

试水联体经营 苏宁挺进红星美凯龙

◎本报记者 张良

时至今日,家电行业的竞争越来越依赖于经营理念的创新。昨日,国内家电连锁巨头苏宁电器在沪宣布,上海苏宁将携手红星美凯龙于12月30日在上海开出家电家居联体经营店。据悉,上海苏宁已与红星美凯龙共同

签署了合作备忘录,双方将在筹建选址、客户开发、消费模式、服务配套等领域合作试水,并拟定在今年底及2008年携手开设多家联体经营店。

据了解,苏宁与红星美凯龙的联体店采取的是SIM(SUNING IN MACALLINE)店中店模式。其实店中店的运用在家电业早已不是新鲜

事,在上海中山公园的苏宁苏宁路店、浦东新上海商业城的苏宁浦东第一店,已经有索尼、中移动、迪斯尼、多样屋等品牌开设的店中店。不过,将家电与家居店设在一起将使消费者在苏宁与红星美凯龙的联体店内实现一站式采购建材、家具、电器、家饰用品等。

苏宁副总裁陆国胜告诉记者,苏宁与红星美凯龙的顾客群体具有很大的重合度,如空调、彩电、冰箱、洗衣机等传统家电的消费群体和建材类产品消费群体都隶属于“房产后消费”的家装族,双方顾客群的一致性带来客流的互补效应。同时经营特点的相似性和经营商品的错位性,使得

双方在市场拓展上成合力之势。业界人士分析认为,家电、家居行业联手开店,促进了双方供应链的整合,在给消费者带来便利的同时,也使得双方的联体店具备更强的竞争力和生命力,在日趋白热化的家电、家居行业不失为差异化竞争的一种有效方式。

河北举办第三次董监事培训班

◎本报记者 贺建业

河北证监局日前召开辖区上市公司董事、监事培训班,邀请证监会、交易所领导专家就《公司法》、《证券法》、公司治理、上市公司收购、再融资、信息披露、内部控制等政策法规进行了讲解,辖区37家上市公司的董监事近90人参加了此次培训。

河北证监局党委书记、局长高卫兵在培训班上指出,党的十七大明确提出要发展各类金融市场,这为资本市场的发展带来了新的机遇。大家要深刻领会会十七大的精神,抓住资本市场的发展机遇,把提高公司质量作为当前和今后一个时期的紧迫任务,不断完善公司治理结构,强化规范运作意识和责任意识,建立提高上市公司治理的长效机制;另一方面要充分利用资本市场的融资平台和并购重组平台做优做强。

高卫兵局长强调,各上市公司都应当认识到我国资本市场所处的阶段,自觉加强公司内部制度建设,提高法制意识和诚信意识。会议还向与会代表通报了明年的重点监管工作。

此次培训班是河北证监局近两年对董监事实施的第三次集中培训。与会董事、监事普遍认为,这次培训对于提高董监事自身的风险意识、自律意识和责任意识意义重大。

宁波海运子公司 投建高速公路通车

◎本报记者 陶君

宁波海运出资6.12亿元、持股51%的子公司宁波海运明州高速公路有限公司投资建设的宁波绕城高速公路西段项目,日前通过竣工验收并将于2007年12月26日试通车。根据公司公告资料,该项目投资内部年收益率为10.8%,而股东投资年收益率高达23.24%。

据了解,该高速公路将与明年建成通车的杭州湾等数条高速公路相连接,宁波绕城高速公路西段总长42.135公里,项目总投资约43亿元人民币,主要功能是服务于过境、疏港和城市出入境交通,是宁波市“一环五射”高速公路网(其中的“五射”是指杭州湾跨海大桥南连接线、杭甬高速公路、甬金高速公路、甬台温高速公路和甬舟跨海大桥)的重要组成部分,也是市中心与外环各条高速公路互通和联系的纽带,在宁波市高速公路网中发挥着核心和枢纽作用。公司介绍说,宁波绕城高速公路西段的建成,使宁波海运形成海陆并举的“大交通”战略布局,对于优化公司的投资结构、壮大公司整体实力与规模,从而抗衡海运业的周期波动,增强企业的盈利能力和抗风险能力,促进企业持续稳定发展产生重要影响。

轴研科技 获商标节最佳展览奖

◎本报记者 周帆

记者从轴研科技了解到,日前,该公司在湖南长沙召开的2007中国商标节暨中外商标文化博览会,经2007年中国商标节组委会秘书处专家组认真组织评选,轴研科技荣获“2007中国商标节最佳展览奖”。

据公司介绍,本届商标节主题为“加强商标保护,促进和谐发展”。展会吸引了世界知识产权组织官员、世界各国的商标界人士,包括轴研科技公司在内的1200多家知名企业参展。本届中国商标节汇集了国内各行业协会、著名商标960多个,同台演绎商标文化,共同打造这场规模大、规格高的商标文化博览会。

济南轻骑定位兵装集团海外战略旗舰

◎本报记者 郑义

中国兵器装备集团入主济南轻骑(SST轻骑),济南轻骑在兵装集团庞大的摩托车集群中如何确立自身的市场定位,公司在兵装系未来的产业整合中又处于何种位置,不仅决定着轻骑未来的发展方向,也关系到兵装集团摩托车产业战略整合的成效。为此,记者采访了济南轻骑有关负责人。

主攻海外市场条件具备

据济南轻骑副总经理、董事会秘书吕来升介绍,兵装集团是中央直接管理的国有主要骨干企业之一,资产总额达千亿元以上,在摩托车、军品、汽车、光电产业上有着突出的整体优势和市场地位。作为摩托车行业的整合者,兵装集团拥有四家摩托车整车企业,其中包括三家上市公司,另外还拥有十余家摩托与零部件企业,集团摩托车产能已达600多万辆,居国内第一,也是世界上最大的摩托车生产企业。

吕来升认为,在如此庞大的产业规模之下,科学的产业布局和明确的市场分工,成为兵装系产业整合的战略内容之一。从企业产品品质、市场基础以及兵装集团的海外发展要求来看,济南轻骑未来一个时期在继续巩固、开拓原来拥有的华北、华东以及沿海一带市场的同时,将以区别于兵装系其他企业的差异化产品逐渐进入兵装系广阔的销售网络,并作为开辟海外市场的主力,担当起兵装集团摩托车海外发展战略的旗舰作用。

副总经理张洪波也表示,实施海外战略是兵装集团未来发展的必然趋势,而济南轻骑具有充当海外市场主力比较充分的条件。他介绍说,自本世纪初开始,济南轻骑布局海外主要在于高端市场,公司产品出口80%销往发达地区,其产品品质得到了海外高端认可。目前,济南轻骑共有70多款产品通过了全球不同国家的技术认证,其中有28款产品通过了欧洲EC认证,17款产品通过了美国DOT/



EPA认证,在国内摩托车行业中名列前茅。

张洪波称,济南轻骑这些优势是对兵装系摩托车产业的重要补充,也是兵装集团在开辟海外市场中所看重的重要因素之一。

融入兵装整体发展蓝图

据张洪波透露,兵装集团及其相关摩托车企业,近期以来一直对产业链的梳理、整体资源的整合及扩大海外市场进行着积极的探索。兵装集团在全球建立了30多个生产基地和营销机构,仅海外摩托车企业就有十余家,集团与80多个国家和地区有着销售网络和稳定的客户,这些客户、市场资源都将为济南轻骑进军海外市场的有利条件。

吕来升认为,济南轻骑可以借助兵装集团在国内外摩托车行业的影响及地位,借助兵装集团的品牌和技术,尽快发展壮大。摩托车70%至80%的零部件都需要进行采购,公司可借助兵装集团实行集中采购,规模化采购,获得最优惠的采购价格,充分享受规模效应带来的优势。在资金方面,兵装集团具备

巨大的信用价值,公司借助兵装集团良好的信用体系,为融入各类发展资金提供了更加有利的条件。这些因素将促使济南轻骑尽快发展壮大,并在国际市场上有所突破。

实际上,济南轻骑已在不断地融入到兵装系整体战略蓝图之中,为加快发展、拓展国内外市场进行着各项准备。据吕来升透露,公司现有生产基地规模已饱和,计划明年启动整体搬迁计划,新厂规划为年产100万辆计划,比现有规模增长近50%,同时搬迁也将为公司技术能力的大幅提升起到跨越式的重要作用。据张洪波介绍,公司与法国标致合资项目已进入试生产阶段,该项目设计为年产30万辆摩托车,预计明年1月下旬开始批量生产,产品线将能满足生产7至8款新产品的能力,届时将有力推动济南轻骑的全球化战略。

资源整合将是必由之路

据了解,作为我国摩托车行业的整合者,兵装集团已拥有300多亿元的摩托车产业资产,随着旗下企业市场定位的逐步明晰,其内部

资源整合与资本升值已成为需要尽快解决的议题。

对此,吕来升分析认为,兵装系内部资源整合是实现资源利用最大化的必由之路,也为避免同业竞争的有相关政策所要求,兵装集团技术能力的大幅提升起到跨越式的作用。张洪波认为,兵装系的资源整合计划涉及到很多方面,也是一项战略性任务,目前正在研究、探讨中,具体推出的时间尚不能确定,但做强做大上市公司的预期是明确的。

兵装系非上市资产究竟会注入哪个上市公司,其上市公司之间又将如何整合,公司有关负责人未能给出明确答案。但分析人士认为,在兵装系所属三家上市公司中,济南轻骑同时具备A、B股,为其间的整合提供了有利的股权调整条件。

中海油服揽下中东近亿美元陆地钻机服务合同

◎本报记者 徐玉海

中海油服昨日宣布,公司在利比亚与一家当地钻井公司合作赢得了4台陆地钻井服务合同。该合同的税后收入近亿美元。在合同期完成后,双方还可能就合同的延期展开新的谈判。

根据合同,中海油服将提供2台7000米和2台5000米钻机,同时提供数十名高岗位技术人员实施配套的管理运作。合同计划从2008年3月起陆续从中国动员钻机去利比亚作业,合同期限为三年。另外,中海油服正在就提供4台修井机服务与对方进行商谈。

中海油服副董事长、CEO兼总裁袁光宇表示,这是公司的首次海外陆地钻井合同,证明中海油服的一体化服务能力和国际化运营水平得到越来越广泛的国际认可。公司将以利比亚为新起点,逐步将更多的油田技术服务推向中东、北非及其他海外市场。

记者了解到,陆地钻机业务作为中海油服新的收入增长点,在国内市场也已取得突破。今年12月18日,中海油服的第一台7000米陆地钻机已成功在甘肃省环县开钻一口6000米高难度勘探井。

绵世股份抢占土地一级开发先机

◎本报记者 李和裕

近期《土地储备管理办法》的出台充分显示我国的土地供应正式迈入“储备管理时代”。业内开始将视线转向利润可观的土地一级市场,开发商争食土地一级开发这块大蛋糕的趋势愈发明显。绵世股份正是因为抢占了这个先机得到了资本市场的认同,一个以土地一级开发为主业的绩优地产公司,开始展现在投资者视野。

持续发展是关键

业内人士坦率地指出,一级土地开发商的业务模式核心就是企业垫资替政府办事。不过,钱虽赚得稳当,还得先判断我国一级土地开发业务是否具有可持续性,目前看来这个答案还是肯定的。资料显示,我国城市化进程明显加快,1978年到2006年的28年间,城市人口比例

从最初的17.92%提升到43.9%。改革开放较早的上海、广州等地区全权委托实力雄厚的公司去做土地一级开发的模式,也带来了示范效应。1992年以前,上海、广州等城市的土地一级市场的开发主角是地方政府,由于资金压力大,所以土地一级市场发展缓慢;1992年以后,上海、广州等城市迎来第二次发展机遇,地方政府开始从土地一级市场中脱离出来,全权委托实力雄厚的公司介入土地一级市场,地方政府同时也有更多的财政收入,促进了城市经济的快速发展。现在成都等二三线城市也采取了相同模式,为具备实力和经验的公司带来了新的机遇。

绵世股份借助子公司在土地一级开发市场的良好品牌,在成都连续参与了两个片区总计约4000余亩土地的一级开发。绵世股份借壳原中石化旗下的燕化高新而来,凭借旗下子公司从事土地一级开发,初显

其高速成长的势头;其整理开发的一级土地随着房价的节节攀升,招拍价也随之飙升,其最近一次拍卖以每亩1270万元、总成交价约16.94亿元拍出土地。资本市场对此迅速反映,在其后一个月时间,绵世股份股价最高涨幅也达到170%。

开始进入收获期

日益趋紧的货币政策必将对银行贷款有所抑制,如9月底出台的房贷新政、刚宣布提高的准备金率等,对房地产企业的融资和个人房贷的发放虽然都带有一定的负面影响。但对自有资金充足,且项目能够得到当地政府支持的绵世股份来说,业绩保持高速增长当然是必然。作为沪深两市唯一一家纯粹从事土地一级开发的上市公司,绵世股份开发土地所需现金流充沛,获利也十分丰厚。

其全资子公司成都天府新城

房地产开发有限公司与政府相关部门合作,在四川省成都市成华区保和乡进行土地一级开发工作。2007年5月25日,完成了项目二期开发117亩地块的拍卖工作,起拍价每亩200万元,拍卖最终成交价达每亩365万元,实现总收入4.27亿元。2007年9月19日,绵世股份再次发布公告,成功卖出上述项目的133亩土地,起拍价为每亩280万元,最终成交价为每亩1270万元。9月份的土地拍卖虽然还在进行成本核算,但收入可观不容置疑。虽然利润按结算确认时间需要3到6个月,但可以期待的是,其一级土地开发的可观利润,会让绵世股份“大放异彩”。

根据公司的公开信息显示,在同样地点还有约300亩已经整理的“净地”等待手续完备后进行“招挂拍”;其另一子公司中新绵世在成都郫县进行的一级土地开发进展顺利,很快也将进入收获期。

紫金矿业面值0.1元发A股 有利A、H股同股同权

◎本报记者 阮晓琴 张有春

本周三上会的紫金矿业,日前在预披露首次公开发行A股招股说明书中透露,将以面值0.1元/股发行不超过15亿股的A股。安信证券投资银行董事、总经理秦冲在接受上海证券报采访时表示,本次发行相较以往A股IPO最大的突破,是公司发行的股票面值不是习惯上的1元/股,而是0.1元/股,这是沪深股市十多年的新股发行史上前所未有的,而这标志着中国证券市场进一步与国际市场接轨。

股票的面值,是股份公司在所发行的股票票面上标明的票面金额,它以元/股为单位,其作用是用来表明每一张股票所包含的注册资本数额,目前境内上市公司股票面值均为人民币1元/股已成为惯例。但海外证券市场中股票的面值不统一的情况十分普遍。在美国证券市场上,许多股票发行时的面值就不同。还有一些业绩高速增长的公司,上市后在业绩连年高速增长刺激下股价也快速攀升至数百元,这时公司便会将其股票拆细,一般是1拆10,即1股变10股,新股股票面值也就变成了原股票的1/10,原来面值1元的股票拆细后面值为0.1元(10分)。采用面值分拆的方式,公司注册资本金不会发生变化。

紫金矿业2003年香港上市时,采用面值0.1元/股发行,考虑到A股与港股同股同权,紫金矿业因此申请0.1元/股发售A股。安信证券投资银行董事总经理秦冲认为,此次紫金矿业的案例,对吸引红筹股企业在A股证券市场直接上市的操作,提供了良好的参考和借鉴。

东阿阿胶 将在韩国合资建加工基地

◎本报记者 郑义

据东阿阿胶有关负责人介绍,公司日前与韩国东牛堂制药株式会社达成合作意向,双方将在韩国建设加工基地,开发研制阿胶系列美容化妆品。韩国将成为东阿阿胶继日本之后的又一个重要的海外市场。据了解,东阿阿胶近期与韩国有关政府部门、工商企业、医院、科研院所之间加强了合作,以东阿阿胶为主料,配合其他中药材开发的阿胶化妆品,已在韩国医药大药厂研制成功,进入临床实验阶段。

据公司介绍,合资公司将主要开发阿胶系列美容化妆品,该化妆品主要用于修复皮肤疤痕、祛斑、改善过敏性肌肤等。公司表示,在不久的将来,阿胶化妆品将正式打开韩国市场,并将以日本、韩国为跳板,逐步进军西方胶原蛋白产品市场和中药保健市场。

马应龙 上调部分主打品种出厂价

◎本报记者 陈捷

记者日前获悉,武汉马应龙药业集团股份有限公司上周五向供应商发出通知,将其主营业务中的主打品种痔疮膏类药品价格上调15%。公司有关人士表示,此次涨价,主要是为了应对今年以来原材料价格的上涨,涨价幅度也并不大,因此对公司的主营业务利润影响不大。

资料显示,近年来马应龙治疗业务保持了稳定增长的态势,毛利率基本上稳定在75%的高位。此次涨价的传统治疗类痔疮膏产品与痔疮栓类产品一起,是构成公司利润的主要来源。同时,公司还加大了口服治疗西药地奥司明片的推广力度,前三季度已实现销售收入几百万元;公司引进的中药痔疮药痔疮膏已在三季度上市;肛肠医院建设也进展顺利,首家肛肠医院选址建筑已经确定并正在装修,估计明年春节后即可开业;子公司马应龙大药房三季度以现金出资2700万元,采取“增资扩股+部分股权转让”的方式取得了汉深大药房54%股权,使公司的药房数量位居武汉市前列。目前公司已有70多家药店,还将进一步实现对武汉三镇的覆盖。

西安民生 汉中项目移权海航商控

◎本报记者 王原

昨日,西安民生转让所持汉中世纪阳光商厦有限公司部分股权及增资扩股的议案昨日获股东大会通过,其占比由98.67%退居为19.73%,与宝商集团并列第二大股东,隶属海航集团旗下商业板块旗舰的海航商业控股持股60%,成为最大股东。

公告中称,西安民生为启动世纪阳光商厦有限公司二期工程,拟以转让世纪阳光部分股权及增资扩股的方式筹集资金,同时引进战略合作伙伴。海航商业控股有限公司以每股3.08元的价格向世纪阳光出资8316万元,折算为2700万股;同时,西安民生将所持世纪阳光888万股以每股3.08元的价格转让给宝商集团,转让价款共计2735.04万元。西安民生所持股权由最初收购时的98.67%下降为19.73%,与宝商集团保持了同一水平。

收购汉中项目最初由西安民生完成,目前却将其交由美联三方分享,分析人士认为,如此布局首先体现了汉中市场的重要性,在完成收购的当年,就引入新资金启动二期工程,最为重要的因素就是汉中市场的成长性。此次转让汉中项目的控制权转移至海航商控,也显示了海航集团逐步整合更多商业资源,以强化旗下“商业板块”的意图。