

刚刚因违反环保法律而被紧急叫停的宣威电厂七期扩建工程,赶在春节之前迅速通过了国家环保总局的环保审查

# 国电电力跳出“环保漩涡”

□记者 立昂 北京报道

2月5日,国电电力(600795)公告称,国家环境保护总局对公司下属的宣威电厂七期扩建工程的环境影响报告书审查意见进行了批复,原则同意云南省环境保护局对宣威七期项目环境评价的初审意见,从环境保护角度分析,同意该项目建设。而就在一个月前,国家环保总局叫停了30个总投资达1179亿多元的在建项目,其中就包括国电电力控股子公司国电宣威发电有限责任公司负责建设的宣威电厂七期

年报点评

## 烟台万华 MDI成就五年高增长

□新疆证券研究所 陈玉辉

烟台万华(600309)2004年报显示,公司全年实现主营业务收入21.04亿元,实现主营业务利润8.38亿元,净利润4.04亿元,同比分别增长57%、78%和74%;每股收益0.62元,净资产收益率达到31%。自2000年以来,烟台万华主营业务收入和净利润连续第五年保持50%以上高速增长。

2004年以来,在需求高速增长拉动下,全球范围内MDI供应紧张局面日益加剧。在原油价格上涨、全球石化行业复苏及需求增长拉动下,国内聚合MDI市场价格由2003年末的16000元/吨左右大幅上涨到2004年10月的最高价42000元/吨左右,最大涨幅达到160%,且经常处于有价无货的状况。作为国内唯一生产商,烟台万华为培育战略客户和发展下游市场,主动压低产品出厂价格,2003年10月出厂价与市场价的最大价差达到15000元/吨以上;即使公司跟随进口价格几次上调出厂价后,2005年1月的聚合MDI报价仍然低于市场价近1万元。虽然主动限价销售的举措限制了公司2004年利润增长速度,但从长远看将为公司宁波16万吨新建项目奠定良好的市场基础。

## 铜都铜业 铜价大涨提升业绩

□长江证券研究所 葛军

铜都铜业(000630)日前公布的年报显示,公司2004年实现主营业务收入63.15亿元,同比增加85.59%;净利润3.32亿元,同比增长105.28%,每股收益为0.40元。主营产品电解铜价格的大幅上扬是公司业绩大幅增长的主要原因。公司电解铜产量为21万吨,其销售收入占公司主营业务收入的70%左右,黄金等副产品、硫酸等化工产品分别占18.8%和12.4%。受2003年以来的全球经济复苏影响,2004年铜价大幅上涨,从2003年初的16000元/吨上涨到2004年末的31000元/吨左右,2004年铜平均价格比2003年上涨了53.5%左右。

公司未来业绩增长的主要亮点是冬瓜山项目。项目达产之后,可以年产精矿含铜3.1万吨,30万吨球团矿等,将使公司铜精矿自给率从20%提高到近40%,公司盈利能力得到大幅提高,预计2005年冬瓜山项目能为公司贡献精矿含铜1.5万吨,20万吨球团铁。

另外铜精矿加工费2005年大幅提高也

### 公司研究

□控股子公司金鹰公司是国内最大的钨粉、碳化钨的生产和出口基地,其中钨粉、碳化钨粉出口量占全国同类产品出口总量的40%以上。□控股子公司虹鹭、虹波、虹飞分别是国内钨丝生产规模排名第一、第二、第四的企业,三家企业合并在国内市场的占有率达70%以上。□2004年1-9月,公司新投资的硬质合金项目累计实现销售收入10862万元,实现净利1809万元。

□记者 施如海 张钦秋 厦门报道

“不但要做到最大,还要做到最强”,这是厦门钨业(600549)总裁刘同高说过的的一句话,也是厦门钨业全体员工执着追求的目标。

从20年前只有3万元账面资产的小厂,发展成为全球规模最大的钨冶炼生产商,拥有国际同行业中罕见的体系最完整的产业链:钨矿山——冶炼——钨材——硬质合金。厦门钨业

2\*30万千瓦发电机组项目扩建工程。

工程被叫停后,却又如此迅速地获得评审通过,这多少让人感到有些意外。

国电电力董秘陈景东昨日接受本报记者采访时表示,工程被叫停主要是电力行业与环保总局对于“开工”的理解不同所引起的。而项目在如此短的时间内得到国家环保总局的评审通过,则表明该项目本身完全符合环保要求,并非像外界猜测的那样,工程立项时存在环保问题。

我国《环境影响评价法》规定,“建设项目环境影响评价文件未经批准(或者未经原审批部

门重新审核同意),建设单位擅自开工建设的,由有权审批该项目环境影响评价文件的环境保护行政主管部门责令停止建设。”正因为宣威七期工程的环境评估还未得到环保总局的审核,才被紧急叫停。

不过,陈景东向记者强调,国电电力并没有违反国家法规,在环评批准前就开工建设。“我们从来没有开工”,陈景东介绍说,公司的宣威七期工程目前仅仅停留在前期通水、通电的“三通一平”。

对于此次停工,陈景东称,主要是公司对

\*ST大盈今日公告称,公司重大资产重组方案未获证监会审核通过,决定终止此项重组方案

## \*ST大盈“英雄”难走回头路

□记者 孔维纯 上海报道

被否决的资产置换方案本来将在一定程度上将\*ST大盈(600844、900921)打回“英雄股份”的原型,而今日的公告为这一进程画上了休止符,公司已经难以回头做“英雄”了。

欲寻来时路

在修改和终止原方案之间,\*ST大盈董事会为何最终选择了彻底终止呢?对此,公司证券部一位人士并没有给出答案,只是表示终止重组不一定是坏事,对于董事会表决时的主要依据,他没有具体说明,只表示相信证监会的否决一定有充分的理由。

而有分析人士指出,被否决的重组方案,“本身就是个笑话”。按照该方案的设计,\*ST大盈有回到当初“英雄股份”老路上的嫌疑。

根据\*ST大盈2004年9月24日董事会通过的这项资产置换议案,公司以部分非经营性资产及负债,与第二大股东上海轻工控股(集团)公司所持上海海文(集团)有限公司90%的股权进行置换。拟置入的上海海文(集团)业务集中于文化用品、精细化工、商贸及房产服务三个方面。海文(集团)的母公司主要由公司职能部门组成,拥有精细化学用品分公司和圆珠笔芯厂,在进行过资产剥离以后,还拥有8家子公司,其中6家的主业与文教用品多少有关。包括控股100%的上海制笔化工厂、控股90%的上海英雄金笔厂有限公司、控股89%的上海英雄轻工工业品进出口有限公司、控股79.5%的上海桂冠文化用品有限公司、持股50%的上海爱依文工具有限公司,持股40%的

## 华侨城春节游客增长三成

深康佳新年彩电持续热销

□记者 金名 深圳报道

记者从华侨城(000069)获悉,春节黄金周期间,该公司三大景区共接待游客52.18万人次,同比增长了33%,创出历史最好水平;营业收入同比增长27%,与历史最高水平的2003年春节黄金周基本持平。

今年春节黄金周期间,华侨城各旅游景区积极进行产品创新,根据本景区主题和特色推出了具有强烈市场冲击力的春节特别节目和活动,在市场上产生较好的反响,增强了华侨城旅游吸引力。

今年春节黄金周期间,华侨城各旅游景区积极进行产品创新,根据本景区主题和特色推出了具有强烈市场冲击力的春节特别节目和活动,在市场上产生较好的反响,增强了华侨城旅游吸引力。□提下,公司还建成了深加工精密铣刀和电子微型钻生产线,各种产品的生产能力都比原计划大大提高。成立于1992年的厦门虹鹭钨钨工业有限公司,是厦门钨业旗下一家主要从事钨丝生产的企业。据公司高层介绍,经过十多年的努力,虹鹭公司已经成长为国内唯一向发达国家照明企业如GE、PHILIP提供出口的厂家。据介绍,在创业初期,虹鹭公司根据自身实际,采用“点菜拼盘”式引进发达国家的设备硬件,自主开发软件技术,降低投资成本。

并购拓展规模优势

厦门钨业能取得今日的市场龙头地位,得益于敏锐的市场眼光,进行了几次卓有成效的收购。成立于1992年的厦门虹鹭钨钨工业有限公司,是厦门钨业旗下一家主要从事钨丝生产的企业。据公司高层介绍,经过十多年的努力,虹鹭公司已经成长为国内唯一向发达国家照明企业如GE、PHILIP提供出口的厂家。据介绍,在创业初期,虹鹭公司根据自身实际,采用“点菜拼盘”式引进发达国家的设备硬件,自主开发软件技术,降低投资成本。

2004年末,虹鹭钨钨的特种合金钨丝项目正式建成投产,项目达产后,虹鹭公司的钨钨丝总产能达到1500吨,跃居全球规模最大的钨丝生产企业。

虹鹭公司仅是厦门钨业所控股的四家钨

“开工”的理解与环保部门有差异造成的。他说,目前我国并未有任何法律法规明确界定,什么叫“开工”,而按照电力行业内的惯例,何时进行电厂主厂房的第一罐混凝土浇筑,何时才叫“开工”。

有业内人士证实了陈景东的说法,即现行法律对火电厂的开工没有明确的定义。不过,该人士认为,国电电力的说法略微有点打擦边球的意思。“前期投入人或百成千万元的资金,难道不算开工?”

日前,国家环保总局与国家发改委联合发

\*ST大盈今日公告称,公司重大资产重组方案未获证监会审核通过,决定终止此项重组方案

## \*ST大盈“英雄”难走回头路

上海白金制笔有限公司等。

而正是2002年启动的资产重组把从事传统制笔业务的英雄股份变身为以农业和房地产为主业的大盈股份。按照去年9月的重组规划,\*ST大盈将挽回最初的主业,甚至直接就是当初置出的资产。上海白金制笔有限公司就是最明显的一个例子。

误入农凯系

有分析人士将\*ST大盈自2001年至今的经历比拟成如下的故事:一个有众多子女的父亲将其中一个不成器的儿子过继给别人家,本指望对各自的前程有利。没想到,那并不是一户规矩的人家,后来惹上官司家道中落,现在父亲又千方百计来挽救受到牵连的儿子,但是苦于没有新招。很明显,儿子代表了\*ST大盈,别人家指的是农凯系,而父亲则是\*ST大盈曾经的控股股东、目前的第二大股东轻工控股。

股权转让的过程比故事复杂。英雄股份及其B股分别于1994年3月和1993年12月上市,轻工控股为控股股东。后来,根据上海有关国资改革重组的思路,英雄股份在轻工控股拟退出资产的名单上。2001年11月,轻工控股与上海农业投资总公司签订协议,拟将所持国家股8887.19万股(占29.18%)转让给上海农投。到了2002年9月,轻工控股改变原意,拟将占英雄股份总股本15%股份转让给农业产业化集团。农业产业化集团当时的控股股东为农凯集团,而上海农投与农凯系之间存在过托管关系,周正毅案爆发前,农投公司也曾是农凯系资本运作平台。接下来到2002年11

出《关于加强水电建设环境保护工作的通知》,通知规定水电工程的“三通一平”必须首先编制环境影响评价文件。《通知》还规定,考虑到水电工程位置偏远,为了缩短建设周期,在工程环境影响报告书批准之前,可先编制“三通一平”等前期工程的环境影响评价文件,经环境保护行政主管部门批准后,可开展必要的施工前期准备活动,但不得进行大坝、厂房等主体工程的施工。

业内专家认为,随着我国环保法规的不断健全,相信在不久之后也会对火电建设出台相应的具体政策。

\*ST大盈今日公告称,公司重大资产重组方案未获证监会审核通过,决定终止此项重组方案

## \*ST大盈“英雄”难走回头路

月,又有农凯集团控股的华信投资现身,轻工控股在名义上仍是第一大股东,但大盈的实际控制人已变更为农凯集团。

农凯系人主以后,部分农业资产效益不佳,房产项目规模尚小,盈利能力一般。2002年重组后的大盈股份转型道路坎坷,当年亏损上亿。2003年5月周正毅案发后,公司更是举步维艰。目前大股东农业产业化集团自身难保,对已经被\*ST了的大盈很难再有作为,新的资产重组只能在老股东轻工控股的支持下展开。

期待新救星?

对于重组,\*ST大盈董事会在今日公告中表示,公司将继续积极地与大股东和有关部门进行沟通,寻求解决目前公司存在主要问题的办法。

很显然,公司目前直接面对的问题就是因2004年亏损而造成暂停上市。值得欣慰的是,公司日前公告称,6家主要债权银行就公司还款免息方案达成了一致意见,在公司归还了11309.60万元的贷款本金后,即减免2004年度的利息1387万元。公司初步预计2004年度将实现盈利。不过,公告同时表明,公司仍存在其他不确定的因素对公司财务报告有所影响。

不过,债务重组救得了一时却救不了一世,即使2004年得以扭亏,\*ST大盈如何构筑未来的持续经营能力仍是一个难题。目前在\*ST大盈的前几位大股东中,唯一有实力重组公司的恐怕就只有轻工控股了。然而,轻工控股提出的重组方案已然流产,\*ST大盈恐怕还要等待新的救星。

#### 新闻直击

随着健康元日前全面接手东盛集团持有的丽珠集团股权,一场旷日持久的股权纷争消弥于无形。而两年多来一直致力于内部整合的丽珠集团也随之步入了新的发展阶段

## 丽珠集团资源整合迈向“健康”

□巨田证券研究所 王雪松

二龙夺珠 健康元最终胜出

2002年初,围绕丽珠的控股权,健康元(600380)与东盛集团上演了一出资本大戏。

先是东盛集团通过受让光大集团持有的12.72%的股份,成为丽珠的名义第一大股东。其后,健康元则凭借IPO募集的17亿元的资本优势,协同其子公司,从法人股、A股、B股三路出击,总共购得丽珠21.32%的股份,成为丽珠的实际大股东。而后,在2002年6月的股东大会上,健康元又成功取得了在丽珠董事会的多数席位,掌握了对丽珠的控制权。为了巩固自己的控股地位,健康元在2003年上半年又通过子公司连续吃进丽珠B股,使其所持丽珠股份总额上升到25.94%;在2004年6月,丽珠推出10配6的高额配股预案,同时健康元高调宣布将以现金方式全额参加配股。东盛集团如果放弃配股,其在丽珠的股权将被稀释到10%以下,显然这是健康元加强控股地位的又一步棋。面对健康元的步步进逼,东盛集团在股权争斗中已经处于下风。

2005年1月19日至2月3日间,健康元以大宗交易和集中竞价交易的方式减持了丽珠8.6597%股份,使其2月4日受让东盛所持丽珠股权后,合计持有丽珠总股本的29.9957%,刚好成功规避了收购股份达30%以上须要约收购的要求。

不可得兼 东盛选择云药

在股权争夺中难以取胜是东盛集团选择退出的根本原因,而成功入主云药集团则为东盛最终退出丽珠提供了契机。2004年9月,云南省国资委和中国医药工业有限公司签署协议,由中国医药工业有限公司出资7.5亿元现金,云药集团以7.5亿元净资产出资组建新的云药集团,双方分别持有50%的股权。东盛集团是中国医药工业有限公司的二股东,在这次云药集团重组中占据主导地位。云药集团持有云南云药有限公司51%的股权,云南云药有限公司又持有云南白药(000538)51%的股权,入主云药集团等于间接控制了云南白药这块优质资产。在云药和丽珠之间,“鱼与熊掌不可得兼”的两难局面最终促使东盛集团选择取云药而舍丽珠。

资源整合 丽珠步入新阶段

大股东之间的争斗结束对丽珠经营管理的影响是积极的,加上已经进行两年的内部资源整合,丽珠进入新的管理出效益、挖潜增长阶段。

健康元自2002年6月取得在丽珠董会的多数席位以后,逐步掌握了对丽珠的控制权,更换了丽珠的总经理、财务总监等关键管理人员,逐步削减丽珠原有管理层在公司内的影响,并对丽珠的内部资源进行了大力度的整合,对收入和利润贡献较大的子公司谋求收购全部股权,实现完全掌控,对不能控制的子公司出让股权,对无效益的子公司清算注销。截至2004年底,对丽珠收入和利润贡献较大的子公司中,除了湖北丽益、科益股权转让,新北江持股86.50%、利民持股86.281%之外,全部实现了100%控股。在2年多的内部整合中,健康元的成功之处还在于稳定并发展了丽珠的核心营销队伍。丽珠拥有位居国内前列的营销体系,通过3000多个经销商覆盖16000家区级以上医院,并有覆盖3000家县级以上医院的处方药推广队伍,突出的营销能力是丽珠的核心竞争力所在,稳住丽珠的营销队伍等于保持了丽珠的核心竞争力。两年多来,丽珠的营销核心——丽珠营销公司保持了稳定发展态势,税前利润从2001年的1000万上升至2004年的8500万,年复合增长率高达104%。

2004年,出于资源整合的需要,丽珠出让了对公司销售收入贡献较大的湖北丽益、科益股权,中止了代理品种迪巧、达吉的销售,再加上抗生素降价等因素的影响,丽珠的销售收入有明显的下降,净利润的增长主要来自股权转让收益。

2005年,丽珠的子公司利民和四川光大的产品销售将整合到营销公司中,直接带来营业费用的大幅减少,并可扩大产品终端覆盖范围,提高销量。打破了公司的诸侯割据和小团体利益也有助于公司合并利润的提高。另外公司还准备大幅提高丽珠成品的价格,推出新丽珠得乐等新产品,丽珠有望步入新的发展阶段。

长远发展底气何在

最大并非最强。尽管我国是钨生产大国和出口大国,但出口产品以初级产品为主,产品技术含量不高。这一现象在厦门钨业同样存在。与国外钨业龙头企业相比,厦门钨业的竞争力还不强。

如何从以初级产品出口为主转向高精尖产品发展,是厦门钨业今后发展的关键所在。许火耀介绍说,厦门钨业很早就意识到这个问题,为突破企业发展瓶颈,保持企业的竞争优势,厦门钨业一方面加深粉末产品的研发,巩固优势,一方面实施产品战略转移,把发展深加工产品作为提升企业竞争力的主要手段。经过几年的不懈努力,公司硬质合金技术渐趋成熟,2004年9月,各条生产线均已投产,产品出口到美国和欧洲等地,受到用户的广泛认同。

正如“当家人”刘同高所说,现在厦门钨业在硬质合金上已经有一个很好的起步,但是和国外技术最强者,厦门钨业还要在深加工上多下工夫。