

# 千山药机 塑料安瓿业务潜力巨大

证券时报记者 文星明

“我们是国内制药装备第一股，行业业绩好，29.3元/股的发行价，低估了千山药机的价值。”5月11日，千山药机（300216）挂牌首日收报33.8元/股，上涨15.36%，但公司董事长刘祥华仍然略显遗憾。

千山药机募资将投向塑料安瓿注射剂生产自动线、全自动智能灯检机以及研发中心建设等3个项目。分析师普遍认为，作为国内制药装备第一股，千山药机的产品一直替代进口，在引领国内注射剂生产装备更新换代的同时，部分产品性能超越国际同行。

## 发明家刘祥华

“我本人就是一个发明家。”在向机构投资者的一场路演中，刘祥华总会如此强调。

2010年，湖南长沙以6209件的专利授权量，名列全国省城之首。其中千山药机以508件的授权量，成为



资料图片

湖南企业和全国同行业专利排名双料冠军。再往前追溯，千山药机从2002年创立至今，拥有各项专利781项，雄踞同行榜首。

刘祥华每年用大量时间和护士打交道，因为注射工作最终由护士完成。千山药机的很多发明，都是以降低护士

的劳动强度、改善护士的工作安全为出发点。只有降低护士的劳动强度，保护老百姓的用药安全，制药厂的注射剂才好销，从而推动制药厂对制药装备的需求量。”这是刘祥华的发明逻辑。

资料显示，千山药机拥有2个研究所，12个专门研究室，拥有同行业

唯一一家博士后科研工作站。每年用于研发的支出，超过营业收入的5%。“千山药机的研发工作，顺应国际趋势，发明成果能快速转化为产品，最终依靠高性价比，逼退国际竞争者。”刘祥华告诉记者。

## 塑料安瓿隐形冠军

注射剂行业发展趋势，是塑料瓶替代玻璃瓶，塑料安瓿取代玻璃安瓿，千山药机作为龙头，在这个变革中将极大受益。”申银万国医药行业首席分析师罗鹏在报告中如此评价。

在大输液领域，塑料包装已经基本完成对玻璃瓶的替代。千山药机先后研发国内第一条非PVC膜软袋大输液生产线和塑料瓶大输液生产线，2010年，这两项产品销售收入为1.3亿元，占千山药机销售总额的77.6%，贡献了55%的毛利。

千山药机在大输液生产线领域位居行业第一位。2010年，在国内前10家大输液制药厂中，就有8家使用千山药

机的生产线。我国大输液的销售价格，远低于国际平均价格，加上患者和护士都偏好大输液，所以大输液还有很大的市场空间。”刘祥华告诉记者。

安瓿瓶俗称小水针，是一种用途广泛的注射剂。在当今国际市场，塑料安瓿占据70%的市场，但目前我国塑料安瓿仅占1%的市场。未来5年，塑料安瓿注射剂自动生产线年均需求量约为216台。”罗鹏在报告中预测。

记者了解到，包括千山药机在内，全球目前只有3家企业拥有塑料安瓿自动生产线制造技术，千山药机是国内唯一一家。目前其塑料安瓿线已经签订多份供货合同，单台销售价格约为500万，性价比远高于国外同类产品，对制药厂具有较大吸引力。

按照千山药机目前的销售价格测算，塑料安瓿自动生产线的市场容量，每年约为11亿元，未来5年约为55亿元。千山药机凭借技术优势，或将重演其在大输液领域的冠军奇迹，打造塑料安瓿生产线领域冠军。

## S\*ST兰光将变身房地产开发公司

证券时报记者 孙琳

S\*ST兰光（000981）今日发布公告称，公司于2011年5月11日收到中国证券监督管理委员会的批复文件，核准公司向宁波银亿控股有限公司发行6.98亿股股份购买相关资产。

根据协议，银亿控股将收购S\*ST兰光8110万股股份，并以资产认购S\*ST兰光本次发行股份而持有该公司6.98亿股股份，合计持有S\*ST兰光7.68亿股股份（股改执行后），约占S\*ST兰光总股本的89.42%。收购完成后，银亿控股全部房地产开发业务资产进入S\*ST兰光，S\*ST兰光的主营业务将转变为房地产开发与经营，成为银亿控股从事房地产开发业务的经营主体。银亿控股将成为公司的控股股东，实际控制人仍为熊续强。

记者注意到，在酒店经营方面，除银亿房产持有在建的威斯汀酒店和海尚广场酒店外，熊续强实际控制的香港银源还通过宁波华侨饭店有限公司持有华侨豪生酒店，由于威斯汀和华侨豪生同属于五星级酒店，在威斯汀酒店开业经营后将形成同业竞争。为解决银亿集团与重组后上市公司的潜在同业竞争，银亿集团承诺：在2009年6月30日后的24个月内，若华侨豪生酒店达到公司盈利的要求，则将华侨豪生酒店出售给公司；若达不到公司的盈利要求，银亿集团则将华侨豪生酒店出售给无关联的第三方以消除同业竞争。

S\*ST兰光表示，本次收购完成后，将实现优质房地产资产的间接上市，从而获取融资平台和产业发展平台，为后续发展奠定基础。

# 民爆行业升级调整 雅化集团占先机

证券时报记者 刘昆明

近期，国家发改委修订并发布了新的《产业结构调整指导目录》，对于目录中有关民爆行业的相关规定，雅化集团管理团队对照公司发展情况后认为，公司已提前达到了行业技术进步和产业升级的要求，此次产业结构调整新的调整，将有利于民爆行业发展，也有利于雅化集团的发展。

雅化集团（002497）董事、总经济师刘平凯在接受证券时报记者采访时表示，近年来，针对民爆行业生

产企业规模小、数量多、技术水平较低的特点，国家相关部门已经出台了一系列政策措施规范整合、提升民爆行业的集中度和技术水平，新的指导目录则进一步明确了鼓励、限制、淘汰的技术和产品。

据了解，按照新的《产业结构调整指导目录》，民爆行业淘汰和限制的产品和生产工艺装备包括淘汰火雷管、导火索等4个品种，淘汰采用传统轮碾方式的炸药制药工艺、雷管装填工序未实现人机隔离的生产工艺等23个类目，限制4类生产线等。在淘汰和

限制的同时，国家也列出了9大鼓励类产品。

对此，雅化集团高管表示，这是国家为了促进民爆行业可持续发展制定的发展规划，公司在“十一五”期间，便率先淘汰了2条共计5000万米能力的导火索生产线；改造非连续化、自动化炸药生产线4条；淘汰了铍梯炸药、导火索、火雷管等产品品种；拆除非人机隔离的非连续化、自动化雷管装填生产线2条；淘汰高污染的起爆药生产线1条。

在作业方式上，率先加大混装车投

资，并在攀西地区建立了具有年产能力1.1万吨的现场混装车地面站，现已向5个矿区提供现场混装车炸药，业务量和市场不断扩大。据了解，2010年雅化集团爆破业务收入占整个集团销售收入的10.46%，远超过行业平均水平。

在研发上，雅化集团自行成功研制雷管自动装填生产线、炸药自动包装生产线、乳化炸药自动充填装药机、纸筒快速冷却机等民爆产品生产新工艺和生产装备；已开发和正在开发系列化现场混装车炸药、高性能铵油炸药、高威力乳化炸药，正在进行新型无起爆药雷管、

电子雷管、高精度高强度非电雷管、高精度延期雷管以及配套的起爆系统、地表延期管等产品；正在实施的3台公司、旺苍公司炸药生产线节能改造将采用行业鼓励使用的液体硝酸铵原料、高温敏化、自动装药、塑膜包装等最新技术成果。

在行业鼓励集团化发展方面，雅化集团从2003年起便实施并购扩张，2003年至2008年先后并购扩张13家民爆生产和经营企业，成为拥有21个全资和控股子公司，集民爆产品生产、配送、爆破服务为一体的企业集团。

# 恒大4月热卖61.5亿 领跑在港上市内地房企

在内地房地产市场不断升级的情况下，恒大地产（3333.HK）昨日在香港交出4月份销售成绩单。

销售数据显示，恒大地产2011年4月份集团销售额61.5亿元，较2010年同期的37.4亿元增长64.5%，较今年3月份的55.2亿元增长11.5%；合约销售面积87.5万平方米，较2010年同期的57.8万平方米增长51.3%，较今年3月的76.4万平方米增长14.4%。

恒大地产人士表示，面对低迷的市场环境以及持续不断的宏观调控，集团热卖势头不减，形成销售同比、环比均实现增长的走势，这显示出集团强大的团队执行力、前瞻战略布局及高性价比精品地产的优势。

## 前4月销售额近260亿

恒大地产人士称，如将4月份数据纳入统计，2011年1-4月恒大地产销售共计259.5亿元，较2010年同期的121.3亿元增长113.9%；累计合约销售面积373.1万平方米，较2010年同期的189.3万平方米增长97.1%。相比2011年全年700亿元的销售目标，截至4月底，集团已完成全年目标37%。

2011年4月，限购、限价等一系列宏观政策纵深发展，继续影响国内房地产市场，恒大等中国房地产标杆企业顺应市场和政策导向，在全国合理布局、并以高性价比精

品产品，使销售稳定增长。”恒大地产人士表示。

据介绍，恒大地产集团4月份新开盘的5个项目均位于三线城市，包括淮北、丹阳、曲靖、涪陵、自贡，新盘全月合计销售13.4亿元，取得了优异的市场表现。恒大在二三线城市有效开拓了市场，同时规避了中国宏观调控的风险，使集团在国家宏观调控中处于稳定增长的状态。恒大地产人士称，目前该集团在售楼项目总计已经达到71个，分布于中国38个城市。恒大不仅是中国覆盖省会城市最多的开发商，且进入的三线城市中，有90%是中国前20强甚至100强的房地产企业未进入的，恒大二三线城市战略在中国龙头房企中具先驱意义。

即便仅统计三线城市，截至2011年4月底，恒大已在13个省区市的20个三线城市拥有在售项目。据悉，恒大年内还将有更多三线城市项目陆续开盘销售。

恒大集团总裁夏海钧昨日表示，在现阶段发展商如果成功布局了二三线城市的话，可以有效的规避目前宏观调控政策的风险，从而保证公司业绩的增长。恒大从今年2月份开始，2月份是45亿元，3月份是55亿元，4月份是61.5亿元，在国家的宏观调控政策下，我们的销售量都在环比同比的上涨，这种上涨是前瞻性进入二三线城市带来的积极的结果，我们也相信公司的战略会在未来的时间内体现我们的前瞻性。”夏海钧称。

积极的的结果，我们也相信公司的战略会在未来的时间内体现我们的前瞻性。”夏海钧称。

## 业绩超越内地同业

恒大地产人士表示，2010年上市房企受楼市调控政策的影响较为明显，但港股上市公司整体业绩普遍优于沪深上市房企。步入2011年，这一趋势依然得到延续。该人士称，A股上市房地产企业在2009年的营业收入增速为78.20%，2010年的营业收入增速下降了20个百分点，为58.37%；而港股的上市房地产企业营业收入增速在2010年提升至71.22%，环比上升了8个百分点。

近期公布的《2011中国房地产上市公司测评研究报告》（以下简称《报告》）亦持类似观点。《报告》称，2010年，沪深房地产上市公司房地产业务收入均值为32.12亿元，同比增长33.82%；在港上市公司房地产业务收入均值高达87.03亿元，同比增幅同样超过三成。总体而言，大陆在港上市房地产公司资产规模仍然领先于沪深上市房地产公司，且在港上市公司房地产收入规模和增长速度整体始终优于沪深上市公司，规模差距有进一步扩大的趋势。此外，盈利能力指标也显示沪深房地产上市企业与在港上市房地产企业在盈利能力上差距显著。除万科、保利、金地、招商等一线房企外，大部分沪深上市企业盈利能力不敌在港上市企业。

我们主要还是战略调整及时，一方面开拓二三线城市，避开限购令等宏观调控政策带来的负面影响；另外则是通过产品品质和标准化的运营模式，来最大程度调度资源，实现成本管控和现金流的稳定。”恒大地产人士对记者称。该人士表示，恒大的全国战略布局，不仅为集团带来了成本低廉的土地和覆盖广的布局，也为打造丰富产品线 and 标准化运作提供了大发展的空间，这令公司经营业绩在政策风向不利的情况下依然能够逆市而上。

夏海钧表示，随着调控不断深入，



一些三线城市小开发商有望成为恒大业绩扩展的新目标。因为国家的宏观调控政策造成了一些中小发展商现金的紧张，很多的城市发展，特别是三线城市的发展面临着资金的断档，在这种情况下，获取优质土地是最好的时间点。当然，基础在于这个公司可以保持强劲的销售，手上有大量的现金，如果没有良好的销售，尽管看到好的市场，也没有能力拿地，现在中国90%的发展商看到市场的机遇，但是没有办法，不可能拿地。”夏海钧称。

## 机构依旧看好

在恒大强劲的业绩增长刺激下，在港机构依旧对恒大地产等内房股表示了乐观的态度。

据悉，继一个月前高盛将恒大地产列入首选12支中资股、并将目标价

定为6.44港元后，高盛在4月底港股进入调整阶段后仍然坚定上调对恒大的各项预期指标。香港市场消息显示，高盛目前已将恒大今明两年每股盈利上调11.4%及14.1%，至0.63元人民币及0.7元人民币，继续恒大买入评级，目标价上调至8.08港元。

高盛称，由于恒大积极在港融资、预售回款理想，至2010年底，公司手头现金达到人民币200亿元，连同未使用的银行授信额度，共拥有可动用资金约532.5亿元，并且2010年公司总负债率29.8%。对于恒大在二三线城市的前瞻性布局，高盛表示，恒大在政策影响较小的地区进行土地收购及项目开发、销售，令其未来数年销售前景较预期强劲。

相比较以恒大为代表的在港上市房企，内地上市房地产公司则难以避免地受到宏观调控的影响。《2011中

国房地产上市公司测评研究报告》统计显示，2010年各大银行共计向样本房地产上市企业发放总额逾1000亿元的银行授信，与2009年相比下滑超过60%。除银行信贷外，上市渠道也基本停摆。A股房地产IPO全面暂停，此外，股权融资大门基本紧闭，房地产企业的增发、配股再融资计划基本处于搁置状态，2010年样本房地产上市企业定向增发总额下降94.60%。债券融资也同样陷于低迷。

高盛的这一评级显示了机构对我们的乐观看法。2011年限购等宏观调控政策影响继续扩大，恒大成为极少数同比、环比持续增长的龙头房企，在财务稳健、销售强劲、区域布局合理等方面的优异表现，也使集团竞争力持续获国际资本市场看好。”恒大地产人士表示。

（罗克关）

## 在港上市房企2011年4月及1-4月销售业绩对比表

公司	4月销售额 (单位:亿元)	4月销售面积 (单位:万平方米)	1-4月销售额 (单位:亿元)	1-4月销售面积 (单位:万平方米)
恒大	61.5	87.5	259.5	373.1
绿城	19	10	108	56
碧桂园	26	43	119	187
富力	26.4	16.9	85.8	53.5
世茂	22.0	17.7	85.4	68.2
雅居乐	21	21	115	93
龙湖	30.3	未公布	129.1	未公布

注：截至5月11日，中海还未对外公布四月业绩情况。