

Compani es

*ST 金泰定向增发方案引发猜想

黄俊钦“一石二鸟”另辟发展蹊径

◎本报记者 陈建军

*ST金泰拟以定向增发方式实现控制人旗下房地产资产整体上市,此计划一旦获批,将使黄俊钦未来一段时间内的地产开发等业务获得25亿元现金支持。届时,也将意味着黄俊钦和黄光裕俩兄弟“类金融”运作第一阶段大功告成。

从*ST金泰本月9日公告的定向增发预案可以看出,即将注入的资产几乎囊括了黄俊钦控制下的所有地产类资产。通过定向增发,黄俊钦在以资产认购*ST金泰约70亿股的方式实现资产证券化的同时,还向其它不超过8名特定投资者以现金发行方式获得25亿多元的现金。不言而喻,黄俊钦将是此次“一石二鸟”的最大得益者。

作为国内首富黄光裕的哥哥,黄俊钦到底有多富,过去一直是个谜。*ST金泰涉及总额约250亿元的定向增发预案,将黄俊钦的财富首次暴露了出来。关于白手起家的黄俊钦和黄光裕是如何在短短时间内堆积起巨额财富的说法较多,但黄光裕通过国美电器充足的现金流对黄俊钦的地产业务进行“输血”,一直是外界议论

的焦点。

按照专业人士的说法,国美电器是为黄俊钦和黄光裕这俩兄弟提供现金的“类金融”。而黄俊钦现在通过*ST金泰定向增发来实现其旗下房地产资产的整体上市,则意味着黄俊钦开始步入依靠房地产资产证券化实现再发展的新阶段。

无独有偶,张桂平和张近东两

兄弟与黄俊钦和黄光裕俩兄弟如出一辙的财富崛起模式,同样被外界所关注。虽然苏宁环球从6月19日停牌至今的原因还不很清楚,但在其通过定向增发少量收购张桂平旗下房地产资产已经获得证监会核准的情况下,仍然未能复牌,很可能与整体上市有关。果真如此的话,就意味着张桂平也正在走一条与黄俊钦类似的发展之路。

中恒集团 将部分增资国海证券

◎本报记者 莫宗明

中恒集团昨日召开股东大会,最终以87.29%通过率表决通过对国海证券增资1936万元的议案。根据国海证券增资方案,其注册资本将从8亿元增至16亿元,国海证券原各股东按1元/股的价格等比例对其进行增资。中恒集团目前持有6000万股国海证券股权,占其总股本7.5%,此次可向国海证券增资6000万元。中恒集团董事长此前曾提出应集中精力发展主业,反对增资国海证券,现决定对国海证券增资1936万元,剩余可增资部分予以放弃。增资完成后,中恒集团将合计持有国海证券7936万股,占国海证券增资后总股本的4.96%。

民生银行 移动理财装置获专利

◎本报记者 王尧

近日,民生银行“移动理财装置”获得国家专利局的实用新型授权,这是民生银行已递交的16项专利申请中首项获得授权的技术,是民生银行在专利领域的里程碑,标志着民生银行在移动理财装置领域获得了独占性的权利。

该装置整合了接入网银和理财软件的两次身份认证功能,提高了理财软件使用的安全性;而且便于携带,可在任何计算机上对接入的网银系统进行理财管理,在安全性和便捷性方面具有优势。通常客户接入网上银行,需要认证数字证书后接入账户。对账户进行理财管理,需要再次进行安全认证,导入账户数据后方可操作。而且多数理财软件存于计算机中,不便于客户随时使用。该种装置通过一次认证即完成接入网上银行和使用理财软件的安全认证,既保证了运用理财软件管理账户的安全性,也简化了多次认证的程序,同时存贮于移动设备,便于客户携带与使用。

中海发展 再度处置三艘船舶

◎本报记者 李锐

中海发展近日刊登了一则关于处置“向丹、向莲、向鹰”轮的公告,公司将以总价人民币2800万元的价格将其出售给关联公司上海浦海航运有限公司。公司表示,这是根据公司经营船队“大型化、规模化、专业化”的要求,把船队结构调整与适应国家产业结构调整和国民经济发展需要相结合,与适应国内国际两个市场需要相结合,符合本公司船队结构调整的总体安排。

据了解,本次公告将处置的三艘集装箱船“向丹、向莲、向鹰”轮分别建造于1986年和1985年,于1998年9月起租给中海集运,租期为12年,2010年到期。因上述三艘船载箱量小、航速低、技术状况落后,不适应中海集运发展要求,中海集运决定退租。鉴于上述情况并按照中海发展船队专业化管理的要求,公司决定将该三艘船舶出售给上海浦海。

公司表示,处置老旧油轮是公司有效节约成本、提升效益的捷径。为应对油价上涨,节能降耗,公司去年处置17艘,今年上半年处置了13艘,是处置力度最大的一年。通过这样大刀阔斧地针对油轮船队结构调整,公司大大优化了船队的结构,为实现油轮船队新一轮跨越式发展做好了充分的准备。

海参价格上涨增强相关公司底气

◎本报见习记者 应尤佳

今年以来海参产品价格一路上涨引起关注,5月份之后更是一路上涨至每公斤165元左右的高位,较去年上涨30%。如此强劲的上涨势头给产业内上市公司带来了发展机遇。

国金证券的行业研究员把此次上涨称之为海参产业内一次前所未有的上涨,并称目前为止这种上涨的趋势还没有半点衰退的迹象。事实上,此次上涨有其深刻的背景因素。

此番价格上涨可以追溯到2003年,其时海参的美食、保健作用开始逐步为人们所接受,沿海城市开始把海参当作鲍鱼一样的奢侈食品,使得海参价格景气向上,不断攀升。研究员强调,此次价格上涨的大背景不是因为供应量的短缺,2003年至2006年海参的平均养殖量年增25%,而是由于需求量的上涨更快,因此预计2007年整体价格乐观,而2008年、2009年虽然可能回调,但依然整体保持乐观。而年内的价格上涨则更多地与自然因素相关。海参产业与气候特点关系密切,今年2月北方发生罕见台风,影响到部分虾池养殖的海参,导致春节以后海参供应量有所下降,带动海参价格持续攀升,带动其他家离价格波动和部分水产品的价格随之向上波动也是原因之一。

海参产业内上市公司不多,作为海参生产规模最大的上市公司,好当家是其中最大的受益者。此外,獐子岛和东方海洋也同样获益

不小。海参产业对好当家毛利的贡献逐年上升,2006年首次突破50%,2007年预计将达到70%。年销售量在1000至1100吨左右。而獐子岛的海参产业在其总产业中的比重相对较小,但年产量也在200-300吨左右,而以海产加工为主的东方海洋的海参产量位列其后,年产量在130吨左右。

面对行业发展机遇,上市公司如何把握?据介绍,产业内上市公司动作频繁,而首要的就是在资源储备方面。在海参产业中,掌握资源具有稀缺性、排他性的特征,所以增加海域储备非常关键。而目前好当家已有1.63万亩围堰养殖海域和1.25万亩虾池水域,共计2.88万亩,居全国首位,并还有进一步扩张的可能。

业内人士指出,对于相关上市公司而言,提高管理效率,加强抗风险能力是另一个至关重要的方面。据介绍,农业产业内公司成长性持续性较工业企业相对较弱,在海参行业内,虽然几家上市公司在行业内规模较大,但是品牌效应还没有完全建立,供应链也不完全,所以上市公司对这个方面的突破也是下了功夫。以好当家为例,2006年公司尝试向终端延伸的战略,通过扩张专卖店普及产品、建设品牌,并预计年扩张100家,到2010年将达到500家。

据研究员介绍,在海参产业上,几家上市公司各有千秋,论规模,无疑好当家具有更大的优势,论品牌则獐子岛更有优势,而谁能更迅速向优势企业发展,谁就能拥有更大的市场前景。



安叉集团上半年叉车销售突破2万辆

◎本报记者 鲁长波 张侃

记者日前从安徽省国资部门了解到,今年上半年,安徽合力的母公司安叉集团在连续16年领跑中国叉车行业的基础上,继续保持强势增长,又实现了公司生产、销售及出口叉车同比分别增长34%、39.52%和30.86%,叉车销售量越过2万辆大关。

据介绍,安叉集团多年来坚持以叉车为主营,产品多元化的发展方向;不断加快自主创新能力,相继成功开发了高端、高附加值的G系列环保型叉车、石材系列叉车、牵引车和堆高机、25t、18t叉车等重装备产品,以及符合欧美第三阶段要求的系列叉车;同时,一批叉车产品在国内同行业率先实现了“数字化”,提高了产品附加值。

安叉集团还着力整合营销资源,进一步开拓市场营销新空间。在国内销售网点的建设上,他们结合市场变化和竞争需要,实行销售网点的动态管理,坚持扶优扶强,优胜劣汰,指导网点间的兼并收购、重组整合,以在全国中心城市形成强大网点为目的,不断加强公司的整个网络建设。今年上半年,国内市场占有率一度达

到了40%。

与此同时,该公司坚持国际化战略,把扩大出口作为企业发展的强大支柱。目前,合力叉车已出口到122个国家和地区,在70个国家建立了代理关系,在36个国家成功注册。在去年进出口总额突破1亿美元大关的基础上,今年上半年,安叉集团产品出口保持了30%以上的快速增长。

*STTCL 进军液晶模组备战平板彩电

◎本报记者 田露

所谓电视模组,据记者了解,这是介于面板与电视成品之间的一块业务,目前国内不少液晶面板生产企业都是基于电脑而非电视产品设计面板的,这为下游电视制造企业在技术对接上增添了不少麻烦。介入液晶电视模组的生产,可以让TCL这家产能规模庞大的彩电巨头通过模组和整机的一体化系统设计而大幅度压缩综合成本。更为重要的是,借此,中国彩电企业可以在液晶电视的产业链中得到极有价值的延伸,由此提高盈利能力。平安证券家电行业的首席分析师邵青预测,模组加整机制造将占到整个价值链的60%至70%。目前,中国的CRT彩电竞争力已无人能敌,但在快速到来的平板电视时代,若仅涉足于产业链中的整机制造阶段,则力量还是较为薄弱的。因此,此次投资液晶模组制造业务,对于*STTCL夯实未来发展的基础,具有相当重要的意义。

邵青表示,10多亿的投资,相对于液晶屏生产企业来说,不算规

模很大,但在*STTCL目前的财务状况下,已经算较为难得了。

*STTCL已连续两年亏损,但自2006年下半年以来,较多机构都对该公司2007年财务状况改善和业绩逆转的可能性表现出乐观估计。今年5月,*STTCL发布公告称,控股子公司TCL多媒体原欧洲业务的主要运营实体TTE欧洲公司,已于2007年5月24日提出清算申请。这使不少观察人士认为,斩断这一亏损源,将在较大程度上减轻*STTCL今年的扭亏压力。不过,尽管业绩转折的迹象已经出现,但以*STTCL2006年巨亏18.4亿元的境况,要想从商业银行获得进一步发展所需的资金,显然还是难度较大。业内人士指出,这也是*STTCL及其子公司近期频频在香港和内地推出多种形式融资方案的驱动原因。

在财务流动性方面仍然有较大压力的情况下,*STTCL是否应当推迟向平板电视的业务转型呢?对此,平安证券家电行业首席分析师邵青断然否认其可能性,他告诉

记者,不转型就会坐以待毙,平板电视必然取代传统的CRT电视,这一点国内其他彩电巨头也都意识到了,也都在备战转型之中。当然,在从CRT向平板过渡的时期,*STTCL如何平衡CRT业务下降和液晶彩电业务比逐步上升之间的关系,这对步伐仍然较为艰难的*STTCL来说,又将是一个不小的挑战。目前,*STTCL的彩电业务中,平板电视占到的比重还不算太高,分析人士认为,明年这一比重将有较大幅度的上升。

此外,记者获知,*STTCL能够实现向液晶模组业务的拓展,其在国内国际并购中所获得的技术和研发优势,也发挥了作用。有专业人士表示,进军液晶模组业务不是一般的彩电制造商可以做到的,除了液晶模组产能规模及投融资能力之外,企业自身还需具备模组和整机数字化系统的设计能力,这样才能介入上游产业,以及引来液晶屏生产商与之合作。而*STTCL已通过向汤姆逊电子的并购,获得了相关技术标准 and 硬件的设计能力。

*ST 新天 投资者认同发展前景

◎本报记者 王伟丽

*ST新天调整后的定向增发方案受到投资者的赞同,在昨天召开的临时股东大会顺利通过。

调整后的方案募集资金不超过25亿元,发行数量不超过3亿股;其中5亿元用于对新天酒业销售有限公司进行增资,剩余不超过20亿元资金用于偿还公司银行贷款。

*ST新天发展葡萄酒产业的决心及良好发展前景受到投资者的认可。*ST新天高管表示,企业的发展目标是全力做好葡萄酒产业。

据介绍,与白酒、啤酒相比,葡萄与葡萄酒产业将是成长性最好、发展最快的行业之一。而*ST新天经过十年的发展,市场知名度大大提高,新天系列品牌的葡萄酒也多次在国际葡萄酒评酒大赛中获得金奖。经评估,*ST新天的品牌价值已达8亿多元。

投资者虽然很看好*ST新天的发展前景,但是贷款结构不合理、债务负担沉重的问题已经严重制约了新天国际葡萄酒业务的正常发展。2006年度*ST新天的财务费用达2.36亿元,而截至2007年3月31日,银行负债高达27.24亿元,公司的营业利润都被大量财务费用吞噬了。调整后的募集资金用于偿还银行贷款,将有效地改善公司的财务状况,预计每年将为公司节省约1.5亿元的高额财务费用。另外还将通过自建、收购、战略合作等方式建立、完善葡萄酒产业的营销体系和网络。该公司高管还表示,和战略投资者的接洽正在进行中。

瑞贝卡 注重知识产权获实效

◎本报记者 周帆

瑞贝卡日前收到国家知识产权局颁发的4项专利证书,包括1项《实用新型专利证书》和3项《外观设计专利证书》。这是该公司继2006年下半年获得一项外观设计专利授权后再次收获丰硕成果。

瑞贝卡近年来专门成立了知识产权办公室,并制定《专利奖励制度》,积极搜集相关专利信息,指导和确立专利申报项目,对各部门递交的申报资料,在进行及时认真整理后,向国家专利局递交申请。据统计,该公司迄今共申报专利61项,已有5项经初审、实质审查等程序,最终获国家专利局授权。

另据记者获悉,日前,依托瑞贝卡组建的河南省发制品工程技术研究中心通过验收并获得授牌。河南省科技厅为贯彻落实全省科技大会及全省研发中心建设座谈会精神,对全省所有工程技术研究中心组建以来取得的成效进行了综合评审和论证。依托瑞贝卡组建的河南省发制品工程技术研究中心,该中心以充分的投入、规范的运作和明显的成效赢得评审专家的肯定。瑞贝卡总经理表示,要在3年内积极申报国家级发制品工程技术研究中心,为推动我国发制品产业技术进步发挥重要作用。

蓉胜超微 欲在“细处”下功夫

◎本报记者 姜瑞 丁昌

将一根铜丝拉细到头发丝的1/5,然后做成漆包线,蓉胜超微做的就是这样的“细活”。“向微细领域转型是个挑战。”昨日,蓉胜超微董事长诸建中接受记者采访时表示,公司能够成长为本土规模最大的微细漆包线制造商,与公司当初的业务转型直接相关。据介绍,蓉胜超微已经成为国内唯一能够在高端微细漆包线细分市场领域与国际先进企业进行竞争的企业。

诸建中表示,公司在微细漆包线领域的主要竞争对手是德国和日本企业,占据中国大半市场。在这种情形下,公司只有更努力地提供性价比更高的产品,才能赢得市场,对此,公司高度重视研发。资料显示,2006年国内微细漆包线销售量约为34万吨,其中需求量的70%需要依赖进口。面对几乎可以垄断高端微细漆包线的国际企业,蓉胜超微通过努力,成功赢得了包括世界最大的继电器厂商美国泰科电子和国内最大的继电器厂商厦门宏发等高端客户群。诸建中认为,公司目前发展的主要限制在于规模和品牌,上市后将重点解决扩大规模的问题。根据募资计划,本次募集资金将重点投向两个项目,微细聚酯漆包线组线项目,即常规微细线扩建项目和微细自粘漆包线组线项目,即微细自粘线扩建项目。

北人股份 印刷机国际展受青睐

◎本报记者 王尧

在日前举办的中国国际印刷新技术专题展览会上,北人股份生产的BEIREN300、钻石1000B、柔版机、表格机等印后设备共计30余台在展会上亮相,受到广大客户的青睐。

据了解,中国国际印刷新技术专题展览会是由中国印刷技术协会、中国国际展览中心集团公司主办的,自1994年举办以来每四年举办一届,现已成为国内规模最大、水平最高的专业展会之一。此次北人股份在展会上设立了两千多平方米的展区,到北人展区参观、咨询、洽谈的国内外客户络绎不绝。值得一提的是,北人股份借助这次展会的机会,除了在国际展览中心设立了展览主会场,还在北京经济技术开发区的北人股份厂区所在地和北人卷筒纸分公司分别设立了分会场,展会期间,来自国内外的用户、产品经销商数百名代表到分会场参观,并观看了现场演示,对北人75A印报机在1小时内就平稳地达到了75000张都赞叹不已。