



隧道股份 14 亿 公司债发行今启动

C2

10月19日,隧道股份(600820)2009年公司债发行正式启动。债券发行规模不超过人民币14亿元,债券期限为7年。



张家界 景区观光车票涨价

C2

ST张家界(000430)披露,公司经营的十里画廊观光车门票价格将由现行单程23元/人,双程33元/人调整为单程30元/人,双程40元/人。



9月新开工面积 环比大增25%

C5

根据国家统计局发布的最新数据测算,今年9月,房地产新开工面积急速回升,环比增长25%,同比增长56%。与此同时,1-9月累计新开工面积同比下降了0.4%,降幅比1-8月缩小5.5个百分点。

徐工集团 发展战略汇报会在京举行

证券时报记者 徐飞

本报讯 徐工集团20周年重要活动之一的徐工发展战略研讨会日前在京举行,研讨会由徐州市委、徐州市人民政府主办。徐工集团董事长王民在会上表示,将加速资本运作和结构调整,同时将推进公司整体机制变革。

王民在其报告中说,按照“巩固和提高公司在工程机械行业的竞争优势,大力发展专用车、重型汽车和核心零部件,着力培育工程机械相关多元化产业和现代服务业”的发展战略,到2015年,徐工要实现营业收入超1000亿元,出口交货值30亿美元,实现利税80亿元,人均劳动生产率50万元,人均年收入12万元,公司的国际化指数达到25%以上,进入世界工程机械行业前5名。同时,20%以上的产品要达到当期国际先进水平,40%达到国际当前水平,其余所有徐工品牌产品达到本世纪初国际水平。

王民表示,实现徐工发展战略目标,共有八项具体战略措施,包括创新管理,优化流程,提高管控效率,推进公司整体机制的变革,加速资本运作和结构调整,实现又好又快的发展;提高自主创新水平,提升企业竞争能力;完善营销体系,不断提高两个市场份额;加大固定资产投资,提升企业规模和竞争力等。

东风汽车公司 前9月销售汽车132万辆

证券时报记者 张达

本报讯 据中国汽车工业协会的统计数据,东风汽车有限公司9月汽车销量位居行业第二,并创造了该公司单月销量的历史记录。今年1-9月,东风汽车销售汽车132万辆,同比增长30.53%,提前3个月达到去年的销量水平,全年将超过140万辆的销售目标。

数据显示,9月东风汽车公司汽车销量19.09万辆,同比增长76.90%,环比增长21.20%,高于行业16.98%的环比增幅。其中,东风商用车公司销售汽车2.23万辆,环比增长33.39%;东风汽车(600006)实现销售2.04万辆,同比增长103%;东风日产乘用车公司实现销售5.17万辆;神龙汽车有限公司整车销售实现2.75万辆,同比增长70%以上;东风本田汽车有限公司销量达到2.15万辆;东风悦达起亚汽车销售汽车2.42万辆,同比增长115%,创下单月销量最高纪录。

西山煤电 公司债取消7年期品种

证券时报记者 李清香

本报讯 根据《2009年山西西山煤电股份有限公司公司债券发行公告》,西山煤电本期债券预设的发行规模不超过30亿元,其中5年期品种和7年期品种的预设的发行规模均为15亿元,票面利率预设区间为5.28%-5.38%。

而根据网下机构投资者询价申购结果,经发行人和保荐人(主承销商)协商一致,对发行品种和规模进行回拨,确定本期公司债券只发行5年期的品种,原预设的15亿元7年期品种全部回拨为5年期品种发行,取消7年期品种发行。本次公司债券最终的发行规模确定为30亿元,全部为5年期的固定利率债券,票面利率为5.38%。发行人将按上述确定的最终发行规模和票面利率于2009年10月19日面向社会公众投资者网上公开发行及机构投资者网下发行。

南航联手建行 推出南航明珠龙卡

证券时报记者 张达

本报讯 日前,南方航空(600029)与建设银行(601939)联手推出的航空联名信用卡——南航明珠龙卡信用卡正式面世,这是继东航龙卡、深航龙卡后,建设银行全力推出的第三个航空联名信用卡产品。

据悉,南航明珠龙卡信用卡专为高端商旅人士量身定做,不仅为客户提供高达500万元的航空意外保险等航空商旅保障,还为客户精心设计特惠里程兑换等权益,提供旅行助理、全球餐饮预定、特殊活动订票等白金秘书服务,及相关服务优先专享等。

五粮液三季度净利同比大增137%

9月末十大流通股股东中,社保基金退出,基金仍然扎堆追捧

证券时报记者 孙华

本报讯 正处在风口浪尖的五粮液(000858)今日公布了三季度报,公司1-9月实现净利润约22.99亿元,同比增长44.67%,其中三季度公司实现净利润约6.95亿元,同比大幅增长136.64%,成为目前已披露三季报业绩的白酒类公司中增幅最大的企业。但值得注意的是,五粮液业绩大幅增长的同时,公司的流通股股东也全面大换血。

三季报显示,五粮液三季度进行了一系列的运作,具体包括收购酒类相关资产以降低产品成本;设立酒类销售公司解决销售环节的关联交易;进一步优化产品结构,对外加大市场促销力度,对内加强基础酒的管理。公

司称,透过以上三项运作,公司增强了产品的盈利能力,使营业利润、利润总额及净利润都大幅度增长。

此外,五粮液称,三季度公司通过收购酒类相关资产使得总资产增长40.14%。其中,存货增加11.87亿元,增长57.15%;固定资产增加23.91亿元,增长55.17%。同时由于公司经营状况良好,净利润大幅度增加,经营积累使得货币资金在支付了38亿元收购资产后仍比年初增加了6.39亿元,增长10.78%。

三季报显示,五粮液1-9月累计实现营业收入80.30亿元,比上年同期增长22.06%,当季增长35.70%,达到26.89亿元。主要来源于两方面:一是设立酒类销售公司;另一方面是收

购酒类相关资产后,化工产品实现的销售收入。公司还表示,鉴于目前生产经营情况趋势良好,预计年末累计净利润与上年同期相比会达到或超过50%以上幅度增长。

记者注意到,在公布的三季报中,五粮液的流通股股东基本上“旧貌换新颜”,原有的2家社保基金已经退出五粮液十大流通股股东行列,但五粮液依然是基金扎堆的公司。三季报显示,不包括宜宾市国有资产经营有限公司在内,除本次新增的一家投资公司天策投资管理咨询(上海)有限公司以外,进入十大流通股股东行列的其余9家均为基金,本次新进入的基金包括博时精选、汇添富均衡增长、博时主题、易方达深证100、长信增利等。



董事会五位创始人仅余两人

精伦电子股权铁三角破裂

证券时报记者 卢晓利



10月16日,精伦电子(600355)股东大会,三位前来旁听的记者被挡在门外,当天的股东大会通过了董事会成员换届议案。精伦电子二号人物、董事长张学阳最忠实的合作伙伴曹若欣在新一届董事会中出局。董事会中,五位创始人股东已去其三,宣告其实际控制人的股权“铁三角”结构正式破裂。

2002年6月,作为国内A股首家全自然人控股公司,精伦电子的发行上市为资本市场留下了一个印记,也为自己和市场立下了一个事后看来如梦如幻的里程碑。

精伦电子“激动人心”的招股书昭示,其治理结构之佳、业绩之优良,让市场对公司未来充满了想象力。然而,自2003年起,精伦电子业绩一直在预警中不断下滑,公司经营现金流持续呈现负值。精伦电子走的竟是一去不回头的沉沦之路,以上市当年的业绩峰值为转折点,上市前与上市后的业绩走势,形成了一个倒V形。与之相伴的是创始人团队渐次分离,公司主业历经数次转型仍难摆脱困境。业内人士分析,其根源就在于公司特殊的股权结构和管理层的理念冲突。

“铁三角”执掌精伦

精伦电子上市前的股权结构是一个近乎完美的公司股权设置样本,任意三位股东都可以否决不利于公司发展的重大事项。国内一家颇有影响力的财经杂志曾将精伦电子连续评为年度最佳治理结构上市公司。然而,现实却相当残酷。

本报记者对精伦电子两次股东大会意见分歧巨大的股东大会印象深

刻。一次是上市之初为是否投资上海鲍麦克斯等子公司的公开争辩,董事长张学阳的弟弟罗剑峰在会上愤怒之情溢于言表;一次是2005年6月创始人之一刘起滔在股东大会上与张学阳的激烈对抗。

这两次股东大会,都是事关公司发展的重要决策,虽然分歧巨大,但都以张学阳的最终胜利告终,而结果却总是错误的。拥有最佳治理结构的精伦电子为何在如此激烈的股东分歧中没能做出正确的选择呢?答案来自刘罗两位股东曾多次公开传达的一个信息:公司实际上是张学阳一股独大。

精伦电子22.7%股权的张学阳如何能“一股独大”?合计持股23.6%的刘罗组合为什么无法在表决时战胜张学阳?其关键在于分别持有公司14.25%股权的另两位创始人股东——曹若欣和蔡远宏的倒向。

事实上,曹、蔡两人向来以张学阳马首是瞻,共同进退。三个人合计持股占总股本的51.2%,而刘罗二人只占23.6%。公司股东大会几乎

很少有外部流通股股东参加的情况下,常常是五位主要股东的表决,由于张、曹、蔡三人存在隐形的“铁三角”股权关系,而姻亲关系和共同创业又使罗刘无法向外部征集反对票,罗刘二人永远达不到表决票的三分之一,无法影响任何重大决策。

精伦电子的创始人股东长期分成两大阵营早已是公开的秘密。张、曹、蔡三人均为技术派,罗、刘二人则是市场派。公司董事长张学阳对技术的迷恋到了十分固执的程度,坚持技术领先必有市场的观念。而负责市场营销的罗、刘则有相反的理解,无法接受没有市场的技术研发。特别是上市以后,拿到巨额募集资金的精伦电子,在技术主导还是市场主导的理念上产生了更大的分歧。每次分歧,都是技术派占据上风,而经营结果表明,市场派才是正确的。

董事会中,另一个重要力量是独立董事。但多年来的结果表明,在重大决策面前,独立董事们一直站在张学阳一边。董事会票数和股权数量两大优势,使张学阳得以保持

对公司决策的绝对主导地位。

众叛亲离

对投资上海鲍麦克斯等子公司的争吵正确与否很快就被时间验证:亏损。2005年6月,张学阳提出了一个更加宏大的转型发展规划,刘起滔和罗剑峰当即提出异议,理由是2005年销售收入很难超过1.5亿元,新上项目成本就达1亿元,必巨亏无疑。他们二人建议,公司要减少投资项目,裁减人员,集中精力发展有盈利能力的项目。但面对表决,他们再次败下阵来。

这一年上半年,张学阳最为器重的两员大将——销售总监邱长春(公司监事)、华东区域销售负责人胡涛先后辞职。在这次股东大会上,刘起滔、罗剑峰和财务总监邓锋三位董事又宣布辞职,精伦电子的原有营销体系至此瓦解。拥有美国绿卡的邓锋,1999年接受同学张学阳邀请,毅然辞去美国阿肯色大学商学院的教职,举家搬回国内加盟精伦电子。公司内部人士称,邓的黯然离去,昭示着精伦电子不妙的未来。

2006年夏季,精伦电子董事会秘书、董事金家明辞职。公司董事会非独立董事只剩下张、曹、蔡三人。另一个事实是,多年来公司中低层流动性加快,裁员和辞职不断导致公司员工队伍稳定性日趋下降。今年8月,公司再次大幅裁员。

对此,有辞职董事称,精伦电子的故事不是众叛亲离,而是张的固执造成的离亲叛众。大家眼看着公司一步一步走向衰亡,都没办法改变现实,只能选择出走。

与辞职潮相伴的是抛售股权。

2007年5月底,刘起滔夫妇(股分置改革之前离婚,所持股权分割后均低于5%)在限售股解禁当天卖掉了所有精伦电子股票,成为最成功的兑现股权利益的人。随后,罗剑峰也加入到了抛售精伦电子股票的行列,虽然股票价格一路下滑,但其减持的脚步从未停止。刘和罗的减持行动表达了他们对公司未来趋势的担忧。

铁三角坍塌

股权分置改革之后的三年中,纯技术派执掌的精伦电子并没有按计划找到新的业务突破口。上市七年来,公司的三次主业转型均告失败,精伦电子如何走出衰败?未来会有市场传言不断的股权重组么?据公司现任董秘张万宏称,张学阳在控股权问题上立场坚定,绝不会放弃。

如果说刘起滔和罗剑峰出走并出售精伦电子股票还只是对公司发展理念上的分歧,那么,作为张学阳的长期战略合作伙伴,曹若欣此番离开公司的铁三角彻底坍塌。坊间纷传,伴随着曹氏的隐退,其股权减持行动或将开始。据称,公司证券部最近最关注的事情就是:曹若欣会不会通过大宗交易将所持股权易手他人。

与曹氏接近的人士表示,多年来,曹氏一直是张学阳的最忠诚支持者。虽然现实常常让人绝望,但共同创业的感情让他选择了继续跟随张学阳共沉浮。但曹若欣为什么在其所持股权刚刚全部解禁就退出了董事会?他有没有开始减持股权?会以什么样的方式减持?相信不久就会看到答案。本报将继续关注事态进展。

海南海药募资发力人工耳蜗项目

证券时报记者 周悦

本报讯 海南海药(000566)今日公布了定向增发预案,此次将向不超过十家的特定对象发行7000万股至5000万股,所有特定对象均以现金认购,其中,公司大股东深圳市南方同正投资有限公司拟认购本次非公开发行股票总数的30%。本次发行价格不低于13.57元/股,募集资金预计不超过8.2亿元。海南海药此次募集资金将主要投

资于三个项目项目:1.6734亿元增资上海力声特医学科技公司用于人工耳蜗扩建项目,4.9962亿元用于公司年产390吨头孢中间体建设项目,1.0911亿元用于海南海药技术中心及产品研发建设项目,剩余部分补充流动资金。

据公告,海南海药此次募集资金拟增资上海力声特用于人工耳蜗扩建项目,构成重大关联交易。预案显示,海南海药拟通过增资上海力声特,取

得该公司51%的股权比例,并将上述增资所得款项全部用于实施人工耳蜗扩建项目。通过该项目建设,公司的人员、设备、技术的充实和完善,上海力声特将成为国产人工耳蜗产业化的平台,预计4年左右可以达到年产值5亿元以上的规模。

今年以来,因为海南海药增持力声特从而涉足人工耳蜗项目的预期,市场对于海南海药的关注增多。申银万国曾发布行业研究报告指出,中国

医药行业近年一直靠仿制发展,有自主知识产权的医药好产品不多,而上海力声特医学科技公司的人工耳蜗是一个好产品,在享受巨大市场容量同时,能够解决国家长期负担,能实现社会效益和经济效益双赢。

海南海药表示,年产390吨头孢中间体建设项目有利于公司降低环保成本压力。鉴于头孢类制剂产品市场波动大,价格不稳定的特点,上马头孢类中间体项目还可以打通从关键中间

体到制剂产品的链条,使公司的成本优势 and 竞争能力上很大的台阶。经测算,该项目全部投资财务内部收益率为23.20%,静态投资回收期6.46年(含建设期)。

海南海药表示,2008年以来,公司加大技术研发力度,继续加快了产业链整合及深化营销体系建设,公司医药业务持续增长。此次发行募集资金将重点完善公司医药产业链,提升科研能力,培育新的利润增长点。