

激励对象囊中羞涩

双林股份撤回股权激励计划

□本报记者 李若馨

双林股份(600100)6日宣布,决定撤回股权激励计划方案。有趣的是,原因在于激励对象难以筹措资金购买限制性股票。

公司称,由于从草案公布以来,金融机构分别于2010年12月20日、2011年1月20日、2011年2月24日、2011年3月25日、2011年4月21日五次提高金融机构人民币存款准备金率,每次上调的幅度均为0.5%;并且还分别于2010年12月25日、2011年2月9日、2011年4月6日三次上调存、贷款基准利率,每次上调幅度为0.25个百分点。这些宏观调控措施使得激励对象难以筹措资金购买限制性股票。

经过研究,公司决定撤回股权激励草案,并寻找合适的机会再另行策划激励计划。

2010年11月26日,双林股份通过了股权激励计划,拟以定向发行新股的方式向激励对象授予218万股限制性股票,其中首次向董事、高级管理人员、分子公司总经理、核心技术人员、中层管理人员等32人授予198万股,预留20万股。

中京电子:

计划2013年销量翻倍

□本报记者 杨涛

惠州市PCB(印刷电路板)专业制造商中京电子(002579)6日挂牌上市。在国内PCB行业市场空间不断扩大的形势下,公司募投项目总投资3.3亿元将用于新型PCB产业建设,实现产能扩张,计划在2013年实现PCB销售总量翻倍的目标。

国内PCB市场规模超过1000亿元,但市场集中度不高。内资控股企业数量约占2/3,但企业产值仅占国内行业总产值的10%。中京电子2010年收入规模为3.27亿元。公司是国内上千家PCB企业中为数不多掌握HDI产品产业化能力的企业之一,也是国内最早一批通过单双面铝基板美国UL安全认证的企业之一。在细分市场上,公司激光头用PCB占全球市场份额30%以上,LCD显示器和LCD电视机控制板用PCB,DVD-ROM产品(含蓝光)用PCB均占国内市场20%以上份额,高端数码相框用PCB和机顶盒及CAM卡用PCB产品全国市场占有率为超过10%。

中京电子2010年销售规模为57万平方米,计划在2011~2013年保持25%以上的复合增长率,至2013年达到120万平方米的销售规模。此次上市发行价为17元/股,对应市盈率为42.5倍。

出资1亿美元

紫金矿业借道QDII参股嘉能可

□本报记者 邢佰英

紫金矿业(601899)公告称,公司5月4日与嘉能可国际公司(GLENCOE INTERNATIONAL PLC)等签署协议,公司作为基础投资者参与Glencore首次公开发行并认购其1亿美元的股份(约为人民币6.5013亿元)。本次认购通过工银瑞信基金管理有限公司合格境内机构投资者(QDII)专户进行。本次认购股份的限售期为6个月。

Glencore为全球最大的原材料/大宗商品供应商之一,业务遍布全球,包括金属矿物、能源、农产品等的贸易及这些产品的生产、精炼、加工、仓储、运输等。上述大宗商品主要来自Glencore的自有资产或由第三方提供保证。Glencore亦为大宗商品的生产商及顾客提供融资、物流及其他供应链服务。Glencore在泽西岛注册,通过子公司Glencore International AG持有其业务部门及其他运营子公司。Glencore还持有其他公开上市公司的股权,其中包括拥有Xstrata34.5%的权益,Century Aluminum44%的权益,Minara Resources 70.6%的权益,Katanga Mining74.4%的权益。

通过本次认购可使公司分享Glencore的经营成果,获得投资收益。此外,公司于2009年12月23日通过公司全资子公司金湖矿业(BVI)有限公司,出资2亿美元认购Glencore Finance(Europe)S.A.发行为期5年、年利率为5%的可转换债券。Glencore Finance(Europe)S.A.为Glencore的子公司。

“十二五”医药流通行业发展规划描绘蓝图

五年内打造千亿级医药销售航母

□本报记者 王颖春

5月5日,我国药品流通行业“十二五”规划纲要终于应声落地。商务部描绘“五年千亿”的蓝图,必然意味着拥有1.3万多家企业的药品流通行业整合大幕即将拉开,上海医药(601607)、九州通(600998)等药品流通上市公司拥有资金优势,可能在这场大潮中占得先机,有机会成为中国的“麦卡森”。

政策催生中国“麦卡森”

纲要指出,到2015年要形成1~3家年销售额过千亿元的全国性大型医药商业集团,20家年销售额过百亿元的区域性药品流通企业,药品批发百强企业年销售额占药品批发总额85%以上,并且鼓励药品流通企业通过收购、控股等方式做强做大。

该政策是在国内医药流通市场快速增长的背景下出台的。根据商务部提供的数据,截至2009年,全国共有药品批发企业1.3万多家,药品零售连锁企业2149家,全国药品流通行业从业人员约400万人,全国药品批发企业销售总额达到5684亿元,10年间年均增长15%;零售企业销售总额1487亿元,年均增长20%。未来伴随我国人均收入和消费水平的提升,人口老龄化及新医改进程加速,医药流通行业增长前景广阔。

尽管如此,但制约行业发展的因素仍然突出。可以对比的是,截至2009年底,美国药品销售额占世界药品市场份额的40%以上,但批发企业总共只有70家;德国目前仅保留了10个大型药品批发企业,其中前3家占国内市场额达60%。

与发达国家相比,我国药业批发前三强仅占全国销售总额的20%,零售前三强仅占全国的5.6%。行业集中度和流通效率远远低于发达国家水平。

举例说明,全国最大的国有医药流通企业国药股份(600511)2010年营业收入为591亿元,全国最大的民营医药流通企业九州通(600998)的这一数据为213亿元,而美国最大的医药流

通企业麦卡森,2010年的营业收入超过1000亿美元,前后相差10余倍。

早在今年两会期间,商务部相关官员在接受中国证券报记者采访时就表示,出台该纲要的核心要义即是调整行业结构,提高药品流通行业集中度,加快企业兼并重组。

事实上,药品流通行业的兼并重组已经在去年有所显现。先有华润医药、新上药等医药商业公司在全国重点区域开始酝酿跑马圈地,随后国资委宣布中国出国人员服务总公司整体并入中国医药集团总公司,成为其全资子企业。

业内人士认为,未来五年医药流通行业即将迎来大规模兼并重组浪潮。原因有二:一是医药流通行业的低毛利率特征必然要求企业实现规模化效应,目前医药流通行业的平均毛利率仅为5%~6%之间。二是随着医改的逐步深入,越来越透明的行业已经使中小医药流通企业渐渐失去生存土壤。这背后,孕育的将是巨大的投资机会。

该趋势已有数据支撑。据相关统计,从2003年至2008年排名前三的医药商业企业市场份额不断上升,从12.7%上升到20.1%,而第四至第十的企业市场份额增长并不明显,第十一至二十的企业市场份额还出现了小幅下降。

龙头公司兼并步伐加快

有券商认为,药品流通企业做大做强是大势所趋,从政策鼓励通过市场化途径兼并重组的角度讲,对药品流通行业前10家中唯一的民营企业九州通而言,无疑利好因素更大。

九州通的业务包括医药批发、医药零售和医药工业三个部分。其中,医药批发为其贡献了99%以上的销售收入和95%以上的毛利润。医药批发业务主要是为药品生产企业或其它分销商提供分销、物流配送服务,将医药产品送达下一级分销商、医院、基层医疗机构(社区医院、诊所)及零售药店。医药零售是医药批发的下游,通过零售药店将医药产品直接送达患者。

农产品表示,公司经历了业务单一化~业务多元化~归核化的发展过程。在此过程中,公司所投资的连锁超市业务、生猪养殖屠宰业务均出现亏损,对公司盈利和发展带来一定的不利影响。相比较而言,在

目前,国内超过70%的药品通过医院渠道到达患者,其余近30%药品通过基层医疗机构及零售药店到达患者。九州通的药品流通渠道份额与此相反,基层医疗机构及零售药店占70%,二级以上医院占30%。

公司相关人士表示,正是由于销售对象多在基层,药品需求量小、价格低等特点决定了九州通必须严格控制物流成本,建立精细化管理的分销渠道,这样才能保证销售毛利率。也正是因为这样,公司已经建立起来的物流体系有利于公司进一步向西部与乡村延伸医药流通网

络,而这正符合此次纲要精神。

此次发布的纲要中提到,要吸引境外药品流通企业按照有关政策扩大境内投资,鼓励有条件药品流通企业走出去。”

该人士认为,鉴于国内医药流通行业灰色地带较多,国外公司流通成本较高,因此从2004年医药流通行业对外开放以来,境外企业基本没有太大的作为,即便将来境外企业进入中国,最大的可能也是选择与国内企业合作,而由于国内市场前景巨大,公司目前尚无进入国际市场的打算。

在做大做强方面,九州通已经开

始尝试通过与当地医药流通企业合资、合作或收购兼并方式拓展公司营销区域。2010年,公司下属企业重庆九州通医药有限公司,通过增资扩股分别控股了四川省倍立医药有限责任公司和遂宁市西部华源医药有限公司,并与四川科创医药集团有限公司合资成立了四川九州通科创医药有限公司,公司持股51%。

该人士表示,公司未来将利用资本市场进行股权或者非股权方式的兼并重组,目前存在的主要问题是,较好的收购对象往往同时受几大巨头青睐,最终结果经常是收购成本过高。

参与制定规划的专家认为

更多依靠市场配置资源是规划最大亮点

□本报实习记者 刘国锋

医药流通业“十二五”规划出台,为市场打开想象空间。但“五年千亿”蓝图能否实现?国际化前路在何方?参与制定规划纲要的两名专家在接受中国证券报记者专访时认为,政策、市场环境的配合,医改进程与卫生体制、机制的完善,是推动医药流通业“十二五”规划目标实现的关键因素。

市场配置医药资源

中国医药企业家协会副会长于明德对中国证券报记者表示,纲要倡导在政府的引导下,更多地依靠市场来配置医药资源的思想,是规划中最有利我国医药流通业发展最大的亮点。

对规划执行过程中面对的主要问题,于明德指出,主管部门的协调一致决定规划的实现效果,同步与合作越多,越有利于规划的执行与目标的实现,规划涉及部门非常多,商务部、社会保障部、卫生部、药监局、发改委等都在内。总体来说要在符合我国医疗体制改革大方向的基础上提高执行效率。

规划中提出医药流通业要实现规模化、集约化、国际化,对此,于明德表示,未来我们通过资本走出去,在国外有参股、控股的流通企业,也是我们迅速与国外接轨的一个促进剂、一个好的学习平台,

也可以为国内的产品将来走出国门创造一定的便利条件。

至于规划是否会给我医药业的营销模式带来改变,于明德认为,医药业的营销模式是随政策环境和市场环境时刻变化的。因为现在的经营方式是多元化的,业态也是多元化的,既有政府积极倡导的现代物流,也有传统的物流企业,都各有所长,既有大卖场的经营方式,也有代理制、有总经销企业及专业技术推广的企业,还有零售企业及单店经营企业等。应该说不完

全一样的企业,各有各的空间。医药行业的营销模式将根据企业自己和所处环境的不同而不同。

另外,针对规划对医药业的利润,收入是否会有影响,于明德指出,在规划思想上没有直接挂钩利润的条款,这取决于竞争的结果,最后给用户提供安全有效、方便价廉的药品,是整个规划要实现的结果。

目标实现需要一个过程

与此同时,另一位参与规划制定的专家对中国证券报记者表示,医药流通业规划设计非常好,但它落地实施可能需要一个过程。在医药产业中,流通表现最乱、最混沌,但医药产业总体体制、机制上的问题其实不只在流通。规划能否实现理想,在于能否真正实施。

该专家指出,在规划的施行方面,方方面面的因素会产生影响,能有13000家批发公司存在,存在就有道理,它一定有它的需求,否则它就活不了。就总体规划而言,有几个方面,一个是鼓励集约化发展,扶大扶强,或扶优扶强,因为中国确实不需要13000家批发公司。但是更应该思考的是政府该管什么,政府不该管什么,哪些是靠政策,哪些是靠市场,这里存在很多挑战。医药流通业的发展离不开大环境,离不开定价,离不开质量,离不开合理用药,离不开医疗。政策导向是集中,但规划的预期是短期就能实现,取决于外部环境和综合的大环境。现在的改革是综合的改革,不是局部的,离不开我国卫生体制、机制的改变。

圣阳股份今日挂牌深交所

□本报记者 康书伟

铅酸蓄电池领军企业圣阳股份(002580)6日将登陆深交所中小板。公司是国内最早自主研发和生产阀控密封式铅酸蓄电池的企业之一,目前生产能力为140万KVAh/年,其中吸附式电池120万KVAh,胶体电池20万KVAh。2008年~2010年,公司净利润复合增长率达40%以上,今年一季度公司保持快速增长势头,实现营业收入1.7亿元,实现归属于上市公司股东净利润761.06万元,分别同比增长28.48%和54.28%,基本每股收益0.14元。

与镍氢电池、锂离子电池相比,铅酸蓄电池具有原材料丰富、廉价、技术成熟等优势,目前拥有相当的市场份额。就圣阳股份而言,公司主要销售收入和利润来源于通信、新能源储能以及车用动力三大应用领域。业内人士分析,我国通信、电动自行车、新能源汽车几个重点领域对铅酸蓄电池行业每年的市场需求将在400亿以上,公司作为行业少数上市公司,拥有资金、技术、市场等方面优势,且目前基数较小,未来具备广阔发展空间。

公司此次发行募集资金总额为48504万元,募集资金净额为43837.11万元,募集资金将用于阀控式密封胶体铅酸电池扩产项目。预计公司募投项目将快速建成并达产达效,形成年产80万KVAh高性能阀控式密封胶体蓄电池的生产能力,解决公司目前发展中的产能瓶颈,成为新的利润增长点。

大股东力挺

农产品非公开发行募资25亿元

□本报记者 马庆圆 李若馨

内的不超过十名特定投资者,其中深圳市国资局承诺以现金方式按照与其他发行对象相同的认购价格认购本次非公开发行股票总数的21.52%,远致投资承诺以现金方式按照与其他发行对象相同的认购价格认购本次非公开发行股票总数的5.22%。

农产品表示,公司经历了业务单一化~业务多元化~归核化的发展过程。在此过程中,公司所投资的连锁超市业务、生猪养殖屠宰业务均出现亏损,对公司盈利和发展带来一定的不利影响。相比较而言,在

14.33%。

亿通科技本次发行共募集资金3.22亿元,募资全部用于有线电视网络传输设备技改及扩产项目、视频监控项目及其他与主营业务相关的营运资金。

2008年到2010年公司没有新的农产品批发市场投入运营并贡献收益的情况下,以往培育成熟的农产品批发市场每年均稳定的给公司带来超过65,000万元的营业收入和超过12,000万元的权益净利润。公司认为,实施本次非公开发行可以进一步做大做强公司主业,提升公司核心业务盈利能力,为股东创造更大的收益。

此次农产品募集资金中,有不超过5亿元用于偿还银行贷款。截至2011年4月30日,农产品母公司一年内到期的有息债务

合计245,000万元,其中银行贷款125,000万元、短期融资券余额120,000万元。假设2011年农产品母公司不再增加新的有息债务,则全年的利息支出总额为12,269万元,其中银行贷款利息支出总额约为7,347万元。前者约占农产品母公司2010年净利润的55%,后者占农产品母公司2010年净利润的33%。按照最新一年期贷款利率6.31%计算,通过本次非公开发行偿还银行贷款50,000万元,在2011年可以为公司节省财务费用3,155万元,增加净利润2,397.8万元。

网络发展机遇,不断提高自主创新能力,密切关注主导产品的市场竞争能力,结合技术改进与产品质量的升级,提升公司的盈利能力,回报广大股东。(汤奇)

亿通科技上市首日上涨14.33%

14.33%。

亿通科技本次发行共募集资金3.22亿元,募资全部用于有线电视网络传输设备技改及扩产项目、视频监控项目及其他与主营业务相关的营运资金。

募集资金到位后,将大大提高公司股本总额、净资产规模及每股净资产。

董事长总经理王振洪表示:未来公司将紧紧围绕原有主业,抓住我国有线电视

山东日科化学股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市网上定价发行摇号中签结果公告

凡参与网上定价发行申购山东日科化学股份有限公司股票的投资者持有的申购配号尾数与上述号码相同的,则为中签号码。

中签号码共有56,000个,每个中签号码只能认购500股山东日科化学股份有限公司股票。

发行人:山东日科化学股份有限公司

保荐机构(主承销商):招商证券股份有限公司

2011年5月6日

镇江东方电热科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市网上路演公告

保荐人(主承销商):东海证券有限责任公司

镇江东方电热科技股份有限公司首次公开发行不超过2,300万股人民币普通股(A股)(以下简称“本次发行”)并在创业板上市的申请已获中国证券监督管理委员会证监许可[2011]624号文核准。

本次发行采用网下向股票配售对象询价配售(以下简称“网下发行”)和网上向社会公众投资者定价发行(以下简称“网上发行”)相结合的方式。其中网下发行460万股,占本次发行总量的20%,网上发行股数为发行总量减去最终网下发行股数。根据中国证券监督管理委员会《证券发行与承销管理办法》,为了便于社会公众投资者了解发行人的基本情况、发展前景和本次发行的有关安排,发行人和保荐机构(主承销商)将就镇江东方电热科技股份有限公司本次发行举行网上路演。

1.路演时间:2011年5月9日(周一)14:00~17:00;

2.路演网站:全景网,网址:<http://www.p5w.net>;

3.参加人员:

镇江东方电热科技股份有限公司管理层主要成员、保荐机构(主承销商)东海证券有限责任公司相关人员。

拟参与本次发行申购的投资者,请阅读2011年4月29日刊

登于中国证监会五家指定网站(巨潮资讯网,网址