亿元,净利润2.88亿元,同比分别增长14.16%和21.89%。两项指标均创公司历史同期最好水平。

公司表示,2006年上半年公司以提高经营管理水平、夯实长远发展基础为目的,不断加强基础工作,各项管理工作都在向精细化、规范化和程序化扎实推进。公司计划用一年左右的时间,建立一套与国际接轨、程序简化、针对性和可操作性强的制度体系。同时,公司成立了专门的工作机构,启动了股权激励方案的设计工作。

宇通客车首获“出口免验”认证

□本报记者 周帆

G宇通(600066)日前顺利通过层层审核,获得了有“中国出口产品生产企业最高荣誉”之称的“出口免验”认证。据了解,自2002年新标准实施以来,全国获得“出口免验”认证的企业

不到40家。此前,汽车行业尚无一家获此殊荣。

近年来,G宇通在技术创新、管理提升、产业升级,以及多元化经营等方面取得显著成就,市场发展、海外业务都呈现出快速增长态势,宇通客车出口单车均价在50万元人民币以上。

以自主创新开创光明未来

——访河南太龙药业股份有限公司董事长赵庆新

□本报记者 周帆

“公司确定的目标就是在未来5年内,把太龙药业做成全国最大的中药口服液生产厂家”。近日,太龙药业(600222)董事长赵庆新接受了本报记者的采访,赵庆新表示,太龙药业将进一步加大自主创新力度,不断推出高技术含量、高附加值产品。

记者:公司名称为何变更?太龙的含义是什么?竹林众生的品牌如何保留?

赵庆新:太龙药业原来的商标和公司简称叫竹林众生,在生

产经营实践过程中我们发现,因为竹林众生这个简称没有行业提示,所以不容易被消费者记住。经过专业机构调研分析以及内部详细讨论,最后由董事会提请股东大会表决通过,将公司名称变更为太龙药业。

记者:我们公司产品原有的一个商标,更名后公司的简称和商标更加统一,并且有行业提示,更利于消费者记忆。太龙的“太”更大的意思,“龙”顾名思义是中国的图腾和象征,“太龙”也可以说是包含着民族腾飞的意思。公司更名后我们有一年的过渡期,

在过渡期里我们在产品包装上还会保留原有“竹林众生”商标。

记者:公司的差别性竞争表现在哪些方面?

赵庆新:以独有产品主攻高端市场,以普通产品占领中低端市场。

记者:公司产品的竞争优势体现在哪里?

赵庆新:完整的产业链优势,比如双黄连系列产品,以及双黄连合剂等;产品的群体化优势,比如比较系统完整的中药清热解毒产品;规模优势,5亿支中药口服液的生产能力,以及完善的中药销

售队伍;我们还有技术优势。

记者:公司新产品的开发情况如何?

赵庆新:目前公司共有中、西药产品100多种,形成了以双黄连系列产品、双黄连合剂、清热解毒口服液等为主的热清热解毒类中药系列产品,以二类新药甲磺酸帕珠沙星原料、小针和输液为主的抗菌消炎类以及以竹林胺、哈伯因为主的老年系列用药等西药产品,形成了高科技含量、大市场容量的产品结构,大大增强了企业核心竞争力。

2005年8月双黄连经国家

药监局批准生产上市,这个产品是双黄连的替代产品,已经拿到了专利证书,它与双黄连相比优点是退热快、止痛快、好得快。下一步的新产品开发将以自己研制的专利药品为主,公司近两年拿到了三个专利证书,申报六个专利,力求形成以专利药品为主的制药企业。现在正在进行研制的专利产品参茸通脉软胶囊进入临床研究阶段,香丹输液剂也进入临床研究阶段,二类新药帕珠沙星的原料药和输液剂产品很快就可以生产投放市场;最近研制的三个专利药品准备申报专利,已

经立项研究。

记者:公司的发展前景如何?

赵庆新:通过实践和反复的讨论,目前董事会确定的中期发展目标就是在未来10年内,围绕中药主业做大做强,把太龙药业建成全国最大的中药生产基地。与之相应的一是做好目前主营业务,保持公司持续发展能力;二是在适当的时机推出一个新的现代化的中药新剂型。我们的产品研发、市场开发等方面都是围绕这个发展战略在进行,以加快公司的发展步伐,用更好的业绩回报股东。

ST昆百大形象宣传之二

【地产篇】

做强地产 跨越发展

尹永强 林海洪

作为ST昆百大(000560)除商业之外的另一主业,房地产业务逐渐成为昆百大“战略聚焦、实现跨越式发展的新旗舰之一”,通过多年发展不断壮大,已成为昆明市、云南省极具实力的优秀开发商,并成功实现跨区域发展战略。目前公司已走出云南,将业务拓展到了北京、长江三角洲(无锡)等发达地区,树立了云南地产企业的新形象;而昆百大的土地储备加上大股东华夏西部拟注入的土地,足以支撑房地产业务未来较长时间内的持续开发。

2001年重组后,昆百大通过整个2002年至2003年初的努力,已经解决了生存问题,开始研究战略发展的方向选择问题。这时,除进一步坚定昆百大传统主业——商业持续发展、壮大的战略发展思路外,发展条件比较成熟的房地产业也顺势应运而生走上了昆百大调整变革的前台,成为集团继商业之后的另一项主营业务。

从当时整个集团的战略层面来看,商业是集团的主营业务,做强做大商业必然是公司发展战略的重点。同时,考虑到房地产业和商业存在着高度的互补性,商业业务能产生大量的现金流,但是利润率不高;而房地产业需要大量的资金投入,利润率较高。

具体来说,百大地产自身的开发能力经过多年的积累,主要在以下方面具备了较强的竞争能力:一是市场化操作能力较强,公司一直注重对产品和市场的研究,特别是产品研发和创新能力一度曾领先于同省其他开发商;二是形成了开发模式与财务模式,确定以成本领先和研发创新作为公司的核心技术,支撑房地产业务快速发展;三是房地产业务格局基本形成,具备长期发展能力。

特别是,公司的土地储备取得突破性进展,为未来较长时间内的持续开发打下了基础。2006年在昆明市野鸭湖项目新增土地储备836亩,江苏无锡新

增土地储备675亩。此外大股东华夏西部在北京有土地500亩,在昆明市城区有土地300亩也拟注入昆百大。

与此同时,公司在云南、无锡、北京的房地产项目将在2006年陆续上市,年内销售回款将有大幅增加。可以说,昆百大的房地产业务已经进入了快速发展期,这既是该业务板块多年积累的结果,也是昆百大管理层战略调整和苦心经营的硕果;而大量的土地储备以及大股东的支持,更给公司房地产业务未来的发展提供了强劲支撑。

地产收入成倍增长

云南百大地产有限公司成立于1998年,先后成功开发了富春花园、望湖雅筑、钻石豪苑、新东寺人家西寺阁、碧云雅居、开远景山花园、博园世家别墅、晨曦街洋房(TOWNHOUSE)等项目,获得了消费者及房地产行业同行的一致好评。2006年度公司主要地产项目有昆明市野鸭湖及新纪元广场B、C座项目。

野鸭湖山水假日小镇位于昆明市东北部,离市区18公里左右,是公司目前在昆明最大的房地产项目。野鸭湖数百亩水面被群山绿树所环绕,生态环境良好,以其中央森林公园、空港经济走廊、湖区低密度住宅群落,将成为中国假日的生活基地。按照昆明市政府打造“人居型城市”的发展方向,野鸭湖所处地区作为“度假、休闲、旅游政府区”的发展方向,其房地产开发前景十分乐观,目前该项目已被确定为云南省特色小城镇建设试点项目之一。

昆百大集团计划借助政府力推“新昆明”建设,打造“中国假日”昆明生活”概念的良好契机,在野鸭湖地区基础设施逐步健全的条件下,依托野鸭湖所处地区的优越环境资源进行房地产项目开发。预计野鸭湖项目2006年销售

确认、销售回款核算情况良好。

江苏百大实业发展有限公司是昆百大集团在长三角设立的第一家控股房地产业公司,成立于2004年6月,注册资本1亿元。目前该公司投入数十亿元开发的大型生态景观、综合房地产项目——“百大·春城”2005年底已破土动工,该项目位于无锡惠山新城核心地段,与惠山区政府仅一街之隔,西侧不远处就是全国有名的重点中学——锡山高级中学及面积为46.7公顷的吴文化公园,北侧为惠山区政府投资正在建设中的惠山区人民医院,而南侧则是正在建设中的天力商贸城。该项目定位为“定义城市精英生活”,由国际知名设计公司担纲,悉心规划近60万平方米的精英社区,精心打造一个无锡超大规模的精英生活样板区。其一期开发面积约26万平方米,预计2006年底交房,目前销售火爆。在绿地、负地、顺地等强大地产商同场竞技中,创下了销售第一名的良好成绩,被誉为“惠山第一盘”。

北京百大投资有限公司成立于1995年,股东为云南百大地产有限公司(占注册资本62.5%)和华夏西部,注册资金为5000万元。京百大于2005年收购了北京雕刻时空房地产开发有限公司75%的股权,2006年正在开发的项目主要是雕刻时空的香山项目。香山项目位于北京西山香山脚下,区域内聚集了一些高档次低密度项目,奠定了稳固而成熟的市场基础,形成京城西部的高尚居住区域。该项目规划建设面积10325平米,其中地上面积7719平米,地下面积2606平米,容积率0.65。

目前公司各地房地产业务发展势头良好,昆明野鸭湖别墅一期内部认购十分踊跃,认购率达到65%;江苏百大在无锡推出的百大春城一期在2006年6月份开盘当月销售接近300套,认购率超过70%,成为无锡当月的销售冠军。按

照公司的计划,昆百大云南、无锡、北京三地的房地产业务2006年可确认的合同销售金额即使考虑国家宏观调控的影响,保守估计也将比2005年成倍增长。按照房地产10%的行业净利润率计算,同时考虑昆百大在相关地产项目中的股权比例,房地产业务2006年给昆百大带来的经营利润将比2005年翻倍。

业内分析人士表示,以公司现有的大量土地储备加上大股东的支持,足以保证公司房地产业务在未来较长一段时间内实现持续、快速发展。

酒店业提升地产

百大酒店业隶属于昆百大集团,是昆明市物管协会常务理事单位,具备住宅物业二级管理资质和商业物业三级管理资质。百大酒店业在短的时间内成功整合了昆明百大物业服务有限公司(商业物业)、云南百大物业服务有限公司(住宅物业)、昆明顶点的四星酒店新纪元大酒店等不同物业形态,管理面积大幅度增加,涵盖超大型智能化社区、别墅、现代化大型商场、高档写字楼、高级酒店、旅游度假区等各种形态物业,开创了云南物业管理的新先例。

百大酒店业定位为服务型物业管理企业,将立足昆百大内部自有物业,通过成为集团地产的开发支持商和售后服务商为客户(业主)提供高品质的物业服务,实现对集团地产业务发展的推进。

正因如此,百大酒店业物业服务品牌作为房地产开发商品牌战略的重要组成部分,依托于百大地产品牌的推广而进行;并作为为地产产品提供后续服务的机构,承担着塑造百大地产品牌和物业服务品牌的重要职能,是确保百大集团发展战略的关键环节之一。据悉,目前百大酒店业管理已进驻北京两个项目,无锡百大春城项目推进顺利,两个物业管理分公司已进入成立阶段。