

中联重科刷新混凝土泵送世界纪录

证券时报记者 文星明

4月10日，深圳京基100大厦项目的总承包方中建四局携手中联重科（000157）等七家单位共同打造了C120超高性能混凝土实现417米泵送的世界神话。这是继2008年12月16日中建四局携手中联重科将C100超高强度混凝土成功泵送至411米的广州西塔顶部后，双方合作推动的又一次科技创新。

深圳京基大厦整栋大楼有100层，高441.8米，超过上海金茂大厦（420.53米）、广州国际金融中心（西塔、440.75米）成为全国第三高楼、华南地区第一高楼、全球第八高楼，也是今年竣工后将投入到世界大学生运动会服务的重点工程。

承担此次混凝土泵送任务的中联重科混凝土机械公司，为了满足京基100项目施工的特殊要求，专门组建了由泵送领域资深专家组成的项目技术攻关组，为京基设计制造了HBT90.40.572RS超高压混凝土输送泵，出口压力为40MPa，为目前世界上最大，堪称“泵王”。通过自主研发、创新，中联重科在原有的“西塔泵”基础上进行了多项改进，相比之下，这两台中联HBT90.40.572RS超高压混凝土输送泵在泵送机构、设备操作及维护上都成功实现了较大的技术提升。此次C120超高性能混凝土实现427米的超高泵送，成功解决了泵送设备承受超高压力的各种技术难题。

中联重科高级总裁张建国表示，此次中建四局携手中联重科再度战略合作，已成为中国超高层建筑施工解决方案合作的典范。两者的战略合作充分发挥了产学研相结合的科技优势，有力推进了我国在超高强混凝土的超高泵送领域的发展。

据课题专家组组长冯乃谦教授介绍，当今日本、美国在超高层建筑中虽使用了超高性能混凝土，但他们的工艺是将超高性能混凝土吊升至高处再进行浇灌。像京基100大厦这样直接泵送C120高标号混凝土到如此高度，目前在国内外都没有先例。

淮南矿业 芜湖港 入选首批煤炭应急承储企业

证券时报记者 程麟

日前，国家煤炭应急储备方案获国务院批准，淮南矿业集团等10家国有大型企业成为2011年第一批国家煤炭应急储备承储企业，芜湖港、秦皇岛港、黄骅港等8个沿海、沿江及沿河港口成为第一批国家煤炭应急储备点。

根据国家煤炭应急储备方案，按照2011年国家煤炭应急储备工作会议部署，本着先易后难、充分利用现有储存场地条件的原则，2011年第一批国家煤炭应急储备计划定为500万吨，其中淮南矿业集团和芜湖港承储的任务为60万吨。根据相关规定，对储备点新建、改扩建所需资金，可从中央预算内投资中安排投资补助。此外，对煤炭应急储备贷款给予利息补贴，对场地占用费和保管费给予定额补贴。据了解，目前，淮南矿业集团总体规划静态储煤能力500万吨的芜湖港煤炭储配中心一期工程正在紧张进行，不久即能竣工投入使用，届时将具备静态储煤能力200万吨。

陕西金叶 获高新技术企业认定

证券时报记者 周欣鑫

根据陕西省科学技术厅、财政厅、国税局、地税局联合发布的《关于公布陕西省第二批高新技术企业名单的通知》（陕科高发〔2011〕12号），陕西金叶（000812）通过陕西省第二批高新技术企业认定，并取得高新技术企业认定证书，有效期至2013年11月16日。根据相关规定，陕西金叶享受按15%税率申报企业所得税的优惠，目前公司正在积极办理手续，落实有关税收优惠政策。

时代出版召开第五届出版发行恳谈会

证券时报记者 程麟

上周末，时代出版（600551）在合肥召开第五届出版发行春茗恳谈会。本届会议，着力从营销向出版拓展，重点突出出版合作、营销合作综合一体效应，从内容创作、出版运营到营销发行全面点击、全面互动，有利于形成打造精品、运营精品、传播精品的全方位合作模式。2011年是时代出版的营销年，公司制定了“111营销工程”，形成重点图书深度、规模和长效营销效应，全力打造行业高端精品、行业畅销书和超级畅销书。

未获许可证 福成五丰梦碎高端奶？

证券时报记者 靳书阳

由于未获乳制品生产许可证，总投资1.2亿元、日处理牛奶300吨的乳制品公司，以及总资产1.5亿元、存栏4500头、可日产鲜奶45吨的养殖场，或许只能沦为为他人代工的加工基地。由此，一年前谈及的10亿元远景销售目标也成为了泡影。福成五丰（600965）披露的公告却极力淡化这些严重后果，公司在愚人节当日发布的公告是否在愚人？

影响难淡化

乳制品企业生产许可证的重新审核，对于乳制品企业来说，重要性不言而喻。而对那些已经投入大量财力，志在开拓高端乳制品市场的上市公司来说，未获生产许可证，更无疑是一次沉重的打击。

4月1日，福成五丰公告，由于公司燕郊乳制品分公司乳制品业务正处于市场开拓期，目前因未获生产许可证而停止生产，虽然对公司的品牌发展战略会产生一定影响，但对公司的销售收入影响的份额有限。福成五丰董秘宋宝贤在接受证券时报记者采访时也表示，过去三年乳制品销售额占公司总销售额的比例较小，就算为其他乳制品企业提供原料奶，也足以保证燕郊奶牛养殖分公司目前的经营发展。

不过，福成五丰方面虽然希望淡化未获生产许可证的影响，但事实可能未必如此。在福成五丰公司网站首页，记者发现了一则显眼的广告，内容为公司欲出售一批高产小奶牛，且强调小奶牛均为高质优良品种，容易饲养，产奶量高。记者以奶牛买主身份，向相关负责人询问了公司出售这一批优质奶牛的原因。对方回复，原本公司计划将这一批奶牛用于公司养殖厂的扩

建，目前来看，尤其是未获乳制品生产许可证之后，扩大养殖规模意义已经不大。

养殖场不扩建，若不把这批奶牛卖掉，下半年新一批小奶牛生产下来后，都没地方养了。”上述负责人表示。另据福成五丰燕郊奶制品分公司销售处人员透露，目前公司旗下产品全线停产，已生产的大量成品也不能再销售。

网站资料显示，燕郊奶牛养殖分公司于2004年4月开工建设，总资产1.5亿元，占地面积600亩。现存栏4500头，可日产鲜奶45吨。

10亿目标或成泡影

事实上，福成五丰下血本介入有机奶的生产，绝不是仅仅满足于代工的身份。

福成五丰有机奶的生产基地在河北省三河市燕郊开发区，与北京市通州区仅一河之隔。早在2004年福成五丰大股东福成集团便建立了1.1万亩青储玉米饲料基地、4万亩的牧草基地和存栏数千头纯种荷斯坦奶牛的现代化规模牧场，并采用医药车间标准进行建设的乳品车间，生产出了全国最早通过有机认证的有机奶产品。

2010年5月，定位高端消费人群的福成五丰“白色黄金”有机奶在北京各大超市上架。当时，一盒250毫升的“白色黄金”有机奶，超市零售价为8.8元，折合每公斤35元左右。而在国内首家专业提供新鲜食品的网上超市“沱沱公社”的网页上，10盒1箱的“白色黄金”牛奶零售价曾高达98元，折合每公斤39元。与此形成鲜明对比的是，据宋宝贤在接受证券时报记者采访时透露，有机牛奶原料奶每公斤售价不到5元。

从原料奶的生产到有机奶产品的最终销售，福成五丰赚取了丰厚的附加值。如果只局限于大型乳业

公司的原料奶供应商身份，福成五丰无疑为他人做嫁衣。

在有机奶产品的销售网络开拓方面，福成五丰也下了血本。根据东海证券研究员刘革的跟踪报告显示，福成五丰对有机奶业务高度重视，并通过猎头公司网罗专业销售人才，建立销售团队，以重点对华北、华东、华南、香港等高端市场进行突破。其中香港市场主要通过五丰行在香港的三十多家连锁机构进行销售，北京市场当时也已选定七十多家超市卖场展开销售。他认为，倘若公司在有机奶方面的愿景能够顺利实现，那么公司的业务结构以及盈利水平，将发生相当的变化。

在“白色黄金”上市之初，福成五丰燕郊乳制品分公司总经理蔺志军对销售前景亦抱有相当的期望。他在当时接受媒体采访时介绍，自2010年5月份“白色黄金”有机奶上架以来，月销量约为几百吨，但可以预期2010年下半年市场会迅速铺开，预计能达到全年上万吨销量。对今后三至五年的销售目标，蔺志军甚至拟定了每年10亿元的“保守”标准。

而据福成五丰2010年年报显示，2010年度公司营业收入仅为5.05亿元。也就是说，如果上述预期实现，仅“白色黄金”一个产品的销售额就是福成五丰现在营业收入的两倍。如今，一切或成空。

许可证再审查难度更大

在2008年2月20日至2009年7月31日短短一年半的时间里，中金公司针对福成五丰相继发布了6篇评级为“减持”的研究报告。报告中不乏“当前养牛收益仍然偏低，主营业务乏善可陈”这种有违券商报告行业潜规则的负面评价。用东海证券研究员刘革的话来说，公司有机奶业务可以说是未来发展的唯一亮点。

此次未获乳制品生产许可证，福成五丰的有机奶“征途”是否还有起死回生的希望呢？

中航工业将投百亿打航空发动机翻身仗 整体上市战略仍在探索推进，中航投资上市工作正在进行

证券时报记者 张达

在即将迎来新中国航空工业建立60周年之际，中航工业总经理林左鸣昨日表示，“十二五”期间，中航工业将全力发展航空发动机技术，拟自主投入100亿元，决心打个发动机翻身仗。他同时透露，中航工业的整体上市战略仍在探索推进中，中航工业旗下投资公司中航投资的上市工作正在进行中。

林左鸣表示，中航工业的发展战略是以航空技术为主业，实现航空产业链的延伸，同时关注准金融业的发展，最终实现全价值链的发展。

在航空技术方面，林左鸣指出，发动机是现代航空工业“皇冠上的明珠”，目前，世界上只有美、俄、英、法四国能够全型谱自主研发先进航空发动机，航空动力技术成为大国强国对其盟友也要严密封锁的核心技术领域，

而中国航空工业的短板是发动机。

航空发动机非常复杂，最难的是整体集成试验，需要国家大量资金投入。”他说，“十二五”期间，中航工业打算自主投入100亿元，争取各方支持，推进航空发动机型谱化、系列化发展，下决心要打一个发动机翻身仗。

对于中航工业的整体上市战略，林左鸣指出，中航工业旗下目前有20多家上市公司，包括A股、H股和红筹股，对于整体上市的概念是在

不断变化的，最早认为只要公司各主要业务能够按专业化整合分别上市就意味着公司整体上市，而最近在探讨的也是现行政策要突破的问题，就是有没有可能控股的母公司也上市，形成两极上市的互动格局。

国外军工企业都是上市公司，美国的军工企业是上市公司，背后是华尔街的支持，我们背后没有华尔街，能不能营造自己的小华尔街，如果母公司是一个上市公司，就能对各专业化板块的上市公司形成非常有效的

要求可能会更严格一些。

另外，根据申银万国提供的数据显示，作为长期以首都北京作为主要供应市场的河北乳企，在39家乳制品企业中，只有4家未获得生产许可证，淘汰率仅为10%，这一指标远远领先于全国其它省市。这个大背景下，燕郊乳制品分公司成为河北仅有的4家未获许可证的生产企业之一，其整改之路或许也远非解决一些偶然性问题那么简单。

全产业链或为农产品公司发展方向

证券时报记者 靳书阳

A股市场畜牧养殖类上市公司的净资产收益率，呈两极分化趋势。

福成五丰由于2010年度遭遇严重火灾，损失惨重，数据不具可比性。根据公司年报显示，2009年度公司加权平均净资产收益率仅为0.94%。即使经营状况相对较好的2008年度，该项指标也仅为3.76%。与福成五丰业务模式类似，以生猪养殖和销售作为主营业务的新五丰（600975），虽然每年供港澳市场生猪出口配额稳定在40多万头，占有港澳市场五分之一的市场份额，但其2010年度及2009年度的净资产收益率也仅为3.2%及4.78%。

与上述两家公司形成鲜明对比的是，同为养殖类上市公司的圣农发展（002299），该公司去年度加权平均净资产收益率为16.66%，2009年度更是高达23.55%。中航证券研究员张绍坤认为，圣农发展通过打造全产业链的业务模式，建立了过硬的质量保证体系和优异的低成本竞争优势。这

也是其获得竞争优势的根本原因。

圣农发展采用自己购买种鸡，孵化成小鸡，自己饲养，最后自己屠宰供应给肯德基等大客户的自养一体化模式。在当前我国食品安全监管体系尚未完善的条件下，相比农户散养而后公司再收购的模式，更容易保证产品的质量，获得肯德基、麦当劳等快餐行业大客户的供货合同，保证了销售的稳定。

另外，公司与最大客户肯德基的合作采用成本加成，每半年根据饲料原粮玉米豆粕价格加上合理利润率来协商价格，当期间成本出现大幅变化时采取补差价做法，有助于产品利润率的稳定。

此外，圣农发展还开发了冷冻鸡块等精包装产品，大规模覆盖了超市等卖场。通过向下游产业链延伸，圣农发展赚取了更多的利润。

而更进一步的是，圣农发展董事长傅光明认为，未来五年圣农发展的核心竞争力就在在鸡肉的深加工和快餐连锁店，以及公司旗下的美其乐餐厅上。圣农发展的扩张路径值得许多农产品公司借鉴。

深沪上市公司2010年度主要财务指标（57）

证券代码	证券简称	基本每股收益(元)		每股净资产(元)		净资产收益率(%)		每股经营性现金流量(元)		净利润(万元)		分配转增预案
		2010年度	2009年度	2010年末	2009年末	2010年度	2009年度	2010年度	2009年度	2010年度	2009年度	
000672	*ST 铜城	0.0215	0.0166	0.1032	0.0817	23.27	25.32	0.0047	-0.027	464	357	不分配不转增
002178	延华智能	0.17	0.17	3.23	3.67	5.32	5.63	-0.41	0.61	1584	1610	每10股转4股
002336	人人乐	0.61	0.77	8.98	3.27	7.09	26.53	0.98	1.3	23701	22961	每10股派5元(含税)
002337	赛象科技	0.78	1.13	10.53	3.34	7.94	40.74	-0.23	0.72	9175	10182	每10股转6股派2.5元(含税)
002554	惠博普	0.67	0.53	2.77	2.09	27.57	28.97	0.54	0.44	6687	5316	每10股送3股转2股派2元(含税)
300016	北陆药业	0.42	0.43	4.59	6.39	9.51	18.24	0.37	0.85	4277	3486	每10股转5股派2元(含税)
600190	锦州港											
900952	锦港B股	0.139	0.11	2.423	2.284	5.92	5.37	0.238	0.273	21765	16303	每10股派0.5元(含税)
600429	三元股份	0.0582	-0.1963	1.97	1.91	2.99	-15.16	-0.212	0.062	5146	-12874	不分配不转增

本报信息部编制