

## 维维股份欲打造强势白酒品牌

□本报记者 吴耘

悄然涉足白酒业两个月后,维维股份日前携手双沟酒业在徐州举行“做大做强苏酒版块”新闻发布会,高调宣称:要在健康理念指引下以“苏酒”、“双沟”为推手,在全国白酒市场打造健康白酒的强势品牌。联姻双沟,是维维股份实施多元化产业布局,打造利润增长点的战略性选择。

2006年11月16日,维维股份正式对外公告受让江苏双沟酒业股份有限公司38.27%,成为双沟酒业第一大股东。在称雄

中国奶市场10余年之后,维维股份又将“触角”悄然伸向白酒市场。观察人士指出,维维股份入主双沟酒业,一方面显露其欲振兴苏酒的长远战略,另一方面也说明大型产业资本以股权转让方式涉足白酒业已成为一种趋势。白酒作为一个有着巨大消费潜力及发展空间的传统产业,2006年以来各路资本不断涌入,越来越多的地方酒企的产权改革将被陆续推向资本市场,带动更多的资源向酒业扩张。

2005年,双沟酒业实现主营业务收入6.34亿元,利润总额2.35亿元,两项经济指标均创造

和达到历史最好水平。2006年上半年,双沟酒业实现销售收入和利税分别比上年同期增长50.57%和75%,2006年销售收入又创历史新高。业已形成“双沟”、“苏酒”、“牡丹”、“山河”四大系列200多个品种。据维维股份董秘丁金礼透露,维维股份将利用自身已有的强大营销网络,协助双沟打造高档白酒品牌,进一步提升苏酒、珍宝坊等品牌的市场形象,提高在全国市场的知名度,扩大销量,使双沟酒业业绩实现稳步增长,做大、做强苏酒版块,努力实现中国白酒的国际化。维维集团董事长

局主席崔桂亮表示,维维在双沟酒业上的投资绝对不是短期行为,而是要像豆奶一样,把酒业做成公司的主业之一,崔桂亮称,双沟具有很好的底子,在国内拥有良好的口碑和市场,维维将发扬这一优势,重振苏酒雄风,维维有信心,三年后,将双沟酒业做成白酒行业前八强,把苏酒塑造成为中国白酒的世界名牌。

事实上,作为中国食品板块最重要的企业之一,维维一直在关注白酒行业的发展,在崔桂亮看来,通过股权投资介入白酒业是一个不错的选择,“白酒是中国传统文化的重要组成部分,它

不是一个新兴产业,因此需要文化和品牌的积淀。如果能够以入股的方式获得现有品牌资源,对维维来讲就是最佳选择。维维的目标是要弘扬健康饮食文化、做强民族产业,打造出一个多元化、国际化、综合性的食品企业。”崔桂亮在接受记者采访时表示,收购双沟酒业是维维发展战略中的重要一步。

分析人士认为,不再囿于豆奶粉生产的维维股份,通过战略投资、收购兼并,整合产业从而进入新的领域,打造大食品概念,已经成为公司新的发展战略。

## 康佳手机获印度采购大单

□本报记者 姜瑞

印度 MCorpGlobal 公司日前在印度当地召开新闻发布会,正式宣布与康佳签署战略合作协议,将在未来一年时间里采购康佳手机,以此来拓展印度电信市场,未来采购量将突破1000万台。

康佳通信科技有限公司总经理李宏韬表示,此次康佳与印度 MCorpGlobal 公司千万手机订单的签订,意味着在中印关系转向经济贸易合作层面时,政府已经搭建了一个双方合作的大舞台,企业将成为主

角。李宏韬表示,在海外市场上,康佳根据自身情况在不同的市场做不同的战略对策。自去年8月以来,康佳着重对印度市场做详细的研究,并选择在当地颇具实力的 MCorpGlobal 公司作为合作对象,经过几个月的谈判,终于在去年底将谈判推向了实质性战略高度,促成了这桩买卖的签订。据透露, MCorpGlobal 希望借助康佳手机占领印度本土市场,而康佳也有意在印度落地拓宽海外地盘,双方需求的对接直接使这一订单走向成熟。

## S福福马管理层走马换将帅

□本报记者 官靖

S福福马今日公布公司资产重组进展,公告称,1月22日公司召开的第三届董事会第12次会议作出决议,接受前董事长刘群辞去董事长职务的申请,选举陈道荣董事为公司董事长(法定代表人)。此外,公司还作出更名迁址的决定。

S福福马今天发表的另一份公告显示,22日公司还召开了临时股东大会,并决议将公司名称变更为华仪电气股份有限公司,公司住所将由江苏省苏州市新区何山路378号,变更为浙江省乐清市经济开发区

(盐盆新区)纬四路。去年7月下旬,S福福马公告称,控股股东中国福马林业机械集团有限公司与华仪电器集团有限公司于2006年7月23日签署了转让所持苏福福马10402.29万股人股份的合同,该部分股份占苏福福马全部股本的59.68%。

中国证监会于2007年1月4日下达有关批复文件,同意豁免此次转让应履行的要约收购义务。至此,华仪电器集团有限公司成为公司控股股东。此次重大资产重组将与股权转让同步实施,并互为前提条件。

## 资产注入预期落空

### 小商品城遭遇估值之惑

(上接 B1)金方平强调,目前的技术经济指标仍是规划数据,在项目建设过程中可能还会做些调整。预计2008年10月份,三期一阶段能够投入运营,2009年10月份,二期二阶段能够投入运营。

资料显示,国际商贸城一期2002年9月建成并投入使用,建筑面积34万平方米。国际商贸城二期一阶段2004年10月交付使用,建筑面积60万平方米;二期二阶段2005年10月交付使用,建筑面积38万平方米。国际商贸城是义乌市顺应国际化发展需要而建造的现代化批发市场,一期、二期均由小商品城开发建设,其租金收入已成为小商品城市场经营收入的主要来源,也是公司利润的主要来源。

从建筑面积看,国际商贸城三期为173.9万平方米,其地上部分就已经超过了一期、二期的总和。

1月19日,记者前往国际商贸城三期规划地解情况,发现该地块就座落于二期东侧,与二期仅一路之隔,其中绝大部分已经完成征地工作,正待1月26日开工建设。

### 估值之惑

由于国际商贸城三期不再由小商品城进行开发建设,因此小商品城未来业绩可能会受到一定影响,进而波及到市场对小商品城的估值。

“大股东当然希望小商品城股价有好的表现,因为它与

大股东的利益是密切相关的。但对于一些机构仅凭一个无法实现的预期肆意炒作股价,我们是很反感的”。义乌市国资公司董事长金方平在谈到小商品城股价目前的市场表现时表示,同时他还透露义乌市市委政府将扶持公共事业企业进入资本市场以改变目前只有小商品城一家上市公司的格局。

公开资料显示,2006年前三季度,小商品城实现主营业务收入118981万元,包括市场经营收入69461万元,商品销售收入31193万元,酒店服务收入9263万元,其中收入比重占第一位的商品销售毛利率达到了65.53%,而收入比重占第二位的商品销售毛利率仅为1.64%。可见,小商品城利润主要来源于市场经营收入。

目前,小商品城市场经营收入主要来自国际商贸城一期、二期、篁园市场和宾王市场,其中篁园市场和宾王市场的建筑面积分别为16万平方米和32万平方米。小商品城认同度从2006年第四季度开始就发生了变化。最新披露的基金2006年四季报显示,小商品城是基金减持的第八大重仓股,该季度共减持了953.22万股,占上季末重仓股余额的52.5%,占流通股的比例也达到了16.62%。截至2006年12月31日,基金重仓持有的小商品城仅862.95万股。

## 赣能股份将分步实施新能源战略



郭晨凯制图

□本报记者 张潮

今天,赣能股份发布股票价格异常波动公告,针对连续3个交易日公司股票收盘价涨跌幅偏离值累计异常情况,提示投资者注意投资风险。

赣能股份公告称,目前经营活动一切正常,没有应披露而未披露的事项。对于引起此次股价异动的主要因素“赣能光伏产业园”项目,公告中的表述与该公司1月19日的公告完全一致。

“赣能光伏产业园”是赣能股份酝酿已久的项目。由于这些年的经营业绩比较平稳,赣能股份一直在努力整合公司内外的资源,一方面不断降低生产成本,另一方面谋求突破性发展。根据今年1月10日的公告,由于自2006年6月30日起该公司的所属电厂(分公司)执行了新的煤电联动电价,同时通过加强管理和有效控制成本,公司2006年主营业务利

润在2005年亏损的基础上扭亏为盈,实现投资收益较2005年同期有较大增加,业绩大幅上升50%至100%,其2006年实现净利润为3486万元,每股收益为0.0636元。业绩预告当日,赣能股份股票价格上涨了近60个点。

由于“赣能光伏产业园”项目只是签署相关战略合作意向书,因此二级市场连续3个涨停的表现让公司有些担心。在本报记者昨天的电话采访中,赣能股份有关负责人低调表示,公司与华基光电能源发展有限公司及华基光电能源控股有限公司就共同开发“赣能光伏产业园”尚有多项重要内容需要洽谈,目前没有准确的时间表,只有等合作各方签署正式合同才能组建项目公司正式实施。出于对投资风险的控制,赣能股份将在三方今后签署的战略合作意向书、合作投资合同、产品包销协议等文件中,对于信用风险、技术与市场风险将予以充

分明确界定,并根据责任与义务对等原则细分到位。据悉,该公司与合作各方商定,“赣能光伏产业园”项目建设将采取“分步实施,稳健推进”的方式予以实施。

该负责人表示,一旦“赣能光伏产业园”项目正式实施,将成为赣能股份新的利润增长点,并将使该公司实现从传统能源产业向新兴能源产业的战略转型。根据合作三方约定,借助华基光电在非晶硅光电薄膜领域的技术领先优势,“赣能光伏产业园”项目将以光电薄膜电池生产为切入点开展全面的战略合作,并以此项目公司为平台,有计划、有步骤向上下游延伸光电产业链,最终使该项目公司成为华基光电在中国大陆的光电薄膜电池生产线的销售总代理,以及技术培训、服务基地,并最终建成“赣能光伏产业园”,使赣能公司成为江西新能源产业的旗舰企业。

## 煤价上涨遭遇成本上升 煤炭公司盈利分化

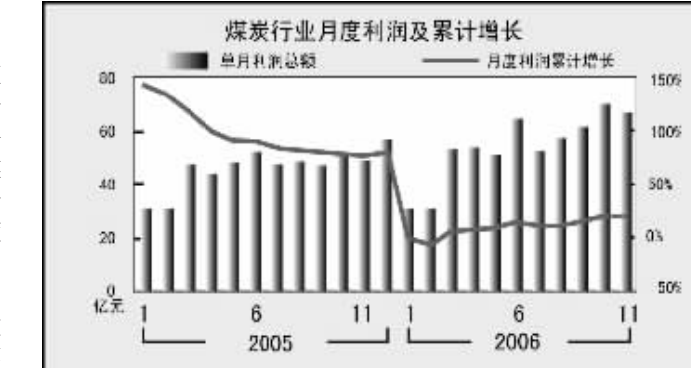
□本报记者 袁小可

近期,随着全国煤炭合同汇总会的落幕,2007年全国煤炭价格普遍上涨已成定局,合同价格全国平均每吨上涨30元,山西煤炭提价幅度达每吨40元。在煤价上涨的大势之下,市场有乐观预测称,煤炭行业利润将跟涨,铁定有利可图。然而,券商研究员却提醒,在煤炭价格和成本双重挤压下,煤炭行业吨煤利润仍不容乐观。不过,优质焦煤资源和动力煤资源的上市公司盈利能力仍将看好。

### 上涨成定局 压力仍存

依照国家发改委下发的《关于做好2007年跨省区煤炭产运需衔接工作的通知》,2007年国内煤炭供需总量将达到基本平衡,但部分地区铁路运输紧张等影响,仍有可能出现区域性和时段性的产运矛盾,预计2006年中国煤炭总产量将达24亿吨,发电量将达2.85万亿千瓦时,2007年中国煤炭需求将达25亿吨。

东方证券研究员袁晓梅表示,煤炭合同汇总价格同比大幅上涨符合预期,更符合国家产业政策导向,由于近期煤炭季节性需求旺盛,市场煤炭价格呈现快速上



面临调整的压力。

### 吨煤利润难挡成本上升

在煤价上涨带动下,煤炭市场供求却较为宽松,与煤炭成本上涨对冲后,吨煤利润会否继续保持增长?

王野判断,在煤炭价格和成本双重挤压下,煤炭行业吨煤利润仍不容乐观,价格上涨的利润几乎将全部被成本上涨“消化”。王野认为,合同煤的价格均价上涨20-25元左右,但相对于“一金两费”推动下,煤炭行业的成本从量刚性上涨20元至40元左右,涨幅相对于煤炭价格上涨5%-7%。因此,合同煤价格上涨,难以完全覆盖煤炭成本上升,同时,由于煤炭行业净利润对价格非常敏感,现阶段

## S华源、S华源发股改过关

□本报记者 赵旭

S华源、S华源发今天分别发布了股改方案获相关股东会议通过的公告。S华源流通股股东赞成比例为90.4%,S华源发流通股股东赞成比例为79.1%。

这两家公司股改都采用了向全体流通股股东定向转增的方案,S华

源流通股股东每10股获得7.222定向转增股,相当于每10股获得3.4547股对价;S华源发流通股每10股获得5.7定向转增股,相当于每10股获得3.42股对价。S华源的流通B股股东每10股也获得了2.8股的转增股份。两公司表示,股改过关得益于市场对华源整体重组中国华源集团和股改对价高于平均水平的充分肯定。

## S绵高新股改方案获通过

□本报记者 田立民

S绵高新1月22日召开相关股东大会,股改方案顺利通过。公告显示,该公司参与投票的全体股东的赞成率为98.34%,其中,流通股股东的赞成率为93.37%。

该公司的股改方案为以资本

公积金向流通股股东每10股转增2股,相当于流通股每10股获送1.138股。方案最大亮点是公司潜在大股东四川恒康承诺在股改实施后18个月内,将甘肃阳坝铜业以及旗下其他优质资产注入绵阳高新,并对阳坝铜业的利润作了承诺。

## “小行业里蕴藏着大市场”

——沧州明珠董事长肖燕谈PE管材发展战略

□本报记者 徐玉海 丁昌

“小行业里蕴藏着大市场”国内PE(聚乙烯)管材龙头企业沧州明珠今日将在深交所中小板挂牌上市,谈及未来发展,公司董事长肖燕满怀信心。她告诉记者,本次A股募集资金投向的双壁波纹管(大口径排水排污管)技改项目的实施,将使公司抓住埋地用大口径排水排污管材市场快速增长的契机,第三塑料通信管道产品—微型通信导管项目,则是目前世界上最先进的通信管道产品,这些项目的建设,将成为公司新的利润增长点,并进一步提高公司在细分市场的竞争力和抗风险能力。

沧州明珠主要从事各类PE管材、管件的生产与销售,主要产品包括燃气、给排水管等PE压力管道产品以及PE通信管道产品,在这一领域拥有近十年的产业经验。肖燕说,从塑料管材行业的发展历史来看,主要是以PE(聚乙烯)、PVC(聚氯乙烯)、PP(聚丙烯)等化工品及由于PE技术的重大突破,有效降低了成本,使PE管独特的柔韧性、可燃性、“绿色材料”的优势得以充分发挥。目前,在世界各国管材业的发展来看,PE管材的增长速度很快,在给排水领域其应用数量已超过PVC,在输配燃气管领域则几乎完全使用PE管材。

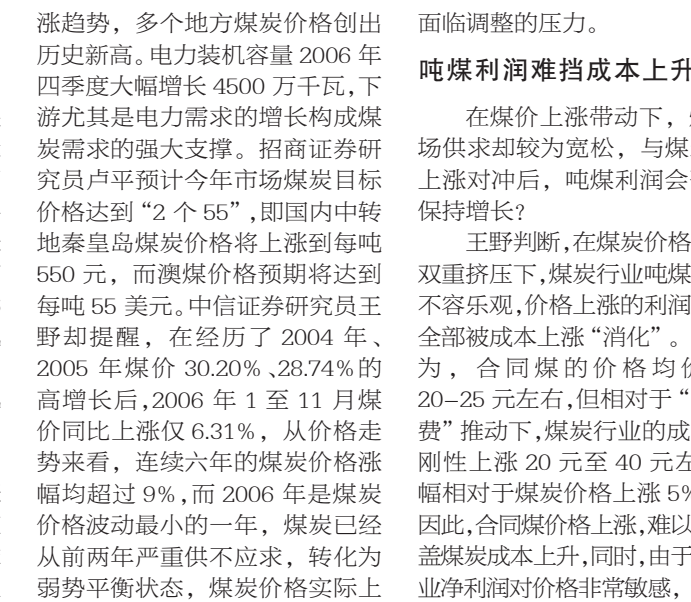
肖燕表示,目前,我国PE管材行业正面临一个全新的发展机遇。国家对基础设施建设的大力支持,势必有力推动塑料管材行业的发展,PE管材广泛运用的南水北调等重大水利工程、高速公路、信息化和信息安全基础设施、城市供水管网、燃气和集中供热设施、城镇污水和垃圾处理设施等领域都是中央政府

投资重点支持的领域。她预计,目前中国塑料管材的年增长率15%,居世界第一位,而未来10年内国内塑料管道市场需求将高达8000亿元,发展空间广阔。

沧州明珠是国内最早生产经营通信用聚乙烯光缆、电缆护套管材的企业之一,也是北方最大的聚乙烯(PE)管材和管件生产基地之一。尤其是在技术优势方面,公司目前拥有8项专利权、两项非专利技术,行业领先优势明显。目前,公司是国内唯一一家PE燃气管材、管件、球阀全部取得AZ(中华人民共和国特种设备制造许可证)认证的公司;在PE压力管道系统核心部分——管件,特别是在电熔管件、球阀和钢塑过渡的设计和生方面,沧州明珠已经与国际技术同步,并开始替代进口。

肖燕说,沧州明珠的发展战略,就是充分做深做透PE管材这个细分市场。目前,公司管件产品已经出口到了埃及、芬兰、俄罗斯等国,正在办理进入美国市场的通行证;在国内,则与基建、通信等领域600多家单位,包括中国电信、中国移动、中国联通、中国石油、新奥燃气等建立了良好的合作关系。未来,公司将进一步研究PE管材在其他行业的应用,拓展市场空间,并通过行业整合实现异地建厂,解决公司目前生产能力的限制,加快发展步伐。

肖燕同时表示,本次IPO后,由于外资股东的持股比例下降,公司所得税税率将有所上升。但是,由于所投资项目的设备将主要在2007年从国内采购,可以享受抵免所得税的优惠政策,而公司目前仍有1055万元的国有设备抵免的留存额度,因此,预计未来3年内公司所得税不会有大幅上升。



弹性系数为2.0左右,预计2006年煤炭均价由于成本推升小幅下跌4%,煤炭行业总利润经历了2003年至2005年60.65%、122.83%、79%的高增长,以及2006年微增长20%后,行业存量资产利润将出现5.52%至11.06%负增长。

### 关注焦煤、动力煤公司

近期煤炭需求旺季支撑煤价处于高位运行,而随着二季度淡季的临近,煤炭价格却可能面临调整。

银河证券研究员肖汉平认为,今年我国煤炭供求总体虽然基本平衡,但优质焦煤资源和动力煤资源仍然供不应求,且电煤由于计划定价原因,煤炭价格低于市场价,在煤炭价格市场化的环境下,这些煤

郭晨凯制图