

中国重汽10亿打造济南动力

本报实习记者 康书伟 济南报道

4月18日,自去年5月开始兴建的章丘发动机项目以中国重汽集团济南动力有限公司的名义第一次在公众面前公开亮相,具有国际先进水平的重型汽车发动机生产线正式投入运行。此后,中国重汽集团将打造济南动力和杭州发动机厂两大发动机生产基地,计划到2010年形成年产能20万台。

据介绍,济南动力是中国重汽投资近十亿元打造的专门生产中国重汽发动机的生产基地,占地5万平方米,年生产设计能力为10万台。发动机生产线采用柔性生产模式和国际最先进的加工工艺,目前中国重汽发动机包括了斯太尔、HOWO两大系列,代表了中国10升排量发动机的最高技术水平,整体性能接近国际先进水平,并且稳定达到欧II排放标准。济南动力自2005年5月开始兴建,并于今年初正式投入生产,3月份生产发动机2000台,下半年月产量将突破5000台。

中国重汽集团旗下的另一发动机基地杭发厂,经过恢复调整,月产量已由原来的500台逐步增加到5000余台,今年3月份发动机生产量为5100台,4月份将冲击5500台的历史新高,并计划到2010年,产销发动机达到10万台。

中集推出新型混凝土搅拌机

本报记者 陈劲 深圳报道

中集集团(000039)昨日在深圳举办“中集车辆混凝土搅拌运输车产品推介会及交车仪式”,展示了20余款中集最新研制的新型混凝土搅拌运输车,包括三菱、Howo7、Howo8、VOLVO等车型。

据悉,此次展出的系列产品,是中集集团在充分研究并吸收国内外同类产品的优点后,结合自身的研发技术,采用现代化的设计手段和先进的生产工艺精心打造而成,目前整车主要性能参数已达到国际先进水平。与同类车相比,具有高效、节能的显著优点:进料速度、出料速度分别为普通混凝土搅拌车的1.7倍和4.6倍,出料残余率仅为普通车的十分之一;筒体采用特殊耐磨材料制成,耐磨性高出普通材料1倍,使用寿命较普通车多1-2年;配备有450L的超大水箱,为国家规定标准的2.5倍。

据了解,随着国家有关限制和禁止使用袋装水泥现场搅拌混凝土的规定即将实施,2006年起散装水泥运输车的市场需求将会大幅增长,专家预测近几年增长速度会保持在30%以上,年需求量将接近15000辆。

锦州港启动大港战略

本报记者 兴建

锦州港(600190,900952)副董事长任军日前在股东大会上表示,2006年公司将遵循“亿吨大港、石化先行、产业互动、港城共荣”的发展战略,稳健经营,均衡发展。2006年主营收入力争实现50000万元,年内建成205B、206B两个杂货泊位,502B油品化工泊位及工作船泊位,完成锦州港现代物流项目和主航道浚深拓宽工程。

任军称,国家振兴东北老工业基地战略的不断深入,辽宁省委、省政府对锦州港的未来发展非常重视,确定了“辽西沿海城市群一体化”的战略设想和整体开发锦州湾的战略决策,把辽西振兴的突破口放在港口的发展上,并提出了建设“锦州大港”的具体构想。锦州港的港口建设要与港口整体规划紧密结合,与环渤海经济圈发展、锦州湾开发紧密结合,与临港工业、开发区规划紧密结合,实现港口码头结构升级,推进装卸机械化、自动化程度,加速发展以石化、粮食、集装箱为重点的现代物流。2010年港口吞吐量将突破6000万吨。

金融中心广场年内落成

金融街(000402)拥有的国际顶级的北京丽兹卡尔顿酒店与威斯汀酒店将于今年秋季开业。而这两家酒店所处的金融中心广场则将于年内落成。

金融街总经理刘世春昨天对记者表示,基于国际金融商务区的规律特点,中心广场的核心是一个3万平方米的中央公园,上述两家五星酒店围其而建,同时还配套高档购物中心四季商城,一条特色餐饮酒吧街金街,一个专为金融街打造的高档服务式公寓及健身俱乐部,金融家公寓,百万平米的5A级写字楼及国际会议中心。中心广场的目标是成为国际化、生态化、人性化和充满活力的首都城市功能区和环境最密集、资讯最发达、配套最完善、资金最优质的国际化金融中心区。中心广场建成后,金融街区域将成为中国的财富新地标。(王泓)

ST屯河 轻舟已过万重山

世纪证券 秦雪青

债务重组脱胎换骨

由于中粮入主而备受关注的ST屯河,18日披露了重组后的第一份年报。年报显示,2005年,公司实现主营业务收入136399.29万元,较上年增长24.26%,实现主营业务利润30286.71万元,较上年增长1.02%,净利润-72123.33万元。鉴于公司2004年、2005年连续两个会计年度审计结果显示净利润为负值,公司股票交易将被实行退市风险警示处理。虽然05年公司仍处于巨额亏损中,但分析其年报可以看出,巨额亏损主要还是来源于对历史遗留问题的清理。

受德隆事件的影响,ST屯河一度陷入经营困境。2005年下半年,中粮集团重组公司后,给屯河提供了5亿元的委托贷款,2005年12月13日《债务重组协议》生效后,按照债务重组方案,债权银行削减了公司贷款本金9.06亿元,终于使屯河起死回生,维持了正常的经营。同时,按照《债务重组协议》,将于今年上半年内全部完成的纳入重组范围内的11亿元左右债务的偿还工作也在按进度进行。04、05两年,公司累计计提坏账准备6.94亿元。

■年报聚焦之四川长虹

结构调整初步完成

本报记者 李少林

G长虹(600839)昨日公布的2005年年报显示,营业收入和净利润都出现大幅度增长。可以说,历经上年巨亏之后,长虹的产品生产、销售调整已经初步到位,而稳定的盈利能力也将为长虹未来的产业转型奠定了良好的基础。

初步完成既定目标

根据公司2005年年报,报告期内,公司实现主营业务收入150.61亿元,比去年同期增长30.53%;主营业务利润为24.09亿元,比去年同期增长47.47%;净利润2.85亿元,比去年同期增长107.74%,每股收益为0.132元。

同2004年相比,公司2005年业绩实现了大幅增长,但考虑到2004年是由于计提美国APEX公司的欠款导致高额亏损,因此,两者之间可比性并不大。

不过,公司2005年完成150亿元销售收入,比2004年增长30.53%,基本完成了公司领导层2005年初定下的目标。此前,公司领导层曾表示,2005年公司的营业收入有望达到160亿元。

IT产品贡献巨大

报告期内,长虹彩电销售99.329亿元,同比增长15.62%;空调销售19.013亿元,同比增长26.63%;IT产品销售20.264亿元,同比增长580.09%;其他产品销售12.004亿元,同比增长4.55%。

上述数据显示,除了彩电、空调销售稳步增长外,IT产品销售增长是公司2005年公司主营业务大幅增长的主要动力所在。该部分收入主要由长虹朝华信息产品有限责任公司贡献,这家公司

多元化成果将显现

东方证券研究所 张小曛

应该说,经过2005年的产业转型和机制改革,四川长虹重新迈入快速、健康的发展轨道,已经初步搭建起一个跨越宽带网、电信网、互联网的3C产业布局。公司围绕优化产业结构、加强运营资金控制和技术创新、加大市场拓展力度等方面提升了长虹品牌形象,公司的综合市场竞争力获得了全方位提升。

06年,公司彩电业务中,平板电视领域将伴随行业的高速增长而大有可

盈利能力趋于乐观

江苏天鼎 秦洪

四川长虹2005年净利润的增长速度远远超过主营业务收入的水平,折射出公司的盈利能力趋于乐观。

加强成本管理提升盈利能力

报表显示,四川长虹2005年业绩大幅增长的动力主要有两个,一是管理出效益,一方面强化了成本控制,使得公司的主导产品毛利率相继提升,彩电业的主营业务收入为99.32亿元,同比增长15.62%,主营

经过大手笔的债务重组和04、05连续两年的大幅度计提坏账准备,公司已经甩开包袱,轻装前进。

截至05年末,公司3年以上应收款仅有800万元左右;公司货币资金2.15亿元,现金流明显好转。由此,德隆给ST屯河带来的噩梦已经结束,未来的发展将取决于公司业务开拓。

番茄甜菜值得期待

番茄制品和甜菜糖是新疆屯河的两大大主营业务。

世界番茄消费量呈长期缓慢增长趋势,中国番茄产业目前已经成为世界番茄产业的一支不容忽视的力量。中国依靠低成本的优势,迅速占据世界市场,成为世界出口量最大的国家。番茄产业属于资源型产业,由于更多地依靠自然条件,区位优势是竞争力的根本体现。我国新疆和内蒙古地区一直是番茄种植的优势区域,屯河番茄产业带分布于最具种植优势的天山北坡沿线和焉耆盆地的18个县、市,近年来,还先后在甘肃张掖、内蒙古河套地区投资建设番茄加工企业,即便是受到德隆事件的影响,公司番茄制品业务仍旧保持着持续的发展。

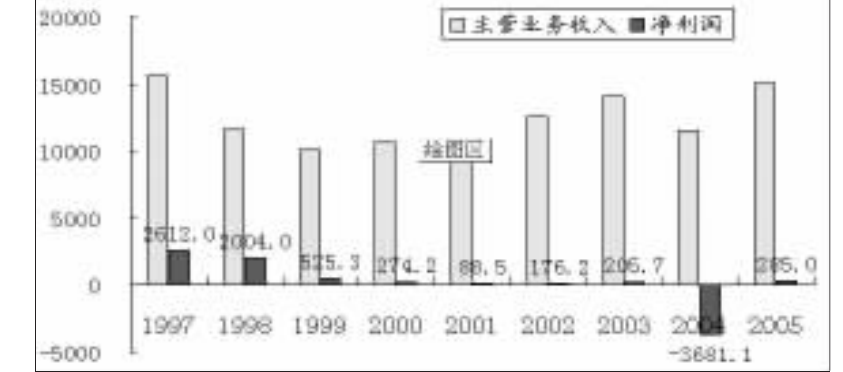
中粮入主屯河后,更加重视和强化

资源性产业的发展,对公司产业结构进行了一定的调整,压缩了公司的水泥和果汁业务,强化番茄制品和甜菜糖两大主业的发展。目前,公司形成了日处理鲜番茄3.69万吨,年加工番茄200万吨的生产能力。日前,公司公告称,拟出资800万元增资内蒙古沃德瑞番茄制品有限公司,并拟投资建设日处理番茄1500吨生产线、日处理番茄1000吨生产线各一条,项目总投资约为9200万元,进一步强化番茄制品的生产能力。

国际、国内市场食糖价格在2005年底大幅上扬,从供需转变的根本因素分析,国际食糖价格将长期维持高位。虽然国内食糖价格在一定程度上受到政府调控的影响,国债期货的拍卖在短期内会影响国内食糖价格,但不可能长期与国际走势相背离,因此,预计今后国内食糖价格仍将会在5000元/吨左右的高位徘徊。新疆屯河是新疆地区较大的制糖企业,拥有年产甜菜糖14-15万吨的生产能力,行业面临着较好的发展机遇。2005年公司为缓解资金紧张局面,采取了低价抛售白砂糖的办法回笼资金,预计06年该主业将为公司产生更大的贡献。

预计2006年公司主营业务收入将达到17亿元,每股收益0.18元。

四川长虹近年业绩状况 (单位:百万元)



成立于2004年9月,是长虹出资与上海朝华科技有限责任公司组建的,主营互联网接入设备及IT软硬件应用产品。

公司国内市场销售收入达到128.07亿元,同比增长47.76%;国外市场销售收入达到22.53亿元,同比下降21.5%。海外市场尽管出现负增长,但其下降幅度好于业界此前对长虹海外销售的预期,这主要是公司在失去美国市场之后,大力开拓欧洲、澳洲、东南亚市场起到了效果。

不过,尽管公司2005年度实现了2.85亿元净利润,但公司的盈利能力仍然有待提高。比如说,与彩电、空调产品的18%左右的利润率相比,IT产品的利润率只有6.07%,而长虹朝华贡献的净利润则仅仅只有1082.96万元。在行业竞争日益激烈的环境下,四川长虹还需要努力选择新的利润增长点。

改变将逐渐显现

日前,长虹在北京举行了新品牌形象发布会,将新品牌形象定位为“快乐创造C生活”,C是指3C融合。

基于长虹这种改变,四川长虹董事长赵勇对长虹的现状和未来都作出了表述,那就是“一个调整的结束,一个调整的开始”。所谓一个调整的结束是指,长虹的销售和净利润都出现了大幅度增长,长虹扭亏为盈,而且未来三年,长虹的销售和盈利都会出现增长;而一个调整的开始则指,长虹如何转变现有的增长模式,由低附加值向高附加值产业转变。

正是按照这种企业理念,长虹从三个方面进行了战略调整。在产业价值链方面,从整机制造切入到上游的关键元器件;在产业形态方面,由彩电切入到IT、通讯领域,加速发展信息家电;在商业模式方面,则从整机销售向服务提供、内容提供转变。赵勇指出,未来公司的资源主要集中在三个基础领域:集成电路设计、嵌入式软件和工艺设计,这将是长虹向高附加值产业转变的基础保证。

可以预见,长虹的转变不会是在短期内完成,而是需要一个长期的过程。而可以及格年报,则是长虹继续坚定完成自己产业规划的基础。

向长虹提供了三部分资产抵押,作为其部分欠款1.5亿美元的担保。该三部分资产为:一是不动产抵押担保;二是APEX公司及其总裁季龙粉持有的香港创业板上市公司“中华数据广播控股有限公司”(8016) 股权担保,抵押股份为223亿股,该股票停牌前价格为1.44元;三是APEX商标担保,上述三部分资产的抵押登记手续已经办理完毕。目前,长虹正努力与APEX公司通过和谈的方式就双方的商业纠纷进行和解,双方同意暂时停止在美国的诉讼与反诉,并就下一步商业纠纷的解决进行磋商,并协商利用APEX的应收账款、存货、现金折抵债权。值得注意的是公司认为上述1.5亿美元的款项为估计可以收回,未计提坏账准备。而对于剩余债务,则未有进一步消息。

现金流充沛显示财务状况改善

公司未来可持续成长的基础还体现在现金流量的充沛上。报表显示,经营性现金流量净额达到14.21亿元,每股经营性现金流净额为0.66元,而上年同期也不过只有7.60元,大幅增长86.97%,现金流量的大幅提升彰显出公司财务状况的改善。

财务状况改善另一个信号就是公司加大了对国内市场的开拓。报表显示,国内市场的销售达到128.07亿元,同比增长47.76%,而国外销售为22.53亿元,同比减少21.50%,如此一增一减,反映出公司产品销售战略的转向,而这在一定程度上利于改善公司的现金流状况。

■新闻直击

一季度是电信业的淡季,G中兴一季度业绩预警在情理之中。值得警觉的是国内外电信业大环境的变化对公司全年业绩的影响

G中兴 短期进入“休整期”

主持人 储兴华

嘉宾 中国银河证券 王国平

一季度是业绩淡季

主持人:昨日,G中兴发布一季度业绩预警的公告。连续保持高速增长的中兴是否会盛极而衰?

王国平:传统上,一季度是包括电信运营商在内的通信设备需求企业上年度投资总结与下年度需求计划制定的阶段,而在国内还有一个春节的因素,因此一季度基本上都是通信设备类公司业绩的淡季,我认为G中兴一季度业绩的下滑,既在意料之外又在情理之中。从G中兴往年的业绩看,一季度业绩占全年业绩的比例也是比较大的,04年和05年占比分别只有13.1%和19.3%,虽然近年来随着公司业务的多元化,按照季度分析其业绩的平滑性已经大大增强,但不可否认,一季度仍旧是公司业绩的淡季。从这一点看,一季度业绩的下滑并不代表公司全年业绩也会下滑。

从电信业投资环境看,一季度也是运营商投资的淡季。在我国,电信业固定资产投资中04年和05年一季度投资额分别仅占到当年的13.3%和14.0%,虽然电信投资和收入确认具有一定的时滞,但是不可否认这对公司一季度业绩的影响也是非常大的。

由于公司国际业务的季节性相对于国内业务来说要小得多,虽然公司一季度属于传统上的业绩淡季,但是本次预警还是应该引起关注。关注的不是一季度的业绩预警,而应该是目前国内外电信业的大环境和公司全年的业绩走势。

3G推迟影响全年业绩

主持人:真正影响公司今年业绩的决定因素还是3G牌照发放进程吧?

王国平:目前看来,2006年我国电信运营商在3G方面的投资将可能大大低于原先的预期。这种投资预测的下降主要原因是原先预测的2006年上半年发放3G牌照的可能性看来已经非常小,很可能会拖到下半年,不排除拖到年底的可能性。这样,电信运营商的投资将主要集中在NGN以及原有网络的维护方面,其总体投资额度将可能大幅度降低。2005年,我国电信业固定

东方证券研究所 任美江

抵御周期波动的最好选择

随着3月份宏观经济金融数据的逐渐公布,当前市场对宏观调控的担心逐渐增多。由于当前宏观经济存在的主要问题仍然是固定资产投资增速过快,消费在GDP中的比重仍然明显偏低,因此即使后期有紧缩的调控措施出台,消费品行业仍将是抵御周期波动的最好选择之一。而酒饮料行业作为重要的消费品行业之一,风景这边独好。在贵州茅台两个涨停的带领下,昨日酒类公司股价大幅走高,就是这种心理在盘面上的反映。

从酒饮料行业今年1-2月份的数据来看,销售收入增速继续保持了2002年以来的增长态势,其中白酒和啤酒行业的增速大幅提高,达到了近5年的最高值,葡萄酒行业的增速与2005年基本持平,仍然保持在近5年的高点,形势继续向好。

从酒饮料行业的盈利能力来看,由于品种间淡旺季的区别,体现出较大的差异。啤酒行业1季度是销售的淡季,所以销售利润率明显低于2005年全年的水平,但从同比的角度来看,销售利润率的提升幅度还是比较可观。1-2月份是白酒和葡萄酒传统的旺季,销售利润率也明显高于2005年全年水平。从绝对变动幅度来看,白酒行业的销售利润率同比提高了0.39个百分点,继续保持着2003年以来的增长态势;而葡萄酒行业随着进口葡萄酒数量的激增,市场竞争趋于激烈,销售利润率同比下降了2.44个百分点。

依次看好葡萄酒、白酒和啤酒

从行业发展的前景判断,我们看好的次序是葡萄酒、白酒和啤酒。之所以最看好葡萄酒,原因很简单:一是葡萄酒行业市场容量目前最小,仅为白酒和葡萄酒的1/7左右,较小的基数在某种程度上意味着未来较快的增长速度;第二,对人体健康的影响来看,葡萄酒明显好于白酒和啤酒,这预示了其较好的前景。

我们对白酒行业持中性的看法,

资产投资额度为2033.4亿元,同比下降了4.8%。我预计,2006年我国电信业固定资产投资可能增长5%左右,额度会超过2100亿元,基本上恢复到2004年的水平,但是距离2003年2215.2亿元的投资高峰时段,还是有不小的差距。

对于3G的预期,其焦点应该是目前正在进行的TD-SCDMA规模网络测试的情况。TD网络规模测试安排经历了3轮外场测试的历练之后,此次大规模测试是TD-SCDMA发牌之前的最后一次考试,也是商用前的最后准备。其结果将影响到中国3G牌照的发放时间和发放方案。另外,即便是为了保证08年奥运会的应用,从目前3G技术的发展水平来看,年底发放牌照也不为晚。

今年不是一个乐观的年份

主持人:海外业务今年进项如何?

王国平:对于2006年公司业务的预期,主要还是要看国内国际通信行业大环境的影响。我认为,06年对于公司来说,并不是一个十分乐观的年份。由于国内电信市场增长可能低于原先的预期,因此公司的业绩增长还要看其海外业务的增长状况。

在国内,中国联通的CDMA、电信和网通的PHS以及有线传输等方面G中兴传统上具有竞争优势的产业,其投资在2006年将会有进一步下降,不过考虑到公司在NGN和IPTV等方面的优势,公司在无线与有线方面的收入不会有太大的变化。我预计,公司未来的增长主要表现在光通信与数据通信方面。另外,公司在手机终端方面也会出现一个恢复性的增长,公司作为一个综合的通信设备制造商对终端销售的优势影响将会越来越明显。再加上公司在高端智能手机以及3G手机方面的优势,这些都将是公司终端业务的发展。

海外业务方面,由于公司已经基本上完成了全球区域平台的搭建,并正在初步进入欧洲等主流电信运营市场,逐步与发达国家主流电信运营商建立业务合作关系,因此我预计2006年公司海外业务仍将保持快速发展,订单额度有望达到25-30亿美元左右,业务收入有望增长20%,超过90亿元人民币。但是,由于海外业务存在这样那样的不确定性,其可预测性远远低于国内市场,因此我们对于公司海外业务的发展仅能谨慎乐观。

酒饮料异军突起

虽然多饮不利健康,但作为最具民族特色的酒饮料,白酒行业的神采奕奕,以及低端白酒的规范整顿,白酒行业正在展现出新的生命力。

啤酒行业目前仍然处在行业整合的过程中,未来的增长会比较平稳,但盈利能力的提高还有待继续观察,我们目前对其持有相对谨慎的看法。

股价基本反映了内在价值

从投资价值的角度来看,由于受制于上市品种和当前股价,前景好的行业可能由于上市公司代表的行业不强,或者股价已经充分反映了其内在价值,投资价值反而不一定大。葡萄酒行业就是如此,张裕是一家优质的上市公司,但股价对其内在价值已经做了较充分的反映;市场上其它两家葡萄酒行业又不具备行业代表性,可投资性不是很强。

啤酒行业的上市公司代表性很强,但股价基本反映了股票内在价值。近年来由于传闻的外资收购,燕京啤酒的股价出现了较大的涨幅,但这种投资机会是一次性的,市场会在短期内提前充分反映利好可能带来的影响。

对于白酒行业,近年来呈现出一个明显的变化,即高端化,这使得白酒企业的盈利能力得到了明显的增强。1季度是白酒行业传统的旺季,而且今年1季度整个行业的增速和盈利能力都处在近3年的高点,再加上从4月份开始从价消费税率下调了5个百分点,对白酒企业的盈利能力有较大的正面影响,因此1季度所有的白酒行业股票涨幅都非常惊人,业内有“白酒风暴”之说。

就我们重点关注的4家白酒上市公司来说,目前我们重点推荐五粮液,我们认为2006年将是公司重铸辉煌的新起点,公司未来3年每股收益加权增长率将在30%以上。五粮液的运营能力在业内最强,2006年将有诸多重大的创新经营措施出台,股改后公司的治理结构将发生较大的变化,为市场诟病多年的关联交易有望得到解决,公司将以崭新的面貌出现在证券市场。我们认为其合理价值在11元左右,目前的价格仍然有较大的上升空间。