

Companies

启动定向增发 重庆港九资产注入揭幕

◎本报记者 王屹

停牌一周多的重庆港九今日公布了非公开发行股票预案,这也使得市场一直关注的公司资产注入悬念尘埃落地。根据公告,重庆港九此次拟向包括其实际控制人重庆港务物流集团有限公司在内的不超过10家特定对象定向增发不超过1.2亿股,发行价格为不低于董事会决议公告前20个交易日股票均价的90%,即12.58元/股。

其中,重庆港务物流集团将以其合法拥有的重庆国际集装箱码头有限责任公司(即寸滩港)48.75%的权益、重庆化工码头有限公司40%的权益、猫儿沱全部港口经营性资产以及重庆果园港埠有限公司51%的权益进行认购(总价值约39000万元),其余特定投资者则以现金方式参与认购。此次增发完成后,重庆港九将拥有猫儿沱全部港口经营性资产,并直接持有化工码头公司100%的权益、集装箱公司98.75%的权益以及果园

港埠51%的权益。此外,现金认购部分所募集的约11.5亿元资金,也将全部投向寸滩二期工程和化工码头工程建设和运营。公开资料显示,重庆港务物流集团系国有独资公司,承担着重庆市港口项目投资、建设、对外招商引资和经营管理任务。根据《重庆港口物流业发展布局规划纲要》,港务物流集团将在“十一五”期间,按照“一城一港、一港一集团”的定位和“港口+物流+资本经营+综合发展”的发展思

路,推进“一城一港、港航结合、东推西进、区港联动、综合物流”五大战略,打造结构合理、技术先进、运转高效的现代综合物流服务企业,把港务物流集团建设成为重庆的物流航母,西部最大、最有带动力、控制力和影响力的物流集团。截至2007年底,该集团总资产58.74亿元,2007年营业收入44.54亿元,持有重庆港九42.324%股份。根据重庆港九2007年报,公司主业经营保持稳定增长,实现营业收入

4.15亿元,比上年增长31.69%;净利润5584.04万元,同比增长57.83%。公司表示,本次增发完成后,大股东将其所拥有的重庆主城区的港口经营性资产注入,将为重庆港九打造长江上游最大的水运枢纽港和集装箱集疏港打下坚实基础;同时也将进一步提升公司对重庆港口物流业的带动力、影响力和控制力,对提升和优化公司的核心竞争力起到积极的促进作用。

S上石化S仪化 去年业绩表现迥异 非流通股股东尚未提出新的股改动议

◎本报记者 陈其珏

两家股改困难户S上石化、S仪化今天双双发布2007年年报。其中,前者去年盈利15.9亿元人民币(下同),同比增长97.60%;后者的净利润却同比大幅减少了50.5%。不过,两家公司均未在公告中透露新的股改动向。

年报显示,S上石化去年营收为554.05亿元,同比增长7.63%;归属于母公司股东的净利润则为15.9亿元,同比增长97.60%;基本每股收益0.221元,同比增长97.32%。

对此,S上石化表示,致使公司报告期内经营业绩较上年有较大幅度上升的主因:一是2007年公司应占联营及合营公司利润及投资收益为14.37亿元,为税前利润21.51亿元的66.81%,比上年增长149.05%,其中来自上海赛科公司的投资收益为5.88亿元,比上年增加了4300万元;从权益转出的可供出售金融资产处置收益为7.71亿元。二是新建38万吨/年乙二醇装置于2007年3月建成投产后,抓住国内乙二醇市场价格大幅度上升的良好市场机遇,获得了良好的经济效益。

公告同时显示,S上石化董事会建议派发末期股利每10股0.90元(含税)。按照截至2007年12月31日止的总股本72亿股,总额共计6.48亿元。本年度实施资本公积转增股本。相比之下,S仪化去年的业绩就有点不尽如人意。该公司去年营收为171.76亿元,同比微降0.8%;归属于母公司股东的净利润则为1781.7万元,基本每股收益0.004元,均较上年大幅减少了50.5%。上述收益远远低于分析师的预期。接受咨询机构Thomson Financial调查的四名分析师此前平均预计S仪化2007年净利润为9730万元。

对于净利润减少的原因,S仪化表示,主要由于检修中心改制分流支付减员费用人民币8923.9万元以及境内聚酯市场状况没有明显改善。

至于2008年的市场形势,该公司称,因中国经济仍将保持平稳较快增长,国内纺织品需求将继续扩大,对聚酯业发展的拉动作用进一步增强。但由于境内聚酯产能严重过剩的状况没有得到有效缓解,聚酯业仍将处于深刻调整期,聚酯产品的盈利空间不会明显改善;加上受中国信贷政策趋紧、出口退税政策调整和人民币升值等综合因素的影响,下游纺织业的经营压力增大,从而增加境内聚酯业的经营风险。据悉,从2008年1月1日起,中国PTA、MEG和PX的进口关税将分别维持6.5%、5.5%和2%不变;聚酯切片的进口关税将下调至6.5%,涤纶短纤维和涤纶长丝的进口关税均将维持5%和5%不变。

S仪化公告同时显示,公司非流通股股东尚未提出新的股改动议。因需弥补以前年度亏损,董事会建议不派发2007年度末期股利,也不实施资本公积金转增股本。

万科首季销售额过百亿

◎本报记者 雷中校

万科今日公布3月份销售业绩,实现销售面积71.9万平方米,销售金额66.8亿元,分别比2007年同期增长147.1%和227.5%。至此,万科第一季度已累计实现销售面积114.5万平方米,销售金额101.0亿元,和去年同期相比,增幅高达82.9%和119.1%。

1至3月份,万科销售面积的同比增幅分别为11.65%、51.94%和146.9%,销售金额的同比增幅分别为11.72%、70.65%和227.3%。从数字上看,销售增幅逐月提高的趋势十分明显。

公司执行副总裁肖利莉介绍,3月份销售的产品中,首次置业和改善性需求占销售金额的比例超过85%,占销售面积的比例则接近90%。另一方面,90平米以下的产品比例也呈上升趋势,3月份销售套数的比例已经超过50%。

TCL集团首季业绩大幅增长

◎本报记者 霍宇力 凌力

继2007年年报扭亏之后,TCL集团2008年第一季度业绩大幅增长。

TCL集团今日发布业绩预告公告称,公司预计第一季度经营性利润同比增长100%以上,含股权转让收益的净利润同比增长26倍以上。具体的财务数据将在2008年第一季度报告中披露。TCL集团表示,业绩的大幅增长主要得益于各主导产业盈利能力有较大提升。

另外,出售TCL低压电器(无锡)有限公司80%股权的交易收益约3.5亿元计入第一季度。

2008年,TCL集团在“4+2”业务架构下经营状况良好。近日,其业务架构下的主营业务之一的香港上市公司TCL通讯在国内发布了新的手机经营策略,重新启用TCL蒙宝欧(MBO)系列产品,主攻国内女性手机市场。TCL通讯CEO刘飞博士表示:在未来三年,国内手机市场将是他们经营的重点,力争能够恢复前几年TCL手机在国内市场的地位。

TCL多媒体在2008年初也发布了新的经营战略,其现任CEO梁耀荣表示,他们将把液晶电视作为今年经营的重点。据介绍,2008年TCL液晶电视的产销量有望实现300%的增长。同时,TCL集团也在加紧液晶模组项目的组建进程,项目投产后,TCL多媒体在面临国内外的竞争时将拥有更多的话语权。

S*ST源药 重组方案获批

S*ST源药今日发布公告称,公司昨日收到证监会《关于核准上海华源制药股份有限公司重大资产重组方案的批复》,根据批复,中国证监会对公司报送的重组方案无异议。(徐锐)

鲁北化工 增提拔备致亏损

鲁北化工今日发布2007年度业绩预告称,因公司财务人员对新企业会计准则掌握不够全面,对坏账准备计提不足,经公司财务部门详细测算,公司2007年计提的坏账准备将增加,这导致公司2007年度报告中净利润将出现亏损,亏损金额大约在1000万元左右。(徐锐)

中钨高新 酒店资产遭拍卖

根据中钨高新与海南发展银行借款合同纠纷一案判决,公司需以拥有产权的抵押物三亚金海大酒店的抵押部分资产抵偿所欠海发行的5000万元借款及其利息。2008年4月2日,三亚市中级人民法院对三亚金海大酒店进行了拍卖,以1.7亿元拍卖成交。公司表示,截至公告日,公司尚未与海发行清算组确定借款本金金额,而且三亚金海大酒店经营期间的债务、员工安置等问题还未清算及解决。因此,三亚金海大酒店拍卖款对公司财务状况是否产生影响存在不确定性。(应尤佳)

天威保变 发布澄清公告

天威保变针对近日某媒体刊登的一篇名为《C入股天威风电预期分拆上市》的文章发布澄清公告。该媒体报道称,天威保变很有可能将旗下子公司天威风电分拆上市,并且天威风电的注册资本还会增加。天威保变发布公告称,在可预见的半年内,天威风电无分拆上市计划。而根据其与泛太平洋投资公司签署的框架协议约定,在天威风电项目二期建设中,天威保变与泛太平洋投资公司双方均不会再次增加注册资本。(吴晓婧)

国电电力 首季发电量增两成

国电电力今日发布公告称,截至2008年3月31日,公司全资及控股各运行发电企业2008年第一季度已累计完成发电量151.17亿千瓦时,上网电量完成140.66亿千瓦时,较去年同期可比口径电量分别增长了21.41%和20.99%。

国电电力表示,由于去年同期机组处于投产初期运行不稳定、机组检修等因素影响,今年第一季度国电石嘴山第一发电有限公司、国电浙江北仑第一发电有限公司和国电电力发展股份有限公司邯郸热电厂的发电量较去年同期有较大幅度增长。(徐锐)

两公司 中标国家推广项目

浙江阳光公告说,国家高效照明产品推广项目“招标共招5个包,公司参与了其中第一、二、三、五包项目,并且在所投的4个包项目上均以综合评分第一名顺利中标。雪莱特公司中标入围品为普通照明用自镇流荧光灯5W、8W、24W三种规格产品。(尤佳 徐锐)

深圳投资公司借壳 金德发展易主

◎本报记者 应尤佳

因重大事项停牌数月的金德发展今日披露,上市公司将迎来新的控股股东。

深圳市赛洛投资发展有限公司于2008年3月31日与金德发展的大股东沈阳宏元签署了《股份转让协议》,深圳赛洛拟受让沈阳宏元持有的上市公司1523.54万股有限售期流通股,占上市公司总股本的

20.91%,收购完成后,上市公司还将向深圳赛洛实施定向增发,发行股数不超过2800万股。

按照协议,深圳赛洛以不超过1.2亿元的现金购买上市公司部分账面资产;上市公司以其剩余的资产及全部负债同深圳赛洛持有的51%武汉赛洛股权进行置换,置换形成的交易差价由上市公司向深圳赛洛以非公开发行股份方式支付。深圳赛洛承诺,收购非公开发行股份

后36个月不进行转让或流通。

根据目前交易方案以及交易资产价格估算,上市公司将向深圳赛洛非公开发行股份不超过2800万股股份。非公开发行的定价依据为不低于金德发展2008年1月28日停牌前20个交易日均价,即每股发行价格不低于15.24元。

收购后,深圳赛洛拟对上市公司进行重组,拟向上市公司置入武汉赛洛51%股权。武汉赛洛是深圳

赛洛控制下的城市燃气经营平台。

深圳赛洛强调,重组后深圳赛洛全部资产为持有的金德发展上市公司的股权,其不再保留实体经营资产。

深圳赛洛表示,此次收购是为了实现既定战略,实现优质资产的间接上市,获取融资平台及产业发展平台,为后续深圳赛洛的快速发展奠定基础。截至昨日,深圳赛洛已经按照协议约定,向沈阳宏元支付首笔股份转让款2000万元。

公告追踪

购亏损公司股权 高新张铜看中了什么

◎本报记者 徐锐

对于沈阳凯尔顺铜制品有限公司(以下简称“沈阳凯尔顺”)这家已经连续三年亏损的公司,高新张铜究竟看中了它哪方面的优势,进而决定收购其95%的股权呢?

高新张铜昨日发布公告称,经董事会审议通过,公司拟收购江苏铜业集团有限公司部分资产以及沈阳凯尔顺95%的股权。高新张铜表示,上述两项收购有利于提高公司盈利空间,并可令公司规模与效益同步提高。

值得注意的是,高新张铜本次拟收购的沈阳凯尔顺此前已连续三年亏损,其在被收购后是否能达到高新张铜所提及的“提高公司盈利空间”的要求呢?资料显示,沈阳凯尔顺2005年至2007年销售收入分别为0.74亿元、1.30亿元以及3.08亿元,呈现出逐渐递增的态势,但与此相对应的是,该公司业绩近三年却一直处于亏损状态,其净利润分别为亏损474万元、亏损187万元和亏损69万元。

事实上,沈阳凯尔顺的上述财务资料均未经审计,因此并不能确定该公司在近三年中业绩状况,也正因为如此,公司将在收购经董事会表决通过后,对沈阳凯尔顺进行财务、人力资源、生产设备、环境、法律事务等情况的尽职调查,以全面了解沈阳凯尔顺的资产状况,该公司的最终业绩状况也将以相关中介机构对其调查后的数据为准。”高新张铜一位董秘办人士在接受记者采访时称。

依照上述人士的看法,沈阳凯尔顺近三年的业绩状况究竟亏损与否仍待调查,那么高新张铜此次收



购其95%股权,又是看中了后者的哪一部分“潜力”呢?

对此,上述公司人士表示,本次拟进行的股权收购行为符合公司做大做强主营业务的要求,可以进一步提高公司铜合金管的生产能力,同时合理利用生产过程中产生的不能回用的铜废料。他进一步指出,自公司进行产品结构调整后,毛利率较高的铜合金系列产品将是公司未来的发展方向。而沈阳凯尔顺旗下则有一条10000吨的铜合金生产线,该生产线在2006年、2007年已连续两年盈利。若本次收购顺利完成,那么,公司的铜合金系列产品产能无疑将得到进一步提高。

记者在高新张铜2007年半年报中看到,公司的铜合金系列产品的产销比例在去年上半年已呈现出逐步提高的态势,共实现营业收入

2.98亿元,其在主营业务收入中的比例则由上年同期的17.4%提高到18.75%。另据了解,高新张铜目前在铜合金系列产品方面的产能为2.6万吨,由此可见,在将沈阳凯尔顺收购归旗下后,公司在此业务上的产能将提高近40%。

另据上述人士介绍,沈阳凯尔顺还有一条铜工艺品的生产线,它能够合理利用公司在日常生产过程中产生的不能回用的铜废料,从而使得公司在进一步降低生产成本的同时,也实现了废置材料的“变废为宝”。

但一个不能忽视的细节是,对于上述两项收购,高新张铜董事程国良均对此投了反对票。他认为公司目前进行资产收购行为存在一定的不确定性。但记者调查发现,除任职高新张铜董事外,程国良目前还为杨舍镇资产经营公司资产办主任,而杨舍镇

资产经营公司目前正是高新张铜的第二大股东。那么此次投反对票是否是公司二股东的态度呢?

程国良本次投的反对票应该是其个人对本次收购的态度,而非第二大股东的态度。”高新张铜上述人士表示,公司在做出此次收购决定时,已与相关大股东进行了沟通,他们对此均未提出反对意见,因此这不能被看成是公司股东的态度,而股东对此的态度则应是在相关股东大会上所反映的。与此同时,对于程国良所提出的“资产收购行为存在一定的不确定性”这一表态,他则强调称,由于对投资公司的资产、设备等不确定因素的评估工作还未完成,客观来讲每次投资收购都会具有不确定性,也正因为如此,公司在宣布此次收购意向的同时,也对沈阳凯尔顺做出了进行尽职调查的决定。

解读 2007 年报

布局新媒体 博瑞传播传媒主业快速增长

◎本报记者 田立民

博瑞传播今日公布年报:2007年公司实现营业收入70773.44万元,较上年同期增长16.88%,但营业利润和归属于母公司所有者的净利润就达到22614.70万元和13538.40万元,较上年同期增幅分别达到91.51%和149.22%。

从分行业的情况来看,增幅最大的为广告业务。2007年博瑞传播着力实现报媒、户外媒体、广电媒体的经营资源布局,公司在确保纸媒广告业务代理量较快增长的同时,在成都最繁华的商业步行街投资2000万元开发LED新型户外媒体资源,并快速进入中高档社区媒体广告业务领域,此外公司还紧紧抓住成都文化产业整合的契机,投资3200万元买断了成都电视台1.3、4.5频道夜间常规广告省内独家代理权,正式进军广电媒体,在打造跨媒体经营平台

上迈出了坚实的一步。公司2007年广告代理量超过3.1亿元,实现主营业务收入15065.22万元、毛利10018.53万元,分别比去年同期增长35.48%和28.11%。

在印刷业务方面,公司着重加大了外拓业务和商印市场的开拓力度,引入了《足球》《足球大赢家》《21世纪财经周刊》《汽车时尚报》等几十种四川省内外报刊业务,2007年博瑞传播印刷及相关业务共实现主营业务收入36201.42万元、毛利13106.44万元,分别比去年同期增长9.89%和25.65%,其中商印业务收入同比增长50%以上。

在发行投递业务市场,博瑞传播2007年完成了与《成都晚报》的发行业务整合,成为成都强势媒体《成都商报》《成都晚报》《成都日报》的唯一发行平台。公司发行业务全年实现营业收入10223.20万元、毛利6978.81万元,分别比去年同期增长

22.94%和26.69%,其中DM单投递收入约2850万元,同比增长10%。

事实上,博瑞传播主业的快速增长与公司不断加快资源整合、拓展媒体资源密不可分。公司2007年在户外广告、数据库营销、博瑞书坊终端建设、娱乐传媒等新兴项目都取得了突破性进展,并通过入股北京手中乾坤信息技术有限公司,成功跻身移动游戏内容提供商。

公司表示,今年将重点完善传统媒体产业链,实现资源的进一步有效整合;并积极布局新媒体以扩展未来发展空间。首先,要进一步加大户外广告资源的拓展力度,重点推动市区LED、灯箱广告和中高档社区媒体项目建设,在四川建立以高速公路户外媒体资源为基础、市区灯箱及LED新型户外媒体资源为重点的战略布局,形成以满足不同客户需求的区域优势,确保用三年的时间在规模及效益上实现西部前三、四川第一的户外

广告业务发展目标。其次,公司将加快建设商印技改项目和“博瑞书坊”渠道网络建设项目,确保主要商印设备在2008年奥运会举办时建成投入运营,实现当年投产、当年赢利。同时,公司2008年计划投资5500万元,建设300个“博瑞书坊”连锁店,初步形成图书期刊等产品线的连锁经营基础及整合成都图书期刊发行业务的能力。

另外,为盘活存量土地资源,提高资金使用效率,结合成都市文化产业发展的战略部署,以及成都锦江工业区的整体发展规划,博瑞传播拟打造一座以聚集文化传媒创意企业和资源为目标的多功能商务中心,建设集成影视产业、广告产业、出版产业、印刷产业等的文化创意产业平台,项目暂时定名为“创意成都”。据测算,“创意成都”项目预计总投资为1.98亿元,全部资金由公司自筹解决。项目的建设周期为两年半。