

Companies

欲用三年翻三番 合肥三洋高端战略提速

◎本报记者 张潮

从2008年开始,利用3年时间,实现销售收入翻三番,产值从2007年底的6.3亿元人民币升至50亿元人民币——合肥三洋的“335计划”正在引起中国家电市场的高度关注。

昨天,合肥三洋召开了全球战略发布会暨经销商年会,明确了该公司以技术创新树立高端品牌,以战略转型酝酿全面提速的战略。“335计划”的背后,是一向低调的合肥三洋适应

产业和市场发展趋势,走全面扩张和品牌国际化道路的转折;也是日本三洋面对国际竞争压力重新认识中国市场的一个进步。

根据公司今天公布的半年报,合肥三洋的期内营业利润达到了7190万元,同比增长81.9%;每股收益0.183元,同比增长77.67%。有关统计数据显示,2008年国内洗衣机市场1至5月累计零售额比去年同期增长28.46%,而合肥三洋今年前6个月实现销售收入5.11亿元人民币,同比增长逾6成,

其中二季度同比增长更是高达88.2%。

在昨天的战略发布会上,合肥三洋董事长金友华表示,创新求变是实现上述战略目标的前提,合肥三洋将凭借技术、研发优势和在资本市场的良好运作,以充足实力冲击中国家电市场。2007年国内销售的洗衣机总量为2000万台左右,合肥三洋去年国内销售45万台,占有率不足3%。昨天,合肥三洋新工业园一期工程竣工投产,新建的3条生产线可实现年产100

万台波轮洗衣机、50万台滚筒洗衣机。另外,该公司还将投入巨资来生产变频电机,未来将把变频电机产业作为新的利润增长点。

值得关注的是,高端滚筒洗衣机正在逐步成为合肥三洋冲击市场的撒手锏。今年上半年,合肥三洋的滚筒洗衣机销量同比增长6倍多;从今年9月开始,合肥三洋计划把搭载变频技术的滚筒洗衣机逐步推向中国市场,未来合肥三洋的滚筒洗衣机将全部搭载变频技术,从而将成为市场

上拥有最顶级配置的高端产品。合肥三洋计划用2年时间来掌握变频控制技术,并将与日本三洋保持紧密的技术合作,以不断提升企业核心竞争力,保持行业领先地位。

据悉,合肥三洋已经开始逐步接手东南亚市场的洗衣机订单,其产品出口量呈现快速增长趋势。在战略规划中,日本三洋将全力支持合肥三洋的加速发展,并正在讨论把合肥三洋打造成日本三洋的洗衣机全球制造基地、出口基地、研发基地。

中联重科 收购华泰重工股权

◎本报记者 阮晓琴

中联重科今天公告,湖南省国资委原则同意长沙中联重科收购华泰重工制造有限公司82%的股权。

华泰重工原名湖南长重机器制造有限公司,于2003年8月5日注册。目前长沙鑫丰投资有限公司持有华泰重工100%股份。其主营散装物料输送设备及系统的研发设计、生产和销售,具体包括输送机械和装卸机械两个小类,产品具有较高的技术含量和进入门槛。主要产品包括堆取料机、管式皮带机、装/卸船机、门式起重机等。

中联重科拟以11912万元收购长沙鑫丰投资有限公司所持82%华泰重工股权。

獐子岛 欲携裕华进军海外

◎本报记者 吴光军

近日,獐子岛渔业董事长吴厚刚一行造访了香港裕华国货总部。裕华国货余鹏春副总经理对獐子岛品牌海珍品在香港市场的表现表示了很高的期待。

裕华国产百货有限公司是香港实力雄厚的百货公司集团,也是香港以销售中国产品为主的最大型百货公司之一。该公司于1959年由爱国华侨集资而建,至今已走过49个年头,现在香港拥有15个大型商场,正在筹划台湾、澳门、马来西亚等海外市场的拓展。吴厚刚董事长详尽介绍了獐子岛在国内独一无二的自然资源和争做“受人尊敬的、卓越的世界海洋食品企业”的决心,希望与裕华国货并肩前行。裕华国货方面表示要加强“獐子岛”牌海珍品在香港市场的营销力度,使“绿色、环保、健康”的海洋食品走进香港的千家万户,共同开拓海外市场。

新天国际 无意“解百纳”之争

◎本报记者 王伟丽

针对近一时期各媒体竞争报道的“解百纳”之争,新天国际相关负责人昨天表示,不参加此事件的有关活动,公司所有的调整和未来的发展方向将由中信国安集团公司来确定。

现阶段,国内众多媒体广泛报道了王朝、长城与张裕等国内数家红酒巨头的“解百纳”之争,7月14日,长城、王朝、威龙一纸诉状将张裕告上了法庭,要求北京市中院撤销商评委“解百纳”商标归属张裕的裁决,这场纠纷大有愈演愈烈之势。

从张裕2002年获得“解百纳”商标注册证书到同年7月被撤销,从今年5月再次裁定“解百纳”商标归属张裕到时至今日数家酒企对簿公堂,这场看似单纯的知识产权纠纷的背后,是一个价值15亿元的“解百纳”市场的争夺战。据业内人士透露,目前行业内90%以上的葡萄酒生产企业都生产“解百纳”葡萄酒,巨大的利润空间或是引发行业对“解百纳”商标归属高度关注的原因之一。

新天国际有关负责人表示,作为亚洲最大的葡萄酒生产企业之一,公司的立场是尊重法律、尊重事实。公司将视葡萄酒行业的健康发展为己任,积极参与并推进有利于行业发展的各项活动。

据了解,此前新天国际实际控制人变更为中信国安集团,正式成为中信系的一员,公司重组的各项正在推进过程中。

公告解读

大股东欠款拖了美尔雅期货扩张后腿

◎本报记者 王璐

虽然因大股东资金占用问题尚未解决,导致美尔雅被迫放弃对美尔雅期货公司的增资扩股方案的优先认购权,但公司股票在二级市场的表现似乎未受此影响。昨日午后,随着市场对股指期货的期待,期货概念风生水起,相关股票均闻风而动,美尔雅股价也在午后突然拉升,一度摸高至14.13元,最终收盘于13.69元,较上一交易日上涨4.27%。

以服装、纺织业为主营业务的美尔雅,控股着一家期货经纪公司,即湖北美尔雅期货经纪有限公司。该公司目前是华中地区最大的期货公司之一,公司注册资本3000万元,主要从事期货经纪业务和期货业务培训。美尔雅当初投资2700万元,占90%的股权。

资料显示,今年1月,美尔雅期货经纪有限公司获得中国证监会核准的金融期货经纪业务资格,并收到中国金融期货交易所颁发的《交易会员资格批准通知书》。2月,为加快美尔雅期货经纪有限公司的发展,尽快将美尔雅期货的业务做大做强,美尔雅期货提出了公司增资扩股方案,即将注册资本由3000万元增资到1亿元,该申请获得了美尔雅董事会的审议通过。

根据当时的决议,增资扩股方案是将股东变更与增资扩股一并实施。股东变更是将湖北美尔雅(集团)美升药业有限公司原持有的10%股权转让给新股东湖北劲牌投资有限公司;而拟定的新股东是湖北劲牌投资有限公司、深圳市睿信企业管理顾问有限公司、武汉志博投资管理有限公司。具体而言,增资后各股东的出资情况是:美尔雅拟出资到4510万元,占增资后总股本的45.10%。湖北劲牌拟出资到3000万元,占增资后总股本的30%、深圳睿信拟出资2000万元,占增资后总股本的20%、武

汉志博拟出资490万元,占增资后总股本的4.90%。

然而,受美尔雅大股东资金占用问题尚未彻底解决的影响,这次增资扩股方案未获准实施。最终,在与其他各出资方协商后,美尔雅决定放弃在美尔雅期货本次增资扩股方案中的优先认购权,不再出资。受此影响,增资后的美尔雅期货注册资本也从原先订立的1亿元缩减到5990万元。

新的增资方案显示,湖北劲牌、深圳睿信和武汉志博将分别通过受让美尔雅期货公司股东湖北美尔雅(集团)美升药业有限公司股权和直接对美尔雅期货公司增资的形式,分别获得期货公司29.98%、20.03%、4.91%的股权。作为代价,三公司总计为此次增资付出5286万元,其中溢价部分为1996万元,将计入美尔雅期货公司资本公积金。需要指出

的是,如该增资扩股方案获准实施,美尔雅的出资比例与原方案中的出资比例相差无几,仍持有45.08%。

因此,市场人士认为,由于美尔雅的出资比例几乎没有变化,所以放弃增资扩股公司并没有对美尔雅股价产生大的影响。另外,虽然新增方案令美尔雅期货注册资本有所缩水,但从客观实践来看,在我国,期货公司注册资本的增大和其做大做强似乎并没有必然的联系。即使有联系,但在短期内对美尔雅期货进而对美尔雅的影响也是有限的。

当然,对于导致此次增资“流产”的大股东欠款问题,美尔雅在其《上市公司治理专项活动整改情况的说明》中已明确表示:将继续加大清欠力度,力争在2008年7月底完成该项整改任务,解决公司大股东欠款问题。”

研究员观点

美尔雅是我国大型的服装出口基地之一。公司通过积极的产业结构调整,服装主业形成两大新的盈利机会,一是利润稳定的高档服装加工,另一类是以品牌塑造和渠道建设为核心的自主品牌服装。目前,国内市场在公司主营收入中占比迅速上升,并首次超过国外市场。品牌战略的推进,将使公司服装主业进入高速增长期。

除了服装业,公司最具战略眼光的选择则是参股美尔雅期货。美尔雅期货享有很高的市场知名度,目前其已经获得金融期货经纪业务资格。更为重要的是该公司业务蒸蒸日上,在我国期货业排名节节攀升,过去三年市场占有率年均增长40%以上,发展前景极为广阔。

特变电工签下苏丹近亿欧元电网合同

◎本报记者 王伟丽 通讯员 焦海华

26日,特变电工与苏丹国家电力公司签署《苏丹东部电网项目合同》,该合同总金额为9419万欧元,主要项目包括5个变电站及300余公里输电线路。

这是特变电工在苏丹拿到的第

三和第四个成套电力工程项目,也是特变电工截至目前的首个交钥匙工程(即包括勘测、设计、供货、运输、施工、监理的成套电力总包项目)。

特变电工和苏丹国家电力公司的互利合作已有10年。此前,在2003年4月及7月,特变电工与苏

丹国家电力公司第一次签订了“3公里110kV输电线路项目”和“260公里220kV输变电线路项目”总包合同,特变电工成功地实现了从设备供应商向输变电工程总承包的转变。2005年9月,项目正式投运,苏丹总统巴希尔亲自出席了项目的投运典礼,对特变电工比合同提前1年完成工程项目给予高度评价。今年6月14日,特变电工在北京与苏丹国家电力公司签署苏丹北喀土穆变电站成套工程项目,合同总金额3414万欧元。目前,特变电工出口到苏丹的变压器已占到该国目前所有运行变压器总量的40%左右。

公告追踪

经销商申请破产 ST宏盛还有多少“利空”

◎本报记者 徐锐

除了利空,还是利空。随着公司债务人申请破产保护一事被间接证实,ST宏盛手上的5.86亿美元的应收账款的回收也面临着不确定性。而在今年经历了董事长被捕、中信保讨债、资产被查封等一系列危机后,还有多少“利空”消息在等待着ST宏盛?

ST宏盛近日公告披露,公司日前收到了来自美国相关律师事务所律师函件,根据函件内容,ST宏盛及其子公司的重要债务人 International Norcent Technology(下称“INT”)以及 Norcent Holding(下称“诺盛”)已向美国加州中区破产法院申请破产保护。

若INT公司申请破产保护成立,将会使公司对INT公司应收账款5.86亿美元(约回收带来极大的不确定性)。”ST宏盛在上述公告中如是表述。而这又将如何在ST宏

盛未来业绩上体现呢?

根据公司2007年年报,由于相关款项未按合同期限收回,ST宏盛应收账款账面余额从期初的34.02亿激增到期末的71.39亿,其中INT以43.28亿元的欠款额度,位列ST宏盛债务人首位。

值得注意的是,虽然ST宏盛在2007年对其应收账款新增计提3.78亿坏账准备,致使公司年度亏损1.77亿元,但其对INT上述43.28亿元应收款却仅按3.81%的比例进行了计提。可以预见,如果INT申请破产保护成立,ST宏盛未来还将大比例甚至全额计提INT所欠公司的应收账款,而如此高的计提额度无疑将继续左右ST宏盛的业绩。一季报数据显示,ST宏盛一季度亏损达1.33亿元,而与此相对应的是,ST宏盛在今年一季度再次对应收账款计提了5.45亿的坏账准备。尽管ST宏盛仍在不遗余力地对

相关应收账款计提坏账准备,但其截至今年一季度末的应收账款净额仍然高达61.82亿元。随着INT申请破产保护,ST宏盛对其他公司所欠应收账款的回收问题也成为关注点。记者发现,除INT之外,另一大经销商IRC及其相关公司也有ST宏盛大量的应收账款,ST宏盛2007年末对IRC及相关公司应收账款总额达到27亿元,额度仅次于INT,公司对其计提的坏账比例从2%至13%不等。据媒体报道,IRC、INT及ST宏盛董事长龙长生母亲和妹妹所控制,其中两家公司董事长均为龙长生的妹妹龙长虹,INT破产保护在即,IRC的状况又会如何?

事实上,在龙长生被捕后,ST宏盛大股东宏普实业设想在解决上市公司与中国出口信用保险公司(下称“中信保”)债务问题的同时,一并解决IRC的巨额应收账款转移出上市公司。在ST宏盛今年4月披露的相

关方与中信保债务重组协议中,宏普实业拟采用无条件受让、股权质押、资产抵押的方式联合承担ST宏盛所欠中信保的2.45亿美元的债务。与此同时,ST宏盛决定将其与IRC和IRCE之间的贸易合同项下的应收账款转让给宏普实业。

若上述协议最终能够成行,ST宏盛目前经营状况无疑将得到一定程度的改观。然而,此后因宏普实业及ST宏盛子公司未能按期完全履行相关协议,中信保遂向中国国际贸易经济仲裁委员会提出仲裁请求,以清偿相关欠款,而ST宏盛曾在本月初的相关公告中表示,本案尚在审理之中且未有最终判决结果。不难看出,占公司总资产比重逾九成的巨额应收账款已成为ST宏盛发展的最大隐患,在相关经销商申请破产保护以及中信保等方“追债”的现实面前,ST宏盛所面临的“苦日子”似乎仍未到头。

三鑫股份 上半年营收同比增52.67%

◎本报记者 雷中校

三鑫股份29日公布半年报,报告期内公司实现营业收入6.61亿元,比上年同期增长52.67%;实现利润总额2490万元,比上年同期增长27.57%。当期公司基本每股收益为0.10元。

三鑫股份表示,公司营业收入增加的因素主要有:幕墙工程收入增加1.61亿元,安全节能工程玻璃增加2763万元,电子功能玻璃增加1428万元,新设立的三鑫幕墙产品有限公司增加2490万元。

半年报显示,由于公司经营规模扩大,报告期内收入比上年同期增加了2.28亿元,相应的增加了资金需求,故银行贷款比上年同期增加1.2亿元。另外由于公司主营业务幕墙工程项目惯例是上半年投入较大,再加上公司承揽的奥运工程项目必须在上半年交付,加大了项目的投入,以致报告期内,公司经营性现金流减少4910万元。三鑫股份表示,为保证全年资金需求,防止由于银根紧缩政策影响公司资金的正常周转,6月末公司适当增加了贷款加大了经营资金储备。

福星股份 双主业发展规避行业波动

◎本报记者 王宏斌

在原材料价格攀升以及房地产调控等多重“利空”因素的影响下,福星股份仍预告上半年业绩将同比增长120%至150%。公司在产业布局方面究竟有何特色?

据悉,经过数年发展,福星股份已成为湖北房地产龙头企业。公司已完成开发的福星城市花园、金色华府、汉口春天都是旧城改造项目,而正在开发的汉阳项目等也属此类。公司已成为湖北最大的旧城改造开发商,旧城改造项目合计超过200万平方米。”福星股份总经理张守才说。

通过积极参与旧城改造,公司有效控制了土地成本,也在中心区域获得了大量储备项目。目前,公司在武汉拥有的土地储备均位于内环线以内,大约有92万平方米。张守才介绍,公司总的土地储备约251万平方米,大概可满足4年的发展需要。另外,开发中的水岸星城三期、四期、孝感福星城等项目在2008年内即可产生效益。

在另一主业金属制品行业,公司已实现由常规品种向科技含量高的钢帘线调整。张守才说,钢帘线是集中度非常高的行业之一,国内排名前三位的钢帘线企业产量占总产量的70%。由于有技术支撑,公司国产盘条运用化比率持续高于市场平均水平,且独家采用天然气作为热处理燃料,使得年降成本分别达到1600万元和1100万元。

公司金属制品业务未来增长主要靠钢帘线产能释放。据介绍,新增的3万吨钢帘线项目预计年底投产,到明年产能可达到8万吨,销售收入有望突破30亿元。

张守才表示,正是实行了双主业架构,才有力规避了行业周期性波动的风险。

冠城大通 增发项目将提升公司实力

◎本报记者 杨伟中

冠城大通副董事长韩孝焯昨天在本报中国证劵网举行的公司公开增发网上路演时表示,针对房地产业的宏观调控政策对于优秀的房地产企业来说,其所带来的行业整合更多地代表一种机遇,冠城大通希望能抓住这一难得的机遇,打造成为地产蓝筹公司。他说,此次公司增发所投资的北京与南京的三个房地产项目顺利实施后,将使使得公司跃升到一个新的平台。

公司董事、总经理韩孝焯在路演中具体谈到了公司采取的多项措施。其一,一方面着手加强房地产营销,以加快存货周转率,另一方面,考虑以多种融资渠道和并购重组等手段,化解银根紧缩方面的政策风险;其二,将通过调整开发产品结构,使目前新开发项目住房供应结构可满足各地政府的规划要求,符合宏观政策调控的方向。

在回答网友有关冠城大通业务前景时,韩孝焯指出,近两年来,公司因房地产业务顺利发展而利润增长趋势良好,在2007年度公司净利润较上年同比增长两位数的基础上,2008年度,随着广厦门项目开始进入结算高峰期,桂林青秀庭院、苏州冠城水岸风景衡阳朱陵阁新项目的开盘销售,以及北京太阳星城F区、衡阳冠城江景及福州冠城鼓楼庭院等项目剩余房产的销售结算,预计全年利润会有较大幅度增长。他进一步介绍道,未来两年,随着新增的太阳星城B区、C区,以及南京万盛世纪新城等新项目的销售结算,再加上公司参股海科建项目的结算贡献,预计2009年和2010年公司业绩均会有较大幅度增长。

东阿阿胶 阿胶膏获批国家发明专利

◎本报记者 郑义

东阿阿胶产品阿胶膏及其制备方法日前经国家专利局正式批准为国家发明专利。

阿胶膏是东阿阿胶近年来新开发的产品之一。该项成果的创造性与实用性主要表现为营养成分多元化,消费者的选择范围宽,适用滋补保健、病后恢复及不同年龄的消费者,制备技术适用工业化生产。该项专利是公司获得的阿胶系列产品第16项自有技术。