

一季度业绩下滑87%

华锐风电应对无措致行业地位下降

□本报记者 郭力方

国内风电整机制造企业龙头之一的华锐风电(601558)25日发布2012年一季报,业绩继续大幅下滑。与此同时,华锐风电在国内风电整机制造市场上的份额也出现下滑态势,2011年全年其新增市场份额首次滑到第二位,与国电联合动力等的市场份额上升形成对比。

市场分析认为,风电行业受多重因素出现整体下行态势是众多风电厂商业绩下滑的主因,但对于华锐风电来说,其业绩及市场地位双双受挫与其缺乏有效的市场应对策略有关。

一季度业绩大幅下滑

华锐风电一季度归属上市公

司股东净利润为5675.87万元,同比下降87.06%。

2011年,国内风电领域由于经受行业发展战略的深度调整而结束此前数年的飞速发展期。项目审批权收归国家统一配置,已运行风电场由于缺乏输送通道而遭遇严重的弃风限电情况,再加上风电整机设备低价竞争持续白热化,这一系列不利因素最终传导到各大整机制造商身上,具体表现便是风电企业2011年各项经营指标下滑。

2011年全年,风电设备主要A股上市公司净利润同比降幅普遍超过50%,其中华锐风电大幅下降72.84%,主营业务毛利率为16.29%,同比下降4.32个百分点。而2010年全年华锐风电实现净利润28.56亿元,相比2009年大幅增长50.87%,毛利率也基本稳定在20%以上。

缺乏市场应对策略

业绩下滑似乎已成为整个风电行业的主旋律,但与其他厂商相比,华锐风电业绩下滑的同时,伴随的是昔日行业龙头老大地位的逐渐滑落。

根据中国风能协会不久前发布的2011年中国风电装机统计情况数据,在2011年全年风电整机新增装机市场份额中,华锐风电以16.7%的份额屈居第二,而金风科技以20.4%的市场占有率为居第一。尽管华锐风电2011年仍以20.8%的数字位居累计装机市场份额第一位,但其相对于2010年

22.4%的累计份额相比,已下滑近两个百分点。

而同为第一梯队的金风科技、东方电气、国电联合动力等厂商累计市场份额却逆势呈上升势头,其中国电联合动力更是上升3.5个百分点,成为去年风头最劲的风电厂商。

众多厂商在2011年年报中对业绩下滑的均原因解释为,受国家产业政策调整及市场竞争影响,华锐风电不例外。但有市场分析人士指出,面对行业景气度的下降,华锐风电的市场应对策略缺失,是其业绩与市场地位双双下挫的更深层原因。

香港元富证券分析师就认为,面对行业发展颓势,金风科技通过与国开行合作进行风电场开

发,国电联合动力依靠上游股东母公司强大的股东背景及国电系统内优先采购优势等,两者共通点是都通过依靠大型国有企业来进行发展,装机容量均逆势提升。但从华锐风电的发展模式看,公司仍持续以发行公司债券募得资金,还未发现公司与大型央企进行合作的行动。

进入2012年,国内风电产业向好发展的积极信号并不多,最直接的不利因素是“十二五”期间第二批风电项目审批规模从第一批的2881万千瓦下调到1492万千瓦,下降幅度达48.25%。对于风电设备商来说直接的影响将是产品订单量的进一步下滑。在此背景下,各设备商的市场应对策略或将决定其在一年之后的业绩表现及市场地位。

开发商以价换量

75家房企首季预收账款增长三成

□本报记者 李香才

截至发稿,已有75家房地产公司公布2012年一季报。虽然3月份房地产市场有所回暖,不过从一季报数据来看,仍难言乐观。此外,由于目前房地产调控仍没有丝毫松动的迹象,以价换量很可能还将是房地产商的首选。

预收账款大增

同花顺iFinD数据显示,剔除数据不完整的公司,75家房地产公司一季度合计实现营业总收入501.28亿元,同比增长11.72%;实现归属母公司股东的净利润53.95亿元,同比减少6.78%。

一季度,万科A、保利地产

和招商地产营业总收入和净利润均占据前三名之位,营业总收入分别实现103.46亿元、49.20亿元和36.06亿元,净利润分别实现13.96亿元、5.37亿元和4.29亿元。

75家公司中,41家公司营业收入实现增长,33家公司实现业绩增长。其中重庆实业和世荣兆业净利润同比增长最多,分别超过29倍和12倍。重庆实业盈利大增主要是处置持有的瑞斯康达科技发展股份有限公司18%股权确认投资收益所致。世荣兆业表示,一季度结转的商品房销售收入较上年同期增加导致净利润增长。万科A净利润同比增长15.83%,招商地产、保利地产、

金地集团业绩则出现了下滑,招商地产和保利地产业绩下滑超过两成。

值得注意的是,一季度末,75家公司预收账款为3992.49亿元,同比大增30.50%,去年同期仅为3059.32亿元。这说明房地产商加大了销售力度。预收账款方面,万科A、保利地产和金地集团位列前三,华夏幸福超过招商地产,排名第四,招商地产位居第五。

以价换量成首选

3月份主要房企签约面积和签约金额增速明显。保利地产3月实现签约面积93.61万平方米,同比增长55.08%;实现签约金额97.38亿元,同比增长47.27%。而

前3月同比增幅则分别为8.98%和6.07%。金地集团也不例外,3月实现签约面积26万平方米,较上年同期增加161.9%;签约金额29.5亿元,较上年同期增加113.6%,也远远超过前三个55.6%和23.5%的增幅。

业内人士表示,3月份随着房企降价促销、房源供应量加大,再加上首套房贷利率回调至基准利率,使得刚需得以释放,成交量也随之上升态势。

但中国指数研究院数据显示,今年一季度,20个主要城市成交量同比下降28.3%,有14个城市成交量同比下跌。

与楼市3月回暖不同的是,土地市场却寒意未减,为一季度土

地成交面积最少的月份。3月全国300个城市共成交住宅用地317宗,成交面积1425万平方米,环比减少54%,同比减少67%。

中投证券认为,开发商持续在以价换量的选择下房价已有较充分调整,压抑已久的刚需开始持续释放,改善性需求也跟随提升。随着4~5月新推盘量继续上升,月成交量也将持续上升。国泰君安表示,以价换量为开发商最优选择,2012年的整体市场将是走量不走价的复苏。

国金证券则表示,从销售和新开工的周期分析,往往销售连续好转6个月后,新开工才会得到改善,所以二三季度新开工持续下滑的趋势比较明确。

复星领衔 深商抱团百亿投资东阳木雕

未来浙商将投资10个百亿项目

□本报记者 黄淑慧

由复星集团、阿里巴巴、美特斯·邦威、杉杉集团、新光集团、横店东磁七家浙商公司共同投资的东阳中国木雕文化博览城项目,开启了浙商抱团投资的新篇章。复星集团董事长郭广昌在24日于浙江东阳召开的媒体沟通会上透露,浙商未来计划在浙江投资10个以上的百亿项目。

浙商抱团回乡投资

中国木雕文化博览城项目由浙商建业公司主投,浙商建业公司是复星与富春集团的合资公司。复星与富春集团的合资公司

亚等国家和地区。2011年,中国木雕城全年实现市场交易额118亿元,同比增长38.82%。

值得一提的是,浙江东阳为郭广昌的家乡,此项投资是复星在浙江的最大单笔投资,同时也是浙江省上下高度关注的“浙商回乡投资”的代表性项目。按照上海浙江商会会长、美特斯·邦威董事长周成建的规划,未来几大浙商将通力合作在浙江投资10个以上的百亿项目。

据介绍,目前已运营的一期市场为国内最大的木制工艺品和木雕(红木)家具集散地,总建筑面积约40万平方,目前已开业经营,拥有商铺4600余间,销售网络辐射全国各省、自治区、直辖市的二级批发市场及日本、韩国、东南

挖和对具体项目的运营等综合实力都和当年的初级状态不可同日而语。“自然而然地,我们这些在外浙商就有了抱团反哺家乡的构想。”如今,富春控股正在寻找旗下物流商贸园、日用五金、节能环保建材和商业地产等多个产业与回乡投资之间的契合点。

复星重要投资文化

4月11日,一场名为“Global—全球思维·本地能力”的主题晚宴在纽约文华酒店盛大开场。在晚宴上,复星集团董事长郭广昌携东阳的木雕作品亮相华尔街,把两件东阳木雕作品分别赠给了

美国保德信金融集团和美国前总统克林顿。

而在今年全国“两会”的一次聚会上,当着众老友的面,郭广昌表示自己会进军文化产业,投资包括家乡木雕文化产业在内的项目。

郭广昌表示,未来复星的投资将继续关注消费、金融等领域,文化也将成为重要方向。在中国经济振兴的同时,他很期待看到中华民族的文化振兴。

对于外界较为关注的金融投资,迄今为止复星已经拥有券商、财险、寿险以及公募基金等多张牌照,郭广昌透露未来有可能会进入再保险领域。

烽火电子多个新项目进入收获期

好水平。

烽火电子(000561)董事长李荣家日前在接受中国证券报记者采访时表示:近几年收入和利润能够持续增长,主要是因公司长期重视科技创新实现的。今年烽火将新增通信车和RFID集成两个主要项目,并已实现研发成果转化成军方订单,这些项目对公司未来的发展意义重大。”

烽火电子披露的2011年年报显示,全年实现营业收入9.45亿元,归属于母公司所有者的净利润1.1亿元,两项指标均创公司历史最

年终于开始进入收获季节,力争今年实现1亿元的收入;通信车项目的目标是每年为公司贡献约8亿元的收入。”

以军工产品为主导的烽火电子,近年来着力实现核心关键技术的突破与掌握。据介绍,公司研制的军用RFID项目,在2011年取得试点的基础上,今年将会在军方全面推广,并已经获得约6000万元的军方订单。

除军品外,烽火电子民用通信业务也在加速推进。李荣家介绍,烽火电子短波通信设备在中东、北非、拉美等新市场取得

重大进展,在手的海外订单约4亿元;同时在武警短波通信设备采购竞标中也全面胜出。公司初步形成了民用通信业务内外并举,国内外市场发展齐头并进的局面。”

而公司的电声业务在巩固通信兵、装甲兵等市场基础上,在空军地勤通信保障、空海军直升机救援、陆航直升机地勤保障和直升机救援等方面也取得了新的项目和装备订单;扬声器成功进入创维彩电,在国内四大彩电制造商中已成为三家企业的合格供应商。

拓日新能 定增股东疑似割肉清仓

□本报记者 李若馨

24日,拓日新能(002218)在大宗交易平台出现了一笔622.5万股的交易,考虑到3月19日,拓日新能刚刚有5775万股定向增发机构配售股解禁流通,结合大宗交易的减持席位,24日的这笔抛售可能出自参与拓日新能增发的股东之手。

大宗交易数据显示,该笔交易的成交均价为8.91元/股,从减持价格来看,定增股东似乎是在割肉离场。

减持所为。

拓日新能2011年实施增发,其限售股已于3月19日流通上市。如此看来,24日在大宗交易平台完成抛售的卖家锁定在3位定增股东,其中,济南北安投资有限公司持股恰好是622.5万股,此次交易很可能是济南北安的清仓。

值得注意的是,拓日新能定增股东在2011年认购时的成本为21元/股,在经历了2010年10转5派0.5元后,定增股东如今的持股成本也在13.97元/股。相比昨日的收盘价,拓日新能在大宗交易平

台上的成交价折价了2.02%,折价幅度并不大。但相比此前的认购成本,拓日新能的定增股东亏损幅度达到36.22%。

济南北安很可能并不是第一位割肉减持拓日新能的增发股股东。4月17日,光大证券股份有限公司象山丹城步北路证券营业部在大宗交易平台上以9.1元/股的价格抛售了拓日新能592.5万股。这一抛售量与无锡天地源投资有限公司、宁波正业控股集团有限公司等4位定增股东的持股数量刚好吻合。

重大担保、贴现损失、停工未披露

山东证监局:亚星化学信披问题大

□本报记者 王荣

团在2011年底前偿还借款本息,星兴化工作为担保人为该笔借款承担担保义务,亚星集团将持有的星兴化工的股权质押给深圳某公司。截至目前,亚星集团仅偿还借款700万元,公司的担保责任尚未解除,公司对上述事项未按规定进行披露。

2012年3月,亚星化学向亚星湖石签发银行承兑汇票6000万元。亚星湖石将上述票据背书给浙江某公司进行贴现。截至目前,尚有近3400万元票据贴现款未追回,存在损失风险。亚星湖石已就该事项向当地公安机关报案,但公司未将该事项及其可能在亚星湖石产生的损失及时公告。

另外,2012年3月中旬起,公司原厂区7万吨CPE项目已陆续停产,进入搬迁状态。截至目前,公司未针对该事项履行信息披露义务。

*ST广钢重组获有条件通过

□本报记者 黎宇文

*ST广钢(600894)4月24日

公告公司重大资产重组事项获

得证监会有条件通过。根据重组方案,广州广日集团有限公司旗下的广日股份将实现借壳上市,A股市场即将新添一只电梯股。本次交易完成后,上市公司将置出全部钢铁经营性资产,同时置

入及购买广日股份电梯整机造、电梯零部件生产及物流服务等主业。

除传统电梯产业外,广日股份在电梯关联产业中也积极进行前瞻性布局。公司与行业巨头如西班牙塞维拉、德国欧司朗、德国威尔等公司合作开展电梯导轨、LED照明、机械式停车设备等业务。

广州证券试水机构财富管理业务

□本报记者 傅豪 广州报道

管理成为行业发展方向。

广州证券介绍,公司西塔机构营业部以机构业务为主,并依托整个公司的研发中心、资产理、经纪业务、金融衍生、投资银行、直投业务等资源提供产品,并将此作为广州证券转型财务管理业务的突破口。

国内

券商营业部门纷纷谋求从“交易通道”向“服务通道”转型,以投顾和资管为核心的财富

管理业务也是公司全国布局的重要一步,广州证券年内还将增设多个网点。

百圆裤业今年增83家直营店

长城集团将开百家瓷艺自营店

□本报记者 张洁 傅豪

计划。

中国证券报记者24日在长城集团(000889)2011年度股东大会上获悉,长城集团今年将继续加大国内市场开拓力度,在全国范围内计划开办100家长城瓷艺自营店,5年内将有望开办500家。另外,公司2012年还将推动产业链延伸,其中陶瓷酒瓶将成为重点方向之一。

截至去年底,公司已开办20家自营店。长城集团负责市场营销的副总裁陈睿峰介绍,除了自营店,公司还将在今年6月左右推出电子商务网站,成为国内首家采取O2O与B2C结合的艺术陶瓷交易平台。

壳牌称

四川页岩气项目尚处勘探阶段

□本报记者 汪珺

壳牌集团项目与技术业务负责人24日在京表示,壳牌与中石油在四川合作开发的页岩气项目目前尚处于早期勘探阶段,壳牌正在将其于北美获得的页岩气勘探开发经验用于该项目;目前各工作进展都超出壳牌之前任何一个页岩气项目的水平,因此就壳牌所承担的部分而言,项目正顺利向前推进。

但若要评价整个项目,他表示目前还言之尚早。

壳牌公司3月20日公告,已

邦讯技术发行价初定20元/股

近日,邦讯技术(300312)高管层率队在北京、上海和深圳三地进行路演推介,初步询价确定的发行价格为20元/股。

邦讯技术主要从事无线网络优化系统的设计、实施和代维服务以及无线网络优化系统设备的研发、生产和销售,是国内领先的无线网络综合解决方案专家。公司目前在全国范围内拥有完善的直营营销服务网点,已在北京、广东、江西、山东、四川等22个省、市建立了82个营销服务网点。