

# 中外运长航巨亏 \*ST 长油将成首家退市央企

■ 以轩 报道

刚刚过去的2013年,对中外运长航集团董事长赵沪湘来说,也许是压力最大的一年。因为他所掌舵的全国最大综合物流集团,在这一年迎来了首个年度亏损。

记者日前独家获悉,中外运长航集团2013年利润总额亏损超百亿。在这背后,则是旗下两家上市公司\*ST凤凰(000520.SZ)和\*ST长油(600087.SH)挣扎在退市边缘的残局。

知情人士对记者透露,对于两家上市公司的保壳问题,目前集团层面确定的计划是“保凤凰,弃长油”。

## 航运造船双重打击

根据记者从刚刚举行的中外运长航集团工作会议上了解到的情况,在刚刚过去的2013年,整个集团的利润总额亏损超百亿,巨亏的原因除了航运和造船板块的不景气,还有一大部分来自资产减值、人员分流等非经常性损益,以将“包袱”尽可能留在上一年,实现2014年的“轻装上阵”。

上述“包袱”主要来自2009年与中外运集团合并的长航集团。就在不久之前,长航集团旗下的两家上市公司已经陆续发布了2013年的业绩预告,预计的亏损额都较上年同期大幅增加。

其中,\*ST长油预计2013年年度实现归属于上市公司股东的净利润为亏损127亿元左右。公司还表示,拟对部分船舶资产计提资产减值准备和对部分租赁合同计提预计损失,上述资产减值准备和预计损失将增加2013年度的亏损。

另一家干散货航运上市公司\*ST凤凰更是预告了43亿~48亿元的亏损额,其中经营性亏损约在5.5亿~6.5亿元。同时,由于公司进入破产重整程序后,依据中通诚资产评估公司出具的评估报告,要对公司船舶计提减值准备3亿~4亿元,被法院拍卖抵押船舶和租赁公司收回融资租赁船舶等船舶处置所确认的账面损失21亿~22.5亿元,经营租赁船舶被所有人收回确认损失12亿~13亿元。此外,预计员工辞退福利费用约在1.5亿~2亿元。

事实上,除了航运大环境的不景气,过去几年的盲目投资和内部经营管理的混乱,也是造成两家公司持续亏损的重要因素。

记者查阅\*ST凤凰过去的财务报告发现,在长航集团与中外运合并前的2007年和2008年,其造船和租赁合同金额高



达77亿元,几倍于2006年的船舶资产规模,而这些船舶建造合同,正好需要在这几年陆续交付。

一名从事沿江运输的企业人士也告诉记者,最近几年,长江流域逐渐兴起了3000多家个体小船公司,\*ST凤凰由于在成本和价格上不占优势,市场份额逐渐减小,甚至包括武钢、马钢等传统大客户,也开始逐渐选择将业务交给其他航运公司。

\*ST长油也面临同样的尴尬。除了市场份额有限外,还要同时面对中远、中海等航运巨头的竞争,而由于过去几年所下的多笔订单,多艘VLCC超大型油轮要在近几年陆续交付,但油轮市场仍然低迷不振。

除了航运板块,中外运长航集团旗下的另一大重工板块的亏损,也超出了公司年初的预期。重工板块主要是指拥有金陵船厂、江东船厂、青山船厂、宜昌船厂等多家造船企业的中外运长航集团船舶重工总公司(下称“长航重工”),根据集团的初步统计,长航重工在2013年的亏损也达到10多亿元,远远超过了年初不到1亿元的亏损预计。

“这几年航运市场不景气,公司旗下的航运企业一直没能赚钱,不过2013年的主营业务利润亏损同比上一年已经有所减少,但没想到苦日子又迅速传导到造船产业链。”中外运长航集团一名管理层人士对记者表示,去年,重工板块已经启动

了减员工作,今年将继续进行收缩和调整,压缩造船产能,退出没有竞争力的单元,集中资源支持优质船厂做强。

## “\*ST长油退市无法避免”

航运板块的持续亏损,一直令中外运长航集团旗下的上市公司处境尴尬。自2011年以来,\*ST凤凰已经连续两年巨亏,2013年的净利润为负将使公司进一步走向暂停上市;而\*ST长油更是因为连续3年亏损已被暂停上市,若公司2013年度的审计报告最终确定为亏损,公司股票将被终止上市。

值得注意的是,早在去年上半年,为了避免\*ST长油的退市,中外运长航方面曾经研究过引进战略投资者和相关重组方案,但直到现在并没有实质性进展。此前,外界也一直认为,集团不会轻易放弃这一壳资源。

但记者从刚刚举行的集团年度工作会议上了解到的最新情况,赵沪湘已经明确表态:“\*ST长油作为央企第一家退市的公司已无法避免。”

上述集团管理层人士也对记者透露,对于长航系的两家上市公司的保壳问题,目前集团层面确定的计划是“保凤凰,弃长油”,不过,\*ST长油的退市并不意味着公司放弃油轮业务,目前公司还在与银行协商到期债务的偿还,同时剥离亏损的业务,并与中石化和招商局探讨成立合资油

轮运输公司,参与国家战略层面能源运输保障平台的建设。

而要保壳的另一家上市公司\*ST凤凰,则于去年11月26日进入了破产重整程序,希望通过司法程序免债、减债,清洗不良资产,尽量避免走向破产程序。

不过目前来看,负债近60亿元的\*ST凤凰能否顺利重整仍充满不确定性,如果重整工作完成,\*ST凤凰将考虑资产重组的方案,而如果武汉中院未在公司2013年年报披露日之前裁定批准公司的重整计划,公司依然要进入暂停上市阶段。

事实上,从去年开始,拯救长航集团旗下的航运和造船资产,就已经成为中外运长航集团内部的“头等大事”之一。为此,集团还成立了危机应急领导小组,下设三个由副总裁挂帅的专门团队,加大了处置船舶部分资产和出售部分股权的力度。

据记者了解,通过进行一系列的减员分流,目前\*ST凤凰已经从2011年的9637人减至1268人,而长航集团还出台了包括暂停安排一切公务出国考察活动、暂停购置各种公务用车、暂停以现金方式进行对外投资与合作等“六个暂停”,希望遏制财务状况的恶化。

“从航运业看,主流观点是已经见底了,但运力供大于求的这个基本面并没有改变。”赵沪湘在工作会议上说,“如果说2013年是集团最困难的一年,那2014年则是对我们来说挑战最大的一年。”

## 泰禾超高负债率危局

■ 赵卓 马浩宇 报道

1月19日,备受关注的昔日地王项目—泰禾北京院子,因“限高令”拖延数月后终于拿到住宅项目预售许可证,而该项目此次获批的住宅预售均价为76万元/平方米,这一价格明显低于此前市场盛传的10万元/平方米。

2013年,不愿偏安福建一隅的泰禾,在福建、北京、上海等城市共掠地12宗,耗资高达195.3亿元人民币,按照地产行业平均融资成本计算,其仅为拿地支付的财务成本就高达30亿元,但是泰禾年报显示,公司2012年度实现营业收入26.02亿元,归属于上市公司股东的净利润只有3.44亿元。

换言之,泰禾2012年全年的营业收入还不够支付2013年的拿地利息。与泰禾急速扩张相伴的则是其多处财务指标告急—2013年三季报显示,其资产负债率达81.9%,净资产负债率达80.45%。

另一方面,就在半个月前,泰禾集团发布公告,其下属公司福州中夏拟与金融机构合作。泰禾同意为其提供担保,最高担保额度达到了39亿元人民币,时间为5年。截至目前,泰禾集团实际对外担保总额高达171.77亿元人民币,占据泰禾最近一期经审计净资产的76.427%;泰禾股权更是已接近完全抵押。

2013年,泰禾的身影频频出现在北京市国土局交易大厅,1月份泰禾集团首先在北京朝阳区斥资185亿元拿下孙河地王,楼面价达到284万元/平方米,在上半年全国住宅用地成交楼面地价排名中位居前列;4月份,泰禾集团以19.3亿元竞得北京通州台湖镇251亩宅地,溢价率高达112%;之后在5月20日又以11.25亿元拿下台湖镇另一宗地块,成交楼面地价更是高达19万元/平方米,成为北京通州新地王。

事实上,泰禾集团在全国范围几乎以每月一宗的频率刷新着拿地纪录,“黄总有点疯!”连地产大佬任志强都忍不住在微博上如此评价泰禾在土地市场上的表现。

力压万科、融创等一线房企拿下地王固然令人瞩目,但是泰禾的“底气”却不如土地市场那般耀眼,记者查阅泰禾历年年报发现,泰禾的业绩并不乐观,2010年泰禾集团销售额为27.12亿元,2011年为26.41亿元,2012年为26.02亿元。

据泰禾2013年前三季度的财报显示,泰禾的净资产仅为30.4亿元,业务收入为27.93亿元,净利润5.21亿元,而泰禾一年内到期的非流动负债为19.33亿元,短期借款为5.07亿元,应付其他款项为2.47亿元,长期借款为8.614亿元,净负债率更是达到了80.45%,负债率超过了80%,达到了81.9%。

“泰禾是典型的激进派,尤其在北京、上海等地,拿地动作大,且价格也高。如果从目前的营业收入看,可以看出,不高的收入,却试图支撑惊悚的扩张态势。其疯狂程度在2013年的房企中相对凸显。”上海易居研究所研究员严跃进告诉记者。

尽管1月10日晚间,泰禾集团发布2013年度房地产业务销售情况简报显示,2013年1-12月公司累计实现销售合同金额124.44亿元,与2012年度相比增长约100%,但是时间差还是让泰禾的资金链压力重重。

为了满足资金的需求,从2012年开始,泰禾集团从银行、信托、股权基金等机构不断地以地块抵押、对外担保、控股股权质押等方式来进行融资,先后与中融信托、重庆信托、五矿信托、大业信托等机构合作,为下属企业做对外担保,获取大量的资金来满足其疯狂扩张的需要,截至目前这个金额已经达到了171.77亿元人民币,而2012年这个数字仅有52.24亿元人民币,相差3倍有余。

据Wind资讯统计,其中,泰禾投资持有公司股份8.09亿股,占公司总股本的79.57%,为公司第一大股东,截至公告日,泰禾投资累计质押的股份数为6.8亿股,占公司总股本的66.9%。

“泰禾确实存在较大的财务风险,对外担保总额占近一期经审计净资产的红线为50%,而泰禾已经远远超过此比例,而泰禾的资产负债率也已超过80%。泰禾的资金链抗风险能力较弱,一旦某个环节出现危机,公司的整体运营将受到巨大冲击。”中投顾问房地产行业研究员殷旭飞在接受记者采访时说道。

中原地产市场总监张大伟也对记者表示:对于一个企业来说,如果没有一定的资金来源,而只是依靠大量的融资来解决资金的话,不仅成本会提高,而且资金压力也会变得很大。

## 万向钱潮 半月股价涨50%

■ 唐强 李智

农历新年伊始,A股市场连续飘红,各类题材概念股风起云涌。而在美国电动车巨头特斯拉引领之下,新能源汽车产业链成为资本角逐的焦点,锂电池、整车制造、充电站等板块迅速活跃起来。

作为老牌汽车零部件龙头,万向钱潮(000559)也在各种传闻的簇拥下股价大幅拉升。但由于股价异动,万向钱潮今日公告指出,控股股东尚未与特斯拉结盟,并再次表示围绕新能源汽车零部件开展投资的立场。

就在马年春节前夕,万向集团董事长鲁冠球曾向媒体表示,公司在菲斯科资产竞购中占据优势,并且也对同特斯拉电动车结盟合作抱开放态度。

一石激起千层浪!有投资者认为,万向集团有可能成为特斯拉的中国合伙人,而旗下的上市公司万向钱潮则有望成为市场焦点。的确,受到上述消息的刺激,万向钱潮股价强势走高,最近15个交易日日内暴涨超过50%,并于2月10-11日连续涨停。

由于连续3个交易日内收盘价涨幅偏离值累计达到20%,按照规定属于异常波动的情况。今日,沉默许久的万向钱潮终于发布公告称,从2000年开展电动汽车研发以来,控股股东万向集团一直致力于发展清洁能源产业,但与国际先进技术相比尚有一定差距。为此,万向集团希望通过并购联合方式提升技术能力等,目前正在参与竞标收购美国电动汽车制造商菲斯科公司,但其成功与否存在不确定性。

而对于外界倍加关注的特斯拉话题,万向钱潮则表示,目前万向集团与特斯拉尚未开展实质讨论,也未达成合作意向。

需要提醒的是,今年1月份特斯拉已经发布公告,宣布在中国推出其旗舰车型ModelS的在线设计室,同时正式启动在华销售,ModelS在中国的起售价为73.4万元。

## 欧菲光摄像头模组开始量产

■ 邹锦添 报道

2月11日,欧菲光公告称,公司摄像头模组业务在新产品研发、产能建设和出货方面取得突破,带光学防抖(OIS)功能的1300万像素摄像头模组已研发成功,并具备量产能力。基本形成1000万件/月的生产能力,每月稳定出货达600万~700万件。公司目前已向联想、小米、宇龙、金立大批量供应摄像头模组,其中以500万、800万像素产品为主,并包含部分1300万像素产品。

欧菲光董秘办公室一位工作人员向记者表示,公司向上述客户的供货包括带防抖和不带防抖功能的摄像头模组,具体比例和市场份额“不好说”。

## 客户普遍提高出货目标

东海证券研报显示,2014年欧菲光摄像头模组的客户都提高了出货目标,联想力争达到7000万部左右;宇龙酷派2014年计划出货量比2013年增长五成,达到6000万部。

2014年1月30日,联想宣布以29亿美元从谷歌手中收购摩托罗拉,交易完成后,联想手机出货规模将超越华为,进入全球前三,仅次于三星和苹果。此外,雷军也于近期表示,小米手机2014年销售目标为4000万部,为2013年1870万部销量的两倍多。

关于客户上调出货目标对欧菲光摄像头模组业绩的影响,上述欧菲光董秘办工作人员表示,“反应还没有那么快”,“不敢确切地说会增大(对业绩的贡献),但应该会有影响”。

资料显示,欧菲光于2013年10月启动40亿元的定增计划,其中20亿

元用于高像素摄像头模组扩产项目,预计产能投放后,欧菲光摄像头产能将超过舜宇光学(02382.HK),居全球第一,冲击全球前三。

兴业证券一份研报认为,欧菲光在摄像头模组领域的核心优势在于客户资源。凭借在触摸屏业务上积累的深厚客户关系,以及规模扩张后的成本优势,欧菲光镜头模组有可能复制其在触摸屏领域的成功。不过,欧菲光虽然是国内触摸屏模组的先行者,在客户抢占上有先发优势,但在镜头模组领域,欧菲光是后来者,属于“抢地”而非“圈地”。

## 毛利率下降存隐忧

记者注意到,自2013年起,摄像头模组产品开始在欧菲光的财报中得到体现。2013年上半年,公司摄像头模组业务营业收入为9916.44万元,但毛利率仅41.8%,毛利率水平只有竞争对手舜宇光学的三分之一;同期舜宇光学摄像头模组业务营业收入为21.2亿元,毛利率为121%。对此,上述欧菲光董秘办工作人员解释称,由于公司新进入摄像头模组领域,起初毛利率还不理想,此外也包括通过削价冲量因素。

目前,智能手机市场逐渐饱和,手机价格下降明显,这或将抑制摄像头模组供应商的价格。对此,上述工作人员表示,欧菲光将采取办法和策略来平衡收益,其中包括通过技术提升来拉高毛利率,如防抖及1300万像素产品。

欧菲光2013年三季报显示,公司前三季度毛利率为16.99%,较上年同期下降33个百分点。长城证券认为,毛利率下降主要是因为公司高像素微

摄像头模组的收入占比提升,未来公司低毛利率的产品出货占比会不断增加,整体毛利率将持续降低。

NPDDisplaySearch最新研究报告认为,2013年三季度,全球智能手机渗透率达到55%,未来五年智能手机的复合年均增长率将达到21%,2017年全球智能手机出货量将达到18亿部,占全部手机出货量的82%。此外,2014年全球高清(HD)和全高清(FHD)智能手机出货量将达到5.7亿部,2K分辨率智能手机出货量预计达到创纪录4100万台,而4K×2K或超高清(UHD)智能手机将于2015年首次向消费者发售,预计2015年全球出货量将达到2300万台。业内分析认为,高分辨率手机出货量的增长或将刺激高性能摄像头的市场需求。

招商热线 4006801099

双证在手 可租可售