

泰国酒业大王欲饮古井贡

□本报记者 初一

古井贡酒或将迎来泰国最大的酿酒企业——泰国酿酒(ThaiBev)的入主。

从1月15日起停牌的古井贡酒今日宣布,其控股股东古井集团100%国有产权转让评标于4月10日结束,IBHL被确定为中标候选人,而IBHL是泰国酿酒在香港的控股子公司。

古井贡酒表示,合肥市产权交易中心已向IBHL发出中

标候选人通知书,目前IBHL与亳州市国资委就古井集团100%国有产权转让事宜正在进行商务谈判,公司股票复牌时间将根据商务谈判的进展情况另行公告。

这已是亳州市国资委今年以来对古井集团股权的第二轮招标了。2月15日结束的第一轮招标,没有产生合格的中标候选人。第一轮招标流标,与转让条件较为苛刻不无关系。亳州市国资委要求意向受让方有相当

的实力,在资产规模、盈利能力、品牌保护等方面进行了高门槛限定。此外,古井集团的挂牌底价达10.8亿元,较账面价值高出3个多亿。经审计,截至2006年6月30日,古井集团资产总额145516.6万元,净资产75313.78万元。而评估报告显示,截至2006年6月30日,古井集团资产总额176573.88万元,净资产107976.86万元。挂牌底价最终以评估净资产为准,确定为10.8亿元。

此次IBHL能被亳州市国资委看中,其背后泰国酿酒的实力是关键。于去年5月在新加坡证券交易所上市的泰国酿酒,占据着泰国60%的市场份额,是该国最大的酿酒企业。

泰国酿酒创始人苏旭明素有“泰国酒业大王”之称,他为自己的啤酒取名Chang,它在泰语中是大象的意思,寓意着公司能像大象那样发展壮大。资料显示,泰国酿酒年销售额超过24亿美元,但其中绝大

部分由国内市场贡献,因此这位“泰国酒业大王”希望在海外市场也能有出色的表现。

泰国酿酒执行副总裁、苏旭明之子苏华荣在接受中国媒体采访时曾表示,他们对中国市场的研究显示,中国啤酒市场的竞争格外激烈,所以会选择烈酒这一块进入中国市场。对于有备而来的泰国酿酒,中国十大白酒之一的古井贡酒或许将成为其进军中国市场的桥头堡。

沈阳机床 拟增发1.2亿股

□本报记者 初一

沈阳机床4月12日通过董事会决议,拟增发不超过1.2亿股A股。此次增发将采取网上、网下定价发行的方式,发行价格不低于公告招股意向书前20个交易日公司股票均价或前一个交易日的均价。募集资金计划为:投资约8.8亿元用于建设公司高档数控机床生产基地;投资约1.6亿元用于公司功能部件产业园改造项目;约3亿元用于补充公司流动资金。以上项目全部实施共需投入资金约13.4亿元。

东方铝业 与多晶硅项目无关

□本报记者 初一

针对一些机构在网上发表分析文章,描述多晶硅项目将成为公司未来经济增长点,东方铝业今日发布公告声明,多晶硅项目系宁夏东方有色金属集团有限公司投资参股的一个产业项目,并非上市公司的投资产业项目,与其没有关系。

对于公司投资的海绵钛项目,东方铝业预计该项目将于2009年7月建成投产。

据该公司公告,其2006年一季度每股收益0.025元,预计今年一季度增长幅度不会超过50%。此外,其原控股股东宁夏有色金属冶炼厂进入注销程序,原实际控制人宁夏东方有色金属集团有限公司将成为控股股东,相关股权过户手续正在办理过程中。

驰宏锌锗一生产区 停产例行检修

□本报记者 陈建军

驰宏锌锗今天刊登公告说,由于冶炼及化工生产工艺和生产装置的要求,一般需每年停产一次进行例行检修,以保证生产装置的安全运行。因此,公司从昨日开始对曲靖生产区锌冶炼18万吨/年硫酸系统进行全面检修,本次检修时间预计不少于20天。停产期间,硫酸生产产量将减少10400吨左右,且由于沸腾焙烧炉的停产,将增加外购锌金属量5000吨左右。

锌业股份 第一大股东抛售解禁股

□本报记者 初一

在原非流通股解禁当日及次日,锌业股份第一大股东葫芦岛锌业厂通过二级市场抛售1499.85万股,占锌业股份总股本的1.35%。

据锌业股份公告,葫芦岛锌业厂抛售的平均价格为每股13.7元。锌业股份昨日收市于13.9元,涨0.65%,该股今年累计涨幅达150%。

葫芦岛锌业厂原持有锌业股份限售股份4.79亿股,今年4月10日抛出上市流通5550.67万股。在抛出1499.85万股后,还持有4.64亿股,占公司总股本的41.82%。

增幅1850%:稀土高科为何这样火

□本报记者 田露

稀土高科昨日公布其2007年一季度业绩将同比增长1850%以上,此消息意味着公司将一举在三个月内实现去年全年净利润的八成!是什么因素导致稀土高科的业绩如此暴增?昨日,记者通过与稀土高科相关人士及行业分析人士进行交流后感觉到,稀土高科目前呈现的闪亮业绩,既是行业景气状况的表现,也是公司积极提升市场影响力和创新营销政策的主观性结果。

稀土高科昨日公告称,公司预计2007年1月至3月的业绩同比上升幅度在1850%以上。记者注意到,上年同期,公司净利润为328.55万元,每股收益仅为0.008元。尽管去年基数不高,但在增长十八、九倍的情况下,一季度净利润将能达到6000多万元,而2006年全年,其净利润为7905.9万元。

稀土高科2006年的业绩就已出现大幅增长之势,该年度可以说是公司的经营转折之年。公司全年实现主营业务收入13.3亿元,同比增长50.77%;净利润为7905.9万元,同比增长505.87%,经营活动产生的现金流量净额也翻了一倍之多。实际上,一些研究员从2006年第三季度起就对稀土高科高度关注。一位有色金属行业的研究员对记者表示,稀土高科去年三季度末时,每股收益尚只有0.087元,再过了一个季度,全年的每股收益就达到了0.196元,这还是第四季度公司进行了较大金额的计提之后。显然,稀土高科的经营发展从那时起,就已经进入了快车道。

稀土高科的一位内部人士昨日对记者表示,公司一季度业绩能出现这样迅猛的增长,是各方面因素综合的结果。该位人士表示,随着国家总体经济的发展,公司明显感到了市场需求的增长,不仅钨、钼类产品需求强劲,而且钨、钼类以前不太好卖的稀土产品,现在感觉在市场方面努力,也好卖了。举个例子来说,公司钨、钼类产品每月的



产量相比几年前可以说翻了一倍,但现在不仅不能卖出去,而且还能逐月消化以前的库存。而对于一向抢手的钨、钼类稀土产品,稀土高科则使出了“绝招”:从去年第四季度起,公司开始实施“以货易货”政策,即公司每提供给下游客户100吨的稀土精矿,客户必须返还一定量的氧化钨或者氧化钼。

华泰证券的研究员刘敏达昨日对记者表示,虽然稀土高科的混合稀土精矿中,钨、钼只占到20%的含量,但钨钼产品价格最为昂贵,贡献了稀土高科近八成的销售收入。所以,钨钼产品其实是稀土高科的主要产品。稀土高科目前执行的“易货政策”,可以说是使下游客户成为它的代理加工商,只能获得少量的加工费用;同时氧化钨、氧化钼产品集中到稀土高科手里,更加强了上市公司对市场的控制力。当然,这也只有稀土高科这样拥有资源优势,控制着稀土精矿资源的公司才能做到的。

此外,稀土高科对于稀土精矿的供应也开始采取了明显的限量投放策略。据了解,这方面的措施是:稀土高科根据客户的需求情况,一般只提供75%左右的稀土用量,以保持稀土产品的市场价格。一些业内人士介绍,稀土行业在2005年前曾一度出现全行业的低迷情况,主要原因与一些

中小矿山的无序开采和盲目扩张冶炼产能有关。一段时期中,稀土原料及初级产品供大于求,造成价格大幅下滑,廉价出口国外,资源严重浪费。为此,2005年开始,国家出台了一系列对稀土行业的整顿和保护性政策,国家发改委提出自2007年起对稀土生产实行指令性计划,加强总量控制。在这一过程中,一些稀土产品,尤其是钨、钼等产品出现了价格大幅攀升。稀土高科可以说在这种行业转折的背

景下,利用其行业龙头的地位,加强资源控制,以提升公司的业绩。

不过,在稀土产品价格日益攀升的行情下,不少观察人士担心的,是稀土高科管理层能否抵制短期资源套现的诱惑,坚持限量保价战略,来维护这一行业回暖局面,以利于公司长期发展。对此,昨日记者与公司相关人士交流时,该位人士表示:稀土高科一定会坚定地明确地执行这一策略,保证公司长远的业绩增长。

■行业描述

钨、钨、钨、钨、钨,这些稀土元素对于普通人来说遥远而陌生。其实,“稀土就是一种工业味精。”昨日,一位业内人士提供了这种形象的解释。据了解,稀土原料经过提炼之后,可以应用于一些科技产品中,大大改善产品的性能。目前,中国是全球最大的稀土生产国,其中包头白云鄂博稀土产量占全国总产量的40%以上,稀土高科也成为国内稀土行业的龙头企业。以公司2006年13.3亿元的主营业务收入来说,许多南方的稀土企业一两个亿的销售收入远远无法与其较量。公司对稀土定价的话语权也由此可以体现。

■研究员观点

华泰证券有色金属行业的研究员刘敏达表示,稀土价格去年以来的快速上涨,最主要的推动力来自于下游磁性材料行业对于钨钼稀土产品的需求,而磁性材料则是被下游的电子元件行业景气周期所推动。在他看来,稀土行业很有可能还是一个景气周期的起点,目前钨钼产品的价格每吨达18、19万元左右,离1998年历史高点时期一度达到的每吨30多万元还有相当距离。稀土高科今年业绩爆发性的增长显然也具有极大的可能性。

■连线

新希望:收购千喜鹤 做奥运文章

□本报记者 陈伟

新希望日前宣布,公司近日与北京千喜鹤食品有限公司所有股东签订增资协议,公司出资7290万元单方面对千喜鹤进行增资扩股,使公司持有千喜鹤10190万股,占千喜鹤注册资本的60%。公司控股千喜鹤的何在?此举将会给公司带来怎样的利益?记者为此采访了公司董事会秘书向川。

记者:公司去年底就与千喜鹤签订合作协议书,并受让刘廷云所持千喜鹤2900万元股权,现在又增资扩股,使千喜鹤的股本增至16000万元。

公司为何如此看好千喜鹤?向川:千喜鹤是一家食品与餐饮综合性民营企业,是北京市肉食品定点供应企业和部分军事院校肉食品定点供应企业。2002年,千喜鹤在北京平谷兴建了大型屠宰与肉制品加工厂,屠宰能力达到每年180万头。由于生猪来自定点养殖基地和专门经纪人收购,生产体系引进德国BANSS以及韩国等世界先进设备,加上严格的管理制度,千喜鹤产品质量优良,在奥运会肉类产品供应竞标中一举中标,成为2008年北京奥运会冷鲜肉以及肉制品独家供应商。由于千喜

鹤扩张很快,发展需要资金的支持,新希望对其增资扩股,意在做大做强千喜鹤。

记者:千喜鹤下一步有何发展计划?

向川:一是做大做强产能。千喜鹤屠宰业务现有北京、河北南官以及沈阳三个工厂,计划将在长三角投入三个深加工项目,预计新项目将在今年下半年开工,2008年建成,2009年产生规模效益。届时,千喜鹤生猪屠宰量将达到每年600万头,深加工产品达到18万吨。二是积极扶持千喜鹤成为高低温肉制品专门供应商,形成千喜鹤的品牌影响力,并提高利润率。

记者:收购千喜鹤,对新希望有何意义?

向川:可以整合新希望股份公司的产业链条。由于过去饲料、肉制品业务分散在新希望股份公司和集团中,收购千喜鹤后,新希望股份公司将打通“饲料—养殖—屠宰与深加工”的产业链条,以新希望股份公司为平台实现一体化农业产业链经营,这将使新希望饲料销售稳定增长,也可以使屠宰加工业务具有稳定和高质量的生产来源,产业转换成本大大降低,公司的业务将由目前的饲料、乳业转变为饲料、乳业和屠宰加工。

金种子一季度预增150%

□本报记者 张侃

今日金种子发布公告,称初步测算,2007年第一季度净利润比上年同期增长150%以上,而公司不久前也预告了2006年全年净利润比上年同期增长150%以上(上年同期净利润为588.26万元)。

公告显示,公司业绩增长的原因主要是,公司实施营销机制创新及产品结构调整,中高档产

品比例有较大提高,推出的高端品牌种子酒,市场销售良好,增长势头强劲。

去年,金种子子公司借股改重新布局,收缩战线,把主要精力放回主业白酒上。去年以来,公司推出了中高端白酒品牌——恒温窖藏三秋、柔和种子酒,市场开局良好,销售成火爆形势。据公司人士透露,该两种产品已在安徽多个中等城市被市场列为销售第一品牌。

*ST东源参与竞买银海租赁股权

□本报记者 王屹

日前,重庆银海租赁有限公司30%股权在重庆联合产权交易所挂牌转让,参考价格人民币5940万元。公司今日公告称,董事会决定参与竞买。

据知情人士透露,*ST东源昨日下午4点半到重庆联合产权交易所投标,但到底总共有多少家机构会参与角逐银海租赁这30%的股权,目前还不清楚。但若只有东源一家参与,则股权会以协议转让的方式过户到公司名下;而如果有两家以上的参与者,则将通过竞价拍卖的方式决定其归属。

资料显示,银海租赁成立于2005年12月31日,注册资本1.8亿元。股权结构为重庆渝富资产经营管理公司持股58.33%,重

庆市公共交通控股(集团)公司持股25%,重庆机电控股(集团)公司持股16.67%。三大股东均为国资背景,特别是控股股东重庆渝富,其本身还是*ST东源的实际控制人。据一位接近银海租赁的人士介绍,该公司现已获得融资租赁业务资质,是商务部、国家税务总局确认的全国第二批融资租赁试点企业之一。但目前经营业务尚未正式开展起来。不过*ST东源认为,“融资租赁业务行业独特,具备发展潜力。若公司取得上述股权,融资租赁业务将成为公司的重要业务之一。”

此外,公告还披露,公司拟在重庆市北部新区高新园星光大道天王星商务大厦购买公司办公用房,购买总价不超过人民币1000万元。

■今日报看点

东方电子被诉赔偿4.4亿

年报被出具非标意见

□本报记者 何军

东方电子今日披露的年报显示,截至2006年12月31日,公司因涉嫌虚假陈述而引起的民事诉讼案件,法院已受理民事起诉状2716份,标的金额为44242万元,该案件正在审理过程中。控股股东承诺将其合法持有的不超过公司6021.12万股股份承担中小股

民诉讼调解协议和/或撤诉安排中约定的需要向适格原告履行65%的责任,由于该案件的复杂性,公司未估计预计负债。因为这一或有事项,东方电子2006年年报被山东正源和信有限责任会计师事务所出具了带有强调事项段的无保留意见的审计报告。

虚假陈述而引起的民事诉讼案件,根据青岛中院通知,截至2006年12月31日法院已受理民事起诉状2716份,涉及的股民数量为6989人(含公民、法人及其他组织),标的金额为44242万元,该案件正在审理过程中。控股股东承诺将其合法持有的不超过公司6021.12万股股份承担中小股民诉讼调解协议和/或撤诉安排中约定的需要向适格原告履行65%的责任,由于该案件的复杂性,公司未估计预计负债。因为这一或有事项,东方电子2006年年报被山东正源和信有限责任会计师事务所出具了带有强调事项段的无保留意见的审计报告。

海螺水泥净利润增长逾250%

□本报记者 张侃

海螺水泥今日公布2006年年度报告。报告期内,公司实现主营业务收入152.46亿元,净利润14.28亿元,同比分别增长408.3%和250.94%。每股收益达到1.18元。

公司取得大幅度的业绩增长,一是得益于宏观面的改善。2006年全年,全社会固定资产投资同比增长24.5%,国家还确定了以海螺水泥为首的12家全国性大型水泥企业为国家重点支持工业结构调整的企业,在项目核准、土地审批、信贷投放等方面给予优先支持,鼓励这些企业收购、重组、联合,以提高生产集中度,优化资源配置。

面对这样的发展机遇,2006年,海螺水泥原有产能得以充分发挥,同时,各项在建工程进度顺

利,按期建成投产,并迅速达产达标。年度内共有5条日产5000吨熟料生产线和12台水泥磨机先后建成投产并迅速达产达标,尤其是华南区域增量明显,产量较上年增长约200%。报告期内,海螺水泥共计生产熟料6036万吨,同比增长32%;生产水泥5693万吨,同比增长40%。

报告期内,公司华南发展战略的实施卓有成效,与华东的“1+1”型战略形成了庞大的市场网络体系和物流供应体系。公司抓住固定资产投资增长以及“新农村”建设的市场机遇,继续加大重点工程及农村市场的拓展力度,市场份额稳步提升,市场控制力进一步增强。同时,国际市场需求旺盛,海螺水泥出口水泥和熟料1396万吨,较上年增长66%,出口比重继续增长,约占公司销售额的22%。

韶钢松山实现净利润4.16亿元

□本报实习记者 成丽丽

韶钢松山今日披露的公司年报显示,2006年共实现主营业务收入124亿元,同比增长16.86%;实现净利润4.16亿元,同比增幅达205.93%;每股收益则达到0.3元,同比上涨了205.81%。

2006年,韶钢松山共产钢426万吨,同比增长20.65%;生产生铁418万吨,同比增长29.31%;生产钢材407万吨,同比增长19.86%。同时,公司全年销售钢材422万吨,同比增长28.27%。此外,虽然2006年钢材单价比去年下降了223元/吨,但钢材销售单位成本比去年下降了311元/吨,

致使销售毛利率有所上升。

同时年报提示,虽然2007年钢材消费市场仍然看好,但公司仍存在成本上升的压力。由于高度依赖原燃材料资源,进口铁矿石和煤电油运等价格的上升都将影响公司的经营业绩。预计2007年这些原燃材料的价格会继续在高位徘徊。为此,公司表示,今年将提高国产矿使用比例,以替代高价进口矿。2007年,公司预计将产钢460万吨;产铁430万吨;产钢材435万吨;实现主营业务收入126.7亿元。

此外,2006年公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税)。