

## 云铝股份 合资建15万吨铝型材项目

云铝股份(000807)今日公告称,为进一步加快产品结构调整步伐,公司拟与云南冶金集团共同出资2亿元,设立云南云铝铝鑫铝业有限公司,在云南省丽江市投资建设年产15万吨交通用铝型材项目,其中公司出资1.2亿元,占注册资本的60%。

公告显示,该项目建设总投资为30.42亿元,项目自有资金比例为40%,通过云铝铝鑫各股东根据项目进度逐步出资筹集;剩余资金通过银行贷款筹集。项目建设期为3年,预计将于2014年内全部建成投产。项目建成达产后,年产交通及工业管棒型材15万吨。每年可实现销售收入32.31亿元,年平均税后利润为2.89亿元,总投资收益率13.17%,全部投资回收期9.45年。(魏隋明)

## 中联重科 第三大股东累计减持5%

中联重科(000157)今日发布的简式权益变动书显示,公司第三大股东佳卓集团有限公司在9月7日和9月8日出售公司A股1400万股,占公司A股总股本的0.22%。此次减持后,佳卓集团继续持有中联重科A股4.1亿股,占公司A股总股本的6.53%。

自2007年8月首次减持中联重科股份以来,佳卓集团已累计折算减持比例达到中联重科A股总股本的5%。今年3月以来,佳卓集团累计减持中联重科A股4961万股,占公司A股总股本0.68%,累计套现5.73亿元。佳卓集团表示减持主要是收回投资获取投资收益。(林晔)

## 新都酒店 澄清涉矿及重组传闻

新都酒店(000033)公告,2011年9月2日公司发现有消息在网络流传,传言“公司参与拍卖湖南道县湘源锡矿国有资产”以及“赣州稀土公司借壳新都酒店上市”,而公司股票也在当日涨停。针对上述传闻,公司表示,董事会没有审批过参与湖南永州地区道县湘源锡矿国有资产拍卖的投资行为,也没有授权管理层进行投资。公司同时就有关事项征询了公司第一大股东深圳市瀚明投资有限公司,瀚明投资回函明确表示:深圳市瀚明投资有限公司、其股东润旺矿产品贸易(深圳)有限公司均没有参与湖南道县湘源锡矿拍卖的行为,也没有与赣州稀土公司有任何接触或洽谈商业合作的行为。公司主要股东及实际控制人承诺未来3个月内不会筹划资产注入、重大资产重组以及发行股份购买资产等事宜。(文秦)

## 北汽股份 获28亿元银团贷款支持

日前,北京汽车股份有限公司获得了由北京银行牵头、6家在京银行参与的28亿元银团贷款,这也是今年以来北京金融市场上参与银行数量最多的银团贷款项目。本次银团贷款主要用于支持北汽股份动力总成基地生产区(一期)建设项目,将为北汽股份动力总成生产基地建设和未来自主品牌产品发展战略的实施提供有力的资金支持。

据悉,北汽股份是中国第五大汽车企业集团——北京汽车集团有限公司旗下的乘用车研发、制造和销售平台。自北汽集团2009年完成对萨博核心知识产权收购后,北汽股份在消化吸收、自主创新方面取得了阶段性成果。其中,以萨博技术为基础的首款整车的研发工作已经进入尾声,发动机产品的动力性和经济性均达到了原机水平,2010年成功收购的威格纳变速箱成套生产设备已经进入安装的准备阶段。(刘杨)

## \*ST白猫 公布置入资产上半年业绩

\*ST白猫(600633)日前发布《重大资产置换及发行股份购买资产之置入资产2011年半年度业绩公告》,浙报传媒控股集团置入资产上半年实现营业收入6.58亿元,占去年全年的54.19%,实现营业利润1.39亿元,利润总额1.45亿元,归属于上市公司股东的净利润1.22亿元,分别占去年全年的62.48%、62.23%和58.50%。至2011年6月末,置入资产总资产为15.03亿元,归属于上市公司股东的所有者权益8.71亿元,加权平均净资产收益率为15.12%。

\*ST白猫表示,公司于9月6日收到中国证券登记结算有限责任公司上海分公司提供的《证券变更登记证明》,本次非公开发行的约2.78亿股股份已经完成相关证券登记托管手续。同时,\*ST白猫拟更名为浙报传媒集团股份有限公司。(董宇明)

# 8月汽车产销连续两月增长

未来几个月汽车行业有望持续保持小幅增速

证券时报记者 张达

记者昨日从中国汽车工业协会获悉,8月汽车产销形势较上月有所好转,环比和同比均呈现正增长,其中,月产销同比已连续两个月出现正增长。前8个月产销累计增速虽表现为小幅增长,但比1月~7月增幅均有所提高。总体看,产销回落速度趋于平稳,下滑趋势有缓解迹象。

数据显示,8月汽车产销分别为139.30万辆和138.11万辆,环比分别增长6.66%和8.29%,同比分别增长8.72%和4.15%。其中,乘用车市场表现好于上月,销量环比有所增长,同比增幅高于上月,自主品牌乘用车占有率较上月小幅提升;1.6升及以下乘用车市场份额环比回升同比下降。1月~8月,汽车产销分别为1185.52万辆和1198.36万辆,同比分别增长3.04%和3.33%。

值得注意的是,8月份乘用车自主品牌销量同比继续下降,中汽协秘书长董扬接受记者采访时表示,自主品牌轿车一直在下降,企业应该抓住时机,练好内功,转变增长方式,加强研究开发,提高产品的质量和性能。同时,他建议国内消费者多买自主品牌汽车,更希望政府采购能够多支持自主品牌。

谈到今年的“金九银十”,董扬认为,车市“金九银十”历年都会出现,希望今年能够给低迷的市场增加更多的销量。而对于厂商采取的价格战,董扬预测今年的价格竞争会比去年和前年更加激烈,去年的加价提车是不正常的,今年的价格竞争对消费者是有利的,想买车的应该抓紧买。”他说。

对于即将提高的节能补贴门槛,董扬认为,这将使优惠品种范围缩小,对销售肯定有负面影响,但可促进产品水平的提高,长远来看是有好处的。他比较赞成一些厂家“国家不补我来补”的做法。

未来几个月,随着企业新品推出速度的加快,以及企业促销力



春雨/摄

## 中国重汽等三车企公布8月产销数据

今日,深市有3家上市车企公布8月份产销数据,其中2家的产销数据环比呈上升趋势。

8月份,中国重汽(000951)重卡产量4100辆,销量7048辆;前8个月产量为6.90万辆、累计产量同比下降23.12%;前8个月销量7.49万辆,累计销量同比下降3.80%。但8月的产销数据较7月而言,呈上升趋势。7月份,中国重汽产量为4000辆,销量为6189辆。

一汽夏利(000927)8月的销售数据显示,夏利系列产量为1.12

万辆、威系列的产量为5489辆;销量分别为1.15万辆和4122辆。而在7月份,一汽夏利夏利系列产量为1.01万辆、威系列产量为3759辆,销售分别为8798辆和3301辆。据此不难看出,该公司8月份的产销环比增幅较为明显。

8月份,长安汽车(000625)实现汽车产量为8.02万辆,销量为8.96万辆;而在7月份,长安汽车的产量为11.13万辆、销量为9.93万辆;前8个月,长安汽车已累计实现产量109.87万辆;累计实现销量111.41万辆。(李小平)

度的加大,将可能增加消费者的购买欲望,汽车市场有望活跃。汽车行业保持小幅增速的态势有望得到延续。”董扬说。

三力士(002224)今日公布了非公开发行预案,公司拟以不低于9.68元/股的价格,非公开发行募集资金总额不超过4.1亿元,拟用于收购浙江路博橡胶科技有限公司并增资新建年产9000吨特种橡胶带骨架材料项目及新建年产3000万Am高性能特种传动V带生产线等项目。

公告介绍,公司当前的采购与加工体系已经难以满足现有产品对帆布质量的要求,而公司产品结构向中高档发展的趋势对帆布的质量等级提出了更高标准,原材料质量问题已成为公司亟待解决的问题,本次募集资金投资项目为解决原

## 大华农1亿超募资金 投向绿色生物添加剂

绿色添加剂及中药提取物替代抗生素等化学产品逐渐成为动物养殖行业的首选,相信我们有实力分得一杯羹。”大华农(800186)一位高管向记者坦言。

尚有8亿元超募资金待用的兽药龙头大华农昨日公布了部分超募资金使用计划,公司拟使用超募资金9000万元投向饲料添加剂、兽药药物制剂改扩建及新建项目,该项目达产后可年产饲料添加剂产品1718万包,液体消毒产品37828万瓶、固本消毒产品120万包、中药提取产品0.12万桶,营业收入203亿元,毛利率为37%,预期每年净利润为53963万元,预计2013年初初步投产,2014年完全达产。另外,使用超募资金1400

万元用于广州营销中心建设项目,两项共计使用超募资金1.04亿元。

大华农背靠国内养殖大户温氏集团,一直专注于兽用生物制品、兽用药物制剂领域,超募资金的投向表明公司将大力进军绿色添加剂领域,把公司第三大主业饲料添加剂与添加剂预混混合饲料做大做强,形成三足鼎立之势。

实际上,我们的项目选择也非常符合国家农业部产业政策发展大方向。”大华农上述高管表示。9月2日农业部公布《全国农业和农村经济第十二个五年规划》,提出要建立健全标准化养殖体系,引导龙头企业采取兼并、重组、参股、收购等方式,组建企业集团。(叶峰)

## 三力士募资4.1亿 发力高端产品项目

材料问题的有效途径。公司从而可实现稳定产品质量、提高产品品质的目的。凭借现有的市场地位和技术优势,公司本次募投项目将在淘汰4500万Am低档产品生产线的基礎上,通过技术改造方式新建3000万Am高档V带产品生产线。项目建成后,公司主导产品档次将进一步提升,销售收入和盈利能力将进一步提升;同时,公司产品资源消耗将进一步降低。

三力士表示,项目完成后,能够进一步提升公司的竞争能力,提升公司在行业中的地位,提高盈利水平,增加利润增长点。(文秦)

# 借力资本市场 向一流综合油田技术服务商迈进

——访四川仁智油田技术服务股份有限公司副总裁、董秘冯媛

证券时报记者 刘昆明

作为西南地区首家综合性油田技术服务企业,四川仁智油田技术服务股份有限公司近期IPO成功过会,在进军资本市场的征程上迈出了坚实的一步。这家坐落在“5·12”汶川大地震重灾区——四川绵阳的企业是如何成长和发展的?未来又有怎样的前景?证券时报记者就市场关注的相关问题专访了该公司副总裁兼董秘冯媛女士。

## 杰出的油田技术 是核心竞争力

证券时报记者:公司从事的油田技术服务专业化程度很高,投资者并不很熟悉。请问公司的核心竞争力主要体现在哪里?

冯媛:仁智公司是一家油田技术服务商,我们的核心竞争力主要体现在油田技术服务上。目前,公司是能够提供一体化、一站式钻井液技术服务的优势企业之一,是西南地区市场占有率较高的油田环保技术服务商,也是西南地区主要的油田特种设备检测维修技术服务及防腐工程技术服务提供商。最近三年,公司一直在西南石油局油田技术服务市场占有率近60%的市场份额。

证券时报记者:钻井液技术服务是一种什么样的服务?钻井液在整个钻井过程中具有什么样的作用?

冯媛:钻井液又称泥浆,在钻井过程中配合钻头循环使用,被世界公认为油田钻井的血液,主要作用是把岩屑从井底携带至地面,加快钻井进度,保证安全生产,保护储层等,油井钻得越深,就愈加体现出钻井液的重要性。

随着油田技术的进步,钻井液

功能不断丰富,已从仅满足钻头钻进发展到适应钻井各方面需求;钻井液品种也不断多元,其中包括有快速钻井服务的低粘度、低摩擦的聚合物钻井液,有防卡钻井液,还有针对岩石特点的防塌钻井液等等。

别看泥浆的名字有些土,但它是通过各种复杂配方的调配来实现上述功能的。由于钻井深度则几百米、多则数千米,而且井下地质情况复杂、空间狭小,因而处理井下遇到的大多数问题都需通过调整钻井液配方及用量来解决。因此,钻井液技术服务是钻井过程中必不可少的。

证券时报记者:据介绍,公司的业务与整个钻井过程联系紧密,但钻井过程并非由公司来主导,请问公司业务独立性是否会因此受到影响?

冯媛:从行业实践来看,公司业务独立性是不会受到影响的。因为虽然公司是油田技术服务商,但这种服务具有较高专业性和独立性。油田技术服务是一个相当成熟的行业,从业公司大致可分为综合性技术服务公司和专业技术服务公司两种。在国外,油公司与油田技术服务公司一般都是分离的,油公司拥有油气田的开采权,它通过聘请油田技术服务公司来完成日常开采业务。目前,世界上最大的三家综合性技术服务公司是斯伦贝谢、哈里伯顿和贝克休斯,它们2009年的营业收入分别接近或超过100亿美元。相对而言,专业性油田技术服务企业数量更多,据不完全统计,仅以提供钻井液技术服务的公司为例,目前世界上有520余家。

与国外不同的是,我国石油天然气开采行业中,油公司除了拥有

油气田开采权外,还常常承担日常开采业务,自己直接从事油田技术服务工作。近年来,随着我国石油天然气开采行业市场化程度的不断提高,综合性或专业化油田技术服务公司应运而生,并不断发展壮大,仁智公司就是其中之一。

## 力争成为一流的 综合性油田技术服务商

证券时报记者:预披露资料中提到,公司最近三年来自于中石化集团西南石油局及其关联企业的营业收入占公司营业收入的比例分别为88.27%、85.34%和85.14%,为什么公司的客户集中度如此高?

冯媛:在公司的营业收入中,来自中石化集团西南石油局及其关联企业的比重不低,这与企业的由来不无关系。仁智公司是2006年从中石化西南石油局主辅分离中改制出来的。在公司成立之初,中石化西南石油局及其相关企业是公司最早的、也可以说是唯一的客户。随着公司的不断发展,客户数量不断增加,结构不断优化,对中石化西南石油局及其关联企业的依赖度逐年下降。

今天,公司服务的客户在地域上已经从走出西南、甚至走出国门,在业务上已经从单一石油开采走向石油天然气开采。可以肯定,在不久的将来,在公司的营业收入中,中石化西南石油局及其关联企业的占比还会进一步下降。

需要指出的是,公司与中石化西南石油局及其关联企业的合作始终十分稳定。据统计,最近三年来,公司一直占据西南石油局内接近60%的市场份额。这种稳定的合作关系与双方都处在西南的地理优势有关,与双方建立在已有合作基础上的信任有关,也与公司拥有的强大的技术实力有关。

仁智公司是目前国内拥有中石化钻井液技术服务甲级资质的四家企业之一,其它三家企业分别是中原钻井工程技术研究院、胜利钻井工艺研究院和胜利油田钻井工程技术公司,但是,它们主要集中在东部地区,在中西部地区仅有我们一家具有中石化甲级资质。

因此,我们认为,目前的营业收入结构不会对公司未来的持续稳定经营造成重大影响。

证券时报记者:我们注意到,报告期内公司有两次增资,增资对象主要是公司以外的单位和个人,这一点也引起了市场的关注。请问公司为何要进行这两次增资?在增资过程中是否存在特殊的利益安排?

冯媛:我可以负责任地告诉投资者,公司这两次增资不存在任何形式的利益安排,且一切手续合法合规。这也是保荐机构和律师再次核查后的结论。

关于外部股东入股,这要从公司的历史说起。2006年通过主辅分离,公司从中石化西南石油局改制出来,由65名改制职工发起设立。由于公司从事的油田技术服务业务都是高薪阶层,资金实力有限,为保证公司能够做大做强,因而公司在立足内部职工入股的基础上,开始引进外部股东。

关于法人股股东。在2008年公司酝酿第一次增资时,绵阳博业、绵阳依洋、绵阳皓景和绵阳智宇等四家公司的股东有意参与,后经双方协商,觉得以法人形式入股更有利于公司发展,于是,他们专门注册成立了这四家公司来参加公司的增资。德阳新盛与它们不同,其为一家实业公司,经营范围包括油气田钻采技术服务。公司掌握的

资料表明,上述五家公司均系合法设立的有限责任公司,每年参加工商年检,依法纳税。

对于退休人员及学生入股,经再次核实表明,这些人员的出资和身份均真实,资金来源也合法,且他们的入股过程与中石化西南石油局及中石化系统其它单位的相关人员不存在任何的利益安排。保荐机构及律师对相关问题的核查和确认也证明了这一点。

证券时报记者:作为公司的高层管理人员,您对公司情况最为熟悉,请问您如何看待公司上市后的发展前景?

冯媛:我们未来将巩固目前在石化股份西南石油局区域的优势地位,同时进一步开发中石化股份南方勘探分公司区块内的市场;其次,我们将凭借高水平的技术和领先的服务意识,利用现有业务提升公司品牌价值,进军并进一步扩大西北地区、华北地区以及长庆油田等油气产区的油田技术服务市场;此外,我们还将大力发展国际市场,使之成为公司重要的利润增长点。

截至2011年6月末,公司已成功开发了新疆塔河油田以及长庆、吉林油田的多项技术服务,其中,在新疆塔河油田完成了6口井的钻井液技术服务和4口修井技术服务;在长庆油田已承接6口井、吉林油田已承接8口井的钻井液技术服务。同时公司已走出国门,在伊朗已成功服务完成了早期共4口井的钻井液技术服务,一期47口井的技术服务已陆续开始实施。

未来,我们将立足于专业化发展,并通过不断扩大现有业务规模及服务水平,实现技术服务规模化,最终的目标是凭借专业化的技术研发和市场化的服务意识,专注于油田技术服务,力争成为国内一流、国际知名的综合性油田技术服务商。