

## 新榨季糖价高企 制糖类公司受益

□本报记者 凌力  
实习记者 莫宗明

全国制糖企业 2006 至 2007 年榨季已全面开榨, 尽管 4400 元的开榨价格较上一榨季最高价回落近 20%, 但仍属强势回调。各地供不应求状况表明, 价格仍有上涨空间。制糖上市公司将继续享受高价带来的收益。

据了解, 2005 至 2006 年榨季

食糖最高价涨至 5480 元/吨。受益于此, 2006 年 1 至 9 月份, 南宁糖业主营收入 3.60 亿元, 净利润 1.35 亿元, 同比大幅上涨 14218%, 每股收益达 0.51 元; 广东甘化业绩也出现了 100% 的增长, 实现扭亏; 贵糖股份销售情况良好, 销售商品收入与主营业务收入比高达 111%。这一良好势头在 2006 至 2007 榨季将得到延续。

据来自权威部门信息, 全国

制糖 2006 至 2007 榨季已于 11 月份陆续开榨, 全国种植面积 2292.18 万亩, 较上榨季增加 186.43 万亩, 预计可供糖量为 1120 万吨。产糖大省广西糖价初期为 4400 元/吨, 较 2005 至 2006 年榨季最高价 5480 元/吨下降 20%, 但仍较 04 至 05 年榨季 2650 元/吨的价格上涨 66%。

中国糖业协会理事长贾志忍在 11 月 5 日结束的桂林全国糖会总结中表示, 调控部门不允许

糖价出现大幅波动。这意味着糖价下跌空间有限, 各地糖价应声而涨。据中国食糖网 11 月 13 日数据统计, 华南、华东、西南等各地糖价较上周已平均每吨上涨逾百元, 其中浙江、安徽、山东已涨至 4800 元/吨以上, 各地反映供不应求。海南省定于 12 月 1 日统一开榨, 此状况届时将有所缓解。

南宁糖业有关人士表示, 公司开榨销售势头良好, 糖价回落

反而使公司另一支柱产业造纸成本相应下降, 糖价维持目前水平的话, 公司 2007 年业绩将会保持稳定增长。

贵糖股份介绍, 目前公司因甘蔗原料不足的问题仍未有效解决而将榨期推迟至 12 月份。但公司利润大户造纸业保持正常运转, 竹子作为蔗渣替代品保证了原料供应。公司还表示, 目前正积极解决甘蔗来源问题, 新榨季销售将保持喜人势头。

## 格力电器荣膺“财富”“最受赞赏中国公司”

□本报记者 姜瑞

全球知名商业杂志《财富》(中文版)首次对中国本土企业进行调查, 并于日前揭晓了“最受赞赏中国公司”全明星榜, 在上榜的 25 家“最受赞赏的中国公司”中, 全球最大的空调企业——珠海格力电器股份有限公司与联想集团、宝钢集团、华为技术有限公司等荣列其中。

这是格力电器今年相继获得“中国空调行业标志性品牌”、“中国世界名牌”、“全国质量奖”之后, 获得的又一项殊荣。这也是格力电器在今年内第三次入选国际知名媒体顶尖榜单。

## 江淮汽车入围最具竞争力上市公司 20 强

□本报记者 张侃

在刚刚结束的 2006 年中国经营报企业竞争力年会上, 记者获悉江淮汽车入围 2006 最具竞争力上市公司(综合类) 20 强。

公司董秘王敏表示, 此次评选是由中国社科院进行数据分析, 从上市公司的规模竞争力、效益竞争力和增长竞争力指标进行监测和统计, 在此基础上计算出每家上市公司的竞争力得分并进而排序。而江淮汽车能够入围中国 A 股上市公司竞争力 20 强, 是对江淮汽车综合竞争力和创新的肯定。从 2003 年起江淮公司连续三年以每年 50% 的速度在增长, 规模迅速扩张, 效益也得到了大幅提升。

## 新华医疗获“中国名牌产品”称号

□本报记者 郑义

新华医疗医用消毒灭菌设备日前荣获“中国名牌产品”称号, 成为国内该行业唯一中国名牌。该称号由国家质量监督检验检疫总局授权中国名牌战略推进委员会评定。今年, 包括 RSY4-1-3000 型全自动制袋灌封机、SSY6000 型大输液灌封生产线、BSY-200 玻璃瓶灌封生产线等三项新产品一次性通过专家鉴定, 这些产品采用世界上最先进的流量控制技术、密封技术和自动控制技术, 达到国际同类产品先进水平。公司成为全国医疗器械行业中唯一获国家认定的技术中心企业。

## 方大 Tiger 照明芯片跻身“国家重点”

□本报记者 姜瑞

日前, 科技部公布的 2006 年度国家重点新产品计划中, 方大集团自主研发的“Tiger 大功率半导体照明用发光二极管芯片”金榜题名, 在半导体照明产业化进程中再次领先一步。

大功率高亮度半导体照明芯片的开发是半导体照明产业化工程的关键技术, 作为国内第一家采用国家研发成果, 产业化制造半导体照明材料和芯片的企业, 方大集团在“十五”期间承担并完成了“国家十五重大科技攻关”项目, 研究成功的大功率半导体照明用芯片技术达到 2005 年底国际商用产品的水平, 成为国内半导体照明产业化的领军企业。

## S\*ST 科健股权转让为哪般

□本报记者 田露

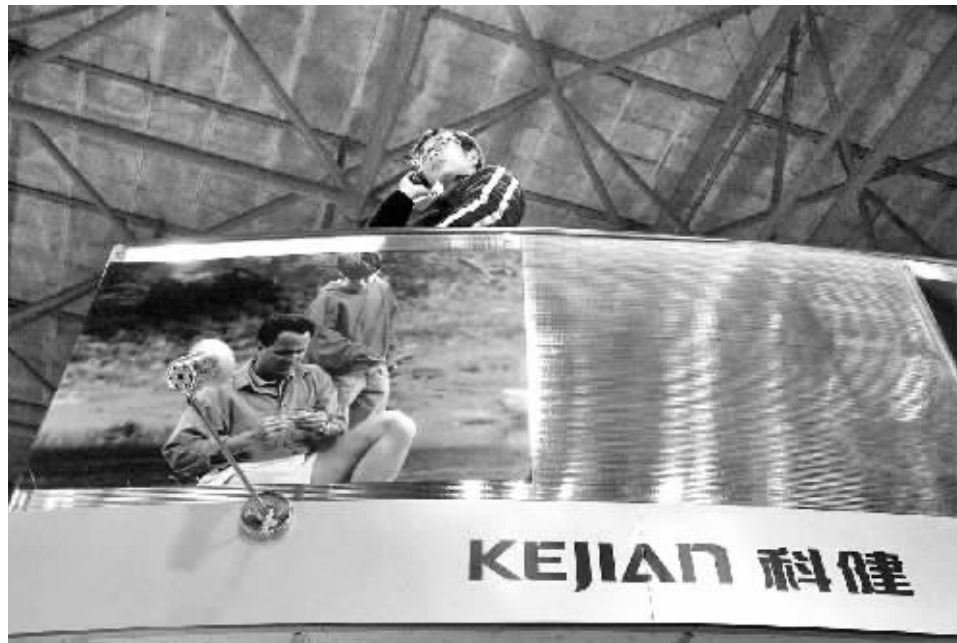
S\*ST 科健数日前发布出售资产公告表示, 出于经营需要, 公司欲转让合资公司深圳三星科健移动通讯技术有限公司 20% 的股权。值得注意的是, 在 S\*ST 科健目前主营业务收入严重萎缩的情形下, 投资收益已成为公司今年前三季重要的利润来源。而若此次股权转让成行, 公司将转而按成本法核算相关股权投资, 投资收益显然将大受影响。

### 投资收益助三季报减亏

根据 S\*ST 科健 11 月 11 日发布的出售资产公告, 深圳三星科健移动通讯技术有限公司是由 S\*ST 科健与上海联和投资有限公司及韩国三星电子株式会社合资的公司, 目前 S\*ST 科健持股 35%, 韩国三星持股 60%。由于经营需要, 公司打算向韩国三星转让合资公司 20% 的股权, 转让价以合资公司 2006 年 9 月 30 日的每股净资产为基础, 总金额为 1260 万美元。

资料显示, 合资公司(以下简称“深圳三星科健”)于 2002 年 2 月在深圳注册成立, 主要业务是从事研究、开发、生产 CDMA 手机产品、销售自产产品并提供售后服务, 以及进行 3G 终端产品的研发。记者从某通信行业研究员处了解到, CDMA 手机业务竞争激烈, 市场份额不是很大, 该行业的前景不能说是特别好。但目前深圳三星科健的经营情况还算比较稳定。

S\*ST 科健已对深圳三星科健最近一年和最近一期经审计的主要财务数据进行了披露。其中, 2005 年全年, 该



资料图

公司主营业务收入为 65.6 亿元人民币, 2006 年 1 至 9 月则达到了 82.7 亿元, 再看净利润, 2005 年全年只有 3846.2 万元, 2006 年 1 至 9 月却获得了 1.37 亿元。从相关数据看得出来, 虽然合资公司主营业务的毛利率并不高, 前三季的存货和应收账款金额也较大, 但无论如何, 其今年前三季 1.37 亿元的净利润无疑对 S\*ST 科健贡献颇多。

按照 35% 的持股比例, S\*ST 科健是按权益法来核算在合资公司的投资收益的。由此, 2006 年 1 至 9 月, S\*ST 科健从该公司处约能获得 4794 万元的投资收益入账。实际上, 今年 1 至 9 月, S\*ST 科健净利润为亏损 157.3 万元, 相比今年中期中期的亏损 1917.29 万元出现减亏。相关原因, 一是报告期内大股东以现金清欠占款, 冲回一定损益, 还有一个原因

就是投资收益大幅增长。

### 成本法核算影响较大

同时, 我们也可以看到, 截至 2006 年三季度末, S\*ST 科健主营业务收入严重萎缩, 财务状况恶化。武汉众环会计师事务所为公司第三季度财报出具了无法发表意见的审计报告, 认为公司的持续经营能力存在着重大的不确定性。在这样的情况下, 来自于经营稳定, 业务出现增长的深圳三星科健的投资收益, 应该是 S\*ST 科健一块非常重要的利润来源了。为什么 S\*ST 科健还要转让其中 20% 的股权呢?

股权转让之后, S\*ST 科健将只持有深圳三星科健 15% 的股权, 只能以成本法对该笔股权投资进行核算。也就意味着, 只有在合资公司分红的情况下, S\*ST 科健才有投资收益入账。而与此同

时, 由于股权转让是基于净资产来作价, 此次交易对于 S\*ST 科健而言几乎不能产生股权转让收益。由此, 若该次股权转让在年内完成过户的话, S\*ST 科健全年的投资收益就要大打折扣了。

其实, 已经连续两年亏损的 S\*ST 科健, 若 2006 年还不能实现盈利, 将会被暂停上市。任何一家处于这种情形下的上市公司, 应该只有有力增加利润才是, 更何况是稳定的利润来源。不过, S\*ST 科健目前诉讼缠身, 存在多项大额逾期借款、对外担保事项。公司董事会在审议上述股权转让事宜时, 独立董事在相关独立意见中表示, 据其了解, 转让资金将用来清偿公司银行债务, 以促进公司债务重组工作顺利进行。由此看来, S\*ST 科健此次股权转让应当是在债务压力之下的无奈之举。

## 股票在二级市场频遭抛售

## 许继电气受累收购项目进展缓慢

□本报记者 周帆

许继电气这家被视为国内电力装备业一面旗帜的企业, 近期在二级市场上频频遭到投资者抛售。从 10 月 11 日的 12 元高点算起, 在 1 个月的时间里, 下跌至周二的 8.27 元, 幅度超过 30%。

从许继电气第三季度报告披露来看, 公司 2006 年前三季度主营业务收入同比增长 0.54%, 净利润同比增长 1.20%, 净资产收益率同比增长 4.91%, 每股收益 0.2592 元, 业绩尚可。由于该公司变压器业务提升 10% 以上, 毛利率有所上升, 同时直流保护业务带动了综合毛利的提升。

记者注意到, 7 月 12 日许继电气披露了拟向控股股东许继集团收购高压直流输电可控硅(晶闸管)换流阀国产化项目全部业务及资产的公告。交易价格确定为评估价值的 95%, 据初步评估, 这些资产价值约 3.76 亿元。此外, 实际募集资金超过收购项目



明确的项目有 10 项。由于目前国内共有 2 家企业有能力制造高压直流输电换流阀, 同时, 国家有换流阀国产化的明确要求, 高压直流输电工程项目所需换流阀以招标方式向国内具备资质的厂家询价采购, 咨询相关专业人士分析, 保守估计许继集团将获得换流阀设备供货合同 50%。

的部分, 将用于补充直流输电业务流动资金, 恰是许继电气体现效益的项目。

7 月 17 日, 由于股价表现较好, 许继电气披露了该公司连续 3 个交易日内收盘价涨幅偏离度累计达到 20% 的公告。公告称, 公司拟收购的高压直流输电可控硅(晶闸管)换流阀国产化项目全部业务及资产尚在资产评估之中, 公司将视资产评估进展情况及时履行信息披露义务。

记者从许继集团项目资产评估报告了解到, 该项目经河南省发改委批准立项后, 许继集团在许昌电气城建成了面积近 3 000 平方米, 具有国际一流水平的换流阀制造专用厂房及换流阀实验专用 10kV 变电站。

报告书说, 根据《国家电网“十一五”电网规划及 2020 年展望》及国家电网东送和大区联网的战略规划, 2015 年前投入运行的超(特)高压直流输电

■记者观察

## 吉林制药:一笔看不懂的“买卖”

□本报记者 高文力

日前, 有投资者反映, 吉林制药转让的吉林金泉宝山集团医药有限公司 99% 的股权, 仅仅置入进来才一年多, 一买一卖匆匆令人费解, 而且置入价与转让价相差悬殊, 有高价低卖的嫌疑。情况到底如何?

据了解, 10 月 17 日, 吉林制药公告以 150 万元转让公司持有的吉林金泉宝山集团医药有限公司 99% 的股权。公司给出的理由是“减少亏损、盘活资金”。而这部分股权却是一年多前公司以高价从大股东处置换进来的。

2005 年 7 月, 公司以 1084 万元从大股东吉林金泉宝山集团医药有限公司置入金泉宝山医药有限公司 99% 的股权, 置出的是公司部分其他应收款, 折合价值 1084 万元。当时公司给出的理由是“通过控股金泉医药, 借助其营销平台, 可迅速为本公司产品打开市场, 扩大产品销售量和市场占有率, 剥离部分其他应收款可提高公司资产质量、保持可持续发展”。如果撇开其他, 至少可看出两点: 一是公司的经营每况日下, 置入进来的效果不明显, 这两年公司净资产由 2005 年的每股 0.28 元降到 2006 年第三季度的每股 0.096 元。二是目前现金流非常紧张, 资产置出也有增

加现金流的要求。

吉林制药曾经是国内名列前茅的化学原料药生产企业, 曾经转让给吉林校有名气的民营企业恒和集团, 后改名恒和制药。2003 年 12 月吉林金泉宝山药业集团股份有限公司以承担转让方银行债务的方式, 从恒和集团及吉林明日公司持有吉林制药 29.75% 的股权。金泉宝山实际控制人张守斌曾是通化金马的董事长、总经理, 据当地有关人士介绍, 张守斌不仅谙熟制药行业, 而且通晓资本市场, 进入吉林制药本想有番作为, 进来后吉林制药也很快通过了 GMP 论证, 但也遇到了经营难题, 一是随着石油价格的不断上涨, 化工原料价格也不断上涨, 作为以化工原料为主的化学原料药企业生产成本大幅上升, 目前产品毛利率非常低, 企业的现金流非常紧张。二是公司将如何发展的问题, 2005 年公司亏损, 如果没有意外, 今年公司将继续亏损, 会被特别处理, 2007 年再寻不到转机, 便要暂停上市。要扭转吉林制药的乾坤需要大股东有大的实力和气魄, 但目前似乎看不到这一迹象。

面对此, 公司的策略却是消极等待: 认为现在是化学原料药的冬天, 要熬, 看谁能熬过去, 谁能挺得住。但投资者不禁要问: 吉林制药能熬过去吗?

■公告追踪

## 体现全流通股东价值新取向

## 美的电器股权激励方案受关注

□本报记者 霍宇力 凌力

美的电器昨日公布了股票期权激励计划, 引起市场关注的是, 美的电器股权激励的行权价为 10.8 元, 已是美的电器上市以来(到股权激励方案公告前)的最高价(复权后)。这意味着如果美的电器高管行权, 将难以获得很大的行权空间。

根据美的电器的公告, 公司股票期权激励计划的行权价, 是按照公告前 30 个交易日的算术平均价和公告前一天收盘价孰高的原则确定的。由于公告前一交易日的收盘价 10.8 元为历史高位(复权后), 因此美的电器的股权激励行权价也为 10.8 元。

根据美的电器的股票期权激励计划, 定向增发的 5000 万份股

票期权, 激励对象将分三期行权。对于每一期的行权, 计划也设置了净利润增长不低于 15%, 加权平均净资产收益率不低于 12% 的业绩条件。

对于如此高的行权价和严格的行权业绩条件, 美的电器有关人士对本报记者表示, 由于美的电器是由自然人持股的上市公司, 因此, 在全流通的条件下, 大股东对公司管理层的股权激励的制度安排, 其价值取向当然也不同。设定比较高的行权价, 其目的在于加强对公司管理层在公司市值上的约束, 保持公司市值的稳定。而相对而言, 在利用股权激励对管理层进行奖励方面的考虑, 就要少一些了。

美的电器有关人士表示, 相信通过一系列的努力, 管理层能够实现股权激励方案设定的业绩条件。

■公司一线

## 与摩托罗拉签署巨额采购协议

## 赣南果业子公司下单 16 亿美元

□本报记者 张潮

2006 年 11 月 13 日, 赣南果业控股子公司——深圳市天音通信发展有限公司与摩托罗拉电子有限公司在北京签署了 2007 年度手机采购框架协议。协议约定, 天音通信将于 2007 年度向摩托罗拉采购 1200 万部手机, 价值 16 亿美元(约合 128 亿元人民币)。这也是美国商务部部长古铁雷斯率领的商贸代表团所访华取得的重要成果之一。

赣南果业总经理黄绍文表示, 此次合作将进一步提升天音通信与摩托罗拉之间的战略合作紧密度, 摩托罗拉将给予天音通信更多的营销资源支持; 另一方面, 天音通信将

利用自身的渠道优势, 提升摩托罗拉手机在中国市场的销售规模。

目前天音通信是赣南果业收入和利润最主要的来源。2006 年 1 至 9 月份, 赣南果业实现销售收入 113 亿元, 比上年同期增长 86.20%, 实现净利润 7.891.87 万元, 比上年同期增长 70.08%。

业内专家分析, 这对于天音通信提高市场份额和扩大市场影响力将起到十分积极的影响。根据协议, 2007 年天音通信仅摩托罗拉系列产品的销售金额预计就高达 128 亿元, 远高于该公司今年前三季度 113 亿元的全部产品销售收入, 如考虑其他国际品牌的销售, 预计该公司明年仍将保持高速发展势头。

## 澳柯玛“二次创业”主攻制冷装备业

□本报记者 刘海民

澳柯玛新近在青岛举办了一个规模不小的新品推介会, 同时也召开了一个市场创新研讨会。推介会重点推出的澳柯玛系列制冷家电新品令到会都一新耳目。据悉, 经过一段时间改革和调整, 澳柯玛已经确立了以制冷装备业为主导产业的发展方向。

今年 3 月份, 澳柯玛出现危机。特别是澳柯玛集团占用上市公司 G 澳柯玛资产一事被曝光, 加上澳柯玛复杂的债务关系, 颇让业界震惊。

澳柯玛集团董事长、首席执行官姜培生说, 青岛市委、市政府及时发现澳柯玛存在的问题, 积极帮助企业调整思路, 对我们提出的回归主业、重塑企业核心竞争力

的“瘦身战略”给予了肯定和支持。

据悉, 澳柯玛从今年 4 月开始, 已经着手将一些效益不好且与主营业务关联性不大的产品或者产业通过出售或改制手段剥离, 集团的一个原则是只要是游离主业, 没有发展前景的统统都在“砍杀”之列。腾出资金优先用于冰柜、小家电、电动车等优势产业的发展。姜培生说, 经过六个月调整, 公司已经成功剥离了事业开发公司和整体厨房产业等部分企业, 清理了 60 多家关停并转的企业, 集团的包袱也减轻了。

姜培生说, 澳柯玛的网络、销售渠道目前已经恢复到 80% 以上, 明年将逐渐基本恢复到历史同期的水平。国际市场也在快速提升, 在刚刚结束的广交会上, 澳柯玛产品出口成交额达到了 3000 多万美元。