

S茂实华股改方案批复明天失效

◎本报记者 李和裕

S茂实华股权分置改革方案所获的批复将于明天失效。今天,S茂实华作出公告提示,其股改方案于今年2月7日获国家国有资产监督管理委员会批复,该批复自发文之日起6个月内有效,即今天为最后一日有效期。所以,S茂实华的股改方案改革方案尚需重新获得国家国有资产

监督管理委员会的批准。

根据S茂实华公告披露的股权分置改革进展情况,除股改方案获国家国有资产监督管理委员会批复外;股东裕丰伟业用于安排对价部分的股票质押解除手续已经办理完毕;但股东北京泰跃用于安排对价部分的股票质押解除手续暂时未能办理完成。

S茂实华已向北京泰跃了解原

因,一是按照质押权人广东发展银行的释放方案,对价部分股票质押解除需要归还3500万元贷款并同时追加7000万元抵押物,对于此部分北京泰跃已经有解决方案;二是按照广东发展银行审批通过的方案,在解决上述问题的情况下,原有贷款主体将更换为北京泰跃(原贷款主体为湖北泰跃),需要重新办理质押登记手续;三是因湖北泰跃欠湖北金环股权转让

款(此笔欠款北京泰跃为担保人)的原因,湖北金环已经通过法院查封保全了北京泰跃持有茂化实华的全部股权。

基于以上原因,暂时不能完成股票质押解除手续,北京泰跃正与湖北金环积极协商,争取尽快解除查封,以便完成股改。而S茂实华表示,将在北京泰跃办理完成用于安排对价部分的股票质押解除手续

之后,尽快公告具体的相关股东会会议股权登记日、会议召开时间及相关事宜。

S茂实华还表示,近日接到金元证券有限责任公司关于更换保荐代表人的函,金元证券安排冯洪全先生接替渠亮先生担任公司股权分置改革项目的保荐代表人,继续履行公司股权分置改革工作的保荐职责。

三峡水利部署长远计划

◎本报见习记者 林诗吟

重庆三峡水利电力(集团)股份有限公司在8月3日召开的董事会议上部署了新一轮发展规划,转让子公司,扩充短期投资,继续融资租赁SVC装置让本次会议充满实质性内容。

今日公司公告对本次会议的决议进行了披露,公司将转让所持有的奉节县三峡水利电力有限责任公司全部出资额与万州电子总公司,以顺应重庆市电力体制改革的要求。公司决定在奉节公司将所欠公司的款项全部划入重庆市发改委与公司共管账户后,以截至2007年5月31日奉节公司的净资产为作价依据,按3200万元的价格转让。

三峡水利还将利用公司自有闲散资金(含子公司)进行短期投资,投资规模控制在4000万元以内。

另外,在万州区恒隆冶金制品有限公司和浙江东方工具制造有限公司承诺将恒隆公司所欠公司款项在规定的期限内付清和恒隆公司以轧钢生产线资产为三峡水利对SVC装置的投资本金及投资收益提供担保、东方公司在上述抵押担保之外提供不可撤销连带保证的前提下,三峡水利决定将SVC装置继续融资租赁给恒隆公司,按每年8%收益率计算投资收益。

■视点

浙江龙盛拟收购山东滨化集团股权

◎本报记者 田露

浙江龙盛拟以14325万元的价格受让一家综合性大型化工企业9.55%的股权,公司今日就此发布了公告。

浙江龙盛此次拟受让的是山东滨化集团有限责任公司股权。相关资料显示,该公司前身为建于1968年的山东滨化化工厂,原系国有独资企业2004年改制为管理层控股,员工持股,国家参股的有限责任公司,注册资本为15000万元。

据介绍,该公司是以精细化工、氯碱为主体的综合性大型化工企业,主要产品为环氧丙烷和烧碱,其它产品包括油田助剂等精细化学品,2003年以来环氧丙烷商品市场供应量连续保持全国前列。

浙江龙盛表示,山东滨化具有完整的产业链,拥有良好的配套设施,生产成本低于同业平均水平,具有长期的战略投资价值。同时,山东滨化现有的产品结构和生产工艺与公司部分精细化工业务具有很大的关联性和互补性,公司希望以本次的战略投资为契机,进一步加强与山东滨化的战略合作,深化并延伸公司的精细化工产业链,提升公司在精细化工产业的综合竞争力。

山东滨化集团截至2007年4月的总资产为20.1亿元,净资产为6.2



亿元,2006年全年其主营业务收入为27.2亿元,净利润1.98亿元,同时,2007年1-4月,其净利润已达1.21亿元。浙江龙盛此次收购的价格,是以该企业2006年度的每股收益1.32元为依据,确定受让价格为10元/股,

合计人民币14325万元。

山东滨化目前的第一大股东为山东滨化职工持股会,该持股会现拟将所持有的山东滨化52.93%的股权转让给其他投资者,并将其中的21.57%股权转让给三家战略投资

者,浙江龙盛即为其中的一家。

浙江龙盛今日也提示道,上述转让事项尚需山东滨化职工持股会职工代表大会审议通过,再签署正式的《股权转让协议》,尚存在一定的不确定性。

“再说长虹”之一

多元长虹崛起

◎田立民

四川长虹,在A股市场上曾是一家“独领风骚”的上市公司,在经历了长达近八年的沉寂之后,四川长虹似睡醒巨龙,睁眼腾飞,重振昔日雄风。目前,资本市场的投资者最关心的便是四川长虹是否已摆脱了困境,并进入到一个新的利润增长周期?

也许,下面的三件事情可以清楚地告诉我们,四川长虹已经迎来了多元化利润的新增长周期,并重新获得了投资者的青睐。今年7月5日,四川长虹发布公告称,今年上半年主营业务收入及经营性盈利能力均保持了持续增长态势,而交易性金融资产收益同比增长较快是一个重要特征。预计2007年中期的净利润同比增长将超过50%。这是长虹自1998年开始进入调整及自2004年出现巨亏以来净利润同比增长速度最大的一次。

7月6日,是四川长虹2006年度利润分配现金红利发放日。公司向全体股东每10股派发现金红利0.7元(含税),共计分配132874799.26元。达到2006年公司可供股东分配利润的48.16%。这是四川长虹自1998年以来首次向股东分红。

7月9日,四川长虹定向增发事项获股东大会高票赞成通过,公司预计将募集不超过28亿元人民币投向收购Sterope数字媒体中心项目、收购“四川长虹电源有限责任公司”100%股权的项目、PDP保护屏项目以及补充流动资金。由此,四川长虹也打开了自1999年以来在资本市场上首次再融资的大门。

这三件事情,看似平淡,却意味深长。换一个方式解读,即目前四川长虹的盈利能力恢复性增长,开始向股东分配利润及向股东筹资以寻求新的发展,这些信号都预示了长虹已摆脱了多年调整的发展困境,正在步入一个健康、良性发展的新增增长轨道。

“轻舟已过万重山”,四川长虹由此也迎来了重新崛起的一个新发展周期。

多元化利润增长局面已经形成

赵勇执掌长虹帅印的三年,是四川长虹发生巨大变化的三年。投资者关注长虹变化的焦点主要集中在长虹的利润是否实现新增长?这种利润增长究竟体现在哪里?从目前四川长虹利润构成或利润结构的变化中,我们将可以领略找到答案。

从整体主营业务情况来看,四川长虹业

务规模和盈利能力都呈稳步增长。数据显示,在2005年,长虹实现主营业务收入150.61亿元(同比增长30.53%),主营业务利润24.09亿元(同比增长47.43%),实现净利润2.85亿元(同比增长107.74%)。在2006年,长虹的主营业务收入创下了历史新高,达到187.57亿元(同比增长24.54%),完成主营业务利润28.63亿元(同比增长18.85%),实现净利润3.06亿元(同比增长7.32%)。

从各产业的发展情况来看,就彩电业务而言,在2004年、2005年和2006年的主营收入分别为85.91亿元、99.32亿元和95.32亿元,占当年公司全部主营收入的比例分别为74.45%、65.94%和50.81%。另外,彩电业务的毛利率水平分别为14.61%、18.44%和20.97%。

这组数据告诉我们,一是长虹传统的彩电业务在规模上仍实现了稳定增长,但在这部分业务所占公司全部主营收入比重却在迅速下降,2006年已仅占一半的份额。可以预计,随着长虹新业务的快速增长,预计这一比重还将继续下降到40%以内;二是彩电业务的主营利润率在逐年上升,目前已超过20%。这说明,彩电业务的整体盈利能力呈现了“稳中有升”的良性发展趋势,这将为四川长虹的未来利润增长提供了扎实的基础。

就空调业务而言,2004年、2005年和2006年的主营收入分别为15.01亿元、19.02亿元和13.9亿元,占当年公司全部主营收入的比例分别为13.01%、12.63%和7.41%,同时毛利率水平分别为16.62%、18.68%和25.21%。

这组数据说明,尽管空调业务的主营收入仍处于平稳发展中,但空调业务的毛利率却保持了稳定增长态势,2006年长虹空调业务的毛利率比上年增长了34.98%,并成为2006年度四川长虹所有业务中主营业务利润率水平最高的业务单元。就冰箱业务而言,长虹旗下美菱电器的冰箱业务的主营收入在2006年同比增长了36.5%,今年一季度又同比增长了近40%,预计未来规模和利润都将能保持较快的增长速度。

就IT产业而言,2005年和2006年的主营收入分别为20.26亿元和25.96亿元,占全部主营收入的比例分别为13.45%和13.84%。与此同时,IT产业的毛利率为6.07%和5.14%,基本处于IT产业平均5%

-7%的毛利率水平区间。

从目前来看,IT产业规模正处于快速增长期,2006年同比增长了29.1%,IT产业已成为长虹除彩电外的第二大主营业务单元。当然,由于受自主品牌投入等因素影响,目前长虹的IT产业仍处于亏损状态,但预计2007年度将有望实现扭亏目标,并随着IT产业规模的持续扩大,盈利水平也会随之提高。

就手机业务而言,2006年度长虹的手机业务实现主营收入16.27亿元,占全部主营收入的比例为8.67%,毛利率达到15.1%,净利润为9074.2万元,销售收入的净利润率达到了6.5%。由此可见,目前手机业务的盈利能力较强,并成为2006年度长虹除彩电以外最主要的赢利业务单元。预计未来手机业务通过继续做大规模而有望大幅提升长虹的利润增长水平。

透过上面对目前四川长虹利润构成或结构的相关数据分析表明,一是目前长虹的利润构成及利润结构已呈现多元化利润增长的新特点。在2006年,彩电业务的主营收入比重已降至50.81%,非彩电业务的主营收入却同比增长了80%。这表明,四川长虹从根本上已摆脱了多年来“命系彩电”的单一经营风险;二是三年来长虹的主营业务及利润都在逐年增长,尤其是新进入的相关产业发展迅速及盈利能力在不同程度上在逐步提升,并且这些新业务正在或在将来会给长虹带来持续增长的新动力。可以预期,在IT、移动通讯、冰箱等新增长点的推动下,四川长虹新业务增长点的出现,标志着长虹的多元化利润增长的产业布局已经形成,多元化的利润增长特点将继续释放出未来长虹强劲的新增长动力。

多元化产业布局为多元化利润增长护航保驾

事实上,多元化利润增长离不开长虹的相关产业多元化发展战略的有力支持。而相关产业多元化发展,又为长虹的多元化利润增长奠定了扎实的基础。

自2004年7月以来,赵勇在基于对3C融合趋势的前瞻性把握和建立未来持续竞争力的需要,提出了长虹的产业结构调整“路线图”——“一个坐标,三根轴线”。也就是说,长虹要以彩电终端制造商为原点,沿着三根轴线方向(产业价值链方向、产业形态方向和商业模式方向)进行产业整

合。

在产业价值链上,从附加值较低的后端整机制造向附加值更高的上游核心技术和关键部品方向迁移,以紧跟并引领行业技术的发展趋势,并提升长虹的盈利能力。在这方面,四川长虹启动了PDP模组项目,空调压缩机项目也于今年4月份开工,预计2008年均可实现量产。而且,长虹还成立了虹微公司,长虹技术中心和长虹创新设计中心,三者共同形成了集成电路设计能力、嵌入式软件设计能力和工业设计能力的三大核心技术能力。产业价值链上的拓展不仅赋予未来长虹可持续发展的强大动力,而且将加快提升长虹产品的附加值和毛利率。

在产业形态上,长虹从单一的彩电业务进入包括IT产业、移动通讯、白色家电等在内的3C产业,以应对行业发展趋势,并培养除彩电业务之外的新增长点。通过合作、收购和增资等方式,目前长虹已进入了IT分销和数码产品、移动通讯、白电以及3C产品和网络服务领域,迅速完成了产业形态水平方向的调整和水平方向上的扩张,搭建起了3C的产业布局。

在商业模式上,长虹从附加值较低的制造、销售领域进入附加值较高的内容、服务领域,打通产品、服务和内容之间的界限,为旗下未来3C系列产品提供一个更好的支撑环境,以提升盈利能力,最终让长虹从传统的离散型交易模式向连续型交易模式转型,实现由传统家电制造商向信息家电综合供应商的战略转型,实现从终端产品提供商向系统技术提供商、服务提供商和内容提供商的转变。

按照产业结构调整“路线图”,长虹经过近两年的产业结构调整,目前已经形成了3C的多元化产业布局。从目前四川长虹的利润增长构成或结构的变化中,其实我们已经看到了这一产业结构调整的成果。正是相关多元化产业的快速发展,支撑了目前四川长虹利润增长多元化的发展趋势。所以,我们已经有理由相信,长虹的多元化利润增长是有相关多元化产业发展基础支撑的。

相关多元化产业发展有望构成利润增长新动力

尽管目前四川长虹的多元化利润增长是有相关多元化产业发展的坚实基础,但市场投资者或许还要问,相关多元化产业本身是否具有可持续发展的巨大潜力?这就需要

我们进一步了解目前四川长虹在相关多元化产业的发展情况。

第一,在彩电业务方面,传统的CRT电视业务将继续为长虹创造持续稳定的现金流和利润。虽然长虹的彩电业务在主营收入中比重在逐年下降,但其规模仍保持在100亿元左右,是公司稳定的现金流和主要的利润来源。行业分析人士指出,随着平板电视的崛起,平板电视将成为业内的竞争焦点,但外资品牌在逐步退出CRT电视业务,这使得CRT电视的毛利率水平会变得相对稳定。事实上,长虹2006年利润的一部分仍来自于CRT业务的盈利。

目前,液晶电视已成为四川长虹彩电业务的主要增长点。行业分析人士认为,2007年和2008年中国液晶电视仍将保持40%以上的增幅。随着行业盈利能力增强和公司内部管理能力提升,预计未来三年长虹在液晶电视收入方面可继续保持较好的增长势头,在2006年扭亏基础上,将继续提升盈利能力。

在等离子方面,四川长虹、世纪双虹以及美国MP公司共同出资组建的“四川虹欧显示器件有限公司”,进行PDP模组的应用开发、生产和销售的合作项目。虹欧PDP项目一期总投资投资6.75亿美元,于今年4月28日开工建设中国第一条八面取的PDP模组项目,并将于2007年7月前实现量产,年产216万片PDP模组。由此,将大大提升长虹在等离子整机市场中的全球竞争力。目前,在国内等离子市场中,拥有屏资源松下和日立所占份额最大,长虹紧随其后。一旦长虹的PDP项目成功运营,将大大降低长虹等离子整机的采购成本,毛利率有望大幅提升,再加上长虹在等离子市场中固有的品牌和渠道优势,以及2008年奥运会对大屏幕平板电视的旺盛需求,长虹有望在等离子整机业务上实现收入和利润的爆发式增长。

第二,在白色家电方面,长虹空调自2005年以来在渠道整合、服务完善以及技术创新三个方面实现了突破。2006年,四川长虹投入2亿元专项资金开发二、三和四级市场,实现国内近8000多家客户的完整渠道布局。2007年,又投入8000万元打造包括4000多个服务网点的新服务体系。

从目前来看,2006年,尽管空调的主营收入有所下降,但毛利率却达到25.21%,成为2006年度四川长虹毛利率绝对值最高和增幅最大的一个产业。预计今年空调产业将

内蒙古证监局举办辖区投资者教育报告

◎本报记者 贺建业

内蒙古证监局在检查督促证券经营机构进一步做好投资者服务工作,打击违法违规行为取得实质性进展的基础上,将投资者教育工作推进深入。

日前,由内蒙古证监局、上海证券交易所主办,恒泰证券、日信证券两家证券公司协办的投资者教育大型报告会分别在呼和浩特、包头等地展开。每场报告会都引来当地的证券从业人员和投资者的踊跃,广泛参与。

内蒙古证监局副局长赵敏指出,内蒙古证监局非常重视投资者教育工作。自2006年10月以来,结合辖区开展的证券经营机构调查研究和投资者教育现场检查工作,对辖区部分投资者进行了问卷调查,基本摸清了投资者的情况。针对内蒙古地区和民族特点,开通了“蒙语客户服务热线”;在蒙古族聚居地区的营业网点要求配备精通蒙语的客服人员,并将重要的投资者教育资料翻译成蒙文。她同时告诉记者,前不久,内蒙古证监局还利用自治区成立60周年举办内蒙古金融博览会之际,组织辖区证券经营机构举办了三场投资者教育报告会。

大连证监局深入推进投资者教育

◎本报记者 吴光军

近日,大连证监局召开2007年辖区证券监管中期工作会议,强调有关监管要求,重点提出各证券经营机构要将投资者教育工作继续向深入,并将其作为一项长期工作抓实抓全;同时通报机构监管上半年的主要事项和下半年工作重点。

下半年,大连证监局要求各机构要充分利用电视、广播、网站、报刊等新闻媒体,采取讲座、培训、股民学校及社区宣传等形式,要重点对新入市的投资者开展系列基础知识培训和充分的风险揭示工作,要在各投资品种的知识普及和风险揭示的同时,将近年来的一些非法证券活动案例告知投资者,使其远离非法证券活动。

大连证监局副局长张继东在讲话中强调,面对证券市场发生的重大转折性变化,各证券经营机构要认清形势,与时俱进;要提高法律、法规、规章、制度的执行力,加强内控,规范运作,防范风险;各机构负责人要认真履行职务行为,落实岗位责任,做到尽职尽责,尽心尽力;要开拓创新,不断增强业务发展和持续盈利能力。

继续保持良好的增长势头。另外,今年长虹东元空调压缩机项目开工,显示了长虹进一步向上游拓展和做大空调业务的决心。该压缩机项目预计今年12月完成第一阶段量产,2008年底达到250万台空调压缩机生产能力,2009年达到年产280万台生产能力,这将进一步降低长虹空调的成本,以及提高其产品的市场竞争力。

在冰箱业务方面,四川长虹通过收购美菱电器,迅速在冰箱产业形成了规模竞争优势。目前,美菱冰箱已由2005年的国内行业排名第四提升到了第二位排名,仅次于海尔,在产品扩张、市场拓展方面都取得了较快的发展。今年一季度,美菱实现了规模和盈利的高速增长,营业收入7.19亿元(同比增长41.5%),净利润685.44万元(同比增长61.1%)。行业分析师预测,随着国内冰箱行业的总体向好以及建设新农村对二、三级市场的带动,美菱冰箱在未来三年有望保持30%左右的增长。

第三,在新业务方面。长虹佳华的IT业务包括IT分销业务和数码业务,目前,在分销业务方面,长虹佳华已名列分销商前四名,竞争优势较强,盈利能力也将随之提升。

在手机业务方面,长虹手机业务在2006年度实现了爆发式增长,盈利能力也比较强。今年上半年,长虹手机的销量继续保持快速增长速度。长虹手机正积极拓展国内外市场,向更高的年销售目标冲刺,并以最快的速度逼近年销售手机千万军团,未来手机业务的快速增长将继续提升利润增长。

在房地产业务方面,目前长虹拥有约700亩的城镇混合住宅用地,位于绵阳市中心城区跃进路的房产项目“长虹国际城”首期已经开始开发。

透过对长虹相关多元化产业发展潜力与发展前景的分析可见,长虹未来利润增长点主要体现在:平板电视盈利能力的持续提升,IT、移动通讯、冰箱等新业务规模增长将带来持续的利润增长,向上游产业链的延伸(包括PDP模组项目、空调压缩机项目、数字电视芯片、嵌入式软件等)也将提高公司产品的附加值及提升毛利率和盈利能力,以及房地产业务在未来两三年内将可带来良好的业绩回报。

相关多元化产业的发展将形成四川长虹未来多元化利润增长的强劲动力,多极化增长点也预示了未来长虹的多元化利润增长是可持续的。从而,长虹的公司价值还将进一步提升。