华泰股份 二季度业绩明显好转

新闻纸盈利状况好转将带动新闻纸龙头华泰股份（600308）二季度走出亏损的境地。华泰股份董事长李建华在公司2009年度股东会上表示，今年一季度业绩亏损对公司市场形象造成巨大伤害，二季度采取的一系列措施取得明显成效，四月份以来公司经济效益已出现大幅提升。

新闻纸或将全面回升

对于今年一季度的亏损，李建华向投资者深鞠一躬表示歉意。他分析主要有三个原因，一是各种原材料特别是美废大幅提价，从170多美元/吨提高到240多美元/吨，产品成本大幅提高，而新闻纸并没提价；二是新闻纸行业战略性限产保价，公司一季度停产限产接近一个月，导致管理成本大幅提高；三是公司新上国际一流深度水处理设施，导致环保费用大幅提高。

李建华表示，虽然由于行业产能过剩导致对新闻纸行业整体看淡，但是从目前情况看，全球尤其是北美、欧洲新闻纸行业表现黯淡，不仅无新上产能，还关停不少生产线，导致进口新闻纸价格上涨，国内高档新闻纸企业存在进口替代空间；亚洲特别是中国经济出现好转，地产、医药、汽车各个行业广告量增加，扩版趋势明显，加之免费报纸发行量增加，中国和印度的报纸发行总量增幅超过3%，新闻纸需求出现增长。

他判断，新闻纸行业三季度将全面回升。一方面，进口美废价格从三月份的230美元/吨下降到目前的190美元/吨；同时，行业限产提价效果明显，新闻纸价格从年初的4000元/吨左右上调到4750元/吨，争取三季度末提高到4900-5000元左右。

布局全国“铁三角”

李建华表示，下一步公司将利用国家对小造纸企业关停并转的历史机遇，加快产品结构调整步伐，进一步淘汰落后产能，向高端产品全面提升。

据介绍，今年将加快公司本部、广东、安徽三大造纸基地建设，实现全国“铁三角”布局。其中，公司总部铜版纸项目、广东新闻纸项目将在2010年底基本全部投产，安徽高档文化纸项目预计明年7、8月份投产，这些项目的投产将成为公司新的利润增长点。据介绍，公司在金融危机背景下实施三大基地建设，通过购买二手设备迅速上马，投资成本降低40%，为提高产品竞争力打下了良好基础。在化工领域，力争离子膜烧碱二期25万吨年内投产，并将依托东营丰富盐矿资源延伸产业链条，继续做大做强盐化工产业。（康书伟）

复星集团出海怀揣“中国芯”

80天的闪电式谈判后，复星集团在自己的全球航海图上新添了一个坐标：法国。此次收购的对象，是在巴黎上市的世界著名旅游度假企业——地中海俱乐部，收购股权比例为7.1%，复星集团希望最终能将这个比例提高到10%。

这不是复星集团在海外的第一笔收购，但值得注意的是，复星集团海外收购始终紧扣“中国成长动力”的投资主题。以收购地中海俱乐部为例，复星集团看重的不是它已有的全球布局，以及逾13亿欧元的年收入，而是其在中国旅游消费市场中的巨大潜力。

复星集团副董事长兼CEO梁信军告诉中国证券报记者，从2008年经济危机开始，集团加大海外资本市场投资力度。复星选定的海外投资对象主要包括两类：一类是海外上市的中国企业，主要利润来自中国，由于股市大跌股价非常便宜；另一类就是如地中海俱乐部这样的企业，虽然是欧洲公司，但未来若干年中，其利润可能大量来自于中国。“复星集团的海外投资线路图是非常清楚的，就是收购受益于中国增长的资产。”梁信军说。

地中海俱乐部之所以进入复星集团的视野，是因为它有着明确的中国市场拓展计划，而且前景看好。地中海俱乐部已在北京、上海、广州和成都设立了办公室，2009年接待了2.3万名中国消费者，据测算，到2015年该公司将吸引超过20万的中国消费者。梁信军曾表示，他非常有信心中国将在未来5年内，成为地中海俱乐部在全球的第二大市场，这是地中海俱乐部的亚洲战略核心。

梁信军表示，希望对地中海俱乐部的投资能够成为欧洲更多投资者和合资伙伴信任复星的基础，在法国乃至欧洲获得更多机会。（李良）

南航引进第400架飞机

南方航空（600029）引进的第400架飞机6月20日降落广州白云国际机场，成为亚洲唯一一家机队规模达到400架的航空公司，正式进入世界“400架飞机俱乐部”。

几天前，国际航协（IATA）公布了2009年世界航空运输企业机队规模及排名，世界民航机队排名前列的依次是联邦快递（670架）、美国航空公司（610架）、美国达美航空公司（443架）、德国汉莎航空公司（437架）、法国航空公司（402架）。目前，南航以拥有400架飞机跻身世界前六。

此外，南航的机队规模还在不断扩大。其中，5架空客A380超大型飞机将于2011年2月起逐步到货，10架波音787-8型“梦想”飞机也将从2011年起逐步投入市场运营。（龚小磊）

申万推荐天助畅运23日挂牌

申银万国证券公司推荐的北京天助畅运医疗技术股份有限公司股份在代办股份转让系统报价转让已获得中国证券业协会的备案确认，天助畅运将于2010年6月23日在代办股份转让系统挂牌。

据悉，该公司前身为北京天助畅运医疗技术有限公司，主要产品为疝修补片，主要用于腹股沟疝患者的无张力疝修补手术。最近三年公司主营业务收入增长超过30%，净利润增长超过15%。（朱茵）

■ 百强系列

中金岭南 耕耘海外完成公司“再造”



□本报记者 马庆圆



合成/苏振

大股东一周内增持2%股权、金属储量翻番、海外探储加速，多个事项的交织，让进入2010年的中金岭南人显得格外忙碌。而这一切，很大程度上与2009年公司闪电收购澳大利亚PEM公司，让中金岭南在金融危机背景下实现了资源储量和产能的扩张，并由此打开了国际化之路有关。

2009年，中金岭南生产铅锌精矿金属量30.18万吨，同比增长75%；两年间，公司资源总量实现翻番，去年底铅锌资源总量超过700万吨。中金岭南正通过海外扩张的方式，追逐世界铅锌巨子之梦。

81天海外“抄底”

“中国的山山水水我们都走遍了，想要再发现大储量的铅锌矿可能性微乎其微，所以我们必须将眼光投向海外。”在2009年度股东大会上，中金岭南总裁张水鉴表示，在收购澳大利亚PEM公司之后，海外业务额占公司业务总额的比例得到较大比例的增长，公司已将未来资源扩张的重点放在海外。

中金岭南对PEM的收购，已经成为中国海外矿产收购的一个经典案例，也是公司发展路径上的一个转折点。受金融危机影响，2008年下半年开始有色金属价格出现暴跌，中金岭南受到巨大冲击。公司提出要利用全球铅锌市场大变局的机会，通过并购重组把企业做大做强，遭遇现金流断裂风险的澳大利亚PEM公司便成为中金岭南的意向收购对象。

“从第一次接触收购，到2009年2月5日最后法律程序走完，一共是81天时间。收购完成以后，从采矿、选矿生产能力上，等于再造了一个中金岭南。”张水鉴介绍，在整个并购过程中，公司主要是依靠自己的团队完成的。其实，想在金融危机中“抄底”的企业不止一家，在收购PEM的时候，中金岭南就遇到了澳洲另一家试图通过换股方式“抄底”的对手，中金岭南最终以现金收购的优势获得PEM的青睐。

在张水鉴看来，中国的矿产企业想要走出去，完全控股是必需的。“长期的经验表明，仅仅是参股，外资公司很大程度上不会采纳中方股东的意见。”他介绍，澳大利亚原则上不允许外国企业，特别是国有股权超过15%的公司对澳大利亚公司进行控股，但是由于金融危机下PEM公司破产会影响当地社区内2.5万人的生活，澳大利亚政府特批允许中金岭南绝对控股。最终，中金岭南通过定向增发的方式，以2亿人民币的代价持有PEM公司50.1%股份，完成绝对控股，后来进一步将持股增至52%。

完成收购之后，PEM公司当年即实现净利润1.88亿元，市值大幅增长。申银万国研究报告显示，PEM公司除了已经公告的近400万吨铅锌金属量，还在澳洲拥有2000多平方公里的探矿权，在马来西亚拥有铜金矿勘探权，在澳洲昆士兰仍有20万吨铜矿尚未量产化。

目前，围绕PEM公司进行的一系列海外探储和开采工作正在稳步进行之中。

海外探储加速

海外扩张的同时，大股东也显示了对中金岭南的支持。今年5月11日至5月14日，大股东广晟公司及其一致行动人共耗资4.398亿元，增持了中金岭南2%的股份。

张水鉴介绍，PEM公司今年主要有两个任务，一是逐步恢复产能，公司计划将产量恢复到13.5-15万吨；另一个就是要大力进行勘探。他表示，PEM在全球拥有勘探权的面积有数千平方公里，存在巨大的探矿潜力，随着公司在海外勘探力度的不断加大，新增矿产资源有望不断出现。市场人士介绍，中金岭南目前的主要项目一个是马来西亚的大型铜矿，该铜矿为露天矿，而且含有较高的黄金储量；另一个项目是在澳大利亚，勘探已经进入收尾阶段，预计9月份将会正式披露相关的报告。

此外，中金岭南在2009年底同加拿大泰克公司设立合资公司，合作勘探爱尔兰波利纳拉克项目。张水鉴表示，该项目目前发展情况比公司之前预期好得多，对增加中金岭南未来资源储备将起到决定性作用。“目前公布的50多万吨的储量，是已勘探的部分，占整个项目的比例很小，随着今后勘探的进一步深入，资源储量有望大幅提升。”

随着海外业务额迅速增大，针对汇率变动可能带来的损失，公司已经按照国际惯例，对PEM公司的相关资产进行了澳元套期保值，在某些以美元结算的交易中，也尽量换为澳元，并进行澳元的套期保值，防止相关收入出现大幅波动。

储量和产量的加大，为公司未来业绩发展提供了保障。尽管近期铅锌价格波动较大，但张水鉴表示，公司对于铅锌、白银等价格的未来走势持乐观态度。他认为，尽管铅锌价格相比较08年最低点大幅反弹，但是相较于历史高点还有很大差距。而且从长期来看，尽管铅锌资源的生产中可能存在污染问题，但是目前没有可以低成本替代其的应用的新材料新技术出现，因此从全球角度来说，公司看好铅锌等有色金属的价格走势。

政府积极 太钢谨慎

太钢集团或已搁置并购美锦钢铁

□本报记者 李若馨

一纸政令似乎并不能有效推进山西省的钢铁整合。中国证券报记者从有关渠道获悉，作为山西省钢铁行业的整合主体，太原钢铁（集团）有限公司对省内钢铁企业尤其是民营钢企的整合已进入一个“平台”期，短期内难以取得进展；至于已被纳入山西省规划的对美锦钢铁的并购也几乎面临搁置。

环保“缺课”降低美锦魅力

“我们跟美锦还有接触。”虽然太钢方面人士否认了公司已搁置美锦钢铁的合作案，但言语中却显示出双方合作的不确定性。

太钢与美锦的缘分始于2009年3月，当时美锦能源（000723）大股东美锦能源集团有限公司意欲出售旗下的钢铁资产。美锦钢铁拥有120万吨粗钢和100万吨生铁的生产能力，由于涵盖特钢业务，被业内人士认为可能是最早与太钢完成合并的钢铁企业。随后突然传出民企通用钢铁计划投入6470万美元现金或股票控股美锦钢铁，这让太钢的省内整合计划横生枝节。依据《山西钢铁业整合规划方案》，太钢将成为太原、吕梁、临汾、运城4市的钢铁产能整合主体，美锦钢铁正是在辖区之内。

一位知情人士向中国证券报记者透露，实际上太钢已经停止了对美锦的并购动作。提及原因，该人士称有多方面因素，其中最大的分歧仍然是价格。该人士称，作为一家民营钢企，美锦在环保设施方面有不少“缺课”，而纳入太钢之后，太钢势必要对其投入较高的环保成本，太钢认为这一成本应该纳入整体的作价之中。言下之意，美锦开出的价码在这方面未作考虑。

整合思路有分歧

实际上，自山西省2009年底出台《山西省钢铁行业调整振兴实施方案》将太钢定位为省内钢铁业整合主体后，太钢的省内并购步伐就一直显得步履蹒跚，除对美锦钢铁的并购仍无下文外，《山西省钢铁行业调整振兴实施方案》提出的加快太钢集团重组安泰钢铁则是干脆没有任何动静。目前，太钢集团的总产能约在1000万吨，山西省的粗钢产能则在6000万吨左右，在2011年前实现“太钢总产能占到全省钢铁总产能的70%以上”这一目标似乎显得遥不可及。

对于这样的进度，太钢集团似乎并不着急。太钢内部人士表示，由于太钢的优势在特钢领域，而省内的其他企业则是普钢为主，简单的将省内其他企业纳入集团内，做全品种钢铁企业并非太钢的发展思路。

此前，太钢集团董事长李晓波在接受中国证券报记者采访时也透露出对整合的谨慎，他表示，太钢的盈利能力要优于省内的众多兼并重组对象，重组在短时间内恐怕还将拉低太钢整体的业绩。

相反，山西省经信委对于太钢在省内的整合倒显得十分积极。日前山西省经信委牵头召开了“太钢集团重组中宇钢铁公司实施方案研讨会”。据当地媒体报道，经信委相关人士称，研讨会的召开以及《太原钢铁(集团)有限公司重组中宇钢铁有限公司及临钢退城搬迁升级改造实施方案》的初步制定标志着山西钢铁企业整合重组工作迈出了新的步伐。

对于这一说法，太钢方面仍然冷静以对，相关人士仅以一句“那是经信委的想法”回应了“重组中宇钢铁在即”的说法。很明显，太钢集团与山西省在省内钢铁整合的思路上并不完全合拍。

对此，太钢方面的解释是，与其他省不同，山西省钢铁业的被整合对象几乎都是民营企业，并购前的接触和调研工作会更复杂一些。

潍柴集团

打造千亿级绿色动力基地

6月21日，潍柴集团千亿级绿色动力研发制造基地暨150万台大功率柴油机战略规划发布会在潍坊本部召开。该基地总计直接投资150亿元，将在5-10年内在潍坊地区构建起以生产4-12升高速柴油机为主的高新工业园制造基地和以万匹大马力中速柴油机为主的滨海工业园制造基地两大发动机生产制造基地。

该战略目标实施后，公司有望在2012年、2015年和2020年将分别实现销售收入500亿元、800亿元和1000亿元；2015年4-15升发动机产能将达到150万台，2020年突破200万台。

在打造该基地的同时，潍柴集团将通过搭建研发平台，依靠自身能力实现全新平台的完整开发能力。潍柴将以自主创新的途径开发一系列以电子控制和电力驱动为主的核心技术，建立起以混合动力技术为特征的新一代商用车及工程机械动力总成的产品技术平台，使产品燃油经济性提高30%以上、废气排放减少30%、制造成本增加低于30%，真正实现“绿色发展”的目标。

公司董事长谭旭光在发布会上表示，要在未来3-5年内把潍柴打造成为一个全球技术领先的全系列全领域动力总成供应商。同时他提出了到2020年实现卡车配套发动机、客车配套、工程机械配套、船机与发电设备配套分别140万台、12万台、68万台和20万台的销售目标，并力争将销售总规模突破1000亿元。（孙肖怡）

药品价格管理办法征求意见暂告段落

化学药企业将承受较大利空

□本报记者 邢佰英

在经历了接连两天的大幅下挫之后，医药板块6月21日呈现企稳迹象。导致医药板块大幅下挫的直接导火索就是国家发改委在行业内下发“药品价格管理办法（征求意见稿）”，发改委多次表态将打压虚高药价也形成了较强的药品降价预期。

分析人士认为，药品价格管理办法可能将直接导致药品最高零售价的下调，而药品的出厂价是否降、降多少还需要观望，该政策对化学制剂药企业的利空影响比中药企业要大，原因是相比较中药企业，化学制剂企业的成本比较透明，很难再有大幅压缩空间。

药价或不会大面积下调

中国证券报记者获得的“药品价格管理办法（征求意见稿）”显示，政府价格主管部门应当以药品定价成本为基础，制定和调整政府定价或者政府指导价。这一规定使市场预期药品的最高零售价可能被普遍下调，下调的主要依据是医药生产企业的定价成本。

为降低该政策对企业原有利润的影响，不少企业选择将制造成本向上调整。因此，医药企业在药品定价过程中存在的可调节空间直接决定了该政策对医药企业利润的影响程度。

在分析人士看来，中药企业的原材料以中药材为主，多向药农直接采购，因此其中交易环节存在较大的成本调整空间，而中药企业的毛利率普遍高于行业平均水平，这也使得中药企业在应对该政策时，承受力相对大一些，而化学制剂企业的成本比较透明，其各项成本前期压缩较多，因此对成本的内部调整空间较小。

国元证券研究员刘斌表示，实际上，“医药价格管理办法”除了对药品价格形成下压预期之外，还将间接挤压医药流通企业的利润。

对于此次政策是否会带来药品价格大面积下调，刘斌表示可能性不会太大，原因是前期基本药物目录出台时候已经核准了价格，这次主要针对新进入目录出现涨价的药品，同时会对药品流通环节形成倒挤，影响主要是底价代理的公司。

政策操作性存难度

“征求意见稿”初步对化学药品、生物药品、中成药等品种的销售利润率和期间费用率进行了一定的比例限定。但对于这样的限定，有分析人士表示，政策制定者应该提供确定该比例的相应依据，否则会面临较大的操作难度。

例如，“征求意见稿”提到，化学药品中有效成分创新类药品的销售利润率为不超过18%。这一点在部分医药企业看来，可能会对化学类药品的自主创新带来一定的影响，原因是医药创新的投入较大，而且持续时间长，不超过18%的销售利润率可能很难激发企业创新的积极性。

西南证券研究员胡海浪表示，对医药企业进行利润限定和成本核算，本身就是难度较高、工作量很大的事情。

业内人士预计，该政策在吸收包括医药企业、行业协会等多方意见之后将进行进一步修改，未来将对医药行业及企业产生怎样的具体影响，还要看政策的落实程度。

业内人士认为，医药板块今年前五个月都出现强于大盘的走势，相对其他板块存在一定的高估值风险，受发改委制定药品价格管理办法这一消息刺激，医药板块两天内的平均下跌幅度接近10%，风险得到一定的释放，预计医药板块后续的下探空间不会太大。

零售、银行软件

或成用友下一目标

“我们还在关注流通零售、银行等行业的管理软件。”用友软件正式对外宣布斥资4.91亿元收购汽车行业信息化企业英孚思为时，公司高级副总裁郑雨林透露，公司还将积极拓展行业软件的种类。

有业内人士透露，用友软件正与一些流通零售领域的管理软件厂商洽谈并购事宜。不过，郑雨林拒绝透露相关公司的名称。

自2008年以来用友软件开始加快兼并扩张的步伐。两年间先后并购迈特、特博深、恒聚、尚南、时空等近10家公司。通过多条腿走路，用友软件已涉及房地产、医疗、烟草、汽车等多个行业。

公司董事长兼总裁王文京介绍，所并购的对象均是行业中的佼佼者，目前旗下子公司还没有分拆上市计划。（王荣）