

建峰化工高票通过“二化”收购议案

□本报记者 张德斌 涪陵报道

建峰化工(000950)日前召开的临时股东大会高票通过了关于收购中国核工业建峰化工总厂年产45万吨合成氨/80万吨尿素工程项目(以下简称“二化”项目)的议案。在会议现场,公司有关负责人向记者介绍了“二化”项目目前的建设进展情况,并对公司未来三年的经营前景作出了乐观的展望。

“根据效益评价,‘二化’项目投资税前内部收益率为15.28%,税后

内部收益率为16.29%,均高于基准收益率9%,因此这个项目具有较强的赢利能力;从投资回收期、贷款偿还情况来看,项目抗风险能力也比较强。”公司董事长曾中全介绍说。

“二化”项目目前已完成立项、环境影响评价等前期报建审批工作,于2005年12月开工建设;截至2007年11月30日,装置场地平整已完成,天然气末站等子项已建成交付运行,尿素码头水下部分已完成,陆上部分正在施工,装置地下管网已进入安装阶段;装置长周期设备

已完成订货;项目初步设计已全部完成并通过评审,详细设计正在按计划进行。整个工程计划于2009年四季度建成投产。

公司公布的资料显示,“二化”项目建成投产以后,每年将实现销售收入13.89亿元、利润总额3.28亿元、净利润2.46亿元。公司副总经理兼董事会秘书罗润生向记者表示,“这是一个比较保守的数字,‘二化’项目达产后,年产量将达到87万吨以上,年销售收入和净利润都将比这个估算结果更可观。”

专程从北京赶来参加股东大会的个人投资者马先生就公司未来业绩持续增长向曾中全董事长提出了自己的疑问,“去年10月通过定向增发将建峰化肥公司的股权全部收购过来以后,预计今年建峰化肥将对建峰化工的增长业绩做出比较大的贡献;2009年底‘二化’项目投产以后,2010年公司业绩增长也是有保障的。但是中间的2009年业绩增长靠什么来支撑呢?会不会出现‘断档’的情况?”

对这个比较犀利的问题,曾中

全董事长没有回避,他表示,公司今年将抓好现有装置的生产经营,同时已经在着手谋划下一步发展的工作,其中包括介入磷化工领域。

记者注意到,在此前的今年2月4日,公司已经公告了一项合资协议的有关内容——公司拟与双赢集团合资在重庆南川设立一家从事磷铵制造与销售的公司。据了解,公司已经派出人员,就介入磷化工领域的一些具体事项进行考察和调研。对此,曾中全表示,公司在这方面的工

作目前还不方便透露得很具体。



位于广西河池市大化县的岩滩发电公司,利用冬春枯水时机,对4台机组及其附属设备进行检修维护和技术改造,消除安全隐患,备战2008年用电高峰。
新华社图片

中石油西部两大油气工程动工

中石油发布消息称,日前,总库容100万立方米的鄯善原油商业储备库工程以及青海油田台南气田产能建设工程开工建设。

据悉,鄯善的国家级原油商业储备库总规模为800万立方米,计划总投资65亿元,占地面积达2600亩。目前进行的是一期工程,建设规模为100万立方米,投资8.65亿元,占地面积484亩,计划今年底建成。

油源来自西部原油管道,新疆油田、吐哈油田、塔里木油田的原油及哈萨克斯坦进口原油将通过西部原油管道输送至储备库。原油去向一是通过西部原油管道输至兰州,二是在特殊情况下可利用库鄯原油

管道末站铁路设施装车外运。

同日,由西部钻探青海钻井公司40667队承钻的台4-17井顺利开钻,标志着青海油田台南气田产能建设工程拉开帷幕。

今年是青海油田在目前年产天然气34亿立方米的基础上,实现到“十一五”末天然气年产量达到85亿立方米目标的起始年。青海油田今年将在台南气田完成26亿立方米天然气的产能建设任务。

公司称,台南气田天然气产能建设工程的开工,对于缓解下游市场对天然气的需求,进一步改善甘、青、宁三省区的能源结构,拉动周边地区经济发展将产生深远意义。(张楠)

■ 年报点评

露天煤业 煤炭成本上涨14.4%

□本报记者 李阳丹

露天煤业(002128)昨日公布的年报显示,2007年公司实现营业收入26.11亿元,同比增长34.71%;实现净利润4.63亿元,同比增长20.13%;每股收益为0.74元。尽管公司2007年原煤产销均实现较快增长,但成本同时上升使公司的毛利率略有下降。

原煤产销均增长
2007年,煤炭行业经历了高度景气,煤炭需求增长较快。受益于行业回暖,露天煤业原煤产销量均呈现较快增长。
根据年报,公司2007年实际生产原煤2717万吨,同比增长31.9%,完成计划产量2600万吨的104.50%,增产117万吨。实际销售原煤2726万吨,完成计划销量2600万吨的104.85%,同比增长31.8%。
露天煤业是我国五大露天煤矿之一,主导产品为优质褐煤,具有低硫、低磷、高挥发分、高灰熔点特性,符合环保要求,露天开采则具有煤炭开采效率高,安全系数较高,开采成本明显低于井工矿井等优势。
公司董事会表示,当前国家加大煤炭资源开发监管力度,进一步规范煤炭市场秩序,加大对小煤矿和违规开采煤矿的关、停、整合力度,鼓励建设大型煤炭基地,为公司加快亿吨级煤炭基地建设步伐提供了有利条件。
公司所在的内蒙古东部地区和东北区域内的电源点建设在不

成本拖累毛利上涨

尽管在产销量放大的支持下,公司主营业务收入同比增长35.19%,但成本同时增加却影响了毛利率的提高。根据测算,公司2007年主营业务毛利率为34.14%,比2006年同期减少6.89个百分点。

年报披露,2007年公司主营业务成本为167914.31万元,比2006年同期增长50.93%。2007年公司煤炭销售均价为93.5元,比2006年同期上涨2.5%;而煤炭平均成本为61.6元,同比上涨达到14.4%。公司称,主要是因为执行新会计准则,管理费用核算的工资附加费、无形资产摊销调入生产成本,以及原材料涨价增加了营业成本。

尽管如此,公司表示,当前正面临着资源性产品价格持续攀升、煤炭价格有望保持高位,煤炭行业保持较好发展态势的有利发展机遇,将充分利用煤炭专业化管理平台,进一步做强做大煤业。

驰宏锌锗 有望提高资源自给率

□西南证券 兰可

驰宏锌锗(600497)年报显示,报告期内,公司实现营业收入611066.75万元,同比增长35.73%;实现营业利润151822.80万元,同比增长36.17%;净利润130925.82万元,同比增长26.12%;实现每股收益3.36元,基本符合此前市场对其的盈利预测。

报告期内公司共生产铅锌产品26.66万吨,比上年同期增长24.06%,其中锌锭14.1万吨、锌合金3.2万吨、电铅9.3万吨;同期共销售锌锭14.0万吨、锌合金2.8万吨、电铅9.2万吨,基本实现全部销售。公司08年计划生产铅锌27.47万吨,同比仅增长3%,其中铅10万吨,锌17.47万吨,从产量规模看,成长性不足。

2007年国内外锌大量产出,锌价至去年四季度起大幅回落,未来还将有大量新增产能投产,供应强于需求的局面短期内难以改变,但锌价回落到当前水平可使前期被抑制的锌消费得到部分恢复。未来全球精铅供应缺口依然存在,特别是国外大型铅矿受

环保问题的制约,短期内还没有消除的迹象,铅消费的最大领域电动车蓄电池伴随国内汽车产业每年20%以上的增速,也给铅市场以强有力的支撑。

国内铅锌行业集中度是国内有色金属产业中处于比较低的水平,大型化是我国铅锌优势企业发展的方向,并购整合可能会成为2008年铅锌行业最靓丽的风景。公司控股股东所拥有的兰坪、澜沧、永昌、新立等铅锌资产未来如果注入驰宏锌锗,将使公司进一步奠定其有别于其他同业的资源优势,创造非常有利的竞争优势和盈利能力。

利润分配方面,公司拟按总股本390000000股为基数,每10股送红股5股并派发现金红利20元人民币(含税),共计派发现金股利7.8亿元;以资本公积金转增股本,每10股转增5股,转增后资本公积金由1006464420.83元减少为811464420.83元。

考虑到公司转增股本,我们预测公司2008—2009年EPS为2.22元和2.40元,公司目前已长时间停牌,建议复牌后“增持”。

■ 分析师看行业

3G将推动电信投资快速增长

□宏源证券 胡益华

未来3年投资增长率超10%

从2002年到2007年,国内电信业平均每年的投资额为2147.75亿元,相对于这个平均值,历年电信投资额变动不大(期间最大变动幅度为6.2%),这说明国内电信产业在此期间大致上处于稳步发展阶段。从增长率上看,2007年,我国电信投资总额达2279.9亿元,同比增长4.3%,与2006年相比,增长有所放缓。但是今后几年内,国内电信投资将会快速增长。

电信投资的快速增长将主要来自于国内3G网络建设。2008年,TD网络将逐渐进入规模商用阶段,奥运会之后则可能将在全国各大主要城市铺开建设。如果按照电信运营商“五合三”的重组方案预计,联通将把C网出售给电信,电信也将开始CDMA2000网络的建设,而联通也将可能把G网升级为WCDMA。

虽然电信和联通规划建设3G网络的具体时间还不能确定,但可以肯定的是,今后几年国内3G网络建设将成为电信投资的主要驱动力。在全面升级到3G通信网络的基础上,移动核心网的更新、传输网的新建和扩容以及接入网的建设都将推动今后几年电信投资的增长。预计未来三年电信投资的增长率将在10%以上。

电信投资的快速增长给通信设备商带来了较好的发展机遇。3G网络建设以及移动、联通的GSM网络扩容仍将是国内系统设备商业务的重要增长点,中兴、华为等设备商都将因此而受益,维持对中兴通讯(000063)“增持”的投资评级。

在流通小股东的努力下,西水股份(600291)昨日披露,将在3月15日召开的股东大会将增加两个新的临时提案,其中包括小股东们所提出的关于用资本公积金转增股本的提案和关于对可出售金融资产处置的具体化实施方案的提案。

公告显示,新增提案包括两方面内容:第一,提议以资本公积金向全体股东每十股转增十股,而在2月19日发布的年报中,西水股份方面曾明确提出“为了保持公司可持续发展,建设5#熟料生产线,扩大公司规模、提高公司竞争能力,谋求更大的经营利润,公司2007年度不进行利润分配,未分配利润结转下一年

业务收入不断提高

随着电信产业的不断发展,虽然电信资费在逐渐下降,但电信业务收入却在逐年提高。信产部数据显示,2007年,电信综合价格水平同比下降了13.6%,而该年的电信业务收入同比增长了12.3%。与2002年相比,2007年电信综合价格水平下降了53%,但电信业务收入却增长了76.9%。2003年至2007年,电信业务收入的年增长率大致在12%左右,今后几年,国内电信业务收入有望保持这样的增速。

另外,2002年至2007年,电信投资与收入比从2002年的49.4%持续下降到2007年的31.3%,表明电信业的投资效益在逐年提高。电信业务收入的不断增长以及投资收入比的持续下降,说明了国内电信产业以及电信运营商在此期间获得了较好的发展,维持对中国联通(600050)“增持”的投资评级。

移动电话用户快速增长

在电信投资与业务收入快速增长的同时,移动电话用户数也在快速增长。2007年,移动电话用户达54728.6万户,同比增长18.7%。2007年,移动电话用户每月的同比增长率大致维持在17%—19%之间,每月的净增用户数也都在600万户以上。

相比之下,固定电话用户在2007年8月份开始出现负增长,2007年12月底的固定电话用户数比2007年7月底减少了732.2万户。另外,2007年固定电话用户的每月同比增长率也在逐月下降,从2007年1月的4.49%下降到2007年12月的-0.64%。

在电信重组之后,移动电话用

户的增速将加快,其月增长率将可能突破20%。移动电话用户的增长将主要来自于以下一些方面。一部分是部分的固定电话用户(其中包括小灵通用户)将逐渐转为移动电话用户;二是中西部地区仍然有一定的增长潜力,截至2006年底,中国移动用户渗透率达35.3%,低于全球46%的水平,但是北京、上海、广东等发达地区的渗透率接近90%—100%,相比之下,中西部地区的移动渗透率均在30%以下,这些地区的用户发展速度是最快的;三是农村市场仍有较大的发展潜力,根据中国统计年鉴,2005年底移动电话在农村及城镇的普及率分别为12.3%及46.3%。2006年至今,中移动的新增用户中有近半数来自农村,由于电信资费的下降、低价手机的不断推出以及运营商在农村的服务成本比城市用户少20%至30%,未来几年手机用户的增长仍将主要来自于农村地区。

可以预计的是,随着国内人均收入水平的提高,而手机价格及电信资费的逐渐下降,今后新增电话用户将大部分来自于移动电话。

宽带用户数继续增加

截止到2007年底,全社会互联网使用人数新增约7300万,总数达到2.1亿人。而在电信运营企业的互联网用户中,拨号用户达到1949.0万户,同比减少695.7万户;宽带接入用户达到6646.4万户,同比增加1561.1万户。

互联网拨号用户的减少与宽带接入用户的增加,表明在互联网的接入方式上,用户的需求在进一步地向宽带接入方向转化,用户对于网络接入速度的要求在不断提高。

■ 公告点评

中材国际

水泥线承包合同订单饱满

事件:中材国际(600970)公告称,公司控股子公司中材建设与拉法基集团签订了总价款不低于6亿欧元的中国境外外6条水泥生产线项目的总承包合同框架协议。

点评:这次合同协议是在3月1日与尼日利亚的Dangote公司刚刚签订总金额200亿人民币之后的又一大订单合同,凸显公司当前水泥线承包合同订单饱满程度。2007年水泥生产线承包合同收入金额将持续快速增长,目前的合同保有量为500亿元左右,预计仍将持续有大量合同签订。

人民币升值和国内原材料价格上涨带动了公司成本的上升,由于2008年实现收益的合同大部分为闭口订单,公司的水泥总承包施工合同的毛利率会稍有下滑,但不会影响公司业绩快速增长趋势。2009年大量现有合同开始完工,业绩快速释放。(东方证券 罗果)

万科A

2月销售收入显著上升

事件:万科A(000002)公布2008年2月份销售简报。2008年2月份公司实现销售面积19.6万平方米,销售金额15.7亿元,分别比2007年同期增长51.94%和70.65%。

点评:公司规模扩张带来成交量和成交金额同比明显增长。虽然2月是传统的销售淡季,北京、上海、深圳等各地销售情况同比均呈下降趋势,但是由于规模的扩张,万科该月的销售却显著上升,同比上涨幅度高达51.94%和70.65%,销售均价达到了每平方米8010元。

2月主要以消化尾盘为主,促销活动带来良好的市场销售回报。该月,万科并没有大幅增加新盘供应,主要是加推部分已开盘项目和消化存量住房。从搜房网上收集的数据来看,武汉地区本月加推盘量相对较大,其余区域主要以消化存量盘为主。此外,各地也展开一系列的促销活动,取得良好的市场反响。

随着3月推盘量的增加和销售回暖,预计3月销售情况有望继续高速增长。从搜房网上搜集的3月新推盘情况来看,万科各地公司的推盘情况明显增加,预计至少推出的新盘在10个左右(不包括加推的楼盘),因此,判断万科3月的销售业绩将远远好于去年同期(去年同期销售金额仅为20亿元,基本相当于今年2月的水平)。

从行业层面来看,源于信息不对称,房地产业内对市场的看法普遍要比证券投资界更乐观;而从公司层面上来讲,对于万科这样企业,规模的增长对利润增长的贡献远远大于房价的上涨。我们认为,由于公司近几年的开工面积一直保持50%以上的增速,因此,规模扩张所带来的利润增长在今年将依旧显著。(申银万国 殷姿 江征雁)

东方电气

换股或影响公司股价

事件:东方电气(600875)公告,集团公司完成了对东方锅炉流通股的换股收购;换股完成后,原东方锅炉流通股股东持有的约1.27亿股东方锅炉股权同东电集团约1.29亿股的东方电气股权交换,原东方锅炉流通股变成东方电气股东,交换后的约1.29亿股将于3月10日上市交易,东方锅炉则在上海交易所摘牌。

点评:本次换股仅在东方电气大股东东电集团和东方锅炉原流通股股东之间进行,不会扩大或缩小东方电气的总股本,相应也不会增加或减少公司每股业绩;只是会增加东方电气A股流通盘约1.29亿股,即由原来的约0.99亿股增加到2.28亿股。

这可能会影响公司二级市场价格表现。由于1.29亿股上市后,相当于有1.29亿股限售东方电气股份解禁,大大增加东方电气的A股流通盘,将对东方电气二级市场价格形成压力。

东方电气将择机收购大股东通过本次换股持有的东方锅炉的31.61%的股权。如果东方电气再完成对东方锅炉剩余股权的收购,将全部完成对东电集团发电类资产的收购,公司将成为完整的水电、火电、核电、风电和气电等产品的成套设备研发开发和制造供应商,相比原东方电机单纯的电机生产型企业转变为一家以发电成套设备为主,更具有核心竞争力和国际经营能力的上市公司。(银河证券 沈文春)

中国玻纤

合并巨石集团增厚业绩

事件:中国玻纤(600176)3月6日就换股吸收合并巨石集团有限公司工作进展进行公告。公告称,公司换股吸收合并巨石已经获得了国资委的批复,目前还需要商务部和证监会的批准。

点评:中国玻纤的主要利润来自于巨石,尽早换股吸收合并巨石可以减少关联交易,让玻纤股东更好地享受巨石快速增长带来的业绩飞跃。今年巨石进一步扩产后将中国玻纤第一变为世界玻纤第一。5日,中国玻纤公布2007年报,每股收益达到0.722元,略超过我们此前预计的0.69元的预期。预计公司今年的业绩将大增。未来玻纤行业仍有30%以上的年成长率,公司作为世界玻纤行业的龙头,成长要高于这一水平。公司就吸收合并巨石已经进行了长期努力,也和相关部门进行了详尽沟通,预计近期将获得商务部和证监会批文。(海通证券 刘金)

(本报见习记者 黄丽萍 整理)