

## 航美传媒 新媒体广告进加油站

本报记者 周婷

航美传媒(AMCN.US)与中国石化(600028)共同启动“中国石化加油站户外媒体综合开发”项目。按照计划,在未来5年半,航美传媒的广告媒体网络将陆续覆盖到中国石化全国超过28000座加油站,同时中国石化可借此挖掘非油品的盈利潜力。

截至目前,中国石化在全国共开设加油站“易捷”便利店6000多座,引进开发麦当劳、霍尼韦尔、SK等国际品牌快餐、汽车服务项目30多个,2009年非油品业务营业收入预计将突破20亿元。

此次“中国石化加油站户外媒体综合开发”项目,将采取阶段性的策略与步骤建设和经营开发加油站媒体资源,从北京、上海等一级城市逐渐拓展至成都、杭州等二、三级城市。

莫高股份  
拓展高端葡萄酒市场

本报记者 王泓 赵钰

日前,莫高股份(600543)“莫高”牌葡萄酒被国家工商行政管理总局认定为中国驰名商标。公司有关负责人表示,这标志着莫高葡萄酒的资源优势、品质优势正不断向品牌优势转化。2009年,公司将通过市场布局及建设,辐射省外重点市场,莫高国际酒庄将竣工投产,以会员制形式发售酒窖,发力高端市场。

这位负责人表示,主营国酒金爵士、金冰、黑比诺干红等高档葡萄酒的莫高股份,立志打造中国最具竞争力的葡萄酒品牌之一,“不做最大,只做最好”。

莫高已成功栽培20多个世界名优酿酒葡萄品种,对原料实行“单品区划、单品采收、单品压榨、单品发酵”的管理过程,即不同品种葡萄分不同区域种植;单一品种单一采摘,以保证葡萄的纯度;单一品种单独榨汁,以保证原酒的纯度;单一品种单独发酵,以保证葡萄酒的纯度。

当前,全国经济增速放缓,消费需求增长呈回落态势,面临的不确定因素和困难增多。2009年,公司大麦芽业务面临的形势将更加严峻。由于人民币升值,海运费大幅度下降,进口大麦量升价降;大麦及大麦芽价格持续走低,面对困难局面,公司及时调整经营目标;2009年将麦芽产业损失降到最低、保证药业稳定发展、加快草业公司达产达标,大力加强葡萄酒市场建设,实现葡萄酒的第二次转身,即第一次由市场布局转身市场建设,到市场建设转身市场提升,确保公司持续健康的发展。

宏润建设  
投建蒙古国住宅项目获批

本报记者 于萍

宏润建设(002062)发布公告称,公司投资建设蒙古国“乌兰巴托市上海宏润小区”项目一期获得国家发改委核准。

公司表示,该项目位于蒙古乌兰巴托市东南巴音朱日禾区,规划占地面积100万平方米,一期项目建筑面积28.15万平方米,由公司和蒙古国SFEKO有限公司在蒙古国共同投资设立的HONGRUN SFEKO有限公司负责实施。一期项目总投资15,070万美元,公司负责募集投入14,918万美元。其中,以自有人民币购汇出资4,918万美元,同时申请银行贷款1亿美元。

## 飞乐音响合资设LED照明公司

本报记者 王锦

飞乐音响(600651)公告,公司全资子公司上海亚明灯泡厂有限公司拟与EVERLIGHT (BVI) CO.LTD(亿光公司)共同设立上海亚明固态照明有限公司。

上海亚明固态照明有限公司注册资本为2000万元人民币,其中亚明公司以现金出资1000万元人民币,占50%的股权。本次投资已获得上海市人民政府颁发的外商投资企业批准证书,目前正在办理工商营业执照。

公告称,上海亚明固态照明有限公司成立后将生产与销售半导体照明光源、灯具及其零配件。有利于加深公司在LED照明领域的投入和研究,为公司迎接第三代照明光源—LED照明时代储备技术与市场。该项投资短期内不会大幅增加公司的成本费用支出,亦不会对公司的经营业绩造成重大影响。

## 长城电脑

## 1060万收购长城香港

本报记者 张楠

长城电脑(000066)公告,公司4月30日与中国长城计算机集团公司签署《股权转让协议》,拟以1,060.12万元收购其所持有的中国长城计算机(香港)控股有限公司1,099,999股,占99.9999%股权。

由于长城集团持有公司控股股东长城科技股份有限公司62.11%的股权,且与公司属同一实际控制人(中国电子),因此构成关联交易。

长城香港是长城集团控股子公司,经营范围为计算机产品的开发、销售及元件、重要设备采购等,主要从事原材料采购、储运和海关申报等业务。截至2008年12月31日,长城香港总资产为81,669.48万港元,净资产为11,172.89万港元,2008年度实现营业收入63,180.76万港元,净利润-138.69万港元。

公司表示,长城香港是公司重要的采购代理商,该收购将使公司降低时间成本、协调成本和资金风险,充分发挥协同效应,减少中间环节,降低采购成本,提高企业综合效益。另外,该收购将使公司增加对冠捷科技有限公司的股权比例,有助于实现与冠捷科技的产业协同效应,并能减少关联交易。

## 中国太保 推动内涵式战略转型

本报记者 黄俊峰 上海报道

中国太保(601601)董事长高国富日前表示,今后公司仍将把积极转变发展方式、优化业务结构作为重点工作,推动和实现可持续的价值增长。

中国太保2008年报和2009年一季报的相关财务数据,已经反映出公司业务发展由重规模到重质量的战略转型。

有关保险行业研究员大都认为,在低利率背景下中国太保审时度势调整业务结构,虽然短期内总保费收入增长会受到一定制约,但随着业务结构进一步优化,保单盈利能力将进一步增强,内含价值和新业务价值也将持续快速增长。

## 不以规模论英雄

高国富表示,今后中国太保将坚持稳健经营,防范化解风险,优化业务结构,转变发展方式,加强内部管理,夯实发展基础,努力提升推动可持续价值增长的综合能力。

太保的这一战略转型,代表了我国保险业经营模式的发展方向。4月21日,一季度保险监管工作情

况通报会上,保监会主席吴定富特别强调了保险行业发展方向问题,要更加注重效益导向型发展,注重发挥保险的风险管理和服务功能,重视发展传统保障型产品,提高业务的内含价值。

在渠道方面,中国太保加快个人营销渠道发展,大力发展营销传统分红期缴业务;大力发展银保个人传统分红期缴业务,加强银保渠道核算,提升盈利能力。体现在险种结构方面,中国太保大力发展保障型和长期储蓄型寿险产品,加快个人传统分红期缴业务和意外险业务等核心业务发展。体现在缴费期限结构方面,就是努力推动长期期缴产品。

## 追求质量胜过数量

去年,中国太保寿险大力发展保障型和长期储蓄型业务,确保业务规模的稳定发展和业务结构的持续优化。

例如,分红险实现保险业务收入332.6亿元,较上年同期增长156.4%,而万能险实现保险业务收入146亿元,较上年同期下降23.9%,万能险占比由2007年的37.8%降低至2008年的22.1%。

中国太保同时持续加大长期期缴业务的销售力度,实现缴费十年以上的新保业务收入37.9亿元,较上年同期增长26.4%,其中分红险十年以上业务收入23.7亿元,较上年同期增长123.2%。

今年一季度,中国太保寿险继续保持业务结构调整和优化。今年一季度太保寿险万能险保费占比均已经从去年的22.1%降至5%以下,传统寿险与分红险成为绝对主力险种,险种结构优化已经取得一

定成效。

据了解,一季度太保寿险10年期以上营销渠道新保收入和银保新保期缴率均领先主要同业公司。

太保寿险在追求长期期缴业务上的成效日渐明显。

中金分析师周光认为,太保在2008年下半年以来确定了在低利率环境下调整业务结构的战略,主动压缩了保险期限短的银保趸缴产品并基本停售利率敏感的万能险产品。因此,太保寿险近几个月

连续出现的保费收入负增长并不令人意外,也进一步显示出公司业务调整的进程正在深化。

长江证券分析师李聪和李兴在报告中指出,太保提出了调整产品结构,减少银保渠道的销售,减少万能险的销售,主要开始分红险的销售,同时拉长分红险的保单期限,这样的措施无疑将提高公司整体的利润率,2009年太保寿险长期期缴保障型产品收入将呈现稳健增长的态势。

## 中国太保拟5亿元控股长江养老保险

中国太保(601601)公告,公司将通过太保寿险和太平洋资产管理有限责任公司(以下简称“太保资产”)合计持有长江养老51.753%的股份。

长江养老成立于2007年5月18日,根据审计报告,截至2008年12月31日,长江养老受托管理规模达到222.61亿元,公司总资产为58406万元,净资产为55798万元,净利润为-1323万元。

目前,上海国际是长江养老的第一大股东,持有长江养老113,500,000股股份,持股比例为19.947%,公司控股子公司太保资产持有长江养老75,500,000股股份,持股比例为13.269%。

长江养老整体评估价值为85,328万元,每股价格为1.4996元。经交易各方协商,本次对外投资的定价最终确定为每股1.5元。(王锦)

沪自来水调价利好甚微  
城投控股资产调整可期

本报记者 金士星 上海报道

上海居民用水价格上调已无悬念,对于上海地区上市公司中唯一涉足原水和自来水供应业务的城投控股(600649)而言,水价调升对于公司未来业绩的影响却难以带来显著利好。主要原因在于公司自来水供应业务比例极低,而公司水务业务的主要组成部分——原水供应价格将保持不变。

## 原水价格保持不变

在4月27日由上海市发改委召开的听证会上,提交听证的水价调整方案有两种:第一是单一制调价,将民用综合水价由1.84元/吨上调至2.8元/吨,上调幅度52%;第二是阶梯式累进调价,将用水量分成三级,每月用水量15吨及以下的按2.61元/吨计价,用水量超过15吨但是在25吨以下的部分按3.92元/吨计价,用水量超过25吨的部分按5.22元/吨计价。

因而有分析师认为,即便上海自来水价格上调50%,对公司整体的业绩提升也难以产生显著影响。而且,随着未来自来水价格的提升,地方政府对于自来水供应企业的供水安全和水质保证会有更高的要求,这也意味着自来水供应企业的相关投入会加大。

去年10月25日起,上海已将非居民用户自来水价格平均每立方米提高0.60元。该价格调整分两步组织实施,其中2008年10月先提高0.20元,2009年4月再提高0.40元。有分析师认为,未来的居民用水价格调整幅度可能与此相当。

在上海的水务和公用事业板块中,城投控股将直接受到水价调整的影响,但其影响程度并不显著。主要在于城投控股的水务业务集中于上游的原水销售,自来水销售业务比例偏低。知情人士对中国证券报记者表示,此次上海发改委将只对自来水销售价格进行调整,而原水价格将保持不变。

城投控股的水务资产主要包括黄浦江原水系统、上海市自来水闵行有限公司和合流污水治理一期工程资产,分别从事原水、自来水生产供应和污水输送等业务。

其中,从事自来水生产供应的自来水闵行有限公司2008年净利润仅为1718万元人民币,占城投控股2008年净利润的1.4%,占城投控股2008年扣除非经常性损益后净利润的3.2%。相比之下,2008年公司原水销售的营业收入占主营业务收入的比例达到了16.62%。

中金公司的研究报告称,原水业务由于长青岛青草沙项目的替代作用,很有可能会在2010年置换出公司,而母公司拥有的部分污水处理和商业地产项目可能会置入。房地产业务中最大项目露香园预计在2010年开始预售,预计2010年房地产业务将贡献净利润8亿元左右。而环境业务旗下项目大多还处于建设期,真正能够开始贡献利润需要等到2011年。

因而有分析师认为,即便上海自来水价格上调50%,对公司整体的业绩提升也难以产生显著影响。而且,随着未来自来水价格的提升,地方政府对于自来水供应企业的供水安全和水质保证会有更高的要求,这也意味着自来水供应企业的相关投入会加大。

去年10月25日起,上海已将非居民用户自来水价格平均每立方米提高0.60元。该价格调整分两步组织实施,其中2008年10月先提高0.20元,2009年4月再提高0.40元。有分析师认为,未来的居民用水价格调整幅度可能与此相当。

因而有分析师认为,即便上海自来水价格上调50%,对公司整体的业绩提升也难以产生显著影响。而且,随着未来自来水价格的提升,地方政府对于自来水供应企业的供水安全和水质保证会有更高的要求,这也意味着自来水供应企业的相关投入会加大。

去年10月25日起,上海已将非居民用户自来水价格平均每立方米提高0.60元。该价格调整分两步组织实施,其中2008年10月先提高0.20元,2009年4月再提高0.40元。有分析师认为,未来的居民用水价格调整幅度可能与此相当。

去年10月25日起,上海已将非居民用户自来水价格平均每立方米提高0.60元。该价格调整分两步组织实施,其中2008年10月先提高0.20元,2009年4月再提高0.40元。有分析师认为,未来的居民用水价格调整