

个股评级

股海掘金

黑猫股份(002068)  
行业整合带来扩张空间



●公司在全球炭黑行业中的排名上升到第八位左右,国内市场占有率超过10%。随着全球轮胎产能继续向国内转移,国内炭黑市场未来需求增长率仍将保持15%左右,为黑猫股份提供充足的扩张空间。

●黑猫股份已经在中部地区的江西景德镇市、西北地区的陕西韩城市 and 东北地区的辽宁朝阳市分别拥有炭黑生产基地,在同行业中率先完成了科学合理的市场布局。公司炭黑产品已经成为佳通轮胎的主供应商,并开始向全球最大轮胎厂商固特异公司批量供货,行业地位日益稳固。

在炭黑价格大幅上涨和煤焦油价格高位走稳的情况下,黑猫股份炭黑产品盈利能力自2006

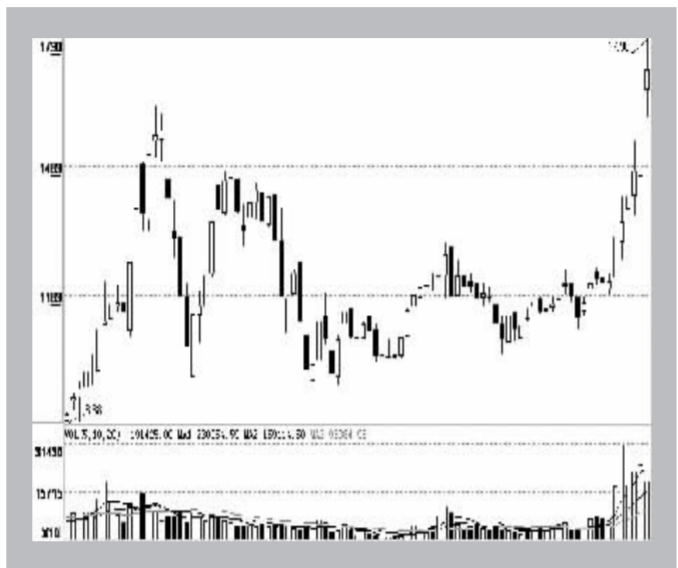
年第三季度以来逐步提高。预计未来炭黑及原料价格将维持相对稳定,产能扩张将推动黑猫股份净利润快速增长。

●预测黑猫股份2006-2008年每股收益分别为1.01元、1.23元和1.50元,2006-2009年间三年净利润复合增长率为34%。炭黑行业唯一可比公司海印股份2008年动态市盈率为29倍。按照这一估值标准计算,黑猫股份二级市场合理价格为35.7元。

黑猫股份在化工行业中属于估值偏低的品种,也是少数能够在子行业中达到国际规模的上市公司。在行业整合过程中,黑猫股份未来扩张速度可能超过当前预期,维持“买入”评级。

(东方证券)

长丰汽车(600991)  
未来业绩增长可能超预期



●公司是国内SUV行业自主品牌龙头厂商之一,在中高端越野车市场具备显著优势。

●公司已经形成湖南永州和长沙两个整车生产基地,产能各5万辆,同时还通过控股子公司生产车桥、动力转向器、线束等零部件,逐步提升整车的国产化比例。今年10月份即将上市的车型是在北美车展和上海车展均展出过的中外合作开发新型越野车CS6(CF2),明年将推出城市休闲型SUV新车CS7(C1)。这两款车型的研发费用和设备投资已大部分完成,后续只需少量设备改造和模具投资。

公司已经在开发自主品牌轿车CP2(两厢/三厢),定位于与伊兰特、凯越、福美来相近的

A级车市场,项目已经申报国家发改委,MPV车型CM1也在开发之中。公司期望以现有SUV车型为基础,利用现有产能和自身研发能力拓展到轿车和MPV领域,成为综合性乘用车厂商。

●我们尚未对公司进行实地调研和建立财务模型,无法给出准确的盈利预测。我们判断公司2007年每股收益达到0.5元的目标是可能的。2008年由于新车型上市,研发费用的减少,毛利率和净利润率都会有一定的提升,业绩应能保持增长。

公司业绩增长速度超出市场预期,业绩增长超预期,我们建议投资者重点关注,我们将在进一步跟踪后再给出投资评级。

(中金公司)

辽通化工(000059)  
业绩增长有待产业转型



●公司主要从事化学肥料的生产与销售,为国内大型尿素生产商之一,主导产品尿素主要销售地区是辽宁省及周边地区并新疆大部。

●6月21日临时股东大会审议通过《关于公司符合非公开发行股票条件的议案》,本次发行股票的数量不超过60,000万股,其中,拟向辽宁华锦化工(集团)有限责任公司发行的股份数量不高于本次发行股份总数的43%,其余部分拟向其他机构投资者发行,发行价格不低于5.92元/股。本次发行股票的募集资金全部投向“45万吨乙烯及附属项目”,不足部分由本公司自筹解决。

2006年3月10日,兵器工

业集团公司与辽宁省国资委签署了《重组辽宁华锦化工(集团)有限责任公司的合作协议》,协议约定,兵器集团将通过现金出资方式对华锦集团进行增资扩股,取得华锦集团的60%股份,因华锦集团持有公司60.26%的股份,故兵器集团成为公司的实际控制人。

●不考虑增发因素,预计公司2007年、2008年、2009年每股收益分别为0.46元、0.5元、0.51元,对公司目前13.65元的股价来说,估值优势不明显。如果考虑增发因素,在公司实现产业转型后,业绩会有明显增长,则具有长期投资价值。因此给予“推荐”的投资评级。

(齐鲁证券)

包钢股份:  
钢铁板块新领军者

公司(600010)与八一钢铁一样,同属宝钢概念,在整体上市获批提升公司盈利能力、与钢铁巨头宝钢合作前景良好之下,公司股价本周并没有出现与钢铁板块相同的涨幅,主力压制迹象明显,目前股价在前期高点蓄势突破,下周极有可能会得到市场资金的猛烈攻击,造就钢铁板块新的龙头品种,值得重点关注。

(广发证券 杨敏)

厦门港务:  
有望步“上电”后尘

厦门港务(000905)前身是厦门路桥,由于规模较小,其路桥资产只能与厦门港务集团拥有的东渡分公司全部净资产以及在理华公司、物流公司、外代公司、国内船代和鹭榕水铁的权益性资产和部分土地使用权进行置换,厦门港务集团的大部分资产无法注入到厦门港务。随着证券市场的迅猛发展,厦门港务有望通过融资手段收购母公司资产,尤其是母公司厦门国际港务H股回归的潜力非常之大。

厦门港务集团将投入100多亿元把厦门港打造成世界前二十名大港,厦门港务有望成为建设和融资主力。厦门港务只占厦门港务集团资产的一小部分,对比营口港增发收购营口港务集团约58亿元资产,厦门港务完全有机会效法,当今价值注入大潮势不可挡,厦门港务上市8年多来没在市场融资,现在集团进行业务整合的时机已经成熟,而母公司厦门国际港务若从H股回归,厦门港务面临私有化、卖壳和吸收合并三条路,未来有望步上电股份的后尘,值得重点关注。

(天信投资 王飞)

基本面选股

海星科技:底部明显企稳走高

公司(600185)是一只具备自主研发能力的以信息技术科技为主营的上市公司,是我国西部地区最大软件开发企业,自主研发的“动态口令身份认证系统”在信息安全领域实现市场突破。同时,公司旗下海星万山软件已成为西北地区有影响的软件公司,其开发的“金剑”审计软件已通过国家审计署的鉴定,并在全

国大力推广,成功地运用于众多工商企业。

二级市场,海星科技涨幅明显落后于同期大盘,相对于已高达11元股价的广电信息,其仅7元多的股价是市场低价科技品种。近期,该股明显底部企稳走高,双底形态明显,随着增量资金的积极介入,该股短期有望强势反攻。

(深圳美浪特)

锦州港:强强联合 价值重估

公司(600190)受惠《东北地区振兴规划》新政策,特别是与大连港集团建立全面战略合作关系,将通过增资扩股等多种形式,吸收大连港为股东,进行强强合作,其酝酿的模式与目前市场所追捧的东方航空及中国远洋极为相似,因此该股上升潜力巨大,值得重点关注。

二级市场上,公用事业股正受到新资金的青睐,港口作为连接远洋运输业和铁路、公路的窗口,前景被看好。锦州港作为目前两市最低廉的港口股,其价值有望得到市场重估。尤其是其内在正在酝酿的与大连港强强联合的大题材,将成为支持其股价上扬的强劲动力,值得中长线逢低关注。

(越声理财 向进)

岷江水电:兼具三大可再生能源概念

岷江水电(600131)作为西部水电的领军者,在主营水电的基础上,还有发展风电的意向。此外,它还参股西藏华冠科技,发展第三代太阳能热水器,是两市中较为难得的兼具水能、潜在的风能以及太阳能概念几大可再生能源概念于一身的个股。

公司增持华西沙牌发电公司30%股权,使其成为公司的全资子公司。而华西沙牌电站作为世界上

在建同类型拱坝中的第一高坝,已被列入国家“九五”科技攻关项目,建成后年发电量可增加3000万千瓦时,将为公司带来较好的利润增长。水电有清洁能源,具有可再生、无污染等特点,在传统能源日益紧张的情况下,水电这种可再生能源发展前景极为广阔。

(民生证券 厚峻)

山东高速:二线蓝筹 补涨在即

公司(600350)是一家补涨在即的二线蓝筹,经营和管理着山东省境内的济南-青岛高速公路,泰安-曲阜一级公路,济南黄河大桥,滨州黄河大桥,平阴黄河大桥和济南黄河二桥,也是连接东部沿海出海口与内地的重要线路。公司大股东股改时承诺将积极争取政府及有关部门批准,使上市公司收购路桥类优良资产——京福高速公路德州至济南段,这将给公

司的未来成长提供强大动力。公司还投资4000万元参股中信万通证券有限公司3.75%的股权,投资3000万元参股天同证券有限责任公司1.47%股权。

二级市场上,该股表现稳健,震荡走高,近日调整过程中再度得到30日均线的支撑,短线再度走高可期。由于在本轮行情中该股累计涨幅较小,补涨要求强烈,值得投资者重点关注。

(银河证券 孙卓)

伊利股份:  
受益奥运 后市看好

伊利股份(600887)乳制品行业龙头,消费主题的标杆企业,正处于高速发展的时期,成长性非常不错,消费升级的直接受益者。尤其值得高度关注的是,伊利作为2008年北京奥运会唯一乳制品赞助商,不仅具有正宗奥运受益概念,而且有望借助奥运营销活动提升公司的品牌价值和销售收益,博时、嘉实、交银施罗德等多家操作牛股能力超强的基金,看好其后市大举进场,大平台即将突破,短线已经积累强大的爆发力。

(北京首放)

# 吉利愿景:引领国际汽车潮流

早在步入汽车领域之初,李书福董事长就为吉利指出了“造老百姓买得起的好车,让吉利汽车走遍全世界”的发展方向。此后,吉利采取的一切战略管理,全部都是围绕这一愿景展开的。

2006年,吉利进一步提出阶段性的战略目标:

研发,到2010年,实现“158663ES”规划,即15款全新车型,8款发动机,6款手动变速器,6款自动变速器,3款电子无级变速器,一个油电混合动力项目和一个赛车项目。产能,到2010年,实现产销100万辆目标,吉利汽车成为国内经济型轿车首选品牌;2015年,实现产销200万辆,其中三分之二出口,吉利汽车成为国际知名品牌。质量,从经济型轿车进入中高级轿车序列,继续保持同类汽车性价比领先的地位。

宏伟的愿景和触手可及的战略目标,激发了吉利人强烈的使命感。8年来,吉利人坚持走自主创新之路,艰苦奋斗,顽强拼搏,终于为中国本土汽车工业开辟出了一片新天地。

### 环境氛围:促成独辟蹊径的发展思路

吉利汽车一“出生”就面临着与国内其它汽车企业截然不同的生存环境:对于民营企业造汽车,当时政策尚未开放,吉利既得不到政府的有力支持,更享受不到金融和财税方面的

优惠政策;业内并不看好,吉利造车曾经成为汽车界的笑谈;部分媒体不仅不支持,还极尽冷嘲热讽。吉利本身也是“先天不足”:缺资金,缺人才,缺技术,缺场地,缺产品“准生证”。

这种环境和氛围,对吉利来说,显然是严峻的考验。然而吉利高层特别是董事长李书福,冷静客观地对中国汽车市场的现状进行了分析,从中找到了吉利生存和发展的空间:

其一,当时的中国汽车市场,合资浪潮席卷了所有的国有汽车企业,全世界的汽车跨国公司几乎全部进入了中国市场。吉利发现,这种状态虽然造成了中国本土汽车工业的集体“失声”,但合资企业表面的强大,使得它对民营企业造车采取了忽视的态度,这样反而给中国汽车自主品牌留下了萌生和发展的余地。

其二,当时的中国汽车市场,合资企业的汽车价格高得离谱,如夏利车的售价在13万元左右,普通桑塔纳更是高达20余万元。这种昂贵的产品价格给吉利造车提供了有利的竞争空间,成为吉利汽车占领市场的一个重要机会。

其三,当时的中国汽车市场,还是“商务车”、“公务车”和用于提供给部分先富起来人群的“豪华车”的天下,所有合资汽车企业都没有将普通人纳入服务对象。在社会上,轿车还是地位和财富的象征,汽车作为代步工具进入中国普通老百姓家庭,还是一个遥远的梦。

这一现状为吉利开辟廉价的家用轿车提供了难得的契机。多年后李书福在谈到这一点时就直言不讳:“吉利进入汽车领域是恰逢时机,早三年不成,晚三年也不成。”

有鉴于此,并经过早期的摸索,吉利高层提出了独辟蹊径的发展思路:以自主创新为手段,从低起点(经济型轿车)、低成本(自主研发)、低价位(三万元)入手,造中国老百姓买得起的好车。

这一发展思路的确定,很快打开了吉利汽车的局面。

### 战略三步走:目标直指“国际化一流企业”

根据李书福董事长提出的愿景目标和发展思路,吉利在战略管理上实施了“三步走”:

第一步,采取“低价取胜”的战略管理。在这个阶段,吉利迅速形成了经济型轿车的批量生产能力,以吉利汽车为代表的经济型轿车开始进入中国普通家庭,一个新的汽车市场逐渐形成,并且日益兴旺,合资品牌轿车价格不得不大幅下降,坚冰一块的价格体系得到了瓦解。这一阶段使得吉利的知名度迅速崛起,企业在市场上站稳了脚跟,但随着形势的变化,吉利的价格优势逐渐减弱,促使企业必须改弦更张。

第二步,采取“质量取胜”的战略管理。2004年初,吉利借全新产品自由舰投产之际,

投入5亿元,对原有生产线进行大规模技术改造,在关键工序使用了大批国际先进设备,包括高精冲压设备、全自动底盘传输线、机器人自动焊、激光焊等,辅之以SAP软件为基础的ERP系统,大大提高了生产自动化程度,提升和保证了产品质量。这一阶段使得吉利产品的美誉度大幅度上升,舆论普遍认为吉利已经发生了脱胎换骨的变化。

第三步,采取“全面创新”的战略管理。从2005年开始,结合企业发展“十一五”规划的制订,吉利提出了全面创新、与国际先进水平接轨的目标,规范了产品开发模式,明确了企业发展方向,从产品创新、技术创新、管理创新、流程再造等方面着手,打造一个全新的现代化企业。这一阶段目前仍在进行之中。

吉利制定的战略目标,采取的战略管理,着眼点始终不离“让吉利汽车走遍全世界”的宏伟愿景。吉利人认为,只要在既定的发展方针上坚定不移,毫不动摇,就一定能够将吉利打造成一流的国际化企业。

### 一个未来之梦:引领国际汽车潮流

作为中国汽车领域著名的企业家,李书福董事长以浪漫的情怀为吉利描绘出一幅诱人的愿景:在世界的各个角落都能看到吉利汽车!

许多人都以为吉利是在“痴人说梦”,殊

不知这个“梦”显示的,却是一个企业家不寻常的远见和洞察力。

在中国造汽车还需要“准生证”时,李书福拿着三五亿元资本宣称要造轿车,汽车“大腕”们对此很不屑,然而吉利却成功了!当中国轿车还没有低于10万元的价位时,李书福居然说要为老百姓造3万元的轿车,人们将此作为笑谈,然而吉利却成功了!当造车还处于“描红、造句”阶段时,李书福又说自主研发发动机、变速器等汽车核心部件,有关专家断言“中国人造不出”,然而吉利却成功了!当去年吉利刚卖出近50万辆车时,李书福又宣布2010年销量要达100万辆,2015年达200万辆,而且要将其中的三分之二卖到国外去!这一次,极少有人再放言质疑。当李书福进一步提出,经过一、二代人的努力,吉利汽车研发水平将赶上并超越世界先进水平,实现中国汽车成为国际汽车核心技术引领者的目标时,人们报之以热烈的掌声!

吉利的成功是必然的,因为吉利不仅有雄心勃勃、激动人心的宏伟愿景,更有脚踏实地、具体可行的战略目标。吉利独具特色的战略管理和经营实践,以及把梦想变成现实的信心和能力,已成为中国汽车领域的宝贵财富。在未来的岁月里,它将引领吉利“走向世界”,并将为中国汽车工业开启一扇实现振兴的成功之门。

(广告)