

# \*ST烟发修成正果更名园城股份

□本报记者 朱剑平

昨日停牌一天将于今天恢复交易的\*ST烟发终于摘星摘帽修成正果,由“\*ST烟发”变更为“园城股份”,同时从商业板块移至房地产业。

现名园城股份的烟发是烟台首家上市公司,但其10年上市史也是一部重组史。自上市第二年起至今已历经五次重组,二次戴星。据公司董秘杨剑波介绍,

2006年是公司寻求生存至为关键的一年。在这一年里,公司通过股权分置改革,受让了控股股东园城集团持有的新世界房地产100%的股权,并以自有资金收购了烟台汇龙湾投资有限公司60%的股权,同时加大了华联大厦高层项目及岩丰大厦项目等的申报力度,奠定了公司房地产业务的主导地位。另外,公司通过资产及债务重组,剥离了部分银行债务,减轻了公司的财务负担,同时成

功将盈利能力较差的医药资产广东永安药业有限公司从本公司的业务链中剥离。

公司新注入的新世界房地产有成熟的管理团队、优秀的房地产业务骨干和处于不同建设期的房地产项目,其中开发的新世界二期项目处于收尾阶段,“一里洋房”项目处于建设期。“一里洋房”项目是公司全程参与的首个房地产开发项目。房地产业务对本公司来说是一项全

新的工作,本公司经营班子对该项目非常重视,从项目的报批、开工建设到最后竣工,实现了全程参与,达到了在建设过程中积累房地产项目管理经验的目的,并实现了当年开工建设、当年实现销售的经营目标。2006年度,“新世界二期”项目和“一里洋房”项目累计实现销售收入12287.53万元。

烟台华联发展集团股份有限公

司2006年年度财务报告经武汉众环会计师事务所有限责任公司审计,合并报表净利润达到2605.24万元,扣除非经常性损益后的净利润为664.52万元,2006年年度末股东权益为9836.82万元。武汉众环会计师事务所为该

公司2006年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。2月12日,\*ST烟发根据有关规定,向上交所申请撤销对公司股票交易实行退市风险警示及其他特别处理,现已获批。

## 广州药业母公司 减持5.97%股权

□实习记者 贺宁

广州药业今日发布公告称,公司昨日获悉,控股股东广药集团质押给北城农信社和白云农信社的有关股份中合共4839万股的有限售条件股份(约占广州药业总发行股本的5.97%)已被广东省广州市中级人民法院裁定过户予北城农信社与白云农信社。该等股份的过户手续已于2007年3月23日办理完毕。自该日起,广药集团持有广州药业的股权比例自约56.84%减至约50.87%,而北城农信社和白云农信社则合共持有广州药业约5.97%的股权。

## 天威保变子公司 一块土地拍卖成功

□本报记者 袁小可

天威保变今日发布公告称,天威保变(合肥)变压器有限公司是公司的控股子公司,天威保变持有其70%的股权。2007年3月28日,在安徽盛世佳拍拍卖有限责任公司的拍卖会上,天威保变原持有的“合肥市W0701号地块国有土地使用权”约140.54亩土地,以每亩241万元人民币的价格拍卖成功,总成交额33870.14万元,已签订了拍卖成交确认书。经公司财务部门初步核算,该土地拍卖成功后可增加天威保变2007年合并报表中资本公积约7880万元。

## 交大科技签署 代理出口销售协议

□实习记者 贺宁

本报记者 袁小可

交大科技今日发布公告称,近日,公司与云南云机集团进出口有限公司签署代理协议,由进出口公司代理交大科技部分机床产品的出口。

根据协议,交大科技给予进出口公司在巴西市场的独家代理权,由进出口公司购买交大科技产品向海外市场出口销售,进出口公司代理交大科技部分卧式铣镗床、数控卧式铣镗床、数显坐标镗床及数控坐标镗床的出口销售。

## 湘潭电化 工业污水直排湘江

(上接 B1 版)

环保问题事关可持续发展全局,也是悬在每家企业头顶上的达摩克利斯之剑。湘潭电化在可能面临严厉查处的同时,也给资本市场的投资者带来了巨大的或有风险。

记者在采访中获悉,湖南省人民政府批准实施的《湖南省2005-2007年环境保护三年行动计划》中明确要求,湘潭电化必须在2006年底以前完成含锰废水处理二期工程,实现含锰废水达标排放。但事实上,公司在2006年12月才与湖南永清环保技术公司签订二期(含锰废水处理)工程设计合同。看来,湘潭电化真正解决工业污水排放问题还遥遥无期。

## 软件公司有望拔得利润增长头筹

□本报记者 袁小可

随着年报披露高峰的到来,各行业利润增长等评估指标排序也渐显雏形。

据天相数据统计,截至2007年3月28日,共有553家上市公司披露了2006年度报告,占上市公司总数的38.46%。加权每股收益为0.2586元,同比增长41.39%,净资产收益率为11.73%,同比增长35.34%。其中,97.29%的上市公司实现盈利,80.29%的上市公司净利润同比增长,税后利润合计同比增长57.18%,而增长最快的三个行业分别是软件及服务、农业以及汽车及配件。

### 软件业盈利能力增强

位居第一的软件及服务业务的表现颇为抢眼。数据显示,加权平均后,该行业2006年主营业务利润增长率为27.46%,主营业务利润率31.50%,税后净利润增长率为1622.59%。券商研究员表示,随着2006年以来国家政策面以及软件行业内的变化,我国软件企业盈利能力已经好转,“十一五”期间,我国软件企业还将面临较好的发展机遇。

信产部数据表明,2006年中国软件行业销售收入为4800亿元,同比增长23.1%,而软件企业数目为12374家,同比仅



增长6.1%。国金证券研究员朱亮表示,由于前几年软件行业利润率的下滑,不仅减小了对新加入者的吸引力,且将一些小企业、综合能力较差的企业淘汰出去,这对于今后存续软件企业的健康发展营造了一个好的环境,同时,客户的成熟、更看重产品服务的质量以及弱势企业的出局,使得“价格战”局面得以缓解。

### 新兴市场需求旺盛

朱亮认为,“十一五”期间

中国软件产业面临最大的发展机遇当属离岸软件外包、3G和中小企业信息化三个方面,但由于3G建设高峰期在2008、2009年,且前期以网络建设为主,因此对于软件企业来说,3G对收入的较大贡献也将在2008年以后体现,近期更看重软件外包和中小企业信息化两个主要投资方向。

软件业中,软件与服务市场正继续保持快速平稳发展态势。光大证券研究员殷鸣表示,结构上看,2006年1至11月软件服务收入648亿元,同比增长32.2%,是软件产业中增长最快的部分,占软件行业收入的比重也上升2个百分点,且由于软件外包行业发展势头较快,带动了软件服务收入的高速增长,同时随着软件出口、外包服务相关政策的陆续出台以及相关配套服务的逐步完善,软件服务业务的比重有望继续提升。系统集成收入913亿元,同比增长23.3%。

### 成长性公司备受青睐

作为一种新兴的业务模式,软件及服务提供专业产品及服务,代表了软件产业链分工细化的趋势,市场需求十分可观,而成长性较好的公司成为行业新宠。

已发布2006年年报的几家龙头企业业绩表现不俗。2006年东软股份实现主营业务收入17.2亿元,同比增长52.58%。实现净利润1.4亿,同比增长38%,

专业服务保持较快增长,专业服务收入为20674万元,同比增长61.38%,专业服务业务占公司主营业务的比重上升至12.01%。

殷鸣表示,东软集团2006年以1.01亿美元的外包收入,60.5%的增长率,7.1%的市场份额,继续稳居中国外包第一的宝座,东软股份完成整体上市后,东软集团将成为国内软件外包行业的龙头,预计未来公司的出口外包业务将实现高速增长,将由传统的系统集成商向IT服务提供商转变,提供整体的服务解决方案和服务外包。

恒生电子2006年共实现实现主营利润1.59亿元,同比增长33.6%,实现净利润4191万元,同比增长613.13%,公司出口外包业务发展形势良好。殷鸣认为,近年来该公司的软件外包出现高速增长,已经成为重要的利润来源,预计出口外包业务未来在良好的产业环境下,随着该公司开发规模的扩大将取得比较好的增长。用友软件2006年实现主营业务收入9.76亿元,同比增长11.45%,实现净利润1.73亿元,同比增长75.43%。

殷鸣表示,用友软件是国内上市公司中少有的真正意义上产品型的软件企业,持续推出新产品是公司获得稳定成长的关键,新产品U870和U9上市将对该公司ERP业务的增长起推动作用。

8.84亿元、15.88亿元和18.86亿元。

据了解,公司的实际控制人——中国电力投资集团有限公司在内蒙古境内拥有中国霍煤集团、白音华煤电有限责任公司、通辽发电总厂、通辽热电厂、赤峰热电厂和赤峰四期,共计有4座千万吨级露天矿、电解铝总产能达36万吨,电力总容量为180.9万千瓦。截至2006年底,累计在内蒙古完成项目投资145.5亿元,全年实现利税18.49元。截至目前,加上霍林河露天煤业,中电投集团旗下已有6家上市公司,其余5家分别是香港上市公司中国电力、沪市上市公司九龙电力、上海电力、深市上市公司吉电股份和漳泽电力。

## 东风汽车主产品产销再续升势

□本报记者 王宏斌

2006年,东风汽车各主要产品产销继续保持攀升态势。今日公布的2006年年度报告显示,公司去年全口径销售汽车12.62万辆,同比增长17.46%,其中轻卡销售达到10万辆,同比增长22.05%。发动机销售则达到9.63万台,同比增长12.06%。该公司2006年实现净利润4.34亿元,比上年增长10.27%。东风康明斯发动机有限公司及郑州日产汽车有限公司对公司净利润起到主要支撑作用,两者贡献度分别达到42.28%和13.89%。

去年全年,该公司有八大“亮点”:一是在控股公司“东风有限”商用车市场下滑,发动机需求量减少的不利局面下,公司发动机业务不断扩大非东风商用车取得明显成效,其销量比例约占50%。二是2004年收购的郑州日产已迅速成为公司的重要利润来源,去确保了年度目标的完成。三是公司轻型商用车毛利率稳步回升。由于受行业竞争、产品规模以及结构等因素影响,公司该项业务过去利润率一直

不太理想,不过继2005年回升以来,去年轻型车主营业务利润率达到了9.75%,比上年增长2.34%。

业内人士分析认为,东风汽车今年还会有几大“看点”:一是公司提出构建“1+4+1”的汽车事业战略格局,所谓“1”指轻型载货汽车事业,“4”指工程车事业、旅行车事业、海外出口事业、常州东风(皮卡、微型)事业,“1”指郑州日产事业。二是在发动机方面,随着东风康明斯L系列柴油发动机的推出,公司将实施多元化市场战略,努力开拓非东风市场和商用车市场,以技术领先优势保持国内主要柴油发动机制造商地位。三是在汽车新品方面,公司将主要有MPV产品和高档轻卡产品投放市场。

记者还获悉,东风汽车今年轻型商用车产销将挑战15万辆;2009年,公司成立10周年之际,产销挑战20万辆,销售收入突破160亿元;2011年产销实现30万辆,销售收入将达到250亿至300亿元,从而最终将公司打造成为专业化、规模化、国际化的轻型商用车公司。

## 九龙电力双主业拉动业绩增长

□本报记者 王屹

重庆九龙电力今日公布了2006年度报告。数据显示,报告期内,公司共实现主营业务收入23.21亿元,利润总额1.17亿元,均较上年同期大幅增长了七成以上;净利润在核销了重庆网通信息港计提的2835万元投资减值准备后仍同比上升了25%,若扣除这一因素影响,实际公司的业绩增幅应在70%以上。

据九龙电力介绍,2006年公司在经营中面临着市场竞争日趋激烈和电煤涨价、生产成本居高不下两大不利因素。在这种情况下,公司一方面通过加强安全管理,积极落实国家煤电价格联动政策执行到位,拓展新的煤源点,稳步开拓电力市场,提高

发电量;另一方面大力发展环保业务,在保持现有脱硫市场份额的基础上,不断拓展经营范围,积极探索脱硫、水处理、核废料处理等环保业务。年报显示,报告期内公司共发电46.05亿千瓦时,同比增长了56.15%,占到了整个重庆电网销售电能的145.3%左右;另外,下属控股子公司中电投远达环保工程有限公司的各项环保工程业务也进展顺利,年内共建设完成了11个电厂22套FGD装置,主营业务收入达112,322万元,利润总额4590万元,较上年同期增长了46.23%,这也使得环保业务的利润已占到了公司利润总额的39.32%。正是依靠了电力、环保两大主业的“双丰收”,公司才能在2006年的严峻形势下仍取得了效益的较快增长。

## 光明乳业倾力打造高端新产品

□本报记者 葛荣根

光明乳业历时3年自主研发成功的一款高端功能性酸奶,于3月28日由公司总经理郭本恒亲手揭开面纱。这款神秘新品被正式命名为“畅优”,光明乳业为此在上海大剧院举行了隆重的发布会。据悉,“畅优”即日起将率先在华东地区上市,此后将陆续登陆全国其他城市。

据介绍,“畅优”是光明乳业自主创新的高端功能性酸奶,其科技含量足以与全球化的国际品牌同台竞技。“畅优”专为18到45岁的现代都市人群研发,因富含光明乳业独创的B+100益生菌,使得其“调理胃肠道功能”非常突出,它是光明乳业今年重点培育的“明星”产品之一。光明乳业已开始着手向国家食品药品监督管理局申报保健食品。“畅优”将与高端鲜奶“优倍”、高端常温奶“优+”一起,进一步共同完善光明乳业的高端产品线。此后光明乳业高端阵营还将继续添加降血压酸奶、降血脂酸奶、降血糖牛奶等新军。

郭本恒介绍说,从当年上市新品中重点培育、打造“明星”

产品,是光明乳业坚持多年的产品策略。自2000年以来,光明乳业每年总有几个新品在市场中表现尤为出众,成为熠熠生辉的“明星”。光明“健”字号芦荟酸奶、大果粒酸奶、高钙牛奶、活力e+酸奶等等在上市当年均成为“明星”。2006年光明乳业的“星”运动同样结出硕果,已获“健”字号AB100益生菌优酪乳、“优倍”和“优+”三款新品上市不久就跻身“明星”产品行列。因此,郭本恒对“畅优”这款自主创新的高端酸奶成为2007年的“明星”充满信心。

市场数据显示,多年来光明乳业在新鲜乳品市场一直牢牢掌握着霸主地位,在科技含量和产品附加值更高的酸奶市场更是如此。根据AC尼尔森数据,截至2006年上半年,光明牌新鲜奶在全国占有率为35.4%,光明牌新鲜奶全国市场占有率18.1%,均排名第一。也正因此,在中国乳业价格战硝烟弥漫的背景下,光明乳业多年来依然可以保持相对较高的毛利率。“畅优”作为光明乳业2007年新品战略打头阵的高端功能性酸奶,业内分析人士表示,十分看好其在细分市场中的前景。

## 中科英华与西部矿业战略合作

□本报记者 袁小可

中科英华与西部矿业集团有限公司于2007年3月28日签订了战略合作协议。

中科英华今日发布公告称,根据公司以矿产资源(含石油)产业为依托,以资源的深加工技术为核心,以电力、石油、电子、汽车等支柱性行业为服务对象的发展战略,公司与西部矿业签订了战略合作协议。根据协议,西部矿业与中科英华以共同出资的方式在西宁(国家级)经济技术开发区四川工业园区设立一家以生产电解铜箔为主业的

企业,合资建设年产1万吨的铜箔项目,新设公司首期注册资本3000万元,其中西部矿业持股40%、中科英华持有60%。中科英华将在西宁(国家级)经济技术开发区甘河工业园投资建设年产5万吨的无氧铜杆生产项目,西部矿业是否参股及双方持股比例将另行协商确定。此外,为保证上述合资项目的资源供给,将由中科英华参股一家由西部矿业控制的与双方合作规模相匹配的铜矿,铜矿开发项目由西部矿业控股(持股比例为60%)、中科英华参股(持股比例为40%)。

## 内蒙古今年“IPO第一单”厚积薄发

□本报记者 贺建业

内蒙古IPO终于实现了自去年以来的突破。霍林河露天煤业股份有限公司首次公开发行股票7800万股A股,占发行后总股本(65418万股)的11.92%。

据该公司3月29日公告,本次发行采用网下向询价对象询价配售和网上向社会公众定价发行相结合的方式,其中网下配售不超过1560万股。本次网下发行不再进行累计投标询价,公司将于3月30日至4月3日期间进行初步询价及现场推介,4月5日公告发行价格。

该公司位于内蒙古东部通辽市霍林郭勒,前身为霍林河矿

务局,始建于1976年,是我国第一个自行设计、施工的千万吨级大型现代化露天煤矿、国有大型企业。作为国内五大露天煤矿之一,公司主要从事煤炭产品生产、加工和销售,生产工艺为露天开采,主要产品为优质褐煤,平均发热量为3100大卡/千克,具有低硫、低磷、高挥发分、高灰熔点的特性,符合环保要求,主要用作电厂燃料。公司褐煤主要销往内蒙古东部、辽宁省、吉林省地区内按照褐煤理化指标设计或可掺烧褐煤的电厂。

该公司的上市一直为市场所关注和期待。霍林河露天煤业公司是在2001年由霍煤集团为主发起人,联合10家股东共同发起设立股份有限公司,2002年

正式挂牌运营,2003年开始正式准备上市,2004年已经过会;期间由于公司实际控制人发生了相应的变更(中电投重组霍煤集团)等原因,IPO工作静候至今。

资料显示,霍煤集团更名为中电投霍林河煤电集团有限责任公司后,目前注册资本为33亿元,2006年中电霍煤集团总资产1749303万元,净资产566866万元,净利润45071万元。本次发行前,中电霍煤集团持有公司80%的股份,发行后中电霍煤集团持股比例为70.46%,仍为公司绝对控股股东。据公司方面介绍,近年来公司发展迅速,2004年、2005年、2006年煤炭生产分别达到1237万吨、1748万吨、2060万吨,主营业务收入分别为

8.84亿元、15.88亿元和18.86亿元。

据了解,公司的实际控制人——中国电力投资集团有限公司在内蒙古境内拥有中国霍煤集团、白音华煤电有限责任公司、通辽发电总厂、通辽热电厂、赤峰热电厂和赤峰四期,共计有4座千万吨级露天矿、电解铝总产能达36万吨,电力总容量为180.9万千瓦。截至2006年底,累计在内蒙古完成项目投资145.5亿元,全年实现利税18.49元。截至目前,加上霍林河露天煤业,中电投集团旗下已有6家上市公司,其余5家分别是香港上市公司中国电力、沪市上市公司九龙电力、上海电力、深市上市公司吉电股份和漳泽电力。