

Companies

四川长虹定向增发带来“军工概念”

◎本报记者 田立民

在明确战略投资者微软(中国)有限公司将以6.27元/股认购1500万股公司非公开发行股份之后,四川长虹今日公告,长虹集团将以现金和资产按照6.27元/股的价格认购本次公司非公开发行股份,具体认购比例为公司本次非公开发行股份数量的30.59%,其中,长虹集团以经评估价值为3.33亿元的四川长虹电源有限责任公司100%股权资产认购本次非公开发行股份,不足部分长虹集团将以现金认购。

长虹集团、微软(中国)有限公司认购本次非公开发行股份后的剩余股份由其他机构投资者认购。

四川长虹此次非公开发行的募集资金用途进行了相应修正和补充,募投项目分别为以19.04亿元收购 Sterope Investments B.V.公司75%的股权项目,以2亿元与微软合作家庭数字媒体中心(Media Galaxy)项目,以3.33亿元收购四川长虹电源有限责任公司100%股权项目,投入2亿元建设PDP保护屏项目,以及

补充流动资金1.63亿元。上述项目募集资金投资金额合计为28亿元,项目总投资不足部分由四川长虹自筹资金解决。

收购四川长虹电源有限责任公司100%股权项目,将给四川长虹带来了“军工概念”。电源公司是长虹集团的全资子公司,中国最早研制、生产碱性蓄电池的军工企业之一,拥有发泡式镍正极、粘结式贮氢负电极、金属氯化物镍电池、聚合物锂离子电池的生产制造技术和批量生产能力,是国家指定的航空用镍银、镍镉蓄电池和通讯器材用镍镉、氢镍蓄电池定点生产厂家,拥有国家专用电子元器件制造厂生产线认证合格证书和专用电子元器件质量认证合格证书,并通过中国民用航空总局适航认证。

目前,电源公司电源产品年生产能力可达6000万VAh,年产值可达6.5亿元左右。公司研制、生产、经营的产品门类涉及镍镉电池、铁镍电池、锌银电池、镍-金属氯化物电池、聚合物锂离子电池、极板、电源系统、充电器等多个系列,600多个品种,产品品质均高于国家标准和IEC标准。

四川长虹表示,电源公司在军用、民用电源领域具有很强的竞争优势,收购电源公司100%股权有利于四川长虹进一步拓展军工产业,并提高公司在二次电源领域核心竞争力,提高自主创新能力。

据介绍,Sterope Investments B.V公司为控股公司,其主要资产是对Orion PDP公司的长期投资,持股比例为100%。2006年,Orion PDP公司实现净利润22344607.39元。截至2007年3月31日,Sterope公司合并报表净资产帐面值为13659946.23元。四川长虹意在通过收购Sterope公司75%股权实际控制Orion PDP公司,不仅可以实现长虹向上游关键部件领域突破,在一定程度上掌握、控制上游资源,同时还可缩短公司在PDP关键技术领域同日韩同行业之间的差距,提高自主创新能力。

四川长虹与微软合作的数字媒体中心(Media Galaxy)项目,是将家庭PC电脑、家庭消费电子设备和基于互联网的内容服务平台连接起来,实现多媒体信息共享的系统。该项目首期投资25000万元,拟投入募集资金20000

万元,项目所需的其他资金将由四川长虹与包括微软在内的其他投资者共同以自筹的方式解决,将开发提供连接家庭中各数字设备的数码娱乐产品。该项目静态投资回收期(不含建设期)约4年,预计2008年至2012年平均年净利润为7800万元左右,投资回报率为31.2%。长虹称,该项目有利于公司向“3C”产业转型,有利于提高本公司产品的综合竞争能力。

PDP保护屏项目属于国家重大产业化项目重点支持领域,符合国家高技术产业发展规划,拟建成一个具有年产300万片PDP保护屏生产能力的生产基地,以满足公司自身等离子生产线的需要及其他客户的需要。该项目总投资40000万元,拟投入募集资金20000万元,项目达产后预计年销售收入7.5亿元左右,年均利润1.4亿元左右,项目投资回收期4.03年(含建设期),项目财务内部收益率为30%。长虹将通过项目的建设,在实现自身产业发展战略规划,掌控PDP的关键器件技术和供应方面得到有力支持,并进一步提高自主技术创新能力与竞争能力。

山西举办座谈会
深化公司治理专项活动

◎本报记者 张小明

山西证监局日前组织召开辖区上市公司治理专项活动董事座谈会,辖区25家上市公司的董事长、监事会主席、董事会秘书70余人参加了会议。会上,各公司汇报了本公司治理活动的进展情况,并认真分析了前一时期在专项治理自查阶段中存在的问题。

山西证监局副局长赵志明就下一步工作提出了几点要求:一要继续深入学习中国证监会关于上市公司治理专项活动的有关通知精神,通过学习加深对此次专项活动重大意义的认识,增强责任心,明确目的;二是要通过此次专项活动真正取得实效。已经完成自查报告和整改计划的公司要召开说明会,通过媒体进行报道,广泛征求投资者的意见,未完成自查的公司要按方案计划抓紧进行;三是在保证时间进度的基础上保证治理专项活动的质量,山西证监局监管责任人在审阅自查报告和整改计划的同时,对有关情况进行现场检查。

安徽加大宣讲力度
规范公司高管持股变化

◎本报记者 张侃 鲁长波

安徽证监局近期采取三种形式加大对《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》(以下简称《管理规则》)的监管宣讲力度。

一是集中宣讲。安徽证监局结合近期市场出现的相关高管人员违规买卖股票受处罚案例,对《管理规则》的主要内容、具体规定和法律依据进行了详细的讲解,并要求各上市公司董事、监事、高级管理人员严格遵照《管理规则》要求买卖本公司股票,并及时履行信息披露义务。

二是上门宣讲。安徽证监局内的各监管责任人利用现场检查时机,到上市公司上门宣讲《管理规则》及宣讲提纲的内容。目前,结合专项活动自查及验收工作的现场检查,安徽证监局已对马鞍山市4家上市公司及芜湖市4家上市公司进行了上门宣讲。

三是布置上市公司组织专题学习。要求辖区内的各家上市公司结合当前开展的上市公司治理专项活动,尽快组织一次董事、监事和高管人员对《管理规则》的专题学习。为确保学习不走过场,安徽证监局要求各上市公司将学习情况和参加学习人员名单上报备案。

安徽证监局下一步将结合专项活动自查阶段工作现场检查,继续深入开展上门宣讲工作,争取上门宣讲率达到百分之百。

平高电气召开科技大会
表彰有功人员

◎本报记者 周帆

平高电气第一届科技大会暨新产品展示会日前在平高集团文化宫隆重召开。中国机械工业联合会、国家电网公司、国家发改委、国家科技部、河南省技术监督局、河南省国资委、河南科技厅等有关领导到会,相关单位和科研单位、院校以及电力用户200多名来宾参加了大会。

据介绍,2004年以来,平高电气坚持以科技创新为先导,走自主研发、自主创新之路,紧紧抓住国家特高压建设和国家联网输电工程建设的机遇,大力研发新产品,开展基础研究和新工艺、新材料、新技术的研究应用,先后成功研制出百万伏高压交流隔离开关、接地开关、800KV气体绝缘金属封闭开关设备、550KV罐式断路器等等具有自主知识产权、达到世界领先水平的13种高端新产品,取得了47项科研新成果,创造了平高发展史上的奇迹。

平高电气董事长韩海林表示,平高电气近几年来快速发展得益于坚持走科技自主创新之路,平高电气要进一步强化自主创新能力建设,把握机遇保持产品技术长期领先地位,把企业尽快做大做强。

水泥出口退税归零无碍行业景气回升



◎本报记者 袁小可

“从2007年7月1日起,水泥产品的11%出口退税全部取消。”在近日发布的《财政部国家税务总局关于调低部分商品出口退税率的通知》目录上,作为高能耗行业的水泥业此次也榜上有名。

尽管由于水泥区域性特征,普通水泥产品的运输半径有限,我国水泥产品的出口比例一直偏低。2006年我国出口水泥1941万吨,同比增长70.65%,出口熟料1672万吨,同比增长55.06%,合计占全国水泥产量不足3%,尽管三家上市公司在出口大军中占据着绝对比重,但业内人士指出,出口总量较低,以及公司具有一定提价能力,出口退税率归零对于各公司的利润影响将较小。

出口量可能下降

兴业证券研究员王金祥表示,去年水泥出口之所以大幅增长,主要在于近年来国内水泥供过于求较为严重,国内水泥价格过低为出口的可行性创造了条件,同时部分水泥大厂为了

平衡国内需求,纷纷加大了出口的力度。据了解,目前普通水泥的出口离岸价格35至40美元/吨,而美国市场的水泥零售价已在每吨90至110美元间,出口动力十分明显。

王金祥表示,考虑到美国约每吨40美元的海运费及经销商的利润空间,11%的出口退税全部取消,如果要想通过提价来完全消化不利影响是不可能的,但部分提价抵消不利影响的可能性还是存在的。同时,随着国内水泥价格的持续回升,美国市场需求的下降、中东新生产线的投产及国际航运费的居高不下,水泥出口量将会出现下降。

三大公司影响不一

目前水泥上市公司中,2006年出口量比较大的主要是海螺水泥、华新水泥及冀东水泥,去年这几家公司水泥出口销量占总销量分别为20%、10%、10%左右。受此次出口退税取消影响,三家公司受影响的程度略有不一。

国金证券研究员陈东表示,海螺水泥目前的出口比例在18%左右,毛利率在34%,利润

率为14%左右,而华新水泥与冀东水泥的产品出口比例则相对较小,维持在3%左右,但产品的利润率较高,分别为5%和10%。

王金祥提出,由于冀东水泥看好国内国内市场,2007年基本没有计划出口,2006年一季度公司出口了40万吨水泥,但2007年一季度公司则改出口为冬储,随着出口退税的取消,公司就更不可能出口。因此,出口退税对冀东水泥基本没有影响;华新水泥去年出口了129万吨,今年上半年已经减少了出口量约40至50万吨,预计下半年还会继续减少出口量,“我们假设公司2007年下半年出口40万吨左右,假设公司提价10元/吨消化不利影响,那么出口退税取消影响不是很大”。王金祥表示,“对于去年出口水泥1396万吨的海螺水泥,公司曾预计今年上半年出口600至700万吨,假设公司下半年继续出口600万吨,公司也将每吨提价10元消化不利影响。”

上市公司积极接招

“出口退税的取消不影响公司明年的收益。”上周,海螺水泥在上海召开的推介会上,公司高管已就此次取消出口退税作出表态,认为这个事件对公司的影响并不大,甚至可以说非常小。该高管表示,公司的出口仅是作为对国内市场不景气状态时的一种平衡,虽然海螺水泥目前出口量占到公司销量的19%左右,但是随着国内市场盈利逐步好转而出口盈利可能下降的情况下,公司完全有可能加大国内销售而适当减少出口。此外,公司强调,公司的目标市场是美国,美国的水泥价格是我国水泥价格的4倍以上,公司也完全有可能通过提价将出口退税率取消的影响转移到下游客户。

尽管在研究员的测算中,三家主要水泥上市公司今年净利润影响将下降0.9%至3.5%不等,但业内人士仍表示,由于国内的水泥行业的景气仍在持续回升,水泥价格回暖,以及行业即将拉开的并购序幕,水泥企业在国内市场表现仍有可能超过预期。

新疆天宏缘何退出造纸业进军棉纺织

◎本报记者 王伟丽

日前,新疆天宏发布公告称,资产重组及定向增发完成后,新疆天宏的经营将转型为棉纺行业,棉纺生产能力将达到20多万锭。新疆天宏退出造纸业。

新疆天宏董事长王世超在接受采访时表示,将以控股子公司新疆天宏新八棉产业有限责任公司为龙头,实现新疆天宏的产业转型。而事实上,从2004年起,棉纺织业在经营业务中所占比例在逐渐增加。

造纸难越两大障碍

放弃原有的造纸业务,完全涉足另外一个领域没有风险么?王世超解释,造纸业所存在的问题难以解决,制约了上市公司的发展。

他说,造纸行业有两个问题制约着新疆天宏将其做大做强,一是原料匮乏问题。新疆天宏在上市之初曾就原料缺乏将对公司的影响做过表述,还提出了解决办法。但事实上,这一问题一直没有得到解决。因运输市场的变化和原料集散地分散,造成组织原料运力跟不上,再加上气候的影响,原料紧缺一直使新疆天宏的造纸生产线停停歇歇。而募集资金投向中为解决原料而设立的野生苕及草开发种植基地建设项目,也未能达到预期的目的和收益。

二是环保问题。因湖南省人民政府文件规定,2007年3月31日前对污染物排放不能稳定达标的造纸企业一律停止生产。曾占新疆天宏造纸业务收入二分之一以上的常德天宏纸

业有限公司,将因为环境污染对2007年及以后的生产经营产生重大的影响,新疆天宏本部也因环保问题受到困扰。

正因为以上原因,新疆天宏在2004年、2005年连续亏损,2006年5月开始“披星戴帽”。

棉纺具有资源优势

王世超在2003年上任后,在兵团农八师的支持下开始考虑产业转型,并先后在2004年12月,建立西部天宏纺织有限责任公司。2005年2月,成立新疆天宏新八棉产业有限责任公司,棉纺织业在主营业务中的占比也在逐渐增加,2005年业务占比是32.14%,2006年的业务占比已达到了51%以上。

新疆天宏转型棉纺织业绝非偶然。新疆生产建设兵团农八师石河子市是新疆以及兵团重要的粮、棉及轻纺产品生产基地,每年棉花种植面积在170万亩左右,2006年可供机械采摘的棉花面积突破50万亩。凭借得天独厚的资源优势,纺织业成了农八师石河子市的优势支柱产业,棉纺织规模已达到70多万锭。“十一五”期间,石河子市要把机采棉花种植面积扩大到100万亩以上,并规划投资70亿元,建设7个纺织项目,把石河子建成一座多元化投资的“百万锭轻纺城”,届时棉纺规模将达到150万锭。2006年11月,石河子成立了石河子纺织协会,王世超任第一届会长。

在这种背景下,新疆天宏选择了以棉纺织业为突破口,由涉足棉纺织业逐渐全力进军棉纺织业。

高品质生产提升效益

但是,新疆天宏目前的棉纺产品主要是棉纺织业的上游产品,在投资者的眼中,这是劳动密集型、利润低、投资得不到更多回报的代名词。这些问题新疆天宏是如何看待的呢?

对于这些问题,王世超也早就想到了。他认为,先进的设备是优质产品的保障。天宏新八棉自建厂时,就明确目标,要建立一家拥有国内一流、世界领先纺织技术、设备和高附加值产品的现代棉纺企业。一期工程5万锭转杯纺车间和二期5万锭气流纺车间,关键设备和部件均选用国内、德国、瑞士、日本、意大利等世界先进纺机配置,一期工程5万锭转杯纺车间是目前世界最先进的高速高效全自动转杯纺纱生产线。

目前天宏纺织的产品主要以高档纱线和精梳纱线为主,80%的产品达到了定单生产。因产品质量有保证,在市场上逐渐有了名气。一些江浙客户直接将资金天宏投入到原料收购。谈起目前的销售情况,李强笑了,以前是全国找客户,现在是客户候在门口要产品啊。

“造纸业还做什么?”记者问,王世超肯定地说,造纸产业由大股东继续做,新疆天宏彻底退出造纸业。他表示,资产重组完成后,棉纺织业将成为公司的主营业务,以后还要继续采取投资主体多元化的形式打造20万锭轻纺项目,在“十一五”期间完成60万锭的建设目标,形成纺织、织布、印染、成衣生产一体化的棉纺织产业链。

合力叉车实现“数字化”

◎本报记者 张侃

安徽合力近日推出的10t配CUMMINS电控发动机叉车成功采用了CanBus总线,这标志着合力叉车产品高附加值的又一次重大提升。

早在2006年,合力已成功在AC控制的电动叉车上应用了CanBus总线。据介绍,CAN-BUS控制器局域网总线技术(ControllerAreaNetwork-BUS)已经成为判断一部车辆是否“数字化”的一个重要标志。CAN-BUS是一种实时数据总线技术,通过遍布车身的传感器,在收集到车辆行驶的各种信息后,不需要给出信号接收者的地址,信号发送者就可以将安全编码后的数据发送给所有的接收者,以短帧多发的方式实现数据的高实时性;高速的CAN-BUS每毫秒内可以传送32字节的有效数据,每个信号接收者从总线上自行读取其所需的数据。

目前许多高档汽车都采用了此项技术。继在AC控制的电动叉车上成功应用CanBus总线之后,合力又推出的10t配CUMMINS电控发动机叉车也成功采用了CanBus总线,并将逐步在其他类型的内燃叉车上推广。

东软“创影”高调亮相

◎本报记者 唐学良

东软医疗主持召开的东软“创影”系列磁共振(MRI)产品“品剑会”日前在沈阳东软软件园隆重举行。来自全国各地的行业专家及医院代表近400人出席会议。

东软医疗推出的“创影”系列MRI产品,是东软与飞利浦共同投资建立面向全球的研发生产基地以来,在MRI产品领域的成功实现技术融合,充分融合飞利浦超导磁共振先进软硬件技术和东软先进永磁体技术精华。东软“创影”系列MRI产品所采用的业界公认的高质量磁体和多项专利的磁体技术,其中一体化铸造技术、去涡流技术和自屏蔽技术等,确保了优异的图像质量和扫描速度及高级序列的出色完成。最大功率为6KW的射频系统,相控阵线圈,超大容量的计算机系统为业界配置最高,极速重建处理器等,使得该系统临床应用软件都能很好实现。

东软集团副总裁兼东软医疗总裁郑全录表示,东软医疗将通过不断提升技术创新和质量,致力于成为具有世界影响力的医疗系统和数字化医院解决方案的提供商。

■价值看点

上海医药“借船出海”
加快国际化进程

◎本报记者 李锐

上海医药昨日召开的2006年度股东大会通过一项《关于与日本铃谦株式会社合资设立上海铃谦沪中医药有限公司》的议案。上海医药(集团)有限公司副总裁徐国雄表示,虽然为期两年的谈判工作并不容易,但是外资的引入必将提升公司药品分销业务核心竞争力、提高公司医药商业的营运能力。

日本铃谦株式会社系日本第二大药品流通企业,成立于1932年,在东京、名古屋和札幌三地证券交易所上市。该公司业务涉及药品分销、药品制造、医疗器械制造、医疗服务等领域。其中,药品分销为其核心业务,在业务构成中占92.46%。据介绍,此次设立的合资公司以上海医药控股子公司沪中医药公司和青岛国风医药为基础,日本铃谦出资约1.35亿元人民币,双方各持有合资公司50%的股权。公司设立后,管理构架将采用轮换制,一方委派董事长与财务总监,另一方委派副董事长与CEO,每四年轮换一次,经营管理机构采用“CEO+区域总经理”模式。同时,为进一步保障上海医药利益、合资企业发展及员工权益,双方定制了资源引进计划,日本铃谦将按双方约定的年销售金额引进进口药品,并保持持续增长;双方还制定了合资企业与上海医药之间综合服务收费的计划。当合资企业年实现净利润不低于原上海沪中2005年净利润的条件下,上海医药可向其收取服务费用,收费基数为2900万元。其中变动费用按销售收入的一定比例收取,并按其销售收入增减而增减,收费时间为20年。

据了解,目前,合资双方已经确定了增值服务与分销管理技术引进计划,分年引进销售支持系统、咨询管理系统和系列增值服务等重要经营资源。公司表示,合资公司的设立,对推进上海医药国际化战略、加快医药分销国际化步伐,构筑引进、消化并创新国际医药分销先进理念与模式的平台具有积极的意义。公司设立后,上海医药将借船出海,逐步开拓海外分销渠道,直接引进先进管理模式和增值服务技术等重要经营资源,实现国内外联动。

上海医药表示,公司将在战略、资本、业务三个层面上加大国际化的推进力度。此次与日本铃谦合作,必将为上海医药巩固行业领先地位、提升企业市场价值带来积极意义;在业务合作上,公司一方面力求在国际中低端市场的产品注册、合同加工项目中取得突破,为开拓高端市场寻求快速切入的机会;另一方面,公司积极开拓国际业务合作渠道,全力实现工业国际加工(OEM)和处方药原料目标,提升公司工业制造能级,为公司盈利结构的优化创造条件;目前公司的前期谈判和生产准备正在有序进行之中。此外,公司投资2.7亿元建设的现代物流中心目前已经建成,具有150亿元销售规模的配送能力,未来将逐渐演变为第三方物流,这也将成为公司未来重要的利润增长点。