

新华通讯社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸
新华网网址: www.xinhuanet.com
国内统一刊号 CN31-0094 地址: 上海杨高南路1100号
邮编: 200127 零售价 RMB 1.5 元

2008年7月11日 星期五
总第4879期 今日52版
封面8版 A叠8版
B叠8版 C叠28版

本报读者热线: (021) 96999999

本报即时互动网站·中国证券网 www.cnstock.com



上市银行上半年净利 同比增长有望达70%

○详见 封四



《财富》世界500强发榜 “中国军团”扩编至35家

○详见 封三



公开市场开始发力 本周回笼资金超千亿

○详见 A3



险企实行分类监管 “差等生”遭特别对待

○详见 封二

南京栖霞建设股份有限公司 公开增发不超过12,000万股A股

今日网上路演
路演网址: 上海证券报·中国证券网
www.cnstock.com
路演时间:
2008年7月11日
14:00—16:00

保荐人(主承销商): 广发证券股份有限公司
《增发招股意向书摘要》、《网上网下发行公告》、《路演公告》详见7月10日《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》

交银施罗德环球精选价值基金 招募说明书、发售公告	详见 C25-C28
金元比联成长动力灵活配置混合基金 招募说明书、发售公告	详见 C17-C20
长城稳健增利债券型基金 招募说明书、发售公告	详见 C9-C12

出口增速跌破临界点 外贸政策现调整压力

6月份出口增速回落至17% 贸易顺差下降20.6%

○本报记者 薛黎

今年以来,我国外贸出口增速除在2月份因一些偶然性因素跌至6.5%以外,其他月份都保持了20%以上的增长速度,然而昨天海关总署发布的数据显示,6月份我国外贸出口增长17%,再度跌至20%这一敏感临界点以下。

据海关统计,今年上半年,我国对外贸易进出口总值达12341.7亿美元,比去年同期增长25.7%。其中,出口6666亿美元,增长21.9%,增速比去年同期低5.7个百分点;进口5675.7亿美元,增长30.6%。累计贸易顺差为990.3亿美元,比去年同期下降11.8%,净减少132.1亿美元。

6月份,我国进出口总值

2217.1亿美元,增长23.3%。贸易顺差达213.5亿美元,同比下降了20.6%,净减少55.4亿美元。

商务部研究院国际市场部主任赵玉敏接受本报采访时表示,今年我国外贸出口形势严峻,能够保持两位数的增长已经相当不错,但20%的增速确实是一个敏感的临界点,我国外贸政策特别是出口退税政策将面临来自企业的巨大调整压力。

由于国际原材料、能源价格不断上涨,劳动力价格等生产成本的持续上升,人民币升值步伐加快,加之节能减排等政策压力,专家估计今年我国企业出口成本上升了20%-30%,使得以往国际市场占有率大的传统大宗商品的出口价格优势不再,大受冲击,面

临生死考验。

据海关统计,今年上半年传统大宗商品出口增长呈现放缓迹象。其中,服装及衣着附件出口499.6亿美元,增长3.4%,比去年同期回落18.3个百分点;鞋类出口134.6亿美元,增长12.5%,比去年同期回落4.7个百分点。

“下半年我国出口形势还要取决于国家是否进行政策调整,如调高出口退税政策、放宽信贷政策以扶持出口企业。”但赵玉敏说,不管政策如何选择,全年出口增长维持在15%左右没有问题。

最近,国务院高层密集调研江浙沪鲁,频频造访外贸企业,目的之一就是为下半年的经济运行寻找政策平衡点。”一位经济专

家如是认为。

但是出口企业不能依赖于政府政策的扶持,要适应市场调节的变化,主动淘汰落后产能,进行产业升级抵制市场风险。赵玉敏说,近年来我国外贸政策强调转变外贸增长方式,推进产业升级,从长远看目前这种低科技含量、低附加值商品出口企业面临的生存压力和淘汰风险正是我国转变外贸增长方式必然要经历的阵痛。”

华泰证券分析师崔红霞更是非常乐观,认为包括投资和消费在内的内需仍然是拉动经济增长的主要力量,出口增速的放缓导致我国经济运行出现硬着陆的可能性不大。

相关报道详见封二

保利房地产(集团)股份有限公司 公开发行人公司债券 今日网上网下发行

○发行总额:430,000万元
○网上网下发行规模:43,000万元
(不低于发行总额的10%)

○票面利率:7.00%
○网上发行代码:751932
○简称:08保利债

保荐人、主承销商: CITI 中信证券股份有限公司
债券受托管理人: 中信证券股份有限公司
募集说明书及发行公告参见7月8日《上海证券报》、《证券时报》、《中国证券报》、《证券日报》

全流通下首例市场化飙购落定国通管业

详见 B1



服务创造价值 诚信赢得客户

——访中信建投证券投资银行部总经理宋永祚

王宏斌

今天是中国葛洲坝集团股份有限公司13.9亿元债券和30,163万份权证的首市首日。笔者为此专访了中信建投证券投资银行部总经理宋永祚。中信建投证券担任了葛洲坝整体上市的集团财务顾问以及本次发行分离交易可转债的保荐人(主承销商)。

笔者:首先感谢您接受我们的采访。从公告的葛洲坝分离债的发行结果来看,这次发行创下了自该产品推出以来的三项纪录,申购中签率0.25%、债券年利率0.6%均为历史新低,而网下申购的机构投资者家数继宝钢之后又创新高,达到93家,可以说是取得了巨大成功。作为一名资深的投行人士,您如何评价这样的结果?是否可以帮我们简要地分析一下其中的原因。

宋总:首先,葛洲坝本次发行的成功,得益于监管部门适时地推出了分离交易可转债这样一个创新产品,该产品不仅被市场广泛接受,并大大降低了优质上市公司融资成本和财务费用。

当然,“质地优良”的上市公司本身是成功发行的根本所在,正如古人所云:唯有源头活水来!

具体来讲应该是:

- 1.2007年9月,通过换股反向吸收合并,葛洲坝集团成功实施整体上市,是“新老划断”后中央直属企业整体上市的第一单,其益处在此体现得彰彰无疑:2007年和2006

年相比,企业在资产总额增加不足两倍的情况下,税后利润增长了10倍左右,可以说是绝无仅有。因此营造了资本市场的聚焦效应,同时也为本次成功发行奠定了基础。

- 2.企业清晰的发展战略和科学的产业布局,已形成日益明显的协同效应,并给企业带来持续的业绩增长,这使投资人信心倍增,也是为什么能踊跃认购的基础;
- 3.公司上下齐心协力,真诚地对待投资者,同时与各方密切沟通和配合是发行成功的保障;

最后一点就是:目睹证券市场的寒来暑往,易水难翻,令我们审视和深思:此次发行的成功,使我们深深地理解把握时机,顺应市场,才可以作出正确的抉择。

笔者:我们注意到,2007年葛洲坝集团整体上市时中信建投就担任了财务顾问,这次发行分离债,葛洲坝集团又选择了贵公司担任保荐人和主承销商,是什么原因促成了双方这种牢固的合作关系,创造了央企与券商合作的典范?

宋总:我们企业的宗旨是:“服务创造价值,诚信赢得客户”。因此与客户建立长期稳定的战略合作关系,是我们的基础工作,也是长期追求的目标,这也是符合我们一如既往执行的“客户至上”理念。

我们还有一整套与之相吻合的行动计划:

首先,我们建立了整套的市场开发体系和客户服务体系,使得公司上下目标清晰,责任明确,着眼长远。

其次,项目团队、服务团队的专业水准,和团队成员对

事业的执著和敬业精神,都深深地赢得了客户的信赖。

坦诚地讲,投行与企业是相互依存、相互成就的。一方面,透过投行的高质量服务,可以帮助企业实现更大的价值;而另一方面,企业价值的提升也有助于增强券商在业内的影响力,并使之建立起在广大客户群体中的声誉,随之而来是更为稳固而广泛的客户基础。可谓是相得益彰!

笔者:在中国证券业协会发布的2007年全国券商投行排名中,中信建投的承销金额和家数,双双进入前十名。请您谈谈,中信建投的投行业务是怎么在短短的两年时间里做到这一点的。

宋总:中信建投证券是由中信证券和中国建投共同投资设立的,资产、业务、人员主要源于华夏证券。在公司成立之初,我们面临着诸多困难:项目储备不足,客户流失严重,人员配备不合理等等。

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”

我们很快调整,提出了投行的发展目标、明确了发展思路,并得到了控股股东中信证券的大力支持,最后取得了有目共睹的,也是您所提到的“双双进入前十名”的成绩。

从策略上,首先我们注意到:近年来,“新经济”在全球范围内的蓬勃发展,一批高科技、高成长、拥有全新商业模式、业务模式的中小企业成为国民经济发展的重要驱动力。因此我们顺应市场发展潮流,对这些领域进行切入;到现在我们可以自豪的说,当初的决策是正确的,因为我们在

这些领域已经取得了突破性进展,不仅储备了一批“新、特、精”的项目,而且也形成了一定的品牌效应。

再有通过对中国宏观经济形势、经济政策导向、行业周期等众多因素的分析,我们确定了长、中、短期的重点行业和重点客户,建立了一套客户开发体系和维护体系,天道酬勤,现在我们在特定的行业和地区已经形成了独有的优势。

还有值得一提的是,我们在很早之前就认识到,随着股权分置问题的解决,在收购兼并业务领域投资银行将大有可为。因此我们开始涉足此领域,几年的时间过来,我们已经完成了20多个并购重组案例,有些案例在市场上产生了轰动效应。甚至一些案例已经作为典型的样本,比如此次葛洲坝集团,通过换股反向吸收合并整体上市就是其中之一。

只有上述这些还是远远不够的,如果没有一支强有力的团队,我们将一事无成。因此在公司内部我们倡导“以人为本”,为员工提供事业发展的平台和优厚的条件,使中信建投的员工感到在此工作身心愉悦,并充满挑战。

“天高凭鱼跃,海阔任鸟飞”,两年来,中信建投与公司的员工共同进步,共同成长;日益声誉显赫的中信建投也吸引了更多投行的精英和那些来自一流院校毕业生们的青睐。

最后再讲的是,有幸作为中国证券界的一个分子,不管路有多远,河有多长,我们都会坚持不解,并将为之努力和奋斗。(CIS)

栖霞建设 价值洼地展现未来成长空间

——南京栖霞建设股份有限公司董事长陈兴汉访谈

吴飞

昨日,南京栖霞建设股份有限公司刊登增发招股说明书,拉开了公司公开增发的序幕。而此前,南京栖霞建设集团有限公司2008年第一次临时股东大会传出了这样的信息,会议审议并一致通过了集团按照持股数量以10:2.5的比例全额参与此次公开增发股票的议案,实际认购股数为33,942,060股,动用现金接近3亿元,也就是说,此次增发募集资金的三分之一已经落实。大股东以现金形式足额参与认购,这在上市公司公开再融资中实属罕见。为此笔者采访了栖霞建设董事长陈兴汉。

看好未来发展 巩固控股地位

谈到大股东全额参与此次增发,陈兴汉表示,公司第一大股东参加配售,这种情况在上市公司再融资中确实不多。大股东对公司经营情况了如指掌,这是对公司价值的认可。股东们之所以愿意积极参与配售,一是认为公司价值被严重低估,在非理性暴跌下,形成价值洼地,很多公司都开始回购自己的股份,公司其实也有此想法,而改制后,新的大股东中有管理团队和核心员工,他们是真正了解公司经营现状和未来前景的,因此自然就作出了这样的决议。二是我们认为在现在的行情下增发,融资少点没关系,控股地位应该加以巩固,但同样也

给投资者留出空间。管理层基于对明年资源储备的判断,才对公司未来持续发展充满了信心。其他股东还表示,买栖霞建设股票比买地皮要好,因为他们比较了解公司未来的价值。

谈到公司开发的楼盘项目,陈兴汉介绍,目前公司在售楼盘有10个,南京有7个,苏州、无锡3个。公司的房产尤其是中高档楼盘都是在封顶后卖,保证了价格效益,高档楼盘都是在绿化环境完工后才推出的,因此价格会卖得比较好。按计划下半年,公司还将陆续推出上城风景二期,东方天郡二期,苏州枫情水岸二期,苏州ITALA国际二期,无锡锦湾二期,百水华城二期。明年奥体B5,无锡栖园、无锡东北塘等也要上市,上述项目全部售完应该在100亿元以上,公司会针对当时市场情况,灵活促进销售,公司项目都处于一些地段好、风景好的区位,销售前景比较乐观。公司在苏州、无锡、南京等地,拿的地块性价比都是很好的。大多项目的土地成本在1200-2200元每平方米,具有很好的成本优势。目前公司储备项目近300万平方米,未来滚动开发空间较大。

区域优势明显 竞争优势突出

作为立足南京辐射周边发达城市的区域性房地产公司,栖霞建设有其独特的自身优势和核心竞争力。陈

兴汉告诉笔者,第一,公司立足主业,注重专业化,最近三年房地产开发收入占公司主营业务收入总额比例始终保持在99%以上。公司2002年上市6年以来,经营业绩每年保持50%以上的增长。上市初期,公司的主要业务集中在江苏南京,公司包括控股子公司在南京地区实现的销售收入已经连续七年在全国住宅市场排名第一。公司业务的集中性为公司在南京市场博得了良好的声誉,同时也为公司在江苏省内的业务扩张打下了良好基础。2003年2月公司进入苏州市场,2004年4月公司进入无锡市场,2005年公司在保持南京地区收入持续增长的前提下,在苏州的业务开始贡献利润。2007年,公司在无锡市场的开发项目也开始贡献利润。随着公司在苏州、无锡业务的不间断开拓和增长,公司主营业务收入、利润的地区构成不断对分散化趋势。

最近三年,公司的毛利率水平维持在一个合理的水平上,总体说来,公司自上市以来,毛利率水平在行业中一直处于中等水平,这在一定程度上也反映了公司的整体战略,即:公司的总体定位是以中等收入者为目标用户,开发产品以中档或中偏高档为主,公司的高速增长不是通过一味提高毛利率实现,是通过努力提高运营效率和资产周转率实现。今年上半年产品毛利率较去年大幅度上升,主要是尾盘销售发力所致。同时公司也加强了管理,控制了成本,提高了质量。

第二,公司区域开发的经营策略决定了公司的运营成本相对于全国性大型房地产公司具有比较优势,近年来公司的成长并非主要依靠所开发房产的价格上涨,运营效率的提升是公司发展的主要支撑。江苏地区的区域性明显,去年整个江苏房地产市场完成了6600万平方米住宅销售,60%集中在南京苏州无锡。这个数据表明,江苏这三个城市人均收入第一名无锡,第二名南京,第三名苏州,江苏在长三角地区的工业产业后劲很大,尤其是无锡有很好的创业园和科技园,发展比较稳定,而去年由于江苏省和以上三市政府控制措施得当,全省房市没有大起大落。例如去年全国房价涨幅很高的时候,南京搞了一房一价,防止了房价过快增长。因此目前除个别供应量大地区出现了回调外,房价整体波动不大。只是由于购房者的观望造成销售缩量。公司所处地区,在未来几年内,还会持续稳定发展。调查显示,今年底前除个别供应量大地区外,有40%的购房者有购房意愿,购房意愿比例人群达40%,有购买商品房能力的比例人群占了其中一半,这应该足以支撑目前的市场。

第三,公司内部管理与信息技术应用水平的持续提升,对公司内部成本控制起到关键性作用。在毛利率既定的条件下,销售净利率主要由公司对期间费用的控制水平决定,这直接反映了公司的管理能力。公司3年期间费用水平一直控制在较低水平,最近3年平均期间费

用水平占主营业务收入比例为5.63%,去年为4.1%,体现了公司费用控制能力较好。公司营业费用率能够控制得比较低主要得益于两个方面的原因:一方面是得益于公司的总体定位,即公司业务立足于以南京为中心的三小时经济圈,房地产开发业务较为集中;另一方面也是公司营销方式多元化的结果,而不是过多地依赖媒体广告的宣传。企业引导标准化管理和生产,有的还上升为国家标准,成为其他地区环保标准,所谓三流企业做产品,二流企业做企业,一流企业做标准。为此,国家建设部批准公司为国家级住宅产业化基地。

涉足PE延伸产业 自己也成“香饽饽”

公司历来注重住宅产业链建设来提高产品品质,降低成本,陈兴汉介绍,除了集团层面在房地产上游多有拓展,日前,栖霞建设也涉足PE,此次投资了广东棕榈园林股份有限公司的股权,该公司正在准备IPO。棕榈园林是企业产业链上的50强供应商之一,是国内从事园林环境绿化行业的龙头企业。公司与50强企业的合作将有利于公司提高产品品质,降低成本为公司带来多方的收益。

陈兴汉还透露,近来公司也在展开对外多种合作,包括与一些产业基金的合作。多家合作企业他们都是认着公司的品牌、标准化管理和市场优势而来的。(CIS)