

Focus

吉林制药停牌核查消息被疑泄密

◎本报见习记者 徐崧

吉林制药21日晚间披露公司自22日起停牌核查,而早在当日上午,这一消息就在某财经网的股吧中不胫而走,消息散布者的ID为“银河舰队”。

7月21日上午9时51分,银河舰队在股吧的吉林制药吧中发帖称:“今天晚上会出停牌调查公告。”下午14时57分,距收盘仅三分钟时间,“银河舰队”再次发帖提示吉林制药将被停牌核查。帖子的内容是:“还有三分钟大门就要关上了,今天晚上会出停牌调查公告。”

当晚,吉林制药果真发布停牌公告,称公司就媒体质疑内容进行核实,为避免公司股票交易价格异常波动,保护投资者利益,公司股票将于2008年7月22日起停牌,公司将在核实有关事项后公告并复牌。

先前对“银河舰队”的“预言”半信半疑的网友对其获取“内幕消息”的能力甚为惊叹,在吉林制药停牌核查的消息披露后纷纷对其力顶,如此先知之明可不是常人具备”、“太准了”、“太强了,有内幕”等回帖频频出现。

吉林制药自7月16日公布重组预案以来,已连续4个交易日涨停。根据交易所公布的交易公开信息,截至7月21日,吉林制药累计四日成交量190.84万股,累计成交金额2154万元,符合重大利好公布后,无量连续涨停的惯例,而且停牌前封单依然达到数千万股,看不出任何停牌的征兆。

“银河舰队”究竟何许人也?他是怎么提前获悉吉林制药停牌核查的消息呢?记者发现,“银河舰队”的ID注册于今年2月24日,除了在吉林制药吧中发过6条帖子,还发过1条和阿股EJC1有关的帖子,发帖时间为7月18日,除此之外再无发帖。股吧所在的财富网相关人士告诉记者,如果网友是注册ID发帖的,在帖子的作者项只能显示其ID,无法获知其IP地址。目前,本报记者尚无法知晓“银河舰队”的真实身份。



具有钾肥概念的上市公司目前受到市场热捧 资料图

买入吉林制药节拍为何如此准确

◎本报见习记者 徐崧

在滨地钾肥借壳吉林制药一揽子方案中,当地的一家信托公司将为解决吉林制药银行债务提供担保,而该信托公司还是吉林制药无限售条件控股股东。在重大重组停牌前买入股票,又参与重大重组,该信托公司的双重身份使其难撤内幕交易的嫌疑。

为给借壳方提供一个净壳,吉林制药在其重组预案中提出:在本次重大资产重组经中国证监会审核同意后的十五个工作日内,吉林金泉与其第一大股东张宇斌出资5000万元在吉林市设立一家新公司;新公司成立

后,银行解除吉林制药相应资产的抵押,新公司以现金及承担债务的方式收购吉林制药所有资产;上述资产过户给新公司后,新公司以资产重新为银行债务提供抵押;吉林金泉对上述债务的转移及清偿承担连带担保责任。如吉林制药无法在本次重大资产重组股东大会前取得相应债权人关于债务转移的同意函,吉林制药或吉林金泉以现金予以清偿。

2008年7月,吉林当地一家信托公司向吉林金泉出具了《关于吉林金泉宝山药业集团股份有限公司设立新公司承接吉林制药股份有限公司银行债务的承诺

函》,承诺如新公司达不到吉林工商银行要求的5000万元人民币注册资本规模,该信托公司愿意在不超过5000万元人民币的限额下,就吉林金泉新设立制药类公司中注册资本的不足部分借款给吉林金泉,并按照银行同期贷款利率办理,不附带任何其他借款条件。

因为信托公司出具承接债务的承诺函,吉林制药重组的独立财务顾问华欧国际证券有限公司认为,此次债务重组方案不存在重大不确定性。而该债务重组是吉林制药重组的先决条件。

可以看出,当地这家信托公司的重要性不言而喻,而其

“股东身份”却给人极大的想象空间。截至2007年年底,吉林制药前十名无限售条件股东的名单中并无该信托公司“身影”。今年一季度,该信托公司“闪电”增持吉林制药。至3月31日,该信托公司持有吉林制药141.02万股,占流通股份的1.37%。

值得注意的是,吉林制药今年4月底停牌,7月16日发布重组预案。面对近日吉林制药连续4天的涨停,当地这家信托公司很可能在分享“暴涨”带来的市值激增,但是该信托公司何以踏着如此准确的节奏购入吉林制药,令人深思。

■新闻链接

滨地钾肥借壳吉林制药四大谜团

◎本报见习记者 徐崧

谜团一 3.85亿“利益缺口”

滨地钾肥借壳吉林制药略显仓促,借壳预案公布之时,滨地钾肥各发起人尚未足额认购出资额,缺口为3.85亿元。

根据预案,不超过3名的新投资者可能在认缴未足出资额的过程中“现身”。目前市场上化肥上市公司的平均市盈率为47倍,而钾肥概念股盐湖钾肥的市盈率高达81倍。一旦滨地钾肥借壳成功,其身后股东将获得市场对钾肥概念热捧带来的巨额收益将是大概率事件。上述3.85亿元的认购者显然也将是利益收获者。谁是这不超过3名的新投资者值得关注。

谜团二 另有“利益暗道”

预案指出,持有滨地钾肥70%股份的是冷湖滨地钾肥有限责任公司(简称“冷湖滨地”),该公司仅有的两名股东为何茂雄和张兰玲。何、张两人与滨地钾肥其余6股东曾签署一致行动协议,除何、张两人外的其他滨地钾肥股东有权在审计评估基准日前向冷湖滨地合计增资不超过30%的股权。

6股东增资冷湖滨地相当于间接增加对滨地钾肥股权的持有,如果借壳成功,也就是增加了对吉林制药股权的持有。二级市场对钾肥概念的热捧,很可能让这笔增资款获得很好的投资回报。6股东中谁将增资冷湖滨地?增资多少?也值得关注。

谜团三 借壳方有6家空壳公司

持有滨地钾肥30%股份的6位小股东,具有明显的空壳公司特征。

去年,6家公司的主营收入都是零,净利润全为负数,总资产数额相比借壳将注入资产72亿元的预估值实属“微小”。这些空壳公司去年成立,年底被招至滨地钾肥麾下,今年4月底吉林制药停牌,7月吉林制药公布增发预案,财富溢价近在眼前。6家公司背后是否有其他力量还有待继续关注。

谜团四 吉林制药现金承诺或成“空头支票”

在借壳吉林制药预案中,滨地钾肥的7位股东约定:未来3年内,如果注入吉林制药的资产未能产生预计的14.8亿元净利润,7股东将在上市公司年报披露后的20个工作日内以现金补足。

问题是,滨地钾肥6位法人股东“壳公司”性质明显,让其出资是否勉为其难?虽然另一名股东冷湖滨地有约5亿元的净资产,但是滨地钾肥未来三年总共近14.8亿元的预测净利润如果不能完成,独挑大梁则负担过重。

穿越秦岭 陕天然气构建“全省域运营”

王原 石雨晖

国内最具规模的省属中游长距离输气管道天然气供应商——陕西省天然气股份有限公司于7月22日开始招股,拟发行不超过10,000万股股票,计划募集10.22亿元,募集资金用于宝鸡—汉中新的管道建设及进入城市用户供气终端,向布局陕西全境天然气市场迈出重要一步。

积极发展用气均衡稳定的天然气用户,减小输气峰谷差,提高输气管网稳定性和运行效率,通过投资建设和收购兼并,积极拓展下游天然气分销业务领域,进而发展成为以天然气长输业务为核心、集下游分销业务于一体的大型综合天然气供应商。”

虽然陕西省天然气股份有限公司的企业愿景描述得有些“过于平实”,但这丝毫不影响其明天注定一番“远大前程”,因为其募集资金项目一旦建成,即意味着该公司的天然气管道将一举翻越秦岭天险,形成纵贯陕西南北、横贯关中原的格局。

13年建成最强省域供气网络

历经13年努力,从默默无闻的陕西靖西天然气输气有限责任公司发展至今,陕天然气已经成为全国最具规模的省属中游长距离输气管道天然气供应商,其所拥有的天然气管道网络亦是国内同类型省属网络中规模最大、覆盖最广的网络。

截至目前,其骨干线路主要包括四条,分别是靖西一线、咸宝线、西渭线和靖西二线。

设计年输气能力110亿方的靖西一线是陕天然气建设、经营的首条输气管道,1997年7月投入运营后主要向四个主要城市(分别为西安、咸阳、延安及铜川)共十八个客户供应天然气,除长庆油田公司采油一厂外均为下游分销商。设计年输气能力5亿方的咸宝线于1999年9月投入运营,主要向咸阳以西相关地区供气,主要客户为宝鸡市、杨凌农业高新技术产业示范区、兴化股份、燃机热电等区域及直供用户。西渭线则面向西安市以东的临潼区、蓝田县及渭南市,年设计输气能力为0.8亿方。处于分期建设中的靖西二线为目前陕天然气成立之后最大的一项单体建设工程,这项全长467公里的天然气管道,设计输气能力达到30亿方/年,几乎是陕天然气此前全部供气量的一倍。整个工程分四期完成,前三期建设由靖边连接(泾河)西安的管道,已经于2005年完工并投入运营,完成前三期后,靖西二线的年输气能力已达15亿方。待全部建成后,靖西二线将与靖西一线一起向西安、咸阳、延安及铜川等城市供应天然气,同时,靖西二线也向咸宝线及西渭线供气,从而成为最为主要的供气“干线”。

由于天然气管道运输行业的自然垄断特性和目前的市场分割特点,其他竞争者进入陕西省天然气长输业务领域的障碍较大,陕天然气由此在陕西省中游天然气长输业务领域具有区域优势,需求巨大并快速发展的用气市场为陕天然气提供了持续的成长空间。而事实上,公司连续三年来稳定的收入状况也对此情况进行了注解。

2005年度,公司营业收入11亿元,净利润1.24亿元,2006年度,公司营业收入13.5亿元,净利润2.04亿元,2007年度营业收入达15.7亿元,净利润突破2.5亿元。

对此,专业人士指出,作为陕西省唯一的中游长距离输气管道天然气供应商,加之天然气管道运输行业的自然垄断特性,陕天然气于未来一段时间内销售及输送量的增长趋势可以合理预期。同时,由于天然气销售价格稳中有升,其营业收入在未来一定时期内继续稳定增长的趋势比较明朗。

气源逐步多元化确保气源供应稳定

受益于三方面的原因,陕天然气市场将渐次走强。但在能源供应总体紧张的背景下,从上游天然气开发商购入天然气、通过长输管道传输并向各地城市燃气公司或直供用户销售天然气并收取管输费”的陕天然气,能否获得稳定的、持续的天然气供应,成为考验陕天然气公司的重要课题。

从宏观层面分析,国家相关规定的明确已经为天然气供应商进行了基本的保障安排。如按照国家项目管理相关规定,天然气输配项目需要办理核准备案手续。凡已办理核准备案手续的项目,各级发改委及天然气供应的上中下游单位原则上均能按照项目的实际用气情况协调落实用气指标。根据国家天然气气田开发及大型管道建设规划,计划,结合各地发展需要,在国家相关部门及地方政府的协调下,相关项目或地区的用气指标将逐步落实到位。

在国家能源供应的基本框架内,陕天然气供气获得气源的需要,从而有利于公司进一步提高对现有有关中、陕

北市场的输气量,提高现有市场的市场份额。其三,建立未来连接南北气源、南北两个长输管道网络的通道。公司目前已建成覆盖陕北和关中的长输管网,待陕南输气管网建成后,公司天然气管道将覆盖陕西全境,并拥有北边的长庆气田、西气东输二线和南边的川东北气田(涪南巴)多个气源。宝汉线的建设将建立起未来连接南北两个天然气管网、多个气源的通道,使之连成一体,从而提高公司管网的整体运行效率及供气的安全性和稳定性,有利于天然气资源在全省的合理调配使用。

其四,积极稳妥地拓展下游分销市场,提高终端市场控制能力。本次募集资金投资建设的扶风县城市气化一期工程,是公司积极稳妥地拓展下游天然气分销业务领域的开端,将为公司进入天然气终端业务领域提供经验。天然气终端业务领域的拓展,将为公司培植新的增长点,拓展发展空间,并提升公司对终端市场的控制能力。

达670亿方,计划三年内产能达到年产气3亿方,5年后达到年产5亿方。

远期气源,陕天然气将目光转向西南。由中石化负责开发的四川通南巴气田已基本落实,国家发改委在给中石化的《关于开展川气东送工程前期工作的复函》中明确 陕南地区的天然气供应问题,可考虑由川东北通南巴区块供气,主要保障民用”。

由于陕西省作为长庆油田天然气主要资源地,70%以上用于城市燃气,西安、铜川、渭南、韩城、华阴、商州等地区作为二氧化硫控制区、陕南地区作为南水北调中线工程重要水源保护地,均使陕西省在气源获得方面具有政策优势。加之公司唯一的中游长输管道运营商的特殊地位,陕西省政府已将西气东输二线、川气入陕、气化陕南的天然气资源利用项目交由陕西省天然气股份有限公司实施,因此 陕西省获得的气源即为陕天然气公司可资利用的气源”。由此可见,充足的气源供应,应在相当长时期内不会改变。

南越秦岭意在贯通陕西全境

陕天然气本次募集资金投向显然仍然集中于主业,其分别是投资5.36亿元的宝鸡—汉中天然气管道工程、投资1.96亿元的靖西二线(四期)工程、投资2950万元的陶室改分输站工程、投资2970万元的扶风县城市气化一期工程、投资1435万元的泾阳永乐分输站工程、投资1594万元的泾河分输站扩建工程,此外,还有运用募集资金归还部分银行贷款2亿元的计划。

详细分析上述投资计划,即可清晰地看出每一个项目都会迅速推动陕天然气进一步巩固、提升其市场服务及控制能力:

首先,初步实现“气化陕南”的目标,将为下一步全面扩张奠定基础。通过分析可以看出,通过宝汉线的建设,一方面可解决汉中市对天然气这一清洁高效能源的需求,改善当地的能源结构;另一方面,在扩大公司用气市场的同时,提高当地人们对天然气这一优质能源的了解和接受程度,培育陕南天然气市场,为下一步建设川陕管道、气化整个陕南打下良好的基础。

其次,利于拓展业务市场,扩大公司业务规模,提高公司管网覆盖率。通过上述项目的建设,共新建管道约282公里,新增输气能力约15亿方,提高了公司管网覆盖率。除宝汉线打开汉中市场外,靖西二线四期将使公司以较少的资金投入大幅提高管道输气能力,同时提高公司在冬季用气高峰的调峰能力。陶室改分输站工程、分输站新建扩建工程的建设,将使公司能更好地为客户提供供气服务,满足其用气增长的需要。从而有利于公司进一步提高对现有有关中、陕

北市场的输气量,提高现有市场的市场份额。其三,建立未来连接南北气源、南北两个长输管道网络的通道。公司目前已建成覆盖陕北和关中的长输管网,待陕南输气管网建成后,公司天然气管道将覆盖陕西全境,

并拥有北边的长庆气田、西气东输二线和南边的川东北气田(涪南巴)多个气源。宝汉线的建设将建立起未来连接南北两个天然气管网、多个气源的通道,使之连成一体,从而提高公司管网的整体运行效率及供气的安全性和稳定性,有利于天然气资源在全省的合理调配使用。

其四,积极稳妥地拓展下游分销市场,提高终端市场控制能力。本次募集资金投资建设的扶风县城市气化一期工程,是公司积极稳妥地拓展下游天然气分销业务领域的开端,将为公司进入天然气终端业务领域提供经验。天然气终端业务领域的拓展,将为公司培植新的增长点,拓展发展空间,并提升公司对终端市场的控制能力。

其五,清偿一定的银行债务,将迅速改善公司的财务状况。当本次募集资金到位后,公司资金实力将得到提高,预计公司资产负债率将由2007年12月31日的60.44%下降到34.68%左右,使得公司的净资产将大幅度增长,提高公司信用水平,有利于公司下一步管网建设规划的实现。

两手并举催生核心竞争力

公司管理层表示,将从长输管网发展及拓展下游分销两方面,实现陕天然气的整体经营水平的提升。

长输管网发展方面,着力建设靖西二线(四期)工程,将靖西二线输气能力提高到30亿方/年;将部分陶室改分输站,对泾河分输站进行扩建,建设泾阳永乐分输站等,提高客户服务能力。建设宝鸡—汉中、川陕、汉中—安康、安康—商洛等长输管道,形成陕南天然气输气管网主骨架,并将陕南输气管网和公司现有管网连成一体,实现全省输气管网的互联互通,形成完整的覆盖全省的天然气长输管网系统。同时,接入来自中石化川东北的新气源,实现多气源供气格局,提高供气的稳定性和安全性。

拓展天然气下游分销方面,公司将积极稳妥地拓展下游分销业务领域,以期培育新的业务增长点,提高公司对天然气终端市场的控制能力,增强在其他竞争者进入陕西省中游天然气长输市场时公司的竞争优势。如在近期,陕天然气将继续投资建设扶风县城市气化工程,并拟开工建设延川、志丹、延长、宜川等城市气化工程项目。同时,还酝酿寻找机遇,通过新建及收购兼并等方式,拓展陕西省内其他城市天然气分销业务。

如此一来,陕天然气将从上游供应至“最后一公里”都完全掌控。而截至“十一五”时,陕天然气将努力实现以下目标:

从气化范围来看,公司将于“十一五”末,实现全省11个地级市80%的县区气化,包括关中大部分县区以及陕北和陕南的部分地区。居民气化率在当前已通气地区地级以上城市达到53%以上,一般城镇气化率达到27%以上,未通气地区地级以上城市气化率达到17%以上,一般城镇气化率达到5%以上。

显然,虽然体量宏大,我们还是一家进取型的公司,也许这一点对我们来说更为珍贵”。采访之时,陕天然气某高层如是表示。(CIS)