

减持浦东建设包销股 海通证券获意外之喜

◎本报记者 陈建军 葛荣根

海通证券为包销浦东建设公开增发股份垫付巨额资金因“祸”得福。浦东建设和海通证券今日同时公告披露,2008年7月8日至2008年7月14日,海通证券通过上海证券交易所的集中交易减持浦东建设5%的股份,共计1730万股。由于大盘反弹的行情助力,海通证券的抛售价格明显高于10.64元的增发价。

浦东建设今天刊登的股东权益

变动报告书显示,从7月8日到14日的5个交易日,海通证券抛售了浦东建设1730万股,占浦东建设总股本的5%。经过这次抛售,海通证券持有浦东建设的股份数量由92137831股减少到74837831股,持股比例由26.63%减少到21.63%。

资料显示,在此期间浦东建设股票的最低价为11.05元,最高价达到12.36元。

海通证券持有的浦东建设92137831股,是包销的公开增发股

份。6月23日,浦东建设以10.64元/股公开增发不超过1.2亿股A股。6月26日,因增发价格与股价倒挂,为期4天的浦东建设1.2亿股增发没能获得足额认购。作为保荐人及主承销商,海通证券被迫对浦东建设的增发采用余额包销方式“吃进”。

浦东建设公开增发的1.2亿股7月8日上市流通,机构投资者持有股份占流通股的比例迅速由7月7日的5.8%上升到了35.7%。当天,海通证券就可能抛售了近200万股。赢富数据

显示,海通证券营业部当日位于卖出第一名,成交金额为2076万元。此后几天,海通证券营业部始终是卖出第一名,7月9日的卖出金额进一步达到4540万元。按照12元/股的平均价计算的话,海通证券7月9日抛售了378万股。

海通证券抛售的价格能够高于增发价,应该是得益于大盘的反弹助力。而接手海通证券所持浦东建设股份的主要是散户,赢富数据显示的买入席位均为营业部。截至7月

11日,浦东建设的账户数由7月7日的49154户迅速攀升到53338户,日均持股数则由5675股降到5230股。虽然是散户在接手,但海通证券抛售的1730万股仍然占到浦东建设5个交易日里6154万股总成交量的28.11%。

海通证券表示,未来12个月内,公司将根据法律法规的规定及市场状况继续处置所拥有浦东建设权益的股份,并按法律法规的规定履行信息披露义务。

中国国航 再进世界品牌五百强

◎本报记者 徐玉海

由世界品牌实验室(World Brand Lab)编制的2008年度世界品牌500强排行榜日前揭晓,中国国航等15个中国品牌入选。其中国航位列世界品牌五百强第419名,这是国航自2007年来第二次入选世界品牌五百强,排名比去年提升42位,为中国民航唯一入选的航空公司。

国航有关人士表示,国航一直致力于塑造良好的品牌形象,把品牌经营作为公司实现愿景目标的战略重点。国航圆满完成奥运圣火“包机任务等一系列奥运保障工作后,目前正全力以赴,进入服务奥运、保障奥运的冲刺阶段。

世界品牌实验室(World Brand Lab)由1999年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔教授(Robert Mundell)担任主席,致力于品牌评估、品牌传播和品牌管理。

四川长虹 新品亮相电子博览会

◎本报记者 田立民

四川长虹包括光电显示技术、数字电视系统以及着眼于互联网应用的TV2.0等在内的最新的技术和产品,悉数亮相在青岛举办的2008中国国际消费电子博览会(SINOCES)。

四川长虹首次展出了PDP模组,标志着长虹PDP项目建设取得重大阶段性成果;长虹OLED项目也展出了最新的头戴式OLED显示器,可以将微显示器产生的图像进行放大并虚拟显示在眼前几米的空间,将超大影像带在身边。长虹还携手英特尔在展会上正式发布全球首款iTV健康运动电视。此外,四川长虹展出了最新的数字电视端到端系统集成应用成果。在数字电视领域,长虹开始提供完整的数字电视解决方案,并将IP技术、数字版权技术、AVS编解码技术应用于其中。2008年以来,四川长虹相继中标了国家图书馆等重大项目,主导项目的数字电视系统建设。长虹手机的最新科技应用的产品,如高清全能电视手机、双卡双待手机、长动力手机、U钻手机等,长虹GPS车载卫星导航产品,中国高端冰箱“箭头”产品——雅典娜对开门冰箱、融合冰箱与空调双重功能的“跨界”产品——长虹冰吧空调等,也都在展会上亮相。

康佳 6月份平板销量大增

◎本报记者 姜瑞

7月12日,康佳全国“冠军签署”活动在深圳拉开序幕,奥运会冠军田亮在深圳华强北现场签署康佳运动高清液晶。近万名深圳市民参与了此次活动。借助全国性“冠军签署”的强大势能,6月康佳实现整体平板销量突破8万台,销售额突破5亿元,同比增长近2倍。

据了解,康佳自去年推出i-sport运动高清液晶以来,就致力于打造“最适合观看奥运的产品”,围绕奥运需求不断提升产品价值,相继成为奥体中心和奥体游泳中心(水立方)两大奥运比赛场馆的指定供应商。记者从康佳多媒体市场部了解到,康佳“冠军签署”活动引发抢购潮远超预期,整体平板销量实现月度36%的增长,与去年同期相比增幅更达181.8%。其中,康佳高端系列i-sport运动高清的涨势强劲,仅以现场直接售出的运动高清机型计算,累计已超过1万台。

港口资源聚集 800里岸线拉开增长空间

——重庆港九总经理李毓坚谈资产重组

◎本报记者 王屹

重庆港九日前推出了非公开发行股票与资产置换相结合的重大资产重组预案,拟将其实际控制人重庆港务物流集团旗下所有港口类资产全部注入上市公司,以实现集团港口资产整体上市的目的。消息一出,立即引起了市场的高度关注。为此,本报记者专程来到重庆港九,采访了公司董事、总经理李毓坚。

记者:您能否简单介绍一下此次资产重组的基本情况?

李毓坚:总的来讲,本次重庆港九的资产重组,就是将集团公司原来拥有的除重庆港九以外的全部港口类经营性资产装入上市公司,实现港口资产的整体上市。这其中主要涵盖了资产关系下放地方以前原国家交通部所属的重庆港、涪陵港、万州港在内的川江航段重庆范围内的全部码头。以不低于10.41元的价格,向大股东非公开发行不超过1.44亿股以及置换出非港口类的资产进行购买。

记者:公司为什么要实施港口资产的整体上市?

李毓坚:首先,作为长江航运系统首家上市公司,把重庆辖区内的全部港口经营资产装入上市公司,是公司的历史责任,也是公司自成立和上市以来所追求的目标。我们在2000年披露招股说明书时就承诺:等条件成熟时,将把集团公司旗下的其他港口资产逐步注入上市公司。现在各种条件已经具备,是实施的大好时机。而从宏观环境来看,重庆打造长江上游航运中心的目标已经十分明确,重庆港的发展前景因此有了更大动力。其次,整体上市可以彻底消除与大股东之间的同业竞争,增强公司核心竞争力,可以把重庆区域内的集装箱运输的优势全部集中到重庆港九公司。此外,从行业地位来看,要实现“一城一港”战略规划,重庆港九才是唯一载体。

记者:能否介绍一下此次注入资产的详细情况和盈利能力?

李毓坚:这里面有几点亮点。一是寸滩公司(即重庆国际集装箱码头有限责任公司)股权注入后,重庆港九将拥有其100%的权益。增发完成后,寸滩港一期、二期都将进



入上市公司。这两期全部投产,将形成70万TEU(标准箱)的吞吐能力,三期完工后将达120万TEU,实际通过能力还可扩大到180万TEU,加上原有九龙坡港区的20多万TEU,最终将有超过200万TEU的能力。去年寸滩港实际完成了14万TEU的吞吐量,今年上半年已实现时间过半、任务过半,全年预计有望完成24万TEU目标,为公司贡献可观的利润。按照这个发展势头,明年的增速应在40%以上。

二是万州港。万州在历史上一直有“川东门户”之称,战略位置显著,尤其是达万铁路通车后,万州和川北、川西的联系更加密切,大大缩短了与四川腹地的距离,地理优势更加突出。今年上半年该港也已超额完成进度计划;由于与达州钢厂及其相关企业有长期的战略合作关系,在煤炭、铁矿石等运输方面一直呈稳中有升态势,今年的业绩增幅将不会低于去年,利润会比较稳定。

三是猫儿沱港区,这是重庆港唯一位于长江南岸的港口,其定位就是通过陆路运输,向贵州辐射。更为重要的是它目前已作为重庆市的百万吨级的电煤储备基地,与华能集团一起共同经营,其业绩增长不言而喻。该码头现阶段也呈现出了经营效益逐年攀升的格局。

四是长寿化工码头。我们在规划时也充分考虑了这个码头的发展空间。长寿化工园区是重庆市政府打造的千亿元产值级别的重要化

工业园区,该码头也是园区内唯一一个符合国家安全标准的化工码头,现在预留了3个泊位为园区今后的发展提供配套。预计今年9月建成投产,明年将会体现出效益。

记者:重庆港九实现港口资产整体上市后的优势何在?

李毓坚:第一点,在资产规模上将大大扩张。此次定向增发不超过1.44亿股,总股本将增加30%多,但购买的港口净资产几乎达15个亿,相对于重庆港九去年底不到8个亿的净资产,将近翻了两番。

第二点,整体资源配置功能将更加合理。通过整合集团内部的港口,可以增强调控能力,作业效率将大大增强,并可抑制原集团内部的竞争关系,实现利润最大化。今后,以朝天门为中心,上游80公里范围内包括兰家沱、猫儿沱、九龙坡港区,下游330公里包括寸滩、长寿、涪陵、万州港,400多公里范围内的江岸线资源都可以实现有效配置,集装箱、大件、散货等各种货源可以科学合理安排,规模效应将更加突出,货物运输的单位成本降低,盈利能力提高。

第三,重庆港九的经营辐射力将大大增强。除重庆地区外,云、贵、川乃至整个西南地区都可以有效覆盖。公司2007年报显示,重庆港九去年在重庆本市实现的营业收入为2.3亿元,而周边地区仅为0.7亿元,即地区外的收入还不到地区内的1/3。今

后随着重庆长江上游地区经济中心的逐步形成,重庆以外的市场还有相当大的增长空间。

记者:请您谈谈重庆港九下一步的发展目标。

李毓坚:按照市领导“一城一港”的总体要求,今后重庆港九要按照这种模式,以资本为纽带、依靠市场化手段,放眼600公里范围内的长江两岸港口码头资源,把公司做大做强。一方面,对于新建的规模以上港口要积极参与投资建设;另一方面,对于已经建成或在建的码头也要争取通过参股或者并购等方式予以整合,以实现“一城一港”的战略定位。

前不久,重庆市委常委、常务副市长黄奇帆到集团公司调研时指出,重庆港未来要承担全市90%以上的集装箱吞吐量,60%以上的散货码头吞吐量。这给公司的未来发展指明了方向。今后,寸滩港区和九龙坡港区要实现200万TEU,万州港和涪陵港各100万TEU,黄谦和果园港区各100万TEU、永川、江津等码头加起来100万TEU的年吞吐能力,这无疑是我们下一步发展目标,这也将我们努力打造成为长江上游地区最大的水运枢纽港和集装箱集疏运码头具有非常重要的意义。相对于重庆港九目前30万TEU的吞吐量来说,那将会是一次历史性的大跨越。

剑指百亿营收 航天信息多领域布局

◎本报记者 徐玉海

7月11日,航天信息在京召开2008年产品发布会,集中推出了五款面向不同应用领域的新产品。航天信息董事长夏国洪表示,公司已确立新的发展战略,将在发展现有防伪税控业务的基础上,拓展企业信息化、RFID系列解决方案、公安信息化应用解决方案以及卫星应用和数字媒体,并积极培育能力进入智能终端,力争到2010年实现销售收入过百亿元的阶段战略目标。

作为近年来科技创新成果的集中体现,航天信息本次发布的五款新产品展示了其强大的技术实力和产业布局能力。SSX45 密码安全芯片是国内首款拥有自主知识产权的终端类安全芯片;RFID一卡通系统利用非接触式自动识别技术应用,通过复合卡和软件系统实现一卡多用,可应用于高速公路不停车收费系统,在政府机关、办公大楼、智能小区、校园、医院、以及大中型工业和商业企业等企业单位也有着广泛应用;Aisino A6 则

是一款完全基于SOA架构,针对互联网时代“财税一体化”的管理软件,体现了航天信息管理软件产品由小型企业市场向大中型企业市场延伸;Aisino 移动加密硬盘作为基于国家广电总局CMMB移动多媒体广播标准客户端信息安全产品,代表了航天信息在信息安全商用市场的实力;Aisino 航天信息移动电视棒瞄准数字媒体终端市场,标志着航天信息正式进军个人数码消费领域。

航天信息一直以来以高技术门槛和行业垄断地位在市场中树立了“赞优”的形象。夏国洪告诉记者,上市五年来,航天信息累计创造净利润23.2亿元,累计股东分红达5.7亿元,公司承担“金税”、“金卡”、“金盾”等国家工程和优良的业绩,成为投资者坚定持有股票的信心来源。而航天信息此次提出打造跨政府、企业、个人等多信息化维度的产业布局,就是要依靠在电子政务市场建立起的雄厚科研实力和创新能力,以及网络和品牌优势,积极拓展更广阔的业务领域,为投资者创造

更丰厚的业绩和回报。

夏国洪强调说,公司培育新的增长点,是建立在坚持做大做强传统主业的基础上。实际上,面向政府信息化,航天信息仍在着力于“三金工程”的市场拓展和新产品推广,未来还将面临良好的发展机遇。据了解,目前在金税领域,航天信息已完成全国196万一般纳税人防伪税控一机多票系统的升级推广工作,并成功研制推广了“网上认证”等税控延伸产品和多种涉税解决方案,实现了防伪税控业务向金税二、三期以及上游产业的成功延伸。而更令人瞩目的是,我国降低“一般纳税人”标准的政策预期已经非常明确,相关政策已经进入制订和审批流程,有统计显示,目前国内尚未纳入“金税工程”、被称作“小规模纳税人”的小型企业在1000万户左右,这意味着,航天信息所垄断的“金税工程”市场未来可能获得巨大的增长。

在“金卡工程”方面,据了解,航天信息开发的智能IC卡收费读写机具产品已经覆盖全国70%的

高速公路路网,此外,公司还承担了北京奥运会定制食品安全追溯系统的项目,为RFID卡的应用推广创造了新的契机。目前,航天信息已成为国内智能卡主要企业和国家发改委RFID产业化示范基地,承担着国家二代身份证Inlay和手机SIM卡的定点生产任务,而其近期推出的RFID一卡通系统解决方案,将实现一卡多用,改善现实生活中人员证件、特种资产控制、消费、车辆等管理环节不关联的情况,从而极大的拓宽自身RFID业务的应用范围。

在“金盾工程”领域,航天信息开发的社会治安综合信息采集平台,已在上海、重庆、江苏等20多个省、市、自治区成功推广应用,已帮助全国公安系统抓捕了网上在逃犯5万多名。夏国洪表示,在上述产业领域公司均具有独到的竞争优势。航天信息将通过此次精心规划的网状产业布局,逐步实现由“轮船”向“航母”的嬗变,以成为中国信息化进程的主要推动者”为愿景目标,带动公司加速发展。

亚星客车 拓展非洲市场收到成效

◎本报记者 胡义伟

日前,亚星客车公司55辆YBL6986型客车从扬州亚星客车厂驶出,踏上了出口安哥拉的旅程,这是亚星客车继去年出口安哥拉后再次获得的批量订单。

据亚星介绍,公司多年前就开始对非洲公交、客运市场进行调研,根据当地气候、路况、人文等特点,研发了多款适合非洲市场需求的高性价比客车产品。到目前为止,亚星客车已经行驶在加纳、突尼斯、摩洛哥、埃及等多个非洲国家的城市、乡间公路上,成为当地一道靓丽的风景,公司产品在非洲地区已赢得相当的知名度和美誉度。为了更好地为安哥拉客户服务,亚星技术人员还结合当地的实际环境和路况,对产品做了多项适应性技术改进,向海外客户充分展现了亚星客车品质可靠、结构安全、性能稳定、经济实用的特点。

亚星客车外销部门相关负责人表示,近年来亚星客车面对海外市场客户的个性化需求和区域市场的适应性需求,专注于产品品质的不断提升和售后服务体系的完善,来增强产品品质、品牌竞争力。未来亚星客车还将在海外建立自己的销售机构、渠道以及完整的服务体系,使亚星真正成为国际化企业。

华天科技 实施产业突围化解压力

◎本报记者 石丽晖

华天科技面临行业普遍面临的成本、市场压力,积极应对,寻求突破。在公司日前召开的2008年第一次临时股东大会上,公司提出变更部分募集资金实施地点及实施主体,收购大股东天水华微电子股份有限公司持有的西安天胜电子有限公司100%股权等三项议案。

集成电路封装行业的龙头企业大多分布在沿海地区,而华天科技作为国内第三大集成电路封装企业,地处甘肃天水,与众不同。伴随公司国际化战略的不断深入,区位优势的限制越来越明显。基于成本、交通、人才等综合因素考虑,华天科技选择将部分高端封装业务移师西安,西安天胜将成为部分募集资金投资的高端项目的实施主体。

据了解,今年行业形势严峻,华天科技多年来保持30%以上的增长率将面临巨大考验。公司在这种情况下,提出依靠科技创新、节能降耗实现产业突围。华天科技的原材料成本中,八成以上集中在金、铜、铝、锡、银、镍、钎焊料、有色合金、石油价格的暴涨,给公司带来了很大的成本压力。公司通过改进工艺,部分采用以铜丝代替金线的方式降低成本,并计划在低端产品上使用铁框架代替铜框架。同时,公司加大技术创新力度,提高产品档次,巩固技术优势。集成电路企业是耗电大户,通过对离子水、电镀清洗用水进行循环利用,不但节约资源、降低能耗,还实现了环保。

苏宁环球 大盘开发形成核心竞争力

◎本报记者 冬倩

苏宁环球多年来坚持大盘开发的模式,不仅积累了成功的理念和复制的经验,也形成了自己的地产开发模式和核心竞争力。据介绍,苏宁环球的目标是争取未来二、三年完成年开发面积250万平方米、年销售收入要达到120亿元以上,使公司的开发规模、销售收入等都将迈上新的台阶。

大盘开发首先是要有雄厚的实力大片拿地,苏宁环球的第一个大盘项目是南京天润城,该楼盘位于南京江北浦口区,占地近4300亩,公司持有95%的权益,由于拿地早土地等开发成本较低,而销售价格却不断攀升,从初期的每平方米不到3000元到每平方米5.6千元,公司获得较高的利润率。南京“天润城”也是目前华东地区最大的普通住宅开发项目之一,自2005年推出以来,连续成为南京市销售面积、销售套数冠军。

南京天润城的成功坚定了公司开发理念,既坚持集中主要资源优势开发长三角和环渤海的二、三线城市,且选择在具有升值潜力的地块,走拿地价低、大盘开发的模式。不久前刚刚增发进入的南京威尼斯水城项目,也是个大盘项目,其占地达4000多亩,尚未开发的360万平方米是威尼斯水城的精华地段,如果按照预期2008年净利润6亿至7亿元的目标,按照84%的权益计算,该项目也将成为公司2008年利润的重要来源。苏宁环球还把其成功的理念和经验复制到吉林天润城项目上,计划将其打造成南京天润城的升级版,即吉林天润城,预计今年部分开发销售。

南车时代 “绿色”动力服务奥运交通

◎本报记者 徐玉海

记者从中国南车股份有限公司获悉,其下属的南车时代公司为北京奥运会提供的电动汽车设备7月11日已正式投入使用。

据了解,本次北京奥运会为推广“绿色奥运”的理念,已建成国际上规模最大、充电机数量最多的电动汽车充电站,该充电站的240地面充电机以及50辆纯电动奥运示范车的电传动系统全部来自南车时代。