

广电总局“广纳贤才”推进NGB建设

誓言5年内达到电信网水平

□本报记者 陈静

广电总局科技司7月8日发出通知,决定成立中国下一代广播电视网(NGB)工作组,以工作组方式接受相关企业事业单位及高校技术专家的报名申请,共同推进NGB技术研究成果的应用。

广电总局还提出,到2015年建设规模化的覆盖全国的运营网络,单用户实际接入速率达到100兆,从功能和性能上达到与电信网平等竞争与合作的水平。

业内专家指出,这意味着在技术层面广电总局希望通过集合

社会力量,来加快建设NGB网络,尽快实现网络基础与电信运营商同等水平的目标,由于NGB总体投资规模约3000亿元,这也将给广电行业设备商提供了良好投资机遇。

建设提速

8日,广电总局科技司向各有关单位发出《广电总局科技司关于成立中国下一代广播电视网(NGB)工作组的通知》,为加速推进NGB相关工作,促进三网融合,经NGB领导小组办公室研究,决定成立NGB工作组,执行NGB相关推

进实施工作。通知还强调,以NGB工作组的方式,凝聚产、学、研、用等相关单位的力量,建立高效运转机制,简化需求反馈、技术研发、产品化和运营应用流程,推进NGB技术研究成果的应用。

广电总局非常重视NGB的推进工作,特别是在三网融合开始试点以后,广电希望吸收社会上专家的力量来参与。“一位广电行业专家称。

通知称,NGB工作组办公室将根据自愿参加原则,接受相关企业、事业单位和机构及高等院校技术专家的报名申请。此外,NGB工作组总指挥由广电总局分管副局长担任,设

在广电总局科技司。

广电总局2009年在上海启动NGB试点,计划于2010年底前在上海地区率先完成50万户NGB示范网建设。根据规划,用十年时间建成覆盖全国3亿用户和连接2亿家庭的下一代广播电视网,加速形成与电信网公平“竞合”的态势,突破三网融合中的“代差”瓶颈。

带动3000亿投资

同洲电子董事长袁明对中国证券报记者表示,加快现有广播电视网的改造升级,构建一张与电信运营商相媲美的网络一直是广电的梦

想,特别是三网融合开始试点后,广电加快推进NGB的心情更为迫切,这也给广大的广电设备商带来了市场机遇。

根据中国工程院院士邬江兴的测算,以每户投资1500元,用10年时间达到2亿户家庭用户规模,总投资约3000亿元。

天柏宽带网络科技有限公司董事长吕品9日在易观国际主办的三网融合论坛上就表示,广电面临的最大问题是基础建设,而不是技术实现手段,如果网络水平够好,并构建类似互联网的公共平台,就有望取得互联网的成功。

吉电股份拟注风电项目

□本报记者 马越

吉电股份 000875)今天公告,对2006年股改方案的特别承诺事项进行优化,大股东拟将旗下的两风电公司吉林泰合51%股权和吉林里程协合51%股权转让给吉电股份,同时将两公司后续二、三、四期项目转由吉电股份开发。停牌三个多月后,吉电股份今天将复牌交易。

吉电股份2006年股改时,吉林省能源交通总公司承诺将其持有的四平合营公司35.1%的股权,在2008年7月26日以现金交易或其他方式出售给吉电股份,将白城电厂新建工程4×60万千瓦项目和吉林桦甸页岩岩综合开发项目在获得国家有关部门批准后,转由吉电股份开发;实际控制人中电投集团承诺,将持有的白山热电60%的股权、通化热电60%的股权在项目建成盈利后一年内以现金交易或其他方式出售给吉电股份。

公司称,由于相关项目的实施背景发生了根本变化,个别项目出现无法控制的风险因素,因此大

股东决定,拟注入更为优质的风电资产,优化原股改承诺。

据悉,本次拟注入的吉林泰合风电一期工程和吉林里程协合风电一期工程装机规模均为4.95万千瓦,已并网发电,批复电价均为0.61元/千瓦时。根据相关规划,两公司可开发的规划装机总容量为500MW。目前,两个风电场第二期工程2×4.95万千瓦的前期准备工作已就绪,预计2011年7月前可建成投产。预计2012年将完成两个风电场第三期工程2×4.95万千瓦的投资建设,2013年将完成两个风电场第四期工程2×4.95万千瓦的投资建设。

据预测,2010年至2012年两公司的净利润分别为3090.6万元、3875.47万元和3816.81万元。吉林能交总承诺,如若两公司在预测期内实际累计实现净利润未达到上述盈利预测累计数,能交总将在吉电股份2012年报披露后一个月内,以货币资金向吉电股份补足并承诺,自本方案实施的首个交易日起至两公司盈利预测报告预测期止,不通过证券市场挂牌交易出售现所持有的吉电股份的股份。

多家公司业绩快报同比增长

华峰氨纶上半年净利增20倍

□本报记者 李阳丹 于萍

华峰氨纶 002064)发布业绩快报显示,由于2009年基数较低,公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润17837.07万元,比去年同期增长2001.54%,实现基本每股收益0.24元,同比增长23倍。

公司表示,2009年初由于受到国际金融危机影响,下游纺织行业受到较大冲击,导致氨纶产品市场需求萎缩,行业开机严重不足,产品价格大幅下降。2010年上半年,下游纺织行业对氨纶产品的需求持续回

暖,氨纶产品价格进一步回升。

今年上半年,公司氨纶产品保持产销两旺的局面,销售收入和产产品毛利率水平比上年同期大幅提高。2010年1—6月公司共实现营业收入8.25亿元,同比增长60.29%;实现营业收入2.03亿元,同比增长239倍;实现利润总额2.1亿元,同比增长20倍。

另外,佛塑股份 000973)同时公布中期业绩快报显示,公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润5467.43万元,而去年同期为亏损2680.4万元,实现基本每股收益

0.0893元。此外,深圳燃气 601139)上半年实现营业收入31.07亿元,同比增长70.63%;实现净利润2.03亿元,同比增长24.82%,每股收益0.16元。九龙电力(600292)1—6月实现营业收入16.06亿元,同比增长24.25%;实现净利润2491万元,同比增长13.33%;每股收益0.07元。锦州港 600190)上半年实现营业收入4.84亿元,同比增长43.99%;实现净利润1.54亿元,同比增长106.78%,每股收益0.099元。公司表示,今年1—6月份公司货源增量明显,各货种吞吐量均较去年同期大幅增加。

成本倒挂加剧 大型钢厂限产

市场预期宝钢8月板材出厂价再降

□本报记者 李若馨

由于7月份订货量持续减少,以及钢厂减产仍未到位,市场预期各大钢厂即将出台的8月份价格政策恐怕仍将维持跌势。上周五有传闻称,宝钢将下调8月份多个品种的出厂价格,板材的降幅在300—600元/吨不等。而根据兰格钢铁信息研究中心统计,进入7月份以来,钢厂限产范围继续扩大,唐钢、武钢、沙钢、攀钢等大型企业步入限产行列。

成本倒挂 大钢厂限产

持续低迷的钢市让国内各个品种的钢价徘徊在成本区间。根据兰格钢铁信息研究中心监测的7大重点钢材品种,至6月的最后一周,其中6个品种的价格已经跌破了成本线,且成本与市场价格倒挂幅度呈加大趋势,除中厚板倒挂在百元之内,其他都已在200元以上。

成本的倒挂直接造成了钢厂的限产力度加大,而大型钢厂也在今年首次加入到了限产之列。据兰格钢铁信息研究中心统计,7月份钢铁企业检修减产的数量比6月扩大,其中钢材加工企业共22家企业,减产规模在140余万吨;设备大修停产5家,高炉检修4家,测算影响粗钢产量约6.3万吨。

值得一提的是,检修减产的钢厂名单中出现了唐钢、武钢、沙钢、攀钢等大型企业;检修生产线从最早的螺纹钢、线材产品蔓延至热卷、中板生产线;此外,部分钢厂已经开始了高炉停产检修,以直接减少粗钢产量。

传言宝钢下调300—600元

而这样的限产幅度似乎并不能支撑起脆弱的钢价。今年以来,我国粗钢产量连续5个月在5000万吨以上,据中国钢铁工业协会6月29日发布的旬报显示,6月中旬全国粗钢日均产量为176.7万吨,环比上旬减少

1.7万吨,据此推算,6月份全国粗钢产量仍将不低于5200万吨。

据兰格钢铁网对全国29个主要城市钢材社会库存调查数据显示,自5月份国内钢铁产量创新高后,钢材社会库存持续呈现升势,到5月14日升至1632.9万吨后,社会库存持续徘徊在1600万吨左右,7月至今的库存量仍然居高不下。受此影响,7月份第一周全国钢材均价在一周内又下跌了138元。

而宝钢、武钢、鞍钢三大钢厂8月份的价格政策出台在即,业内普遍预计,板材价格仍有下跌空间。上周五,有贸易商传出消息,宝钢热轧、酸洗、普冷板卷的8月份出厂价格将下调300元/吨,而厚板的8月份出厂价格则将下调600元/吨。中联钢分析师表示,由于各钢厂7月份的调货量持续下滑,宝钢进一步下调出厂价的幅度在预期之中,但目前下游尚未收到宝钢的正式通知。

武汉中商:销品茂业绩进入上升期

□本报记者 赵浩

武汉中商(000785)7月9日发布公告称,拟以8.27元/股向团结集团增发不超过4171.7万股,购买其所持有的武汉中商团结销品茂管理有限公司49%股权,交易标的预评估值为3.45亿元。交易完成之后,武汉中商将持有销品茂100%的股权。

业内人士分析,一般大型的购物中心都要经过4—5年的培育期,经过盈亏临界点之后,购物中心的盈利能力将会迅速上升。2005年开始试营业的销品茂,于2009年首次实现盈利,且今年1—5月份盈利已超2009年全年,武汉中商选在此时收购销品茂并对其实现100%控股,对公司的长远发展将会带来积极影响。

股权分散阻碍销品茂发展

销品茂由武汉中商和团结集团合资开发,2005年开始试营业。中国证券报记者7月10日驱车来到位于武昌长江二桥头徐东路的销品茂。正逢周末,销品茂购物中心入口处车行缓慢,偌大的停车场上已满眼是车。从停车场的变化可以

看出销品茂近年的变化。一位经常在此购物的市民告诉记者:开业前两年,地下车库经常空荡荡的,停车不用交钱。从07年开始,由于人流量越来越大,销品茂四周的空地全都被辟为停车位,并开始停车收费。尽管如此,每逢节假日,停车位仍不够用。”

虽然地理位置极为优越,但销品茂运营现金较低,而团结集团因不符合自身发展战略而不愿继续对销品茂增资,同时又不愿意让武汉中商单方面增资或者引入战略投资者,从而稀释自己持有的销品茂股权,使得缺乏发展资金成为销品茂的发展瓶颈。

销品茂总投资近10亿元,资本金仅1.9169亿元,其中现金仅为9776万元,销品茂建设及运营所需资金主要依靠银行贷款和向股东借款获取,过高的财务费用侵蚀了销品茂的大部分利润。而由于对销品茂的发展极为看好,哪怕是在亏损期间,团结集团都不愿意让武汉中商单方面增资而稀释自己的股权。

收购销品茂符合公司战略

武汉中商相关人士告诉记者,

如果不立刻通过改善销品茂股权结构,进而改善资本结构以推动其进一步发展,作为控股股东,武汉中商前期投入将难以获得应有的回报,而且仍将会受累于销品茂较大的财务费用负担。因此,在商圈已经成熟及销品茂经营业绩实现跨越式提升的当前时点,把销品茂全部权益收归上市公司,符合公司的发展战略。

长江证券研究员邵稳重认为,销品茂的长期前景看好。一是销品茂逐渐步入成熟期,盈利能力将快速释放;其次租金空间巨大。目前租金水平相当于成熟购物中心的1/3—1/2,预计2010—2011年每年增长20%,2012—2014年谨慎估计每年递增8%,后期谨慎估计每年递增2%;第三如果资金允许,降低资产负债率,销品茂盈利有望迅速改善。

业内人士分析,通过收购销品茂,武汉中商可以一举两得,一方面在销品茂业绩迅速增长前收购,收购价格不至于过高;另一方面,销品茂已经度过了培育期,再加上股权结构的改善,武汉中商一定程度上将保证其获得较好的客户资源和较高的租金收入水平,业务市场前景良好。

金地集团

上半年签约面积降四成

金地集团 600383)公布的6月份销售情况显示,公司6月共实现签约面积10.02万平方米,签约金额10.83亿元。2010年上半年公司累计实现签约面积48.29万平方米,较去年同期下降42.8%;累计签约金额53.76亿元,同比下降37.3%。

公司7—8月有新推或加推盘计划的项目包括广州荔湖城、佛山九珑壁、北京仰山、杭州自在城、南京自在城、武汉格林春岸、武汉西岸故事、沈阳国际花园四期、沈阳滨河国际社区、沈阳檀郡,推盘面积约为29.4万平方米。(于萍)

山东高速10亿元加码房地产业务

继日前公布收购控股股东75亿元路产之后,山东高速 600350)又在地产领域有大动作。7月10日,公司公告将向全资子公司山东高速投资发展有限公司增加投资10亿元,推进与绿城房地产集团有限公司在地产领域的合作。

公告称,公司就雪野湖国际度假区项目、济南西部新城房地产开发及济南城区土地开发等项目进行了可行性研究,决定利用自有资金以现金方式向高速投资增加投资10亿元,由投资公司通过设立项目公司或收购股权等方式参与上述房地产项目土地熟化等前期工作。

2010年2月8日,山东高速董事会审议通过了与绿城集团签署战略合作框架协议。双方采取共同出资成立项目公司为管理平台的合作模式,具体出资规模、双方的出资比例根据具体项目情况协商确定。

业内人士表示,山东高速此次对高速投资增资,意在进一步做大做强房地产业务;而其与绿城集团的合作开发模式,将充分发挥双方的品牌、资金和管理优势,使公司高起点迅速进入高端房地产市场,拓展多元化发展格局。公司目前运营的地产项目自然条件优越,前景良好,有望在未来为公司贡献利润。(康书伟)

S*ST聚友 继续寻找重组方

S*ST聚友 000693)7月9日股东大会审议同意与先前重组方中锐控股解除重组协议。公司董事会秘书吴峰表示,公司被深交所暂停上市已逾三年,今年将是恢复上市的关键年,如果继续与中锐方重组却不能取得实质进展,公司退市风险将增加。同时,为尽早恢复上市,目前公司正积极寻找符合国家产业政策支持的重组方,并努力盘活现有资产力争提升今年业绩,未来重组仍会采用资产重组与股改、债务重组相结合的方式。

自2008年10月双方签署重组框架协议开始,公司重组相关工作一直保持推进,并于2009年6月将相关的资产重组、债务重组、股改等方案上报证监会上。时至今年却恰逢地产调控,因与证监会的沟通至今未取得实质性进展,重组可能无法推进而决定中止。

目前,S*ST聚友已于2008年5月提交了恢复上市书面申请,深交所于同月正式受理并要求公司补充相关资料。财务报告显示,除2008年盈利外,2009年和今年一季度公司仍处在亏损状态,形势仍较严峻。(戴晓天)

智云股份

受益于自动化装备国产化

启动创业板IPO的大连智云自动化装备股份有限公司主要从事自动化制造工艺系统研发与系统集成,为工厂提供自动化生产成套解决方案,目前业务主要集中于汽车发动机行业,公司的客户覆盖了国内90%以上主要的汽车发动机生产厂商。

2007—2009年,智云股份实现营业收入分别为0.64亿、1.05亿和1.23亿,毛利率分别是51.17%、39.90%和40.61%,实现净利润1652.76元、2053.4亿元和2854.13亿元,其中自动检测设备与自动装配设备是公司最重要的利润来源。

此次IPO公司拟公开募集1500万股,发行后总股本为6000万股,预计募集资金1.5亿元,主要用于技术中心及配套建设项目。技术中心建成后可以提高公司的综合研发实力,提升整体设计能力,同时相应提升生产加工能力,保证新产品及时实现产业化。预计项目建设期满1年可以新增营业收入9600万元,新增净利润2131.69万元,第2年及以后年度年均新增营业收入12000万元,年均实现净利润2664.61万元,投资利润率26.64%。

公司有关负责人表示,随着国家产业升级、自动化装备国产化进程的推进,公司有望在长期内提升市场占有率。同时,公司向轨道交通、新能源等行业的渗透能够进一步打开发展空间,预计未来几年公司的业绩有望持续高速增长。(铁锐)

中兵光电产业整合初见效

中期净利润预增50%以上的中兵光电 600435)在7月9日收获了久违的涨停。公司有关人士表示,此次业绩增长主要源于两个方面:公司主营业务规模的增长和合并范围的变化。市场人士指出,合并范围变化可以在短期内使业绩快速增长,但持续性并不强,而主营业务规模的快速增长可以看作近年来公司产业链深度整合带来的成长红利。

中国证券报记者了解到,在完成收购紫光通讯、控股万象通信等一系列市场布局后,中兵光电的产品谱系已经比较完善,公司旗下“电子通讯系列”、“战场感知系统”和“信息化弹药”三大业务板块得以有效结合,拓展了公司未来的发展空间。

新36条”提出 鼓励和引导民间资本进入国防科技工业领域”后,军工行业活力有望大幅提升。对于之前较为封闭的军工行业来说,随着我国军工资产证券化水平的不断提升,运营效率的提高和资本市场的资金支持将推进行业快速发展。(陆洲)