

Companies

中国软件外包业务或现爆发式增长

其香港上市子公司中软国际启动购并计划

□本报记者 初一

中国软件在香港创业板上市的子公司中软国际日前启动了一项购并计划,拟收购软件外包企业和勤环球资源有限公司100%股权。该项收购完成后,中国软件的外包业务规模将实现爆发式增长。

中国软件今日发布公告称,

其控股子公司中软香港的控股子公司中软国际于2007年1月2日与卖方签署收购协议,拟收购和勤环球资源有限公司100%股权,其中96.61%以协议收购方式购买,其余股份依法以要约收购或强制收购的方式购买。交易总对价在2500万至5500万美元(约相当于人民币1.95亿元至4.29亿元)之间,具体则依据和勤

环球2006年及2007年的盈利状况,分为购股价和获利能力付款(如有),按照现金加中软国际对价股份的方式分阶段支付。

中软国际于2003年6月在港创业板上市,中国软件控股99.3%的子公司中软香港持有其26.34%的普通股股票,为其第一大股东。目前,中国软件主要的外包业务承担主体就是中软国际。

中国软件2006年半年报显示,其软件外包服务实现收入7631万元,同比增长54.20%。而中软国际即将收购的和勤环球未经审计的财务报告显示,其2006年上半年销售收入达到15610万元。因此,和勤环球一旦并入中软国际,中国软件的外包业务规模将实现爆发式增长。

在中软国际收购和勤环球

的交易总对价中,购股价等于和勤环球2006年经审计后的净利润的15.5倍,不低于2500万美元,不超过5000万美元。此外,若和勤环球2007年经审计后的净利润不少于316万美元,则交易总对价将包括获利能力付款,具体为和勤环球2007年经审计净利润的15.5倍减购股价,但两者合计不高于5500万美元。

购股价的10%至30%将以现金方式支付,余额则于完成之日,以配发中软国际对价股份的方式支付。同样,如有获利能力付款,其10%至30%以现金方式支付,余额也通过配发中软国际对价股份支付。因此,该项交易完成后,中国软件控股子公司中软国际在中软国际的持股比例将遭到一定程度的稀释。

■ 消息直递

S*ST春都 股权转让获国资委批复

□本报记者 陈建军

1月8日,S*ST春都收到国务院国有资产监督管理委员会《关于洛阳春都食品股份有限公司部分国有股权转让有关问题的批复》,同意洛阳市建设投资有限公司将其所持S*ST春都4600万股国有股权转让给河南省建设投资总

公司。S*ST春都的公告说,股份转让完成后,河南省建设投资总公司持有公司58.38%股份,股份性质为国有法人股。因本次国有股权转让尚须经中国证监会监督管理委员会批准豁免河南建投要约收购义务,国有股权转让尚未办理股权过户登记手续。

华兰生物 脑膜炎疫苗获得临床批件

□本报记者 陈建军

华兰生物今天刊登公告说,A、C群脑膜炎球菌结合疫

苗(国家新药)获得国家食品药品监督管理局药物临床试验批件,公司A、C群脑膜炎球菌结合疫苗进入临床观察阶段。

久联发展 两条新生产线投产

□本报记者 陈建军

2006年12月26日和12月29日,久联发展募集资金项目——年产12000吨AE型粉状乳炸药生产线项目和1000万米导爆索生产线项目通过试生产和公司的内部验收。

久联发展今天刊登的公告

说,12000吨AE型粉状乳炸药试生产产品性能检测结果达到工艺要求和行业标准,质量合格、性能稳定,该生产线符合验收条件;1000万米导爆索生产线技术水平属国内先进水平,完全满足转入批量试生产条件。两条生产线均顺利通过内部验收,转入批量试生产阶段。

■ 公告追踪

南京医药+复旦张江=?

□本报记者 田露

南京医药拟与上海复旦张江生物医药股份有限公司等在江苏泰州共同投资成立一家致力于基因药物、靶向药物研发的药业公司的消息披露后,昨天,南京医药尾盘收住涨停。

“成立泰州药业,我们的考虑是将公司的销售网络优势与复旦张江的研发优势结合起来,实现互补,可以说,这是公司打通产业链,实现整体转型的发展战略下的一个举动”,南京医药的董秘朱蔚昨日这样对记者表示。

南京医药于2007年1月5日发布的董事会决议公告中透露,公司拟与上海复旦张江生物医药股份有限公司等共同投资成立复旦张江(泰州)药业有限公司,该公司总投资人民币5亿元,南京医药将以现金分三期投资1.5亿元,占其总投资的30%。未来的泰州药业公司功能定位为基因药物、靶向药物研发及生产,新药临床孵化和药品流通及销售。

南京医药是一家医药商业型的公司,其90%以上的收入都来自于流通领域,近年以来,由于其规模扩张及托管医院药房等业务发展上的创新

尝试,它还曾一度被认为有向“医药行业里的国美、苏宁”发展的态势。那这一次,南京医药在泰州投资1.5亿,是看准了生物制药打算长期大力发展呢,还是更多地考虑要在这一地盘发展销售网络?

谈到此次投资,南京医药董秘朱蔚表示:“复旦张江前来与我们接触之后,我们的确考虑到,一方面它是国内这一领域比较知名的药企,另一方面我们有网络优势,双方恰好是一个互补型的关系。另外,自2006年我们开始药房托管以来,我们已经开始加强了对上下游资源的控制,可以说,这一次投资泰州药业也是公司打通产业链,实现整体转型的一个表现。”

据记者了解,生物制药行业虽然堪称目前制药业中的亮点,但其前期研发费用一般耗资庞大。泰州药业在投资5亿之后是否还将追加投资呢?对此,朱蔚表示,复旦张江这边提供的都是已经在研发的项目,基本上都已获得阶段性的成果,将要进入临床实验,有些可能会在2008年、2009年取得新药证书。所以,估计5个亿的启动资金后,不再需要资金投入进去了。而且复旦张江那边,可能还会继续有新药项目注入进来。



■ 研究员观点

上海证券医药行业研究员彭亮昨日分析认为,未来在生物制药领域如何发展,这要看南京医药董事会的把握和考虑,但目前来看,显然投资泰州药业对于南京医药来说意义相当重要。他表示,南京医药在医药流通领域具有相对垄断型的销售网络,且70%以上都是地区型的垄断,而销售这一块却是许多生物

制药公司的发展瓶颈,所以这一次南京医药与复旦张江彼此是优势互补,尤其对于南京医药来说,有利于其形成比较完整的产业链。

他还表示,南京医药虽然主要收入来源于医药流通行业,但由于该行业竞争激烈,利润率较低,所以公司一直靠医药工业这一块来平衡盈利状况。

打好翻身仗 抒写新华章

——亚星客车总经理徐粉云访谈录

在亚星客车股份有限公司进行资产重组和推进股权分置改革工作期间,笔者就投资者关心的相关问题,走访了亚星客车股份有限公司总经理徐粉云。

笔者:亚星客车当前面临的形势如何?“科龙事件”给亚星客车造成的影响是否已经消除?

徐粉云:亚星客车曾经是国内外大、中、轻型兼备,高、中、普档齐全的客车生产企业。三年前被格林柯尔收购,由于05年“科龙事件”的发生,尤其是05年7月底,作为亚星客车当时领导层成员的顾维军、姜源、晏果如等因涉嫌经济犯罪被捕,公司控股股东缺席,重大事项不能及时决策,用户担心公司的履约能力,致使公司的经营形势每况愈下。06年5月,因连续三年亏损,亚星客车股票被暂停上市。这种局面如果不尽快扭转,公司股票还将直接面临摘牌风险。

在此关键时刻,市政府和集团公司,于06年7月份,开始股权回购和调整经营层。此后,公司新一届经营层以破釜沉舟的精神,带领全体员工,坚持“效益、效率、质量、和谐”的战略思路,把提高盈利能力,做好主营业务,保住上市公司这块金字招牌,作为第一要务,采取行之有效的措施,埋头苦干,求真务实地开展各项工作。经过公司上下近6个月的努力,公司已经从“科龙事件”的阴影中走出来,经营压力得到缓解,公司正逐步向良性运营质态发展。最明显的业绩就是,公司的毛利率由05年的3.42%,预计提高到了06年的10.52%;应收账款大幅度下降,现金流明显改善等等。

笔者:亚星客车在经营性重组方面采取了哪些措施?效果如何?

徐粉云:06年7月,亚星客车新的经营层接手公司的管理之后,以提高持续经营能力和盈利能力为目标,采取“瘦身”运动、开源节流、降本增效、做好客车主营业务等措施,对公司进行了大刀阔斧的改革。

在“瘦身”运动方面,公司原有的8个部、22个处室、4个生产厂,压缩为7个部16个处室3个生产厂,中管以上人员由原来的36人减少为29人,减少幅度接近30%,二三线管理辅助岗位人员减少近300名,减少幅度达31%;使二三线及一线人员的比例由1:1.08调整为1:1.5,达到了行业中较为优化的比例结构。

在开源节流,降本增效方面,公司从降低低成本入手,采取一处理闲置资产,二比质比价,招标采购,三过程控制销售费用,四领导层带头减薪等措施达到大幅降低成本的目标。06年,通过剥离闲置资产,预计客车的生产制造费用,每辆可下降200元,全年按4000辆计算,预计可节省800万元;通过推行比质比价招标采购形式,预计年度降低成本1600万元;通过加强营销费用管理,预计06年全年的销售费用与05年相比,将减少1000万元;通过人员精简和降薪(降幅20%),预计年度可减少人工成本支出约1300万元。公司管理层带头降低工资,董事会、监事会的新酬总额从290万元/年下降至9万元,副总经理薪调整为15万元/年,副总经理薪调整为12万元/年,降幅达380%左右。

在做好客车主营业务方面,首先是加大销售工作力度,改善产品结构,提高市场占有率。06年,亚星客车在国内市场预计销售客车2300辆,实现销售收入4.5亿元。在抢抓国内市场的同时,亚星客车还积极拓展海外市场,05年公司出口各类车辆233辆,总金额8680万元,比2004年增长了139.6%。目前,公司已经与马来西亚、阿联酋、巴林、塞内加尔、智利、俄罗斯等国客户签订了独家代理协议,为今后产品外销打下良好的基础。现有非洲150打订单正在洽谈中,公司出口阿尔及利亚的高档公路客车销售合同已经签订,为2007年公司产品出口中东市场打下了良好的基础。其次是加强科技创新,提高产品开发成功率,提升管理水平。

2006年,公司与英国LPD联合设计制造的大型高三级公路客车,目前已经进入样车试制阶段,在多个技术领域有望填补国内空白,目标售价200万元左右,2007年实现销售成为公司一个新亮点。另外,公司将在现有的27个单元车型基础上,整合出主打产品公路客车和城市客车各5个单元,实现车身和底盘设计平台的模块化和标准化,目前正在开发;同时为城市客车换型做技术储备,预计07年年销售在4000辆以上。

笔者:2006年,亚星客车频频推出资产重组方案,请谈谈这些重组的实质性内容及其意义。

徐粉云:2006年,亚星客车的资产重组主要体现在三项内容:首先是扬州市政府给与亚星客车

7000万元的财政补贴。这一举措出台的重大意义,一是可确保公司2006年实现盈利,为公司股票恢复上市,提供了先决条件,奠定了坚实的基础;二是提高了公司净资产值近30%,让全体股东从中获益。

其次是剥离闲置资产。2006年10月份,通过搬迁,处置了位于扬州经济开发区公司用于行政办公的原总部1.6亿元资产。预计这块资产的处置将进一步改善公司的资金状况和资产质态,为此公司每年仅减少资产折旧就达到800万元。2006年12月,公司又将城市客车厂的闲置资产2645万元按账面值剥离给亚星集团。在剥离闲置资产的同时,公司还将注销不产生效益的子公司扬州亚星客车底盘有限公司、扬州亚星车桥有限公司、资阳亚星客车有限公司。通过上述措施公司将清理低效、无效资产近2亿元,占公司固定资产的50%左右。

第三,收购优质企业的股权及提升公司的投资收益。2006年12月,公司用2645万元的闲置资产置换亚星集团持有的扬州柴油机有限责任公司持有的扬州柴油机有限责任公司20.11%的股权,公司的资产质态因此得到大大改善。扬柴截至目前拥有年产15万台柴油机的生产能力,截至2005年底总资产8678.90万元,净资产为34038.51万元,2005年实现主营业务收入87322.27万元,利润总额3170.03万元,净利润2118.81万元。为此,公司每年将获得500万元左右的投资收益。此外,依据

扬州市汽车行业整体战略规划,今后,扬州市客车产业将集中到亚星集团。这将为公司后续重组带来许多机遇。

另外,值得关注的是,公司参股的天骄创业投资科技有限公司,2006年以来,由于股市回暖,该公司的市值与2005年相比投资收益将超过4000万元,预计本公司2006年可以从中获得投资收益1500万元。2006年,公司还在扬州市政府的协调下,在亚星集团的支持下,回收了原大股东扬州格林柯尔创业投资有限公司那用的6300万元,使公司获得6300万元现金流,对公司的生产经营起到了重要支撑作用。同时,公司还将冲回2300万元坏账,减少了以后的坏账计提。

笔者:可以相信,亚星客车的经营举措和资产重组举措全部到位后,公司的未来一定会有良好的前景。请总经理对此前景作一描述性的展望。

徐粉云:亚星客车积淀了几十年的造车文化,有一批优秀的汽车设计人才和技术工人。目前,亚星客车仍然是中国客车界三大品牌之一。今后,亚星客车将在扬州市政府和亚星集团的关心和支持下,通过全体员工的忠诚和敬业,运用品牌的号召力,发挥深厚的企业底蕴,用好扬州周边得天独厚的地方优势,形成团队精神,力争通过1-2年的努力,实现主营业务扭亏,把亚星股份建设成为管理规范,充满竞争朝气,具备良好运行态势的现代企业,从而形成亚星、客户、供应商、股民多方共赢的局面。

2007年度亚星客车的工作目标:一是力争实现主营业务扭亏

为盈,恢复股票上市;二是力争实现销售客车4000台,主营业务销售9亿元;三是进一步改善应收账款质态,将应收账款控制在2.5亿元以下。

未来3-5年,亚星客车力争通过努力,进入行业前五名。公司将进一步加大国内外市场开拓力度,提高亚星产品的知名度和美誉度;加强产品开发与整合,进一步提高产品的系列化、平台化、零部件通用化;加强企业内部资源整合,进一步提高资产的利用率;加强员工队伍整合,进一步提高员工的综合素质。

笔者:上述谈的是亚星客车的经营发展情况,下面请总经理结合亚星客车的股权分置改革,就两个问题谈点具体意见。首先是亚星客车的股权分置改革与股票恢复上市有无关系?其次是亚星客车的股改方案可以让流通股股东从中获得哪些收益?

徐粉云:对于亚星客车而言,股改与公司股票恢复上市是紧密联系,相辅相成的。只有恢复上市,公司完成股改才有意义。公司实行股改,是亚星客车在2007年申请恢复上市的前提条件。因此,只有所有股东一如既往地关心支持亚星客车的发展,支持公司的股改,运用品牌的号召力,发挥深厚的企业底蕴,用好扬州周边得天独厚的地方优势,形成团队精神,力争通过1-2年的努力,实现主营业务扭亏,把亚星股份建设成为管理规范,充满竞争朝气,具备良好运行态势的现代企业,从而形成亚星、客户、供应商、股民多方共赢的局面。

谈到亚星客车的股改方案可以让流通股股东从中获得哪些收益,这要看到亚星客车股改方案的特点。亚星客车股改方案重在

■ 公告点评

中色股份 增加合同额

中色股份于2006年12月31日与哈萨克斯坦电解铝公司签署了关于《工程建设合同的(补充协议)》,增加了合同额1272.3万美元。至此,公司承接的哈萨克斯坦电解铝工程项目总承包合同额由原来的29280万美元增加为30652.3万美元。

点评:国际承包工程业务一直是中色股份的主要业务,公司的该项业务主要是通过输出我国有色金属行业技术,带动国内成套设备和技术劳务出口,公司在国际市场相继开发成功并执行此类工程项目,出口了大量的国内成套机械设备和技术服务,为公司创造较好的经济效益。公司大股东中国有色矿业集团承诺股改起十二个月内,将拥有的且符合中色股份战略发展要求的有色矿产资源或项目择优选注入中色股份,大股东的资产注入也将为公司今后的发展提供想象空间。此次公司和哈萨克斯坦电解铝公司签署的工程合同额再次增加,该项目主要完工期将在2007年、2008年,也为公司今后两年业绩提供了保障,也会稳定公司的股价。

深圳华强 预计净利润大增

深圳华强今日公告说,鉴于公司2006年投资收益比上年度有较大增长,经对公司财务数据初步测算,预计公司2006年净利润与2005年相比增长幅度区间为200%至250%。

点评:深圳华强的主营业务范围包括计算机软硬件、系统集成、高科技娱乐产品网络通信产品、家电产品的开发、生产及销售、自有物业开发管理等业务。从公司已经公布的三季度报表看,公司每股收益和去年同期相比是下降的。而从公司此次公告的情况看,公司2006年全年业绩有望增长200%到250%,主要原因是在于公司投资收益大幅增长。从该业绩增长的渠道看,可能具有偶然性,其持续性有待进一步观察。但是全年业绩的大幅提升,将提高公司的估值水平和投资价值。(上海证券研发中心 王芬)