

宝泰隆
今日登陆A股市场

证券时报记者 彭志华

今日,宝泰隆(601011)正式登陆我国A股资本市场。公司发行价为18.00元/股,发行市盈率为39.08倍,网上中签率为0.7869%。

宝泰隆主要产品是焦炭及其他焦化产品、甲醇。作为我国煤化工循环经济的先行者,宝泰隆依靠七台河、鸡西地区得天独厚的煤炭资源优势,大力发展循环经济产业链,克服水资源紧缺等困难,探索出了一条新型的煤化工发展道路。传统的煤化工由于资源利用率低、行业无序竞争导致产能过剩,已成为国家重点治理的行业,未来我国煤化工行业将向循环经济和深加工方向发展,宝泰隆的产业链模式顺应了这一发展趋势。

展望未来,公司董事长熊云表示,借力于资本市场,公司将凭借目前积累的循环经济产业链优势,在巩固现有市场的基础上,进一步提高市场份额。募投项目的建成,将有助于公司进一步完善循环产业链结构,并向上下游延伸,有效降低运营风险,提高公司毛利水平。

顺鑫农业
增发预案到期失效

证券时报记者 李小平

受宏观调控政策的影响,顺鑫农业(000860)今日宣布增发预案到期失效。

公告显示,2010年3月8日,顺鑫农业审议通过非公开发行股票预案,拟非公开发行股票募集资金约17.3亿元,分别投向建牛栏山酒厂研发中心及规模化养殖项目。此项议案的有效期为股东大会审议通过之日起12个月。顺鑫农业于2010年4月20日正式向证监会上报了此次发行的申报材料。

顺鑫农业今日表示,在随后的一年中,国家有关房地产行业政策发生较大变化,在此期间,受经济环境和政策变化影响,公司2010年度非公开发行股票事宜未取得实质性进展。截至公告日,上述股东大会决议有效日期已过,此次非公开发行股票方案自动失效。今后公司如再推出融资计划,将另行召开董事会和股东大会,重新进行审议、决策及公告。

隆平高科
大股东减持1100万股

证券时报记者 李小平

隆平高科(000998)今日公布的减持公告显示,3月7日至3月8日,公司大股东长沙新大新威迈农业有限公司通过大宗交易共计减持隆平高科1100万股,减持比例3.97%,减持均价30.93元/股。

公告显示,长沙新大新及其一致行动人自持有隆平高科以来未减持过公司股份。此次减持后,长沙新大新仍持有隆平高科4780万股,均为无限售条件股份,占总股本的17.24%。长沙新大新承诺,连续6个月内通过证券交易系统出售的股份将低于公司股份总数的5%。

青松建化
今年计划收入21亿元

证券时报记者 宋雨

青松建化(600425)今日公布的年报显示,2010年度公司水泥产能突破700万吨,水泥销量、营业收入、净利润均同比增长40%以上,实现归属于上市公司股东的净利润3.05亿元。2011年,公司计划实现营业收入21亿元,利润增长22%。

作为新疆南疆的水泥龙头企业,青松建化已在乌鲁木齐、库尔勒、库车、阿克苏、和田、克州完成了新型干法水泥生产线的战略布局。2010年底,公司又全面完成南疆沿铁路、高等级公路的新型干法水泥生产线布局。随着新疆南疆的战略布局基本完成,青松建化在新疆乌鲁木齐地区的市场份额也日渐扩大。“十二五”将是新疆铁路、公路、机场、水利等基础设施建设和富民安居工程,以及“三化”建设投资最为集中的时期,这无疑又为青松建化的主业发展带来了新的契机。

在发展主业的同时,青松建化还以参股方式涉足电力、煤炭、新能源行业,为公司形成新的效益增长点储存了项目。公司计划充分利用融资平台,把能源开发做优做强,形成公司新的支柱产业。

嘉士伯入主两月 重庆啤酒高管批量辞职

证券时报记者 向南

3月7日重庆啤酒(600132)接到3名董事、2名监事的书面辞职报告,辞职皆出自“工作原因”,此次辞职恰巧发生在嘉士伯成为重庆啤酒实际控制人两个月后。本次辞去董事职务的陈世杰,同时还是公司总经理,年薪70.2万元,为重庆啤酒高管中薪酬最高者。

辞去董事职务的除了陈世杰,

还有刘明朗和陈大夫。重庆啤酒表示,此次董事辞职不会导致公司董事会成员低于法定最低人数,不会影响公司董事会正常运作,公司将尽快选举产生新任董事。监事会2名工作人员的辞职也同时生效,其中路倩原辞去公司监事会主席和监事职务的原因是工作变动,邓寿东也是因工作原因辞去监事职务。

从薪酬上看,本次辞职的3名董事中的2名,在公司运营中起

着重要作用,除了上述薪酬最高的陈世杰,陈大夫也以62.4万元年薪排名第二,同时,两人还分别持有重庆啤酒1.83万股和1.93万股。目前只有3名高管持有重庆啤酒股权。

辞职的3名董事,皆在重啤集团有职务,其中刘明朗(在重庆啤酒领薪)为重啤集团的总经理、董事,陈世杰和陈大夫为重啤集团的董事。而辞去监事会职务的路倩原,同时也是重啤集团党委副书记、副总经理。

3名董事辞职后,重庆啤酒董事会将由嘉士伯做主,目前重庆啤酒董事会中,王克勤和白荣恩均为嘉士伯派驻。不过,最重要的董事长职务,仍由重啤集团董事长、党委书记黄明贵担任。

去年12月末,重庆啤酒公告,重啤集团转让12.25%的股权(计5929.46万股)给嘉士伯啤酒厂香港有限公司的过户手续已办理完毕,嘉士伯合计持有重庆啤酒29.71%的股权,为第一大股东,重啤集团以

20%的股权列第二大股东。

对董事会改组,是嘉士伯入主之后的惯常做法,啤酒花(600090)包括董事长在内的多数董事即为嘉士伯派驻。

最近几年,重庆啤酒利润增长缓慢,其2009年净利润为1.81亿元,但因为研发乙肝疫苗遭遇市场炒作,昨日收盘动态市盈率为149.7。截至昨日,嘉士伯去年从重啤集团收购的12.25%股权,每股收益已达24元,浮盈超过14亿元。

上海医药去年净利润增46%

证券时报记者 蒋晔

上海医药(601607)披露重组后首份年报。2010年度,上海医药核心业务保持了健康快速增长,销售规模和盈利总额位居中国医药类上市公司第一。同时,公司推出每10股派发现金红利1.4元(含税)的分配预案,分配额占当年可分配税后利润的20.39%。

董事长吕明方称,公司将保持稳定增长的红利政策,未来每年都把当年可分配利润的20%以上用于现金红利分配。报告期内,上海医药实现营业收入374.11亿元(未含托管的抗生素业务,下同),同比增长19.67%;实现营业利润20.77亿

元,利润总额21.73亿元、归属于上市公司股东的净利润为13.68亿元,较上年同期(扣除出售联华超市股权获得的一次性收益3.63亿元)分别增长35.22%、36.32%和46.15%;基本每股收益达0.6867元。

2010年度,上海医药各业务板块健康发展。其中,医药制造业实现销售收入80.75亿元,同比增长10.34%,毛利率达51.4%,较上年同期稳步上升;医药分销与零售业务实现销售收入290.95亿元,同比增长22.95%,毛利率达8.6%。

目前,上海医药产品组合已涵盖《国家基本药物目录》中大部分药品,公司已通过40多家附属公

司及分公司和30多个物流中心形成了全国性的分销网络。

不仅如此,公司通过既定战略导向有选择地稳步实施了工业与商业板块的对外并购扩张。报告期内,上海医药提前一年完成工业板块抗生素业务注入集团的承诺;在商业板块,完成多个医药流通企业的收购,直接推进了集团战略目标的实现,在提升业务规模的同时,基本实现公司以华东、华南、华北为重点区域的全国性医药分销网络的战略性布局。

随着上海医药吸收合并重组上市的完成,公司贯彻落实内生式增长与外延式增长双管齐下的整体战略,充分发挥了统一管理平台的预期效益。

万科总裁郁亮:看好保障房发展

今年无再融资计划;有关王石淡出的说法纯属猜测

证券时报记者 牛溪

在昨日万科(000002)的媒体见面会上,公司高管直面各类热点问题。总裁郁亮表示,千亿规模将是万科新的起点,公司看好保障房未来的发展。万科今年没有再融资的计划,同时有关王石淡出万科的说法纯属猜测。

对于今年的房地产市场,郁亮认为总体的住房供应较为充足,加上政策抑制了投资需求,所以全年供需关系会向着有利于购房者的方向转变。虽然政策对市场的影响尚待观察,但行业可用资金在下降,加上融资受限,行业的资金链趋紧和土地市场的购买力下降都是非常确定的事情。

万科2010年1081.6亿元的销售额,不但超过了美国最大房地产公司帕尔迪在鼎盛时期的记录,也创造了国内首家销售过千亿的记录。千亿之后的万科靠什么运营和竞争,能够走得更远?对此,郁亮表示,将从三个方面打造竞争优

势:在发展策略上,万科立足“普通人盖好房子”;在人才储备上,容纳不同的优秀人才加入;最后,公司将从制度上保证成就百年基业。

郁亮强调,相对于此前万科强调的“主流、刚性需求”说法,“普通人盖好房子”应更能体现万科在行业中的自我定位。同时,这个策略也给万科带来了长远的发展空间。比如,未来可能出现人口老龄化,而目前我国还没有特别适合老年人居住的房子,这就是机会。

针对国家在保障房方面实施的政策,郁亮称,保障房政策将会改变住宅的供应结构,也将改变整个行业未来的方向。但只有保障房落实到位,房地产行业持续健康发展的基础才会稳固,所以保障房供给是未来房地产行业获得和谐发展环境的必要条件。

目前,万科在南京、深圳及北京都参与了保障房项目的建设,其中仅南京一个保障房项目的面积就

超过百万平方米。郁亮表示,万科参与保障房建设主要是尽到行业领跑者的责任,前提是不能影响股东利益,即不能亏钱。如果想要靠此赚钱,应该也不太可能,至少现在万科还没有找到很好的方法。

日前王石前往美国游学三年,有关王石淡出万科的说法频见报端。对此,郁亮称其纯属猜测。他介绍说,王石仍是万科董事长,他在万科的地位、角色和影响力都没有任何改变。虽然远在美国,但他仍很关注公司的经营,前几天还通过在芝加哥的视频主持了公司的董事会,预计将赶回国内参加本月底举行的年度股东大会。

此外,针对公司2010年每10股派1元现金的分红方案,相对于公司现有规模是不是太少的疑问,郁亮回应说,万科的分红派息政策,一直是连贯和持续的。分红派息多少由股东决定。万科今年分红派息率是16%左右,比上一年有所提高,希望通过努力,未来两三年派息水平能稳定在20%。

中原高速 常林股份
5年内将获注集团同业资产

证券时报记者 向南

中原高速(600020)、常林股份(600710)近日均接到了实际控制人关于避免同业竞争的承诺函,两公司的实际控制人均表示,在5年内向上市公司注入相关资产以解决同业竞争问题。

中原高速公告,实际控制人河南交通投资集团有限公司承诺,将中原高速作为河南交投集团高等级公路、大型和特大型独立桥梁项目投资与经营业务的最终整合平台,对于河南交投集团及所属公司的高

等级公路、大型和特大型独立桥梁,用5年左右的时间,将符合注入上市公司条件的项目通过符合法律法规、中原高速及双方股东利益的方式注入中原高速。

常林股份公告,实际控制人中国机械工业集团有限公司承诺,常林股份将作为集团工程机械及专用车业务的唯一资本运作平台,国机集团承诺在常林股份完成非公开发行后5年内,对于目前国机集团控制的中国国机重工集团有限公司和中国一拖集团有限公司及其旗下从事与常林股份构成同业竞争或潜在

同业竞争的业务和企业,通过资产并购、重组等方式,将相关经营业绩较好并满足资本市场要求的工程机械和专用车资产注入常林股份,以彻底解决同业竞争问题。

常林股份的战略定位为:以工程机械为主攻方向,研发和生产拥有高技术水平的工程机械整机及关键零部件,适度开拓专用车等与工程机械有一定关联度的其它业务。国机集团表示将全力支持常林股份按照上述战略定位方向发展,力争将常林股份打造成为具有国际竞争力的大型工程机械企业。

新中基与益海嘉里正式签约



本报资料图

经过半个多月的合作推进,新中基(000972)与益海嘉里正式签署合作协议。

天津中辰股东——BEST HERO国际有限公司将其持有的天津中辰25.05%股权转让给益海嘉里,《股权转让协议》已签署完毕;同时,新中基与益海嘉里签订了向新中基控股子公司中基蕃茄及天津中辰增资的《增资协议》,益海嘉里以折合人民币5.00亿元美元现汇折合为等值人民币向中基蕃茄投资,以折合人民币8221万元美元现汇折合为等值人民币向天津中辰投资。完成增资后,益海嘉里分别持有天津中辰和中基蕃茄各30%的股权,新

中基仍为天津中辰和中基蕃茄的绝对控股股东。

益海嘉里是世界500强企业新加坡丰益国际有限公司在华投资的以粮油加工为主的企业集团,在中国经营业务已经超过20年,拥有高覆盖、高效率的销售网络。目前,新中基已与益海嘉里在生产经营、销售、管理等相关业务领域实现全方位对接。后期,新中基将借助益海嘉里先进的管理模式、经营理念及遍布国内外的销售网络进行深层次的合作。新中基表示,双方优势互补及资源整合效应,预计在公司2011年的生产经营过程中将会逐步显现。(宋雨)

曙光股份投建电动车项目

曙光股份(600303)今日公告,为加快新能源汽车产业的发展,公司控股子公司丹东黄海汽车有限责任公司的子公司常州黄海汽车有限公司决定投资成立常州黄海麦科卡电动汽车有限公司,黄海麦科卡电动主要进行电动车的研发和生产,一期规划产能6万辆/年,总规模至30万辆,总投资额10亿元。

投资方包括常州黄海、常州麦科卡电动车辆科技有限公司和长江龙城科技有限公司,注册资本1.5

亿元,其中常州黄海出资9000万元,包括以现金出资6000万元、无形资产出资3000万元,占注册资本60%;常州麦科卡以无形资产出资3000万元,占注册资本20%;龙城科技以现金出资3000万元,占注册资本20%。常州黄海出资的无形资产为商标使用权,常州麦科卡出资的无形资产为电驱动及整车平台技术。

曙光股份表示,投资成立黄海麦科卡电动,可以实现公司传统汽车与新能源技术优势互补,提升公司在新能源汽车领域的竞争力。(向南)

彩虹股份2010年扭亏为盈

彩虹股份(600707)今日发布年报,公司2010年实现营业收入11.52亿元,净利润1213.73万元,依靠传统显像管业务,公司实现扭亏为盈。

年报显示,公司去年确定战略转型并投资建设的新项目均在建设中,基本未贡献利润,但去年定增募投项目进展顺利。

公司表示,将严格按照计划进度推进咸阳、张家港、合肥三地项目公司完成项目建设进度,确保新建液晶玻璃基板生产线年内全部投产,力争2011年实现彩管、液晶玻璃基板和OLED产品销售收入15亿元。

2011年彩管市场形势将异常严峻,全球和国内彩管市场预计出货量将3500万只和1100万只(整机厂需求),同比分别减少22.2%和33.4%,整机厂不断放弃彩管业务,彩管行业将进入新一轮的整合期。

对此,公司表示将紧抓国内高世代液晶面板线陆续投产、液晶玻璃基板高速增长的历史机遇,加快TFT-LCD玻璃基板项目建设速度和规模化步伐,大力改善公司盈利前景,全面完成公司战略转型的各项目标任务。同时积极推进OLED业务的研发和经营,不断创新销售模式,主动出击拓展市场。

(郎彦)