

中国彩电终于用上了中国“芯” 海信电器“信芯”彩电正式面市

□记者 辰雨 青岛报道

中国彩电终于用上了中国“芯”。7月2日,海信集团用自行研发的数字电视处理芯片——信芯生产的信芯彩电在海信电器(600060)青岛、辽宁、贵阳、淄博和临沂五大彩电生产基地同时正式下线,并开始推向市场。这标志着年产7300万台的中国彩电全部依赖外国芯片的历史就此结束。

芯片是彩电的“心脏”——它决定着彩电的功能、性能。没有自己的芯片,就失去了决定产品的权力,这也是造成中国彩电业缺乏差异化的根本原因。2001年1月开始,海信在上海悄然封闭了一支平均年龄28岁的开发团队,经过1600个日夜,终于在2004年9月28日,在一张A4纸大小的电路板上成功嵌入了十几万行的设计代码,采用国际先进的0.18微米制程,集成了

近200万个逻辑门,700多万个晶体管,从而开发完成了可广泛使用于包括CRT电视、液晶电视、等离子电视等各种视频播放媒体终端的“信芯”,去年11月27日一次流片成功。又经过半年的整机开发,于2005年3月7日完成工程批样片整机应用验证工作,5月,海信已将2000台整机定向试销售,市场验证“信芯”高清彩电技术与质量完全过关。6月26日,海信集团在北京

发布了我国音视频领域第一块拥有自主知识产权的、产业化的数字电视处理芯片——信芯。

海信电器董事长于淑珉介绍,信芯彩电的正式面市,使海信自己掌握了自己的命运,必将大大提高海信电视推陈出新的速度,提高公司盈利能力。下一步将以海信电器为投资主体,实现“信芯”的全面产业化,“信芯”每片大约比国外的同类产品便宜5个美金左右,因此

将大大提高公司的盈利水平。

于淑珉表示,信息产业部对该芯片给予充分的肯定并表示将帮助海信在国内推广此芯片,因此“信芯”产业化后,海信将向国内外同行推广这个产品与系统技术,尝试由生产制造商向技术专利商过度,目标是成为中国最大的芯片供应商。据估计,芯片产业化10万片的规模就可实现盈利,公司计划今年达到100万片。

新闻直击

6月30日,文山电力修正业绩预增公告,公司预计2005年上半年业绩同比大幅上升300%以上

文山电力异军突起

□主持人 言者

嘉 宾 方正证券研究所 袁海

募资项目见效 装机容量增长

主持人:文山电力(600995)6月30日修正了一季度季报50%同比增长的业绩预告,公司预计2005年上半年业绩同向大幅上升300%以上。根据这个预测,考虑到股本扩张因素,公司半年度每股收益将在0.13元以上。

袁海:造成文山电力业绩大幅上涨的因素很多,募资项目见效是其中之一。公司上市前有11座电站,总装机容量为4.051万千瓦。2004年公司加紧进行电源点建设,公司募项目提前产生效益,原计划2004年下半年和2006年分别投产的两个募项目——落水洞水电站和南汀河电站(共5.4万千瓦)2004年全部投产,提前并网发电,公司装机容量在短短半年时间内就翻了一番多。两个新投产电站在今年上半年全部释放效益,公司自发电能力得到显著增强,大大提高了主营业务盈利能力。

自发电量增加带来的毛利率的提升也是公司净利润的增幅要远远高于装机容量、发电量、发电收入等指标增幅的原因之一。文山电力是以小水电为其主要电源的地方电网经营企业。公司属于“厂网合一”的地方水电公司,既有电源发电业务,也有电网运营业务。发配电一体的地方电力企业,公司向云南省网购电,去年6月到年底电量约在2.2亿千瓦时,电价提升到0.34元/千瓦时,今年发电量的增加就意味着这一采购的电量将会大大减少。目前,公司自有小水电毛利率在65%左右,随着自有水电比重的增加,综合毛利率已经处于2003年的26%提高到30%左右,今年上半年这一数据还将进一步上升。

电价提升,水情良好也是积极因素

主持人:与火电类公司受困于煤炭价格上涨相比,水电类公司更多取决于来水量的多少。

袁海:今年上半年来水情况良好,特别是二季度西南地区降水充沛,河流来水比往年偏丰,公司的水电站都属于径流式电站,气候对来水影响比较大。因此上半年发电量增加的幅度超过公司在一季度末的预计。

文山地区强有力的用电需求也支持了公司增长的发电量的消逝。根据相关资料,文山州未来经济发展速度将保持在11%的水平,按照弹性系数1.3来判断,用电需求量的增长在13%以上。从历史及未来增长情况看,粗略估算,2004—2006年文山州仍然将处于缺水状态。作为地方电网,地域经济发展速度和公司在电力市场中的市场份额是决定公司未来发展速度的重要指标。而从文山州装机容量扩张速度看,外购购电的比例应该是下降的趋势。今明年两公司将步入黄金发展期。一方面用电需求量的增加不会增加外购电成本,另一方面新增的发电量得以消纳。

公司电价提升对业绩增长的效应也在上半年显现。去年10月26日,公司(含文山、砚山、丘北、富宁四县)直供的非居民照明用电、商业用电、非工业和普通工业用电、大工业用电(含电炉铁合金用电)、趸售县公司用电销售价格适当调整,提价水平为电度电价平均每千瓦时提高1.24分,大工业及非工业、普通工业用电基本电价每千伏安每月提高2元。此次调整销售电价有利于公司增加销售收入,估计今年上半年该项调整为公司增加销售收入(含税)约在800万元左右。

外送电扩大发展空间

主持人:公司6月28日公告,由云南电网公司投资,公司实施的的对越南送电线路工程(猫猫跳电站至天保口岸)全线完工,正式对越送电。

袁海:我们知道云南电网2004年秋冬向越南送电4943万千瓦时,首开中国大规模向周边国家售电先河。这次由南方电网公司与越南方面达成协议,从云南文山过境外向越南河江省送电的110千伏通道,是“云电外送”的第二条通道。

这表明公司除了“西电东送”,又开始向越南跨国送电,正式参与大湄公河次区域电力合作,为公司摆脱区域限制,扩大发展空间提供了良机。我们认为对公司的利好在两个方面:一是直接收益。公司向越南送电时,该部分所获收益由云南电网公司对越南统一结算后按每千瓦时0.25元支付给公司;当云南电网公司通过电网向越南送电时,公司按每千瓦时0.015元收取过网费。在目前文山电网负荷偏紧的情况下,直接外送电量还不占多数,公司更多收取的是过网费。

二是将来自越南送电为文山电力提供了一个良好的市场开拓契机,特别是有利于降低2007年以后可能出现的当地电力富余对公司经营的潜在影响。我们看到了“十五”期间,文山州电网在短短的一个五年内,建设的电站装机容量超过了文山州建国50年来总装机容量1.5倍,即新增装机36.5万千瓦。而“十一五”期间,文山州内还有马鹿塘二期、威龙等近50多万千瓦的电站在建。在短短的几年间,文山州内电力建设实现了跨越式的发展,如果考虑当地经济增长速度放慢的因素,将有可能导致在一段时期内文山电网的电力过剩。电力过剩对发电企业不利而对电网企业增加了议价能力,降低了发电成本。我们估计2007年以后文山的电力建设发展很可能由公司加强电网扩张,实现对周边小电网的收购,电源点的投资建设可能会暂时搁置。

感知半年报·钢铁

从行业暴利到正常回归

□海通证券研究所 雍志强

产能快速释放,需求增速放缓,国内钢材价格下跌

2001年以来,我国钢产量已经连续4年保持高速增长。2004年,我国占世界粗钢产量的比重已经达到了26.5%。2005年前5个月,国内钢铁产量继续保持快速增长。中国的粗钢产量与去年同期的2162万吨相比,同比大增37.5%达到2973万吨。1-5月份的累计产量则同比增长27.4%达到1.3615亿吨,而去年同期为1.069亿吨。

国内钢铁产量高速增长的主要原因在于需求的旺盛。2005年1-5月份我国钢材生产(含重材)增长25.43%,进口钢材1070万吨,出口钢材937万吨,国内市场钢材表观消费量增长14.4%左右,钢材消费的增长速度明显低于需求增长速度,某些品种出现阶段性供略大于求的情况。

从2002年3月份以来,国内外钢材价格保持了连续3年多的上升势头。截至到2004年12月底,国内钢材价综合指数达到了125.21点,比2003年底上升了19.35点。2005年一季度国内钢材迅速上涨,到3月底,4月初,国内钢材价综合指数达到了138.9点,创历史新高。但4月份以来钢材价节节走低,截至到6月24日,国内钢材价指数已经下跌到了123.85点,比2004年底低1.36点。

国内钢材价格下跌的主要原因在于宏观调控力度加大,从3月份开始钢铁行业受国家宏观政策的严厉打压,包括3月份开始取消钢坯出口退税,4月份公布今年7月将出台《钢铁产业发展政策》,以及从5月1日开始降低钢材出口退税率2个百分点等,特别是对下游房地产行业宏观调控措施,对投资者信心打击较大。另外,近期国际市场也发生了一些变化,包括美元相对前期升值10%,抑制了国际原材料价格上涨的货币性因素;国际钢材价格也处于下跌过程。到2005年6月24日,国际钢材市场CRU指数下跌到了135.6点,大大低于2004年10月初161.3点的历史峰值。

□记者 李宇 深圳报道

*ST科健(000035)日前开始实施退市风险警示。就市场关心的公司经营及重组事宜,该公司有关负责人接受记者采访表示,估计公司债务重组将于7月底完成,随后将启动资产重组工作。公司经营布局也将作出重大调整。

据介绍,最近几个月,*ST科健债务重组比较顺利,月底能够完成债务重组,年报也预计在7月份公布。该人士透露,债务重组做完以后,资产重组将接着启动,新买家为福建阳光集团。

从连续3年多的暴利逐步回归到正常利润

钢铁行业已经连续3年实现了业绩大幅度增长的局面。2002年列入统计范围的89家重点大中型钢铁企业实现利润240.12亿元,比2001年增长42.84%;2003年实现利润487.92亿元,同比增长108.73%。2004年我国钢铁行业效益创历史最高水平,全年重点大中型冶金企业实现利税1376.2亿元,增长44.7%;实现利润811.8亿元,增长68.3%。据国家统计局今日数据显示,2005年1-5月份,全国规模以上工业企业(全部国有企业和年产品销售收入500万元以上的非国有企业,下同)实现利润4968亿元,比去年同期增长15.8%。1-5月份钢铁行业实现利润增长29.8%。新增利润前五大企业分别是石油开采、钢铁、煤炭、化工、有色金属矿,其中钢铁行业超过煤炭、化工行业成为新增利润行业第二位。5月份虽然钢价大幅下跌,行业利润仍然可观。

展望未来,我们认为国内市场钢材需求增长的态势有所减弱,但需求依然旺盛,1-5月城镇固定资产投资同比增长26.4%,房地产开发投资增长24.3%,机车增长37.9%,汽车增长4%,民用钢质船舶增长48.8%,发电设备增长39.7%。加上原燃材料价格的上涨,钢铁生产成本增加,国内钢材市场价格的回落应向合理价位回归,按照市场供求关系,成本水平

9家重点钢铁公司半年报业绩预测

代码	股票简称	2004年EPS	2004年上半年EPS	2005年上半年EPS预测	2005中期净利润预测(万元)	净利润同比增幅(%)
000629	新钢钒	0.63	0.30	0.36	47046.43	19.73
000898	鞍钢新轧	0.60	0.24	0.35	103704.50	49.00
000932	华菱管线	0.57	0.28	0.30	52961.55	7.10
000959	首钢股份	0.47	0.21	0.20	46200.46	-6.91
600001	邯钢钢铁	0.62	0.31	0.33	49167.69	6.06
600005	武钢股份	0.41	0.18	0.38	297844.00	322.55
600019	宝钢股份	0.75	0.38	0.39	682968.00	42.48
600282	南钢股份	1.04	0.62	0.29	27142.00	-13.25
600808	马钢股份	0.55	0.36	0.27	174293.10	-24.22
	平均	0.63	0.32	0.32	164592.19	39.03

*ST科健 债务重组月底完成

此前有消息称,福建阳光集团已与科健集团基本达成意向性协议,拟出资1亿受让科健集团持有的中科健29.01%的股份。福建阳光集团是一家大型民营企业,目前为上市公司阳光发展(000671)的控股股东,涉足地产、酒店、教育和IT四大行业。业内人士认为,福建阳光人主中科健,很可能是看好三星与中科健的良好关系,希望藉此延伸该公司的IT产业。

针对经营上存在的问题,*ST科健董事会秘书李卫民坦言,目前公司确实困难较大,资金状况不太理想,这也导致该公司对售后服务做出调整。目前公司压缩了售后服务网点,在保证在大中型城市和销售比较好的城市设立维修点的基础上,压缩了其他地区的售后服务,这些地区的维修业务将统一由总公司办理。

李卫民表示,定位的调整主要是从以前的中高端产品路线转向中低端产品路线,新产品将会尽快推出。市场布局则重点拓展海外市场,此前该公司已经进入俄罗斯、印度以及其他亚洲地区市场,出于国内竞争日趋激烈的环境,今后该公司海外市场的开拓力度将会加大。

股权变动不损管理层稳定

公司董秘林奕辉告诉记者,2005年二季度,尽管钨、钼价格仍处于高位,但铜、铝、重油等价格有所回落,相对于2005年一季度材料成本的压力有所缓解。他估计,二季度公司毛利率应该会有所提高。

2004年9月初,佛山照明国有股权转让事宜尘埃落定,根据股权转让协议,佛山市国资委将向欧朗佑昌控股出售公司48,284,134股国有股,占公司总股本约13.47%;向佑昌灯光出售公司37,637,966股国有股,占公司总股本约10.50%;欧朗佑昌控股是欧朗朗和佑昌灯光器材有限公司为本次股份转让所设立的合资公司,其中欧朗朗持股60.14%,佑昌公司持股39.86%。

2005年5月27日公司公告:佛山市政府国资委持有的公司国有股权转让已经国资委批

有效整合,将空调销售网点数量拓展到5000个以上,全面完成专业营销体系转型,并通过买空调送保险、空调节等全国大型推广活动撬动市场,使得销售量实现大幅增长。

四川长虹预计,如果今年155万台的销售目标能够实现,空调产业将带来近30个亿的销售收入。

据悉,四川长虹近期将从银行引入15亿资金用于重点发展空调产业,这将进一步提高空调在四川长虹公司中的战略地位。长虹空调公司总经理李进表示,2005年结束后,长虹空调的行业排名有望上升到第6或第7位,长虹空调进入行业第一集团的时间有望提前。

宏图高科助力江苏信息化建设

□记者 杨丽 南京报道

江苏省首届农民上网技能大赛日前在宁启动。宏图高科(600122)全程承办本次比赛并捐赠价值50万元的电脑设备。宏图高科总裁张伟表示,公司将专门研制面对农村客户群体、质优价廉的电脑终端产品。

作为江苏省首家信息产业上市公司,宏图高科多年来一直积极支持江苏省科技信息化工程建设。2005年5月,宏图高科旗下宏图三胞主动与Intel公司合作,取得独家实施

GAPP项目在江苏应有的专有权,成为首家推动江苏“电脑惠民”计划的积极倡导者。双方共同推动江苏中小企业、教育领域、家庭用户的电脑应用和普及。

根据GAPP计划,Intel将对宏图三胞进行产品、技术、市场方面的支持,宏图三胞则通过应用Intel最新的产品和技术,在为企业提供免费量身定制的信息化方案的同时,降低企业产品制造成本,提高竞争力。随着合作的展开,双方即将启动全省范围内的巡展,推广最新的针对中小企业的解决方案。

中证·亚商50强巡礼

佛山照明“中国灯王”愈发明亮

□记者 唐雪来 广州报道

佛山照明(000541)2004年经营业绩继续保持稳健增长的好势头。全年实现主营业务收入12.2亿元,比上年增长19.48%;利润总额达到2.90亿元,比上年增长7.55%;净利润2.31亿元,同比增长2.28%。今年二季度,公司产品原材料铜、铝、重油等价格有所回落,公司毛利率应该会有所提高。加上欧司朗将部分外购光源产品的订单转给佛山照明,每年将增加公司1亿至3亿元人民币的销售额。公司前景继续看好。

行业发展有机遇

我国现有照明产品生产企业5000多家,全行业年销售额约90亿美元,生产的光光源产品数量居世界首位,照明产品出口到全世界150多个国家和地区。但在这庞大的数字背后,国内品牌无论是在知名度还是在产品质量和创新方面,都与国际品牌存在很大差距。长期以来,我国照

明企业在与国外品牌争夺市场时依靠的是价格优势,中国照明产品的价格已接近成本底线。

目前佛山照明主要光源产品价格低于国际名牌如飞利浦、欧司朗同类产品约25%-50%;但高于国内其它品牌同类产品价格约20%-50%。这与公司高管层的判断一致,公司面临“上压下挤”的市场环境。

随着消费者消费水平不断提高,消费心理日趋成熟,城镇建设和居民室内装饰热度不减,灯饰消费将日趋品牌化。家居照明将和其他家电商有新的产品一样,由产品竞争转入品牌竞争,应该说这样的行业背景为佛山照明提供了良好的发展空间。

公司的电光源产品销售方式主要是:自有品牌主要采用国内代理制;同时接受国内外OEM订单。其国际市场主要以OEM代工为主,出口产品价格基本统一。为大股东欧司郎的OEM的价格分成两类:如果欧司朗在中国国内销售,佛山照明给其价格比其他OEM客户价

格高出3%到5%;欧司朗外销部分,佛山照明为其OEM价格等同于佛山照明自身外销价格。

近期的股东大会上,公司董事长兼总经理钟信才也表示将大力进行品牌建设的想法。

二季度毛利率有望提高

值得注意的是公司2004年毛利率同比上半年有所下降。公司有关人士解释原因有三:一是原材料采购价格的影响。2004年度公司采购的主要原材料成本比上年同期增加3137万元。二是国家出口退税政策的变化。从2004年起,出口退税由原来17%下降为13%。三是出口退税收入的影响。

2004年以来,电光源行业面临前所未有的成本压力,主要原材料如:钨、钼、铜、铝、萤光粉、石英沙、重油、电等价格全面上涨,其中钨、钼、铜等材料价格涨幅巨大。许多中小电光源企业处于微利或亏损的境地,部分企业已经或正准备转行,2005年电光源行业的集中度将有

较大的提高。

公司董秘林奕辉告诉记者,2005年二季度,尽管钨、钼价格仍处于高位,但铜、铝、重油等价格有所回落,相对于2005年一季度材料成本的压力有所缓解。他估计,二季度公司毛利率应该会有所提高。

2004年9月初,佛山照明国有股权转让事宜尘埃落定,根据股权转让协议,佛山市国资委将向欧朗佑昌控股出售公司48,284,134股国有股,占公司总股本约13.47%;向佑昌灯光出售公司37,637,966股国有股,占公司总股本约10.50%;欧司朗佑昌控股是欧司朗和佑昌灯光器材有限公司为本次股份转让所设立的合资公司,其中欧司朗持股60.14%,佑昌公司持股39.86%。

2005年5月27日公司公告:佛山市政府国资委持有的公司国有股权转让已经国资委批