

全国六成城市遭污染

地下水危机倒逼治污市场加速启动

□本报记者 郭力方

国土资源部近日发布报告称，目前全国657个城市中，有400多个以地下水为饮用水源，这些水源正在受到有毒物污染。地下水安全问题已受到有关部门越来越多的重视。

去年10月底，环保部发布《全国地下水污染防治规划（2011—2020年）》，其中提出未来5—10年全国地下水污染治理的目标及措施。有业内人士当时指出，地下水污染治理有望成为环保产业领域一支新兴力量。

而今，地下水污染的严重程度使得该领域治理步伐刻不容缓，这也将在一定程度上倒逼地下水污染治理市场加速启动。据了解，到2020年前，国家将安排近400亿元财政资金投向该领域。

四省市今年率先试点

国土资源部报告显示，2010年全国国土资源部和水利部联合对全国182个城市开展地下水水质监测工作。结果表明，在4110个水质监测点中，较差—极差级的监测点占57.2%。与2009年比较，全国主要城市的地下水水质状况呈现变好趋势的城市主要分布在华东地区，水质呈变差趋势的地区主要集中在华北、东北和西北地区。

目前我国地下水水质监测体



新华社图片 岳月伟 摄

系并不完善，地下水污染的防治预计将是一个长期逐步推进的过程。根据规划，我国地下水污染防治工作预计将先从试点城市开始启动，“十二五”其他城市地下水监测工作开始启动，“十三五”才将在全国全面铺开。

据中国证券报记者了解，“十

二五”期间，国家将投入27亿元在全国范围内开展地下水污染监测，重点调查污染源和水源地，以摸清地下水污染的“家底”。目前，国家已确定北京、山东、贵州和海南4个省市作为先行调查和监测试点，其余省份将于2013年起全面展开监测工作。到2015年，基本

华东电脑董事长游小明：

重组只剩最后一步 云计算战略已启动

□本报记者 李晓辉

华东电脑 600850 4月19日召开年度股东大会，审议通过了11项议案，同时董事会换届选举，新一届董事会9人班子中，来自外部的董事有4名，这在国内上市公司中并不多见。

中国证券报记者就此次资产重组及重组完成后的业务协同性问题，独家专访中国电子科技集团三十二所所长、华东电脑董事长游小明和公司常务副总经理张为民。游小明表示，2012年云计算行业拐点到来，公司将迎来发展机遇。

转型云计算服务提供商

中国证券报：3月中旬公司重组获得证监会并购重组委通过，4月5日公司公告“资产有效期延期”，投资者如何理解这条信息？重组离最终完成还差多少？

游小明：经过2年多的努力，今年3月13日，证监会并购重组委审核有条件通过。补充材料反馈我们已经在3月底回复，现在只剩下最后一步，就是证监会内部走程序所需要的时间，预计5—6月会

最终通过，届时公司也将发布全新的战略和目标。

资产有效期延期是因为资产评估方案4月28日就要1年到期，最终程序还需要一点时间来完成。具体资产评估方案的内容不会有变化，但需要通过股东大会审议。

中国证券报：2012年公司的重点工作是什么？有怎样的经营思路？

游小明：公司在年报中预计，2012年的目标营业收入为23.22亿元，营业总成本22.86亿元（不含华讯网络）。此外，根据当时的重组方案，公司承诺华讯网络2012年的利润为2.039亿元，不足数大股东予以现金补足。

2011年是华东电脑向云计算解决方案和服务提供商的转型之年，公司对于“十二五”云计算带来的重大机遇更为看重。我们强化内控、业务协同以及研发储备，适应向云计算服务提供商转型，组建了咨询解决方案事业部和云计算事业部，以期提升公司整体协同能力，为客户提供全方位解决方案。

此次董事会的重大变化，

也反映出公司变革的决心和力度。1位外部董事为前上交所副总经理周勤业，3位独立董事包括国内云计算专家、工程院院士李德毅，以及公司治理实践经验丰富的财务、管理领域专家。今后公司将更加市场化、更加开放，同时公司治理等方面也将不断强化。

华讯网络资产大幅增值

中国证券报：市场很关心将重组置入的华讯网络资产经营情况，这几年成长如何？华讯网络所在的网络系统集成市场增长如何？

张为民：华讯网络连续3年年均增长20%，完成了重组方案的财务预测指标，在整个网络系统集成领域具有较强的竞争力。华讯网络2009—2011年（经审计）的营收分别为13.49亿元、16.63亿元、20.90亿元，实现净利润1.30亿元、1.53亿元、1.78亿元。2010年与2011年复合增长率分别为24.5%、17.0%。

截至去年12月31日，华讯网络总资产达到18.13亿元，较资产注入方案发布时的2009年底

规划项目分为优选和重点两类。目前迫切需要开展的优选项目需投资88.8亿元，重点项目需投资257.8亿元。

地下水污染控制与修复技术研究目前是国际热点，但相关专家介绍，总体来看，这一领域的方法、技术仍处于研究发展中，成熟、高效、经济的技术还比较少见。地下水修复技术相对于地表水更加复杂，地下水污染的治理可以在地底进行，也可以将地下水抽出治理后再回灌，但两者对水污染治理技术都有很高的要求，相应的投资成本也十分巨大。

招商证券分析师认为，鉴于目前国内外地下水修复技术均有待提高，至少五年内全面的地下水修复市场尚难打开。鉴于《规划》提出的建立健全监管体系是地下水污染综合防治的第一步，预计“十二五”期间，地下水监测设备市场在政策的推动下将逐步形成，这将为环境监测企业打开新市场。

而在未来地下水修复市场方面，目前的主流技术是将地下水抽出治理再回灌到地下水层，而这一技术将对目前广泛应用于污水处理领域的生物膜技术等产生更大的需求，从长远来看，将为碧水源、膜中膜（拟上市）等膜技术供应商拓展新的市场空间。

增值82.58%。

华讯网络的客户主要是金融、电信、政府等大型企事业单位，整体来看行业周期性影响不大，但与宏观经济增长相关。“十二五”GDP增速年均目标7.5%，从我们的经验来看，整个网络系统集成市场的年增速很可能达到GDP的2倍，也就是15%以上，预计华讯网络增速仍处于行业中等偏上的地位。

中国证券报：华讯网络与华东电脑业务的协同性体现在哪些方面？

游小明：在业务地区覆盖、产业链布局、客户资源方面都存在互补性。原来华东电脑主营业务在计算机产品分销、数据存储等硬件及系统集成、智能建筑系统集成等业务方面，而华讯网络更侧重于网络基础设施领域的系统集成及专业服务。

华东电脑和华讯网络好比是“一个盖房子，一个修路”。通过业务与技术上的协同，包括资金总体统筹等，公司的服务能力将更全面，硬件可以做，集成也可以做，资金实力也更强大，有能力拿到并消化更多的单子。

速，也促进了庞大集团与巴博斯的联姻。

面对进口车市场的持续火爆增长，庞大集团在2011年加速承揽高端品牌的独家总经销权。庞大集团于去年年底完成对巴博斯（香港）公司的收购，并成为巴博斯在中国市场的总代理。庞大集团的年报显示，截至2011年底，公司拥有的豪华及超豪华轿车品牌经营网点已经从2010年底的17个增加至69个，收益结构不断改善。

在北京车展上，巴博斯集团总裁兼首席执行官Bodo Buschmann表示：“和其他一流汽车厂家一样，巴博斯在中国的业务增长迅速，我们从未如此重视中国市场。为了给这个需求旺盛的市场提供更好的服务，公司与庞大集团合作已经在17个中国的经济中心城市设立了巴博斯品牌中心。另外，第一家巴博斯旗舰店将于今年在北京开业，在不久的将来，巴博斯在中国的销售网络将扩展为包括30家分公司的巨大网络。”

工程机械企业二季度业绩有望回升

相比于2011年年初时的产销两旺，今年一季度工程机械行业显得有些冷清，已披露季报的上市公司业绩多数同比大幅下滑。不过，从环比数据来看，工程机械行业首季盈利水平出现复苏，挖掘机等产品出口量大幅增加，有望在二季度迎来业绩回升。

业绩遭遇“倒春寒”

山河智能刚刚披露的一季报显示，受到基建投资大幅下滑和高基数的影响，公司净利润下滑78.9%，其中在保持市场份额持平的前提下，挖掘机销量萎缩了约49%。

一年前，工程机械市场出乎意料的火爆，主要厂商都不同程度出现产能不足的现象，一些地方代理商甚至出现客户抢机器的场面。与之相比，2012年一季度则是出奇的冷淡，房地产调控、铁路等基建项目开工不足加剧了工程机械需求下降。以挖掘机为例，今年1—3月全国累计销量为4.41万台，较去年同期下降了41.87%。

业内人士指出，虽然目前已经进入传统销售旺季，不过由于受到固定资产投资增速下降、下游新开工量减少，以及资金面紧张等因素影响，工程机械产品需求仍然受到抑制。今年3月份单月推土机、压路机的销量均同比下滑超过50%。

从上市公司财务报告来看，除山河智能之外，河北宣工、天业通联、*ST盛工、常林股份均已披露一季报。四家非ST类工程机械公司一季度净利润均同比大幅下滑，其中天业通联甚至出现了944.58万元的亏损。

不过可喜的是，销售萎缩带动业绩下滑的趋势得到了扭转，常林股份今年一季度净利润环比增长了122.30%，天业通联、山河智能也分别增加60.45%和

■ 年报点评

费用率上升部分吞噬利润

西王食品 未来产能有望逐步释放

国内最大的玉米油生产企业西王食品 000639 4月24日公布2011年年报，公司2011年实现营业总收入18.41亿元，同比增加53%；实现归属于上市公司股东的净利润1.14亿元，同比增加36%；每股收益0.91元。

另据公司同日公布的一季报，2012年第一季度公司延续增长趋势，实现营业收入4.7亿元，净利润约2175万元，分别较去年同期增长22.6%和11%。

费用率攀升

西王食品去年营业收入增加的主要原因是公司自有小包装玉米胚芽油销量的大幅度增长。公司方面表示，2011年公司加大小包装的销售力度，相应减少散装玉米油的销售，使得毛利率更高的小包装产品销量同比得到快速增长。

2011年，西王食品实现小包装销量8.76万吨，较上年增长90%，小包装销售额约11亿元，占营业收入约60%。同时，公司销售玉米精炼油4.83万吨，较上年降低29%；销售玉米胚芽粕17.39万吨，较去年增长13%。

值得注意的是，相对于散装玉米油14.58%的毛利率，公司小包装玉米油毛利率达到25.5%，对业绩增长产生了较大的贡献。而过去几年，西王食品小包装玉米胚芽油销量年均增幅在80%以上，增速高于业内其他品牌。

不过，业内指出，随着西王食品产能的迅速扩充和品牌的打造，导致公司营业和销售费用不断攀升，超出市场预期，也部分吞噬了公司利润，这也是去年公司净利润增幅低于营收增幅的原因之一。

搜狐腾讯爱奇艺结盟

视频网站行业格局生变

4月24日，搜狐视频、腾讯视频、爱奇艺联合宣布，三方已达成协议，共同组建“视频内容合作组织”，携手对国内外优质视频版权内容进行采购，使版权价格回归理性价值区间。业内人士指出，优酷土豆合并、搜狐、腾讯和百度结盟，视频网站行业格局将面临深度调整。

影视剧的新媒体单集版权从2009年的数万元上涨至2011年的上百万元，2011年下半年起大幅下滑，版权价格暴涨令视频网站成本大幅上涨，而价格大幅下跌同样不利于影视剧投资方的正常发展。此次三大视频网站在内容领域的深度合作，将对稳定版权价格、维护各方利益起到重要作用。

45.19%。产品方面，在能源需求的推动下，矿山开采等投资出现明显回暖，3月份挖掘机、装载机的销售量环比增速达到了48.85%和48.09%。

二季度需求有望增加

从历史数据来看，每隔三、四年工程机械市场均会出现一个需求过度释放后的低谷，需求何时能够触底回升受到市场关注。

中金公司发布报告表示，预期二季度随着融资渠道陆续到位，铁路等大型基建项目大面积开工将对挖掘机、旋挖钻机等产品的销售有所拉动，二季度行业收入数据环比有望回升。中信建投研究员也指出，在销售层面，当前终端客户的购买热情不高，部分客户转向短租或购买二手机的方式补充设备。未来工程机械的需求主要依赖于基础设施建设投资的拉动，而资金支持 and 货币政策微调等手段将逐步发挥作用，二季度的销售情况将会明显好转。

不过上市公司的预测却没有这么乐观，根据上市公司的预测，今年二季度房地产、基建开工率等指标仍将低位徘徊，预计上半年工程机械行业业绩同比大幅下滑几成定局。

值得注意的是，虽然主要产品销量增速同比大幅下滑，不过工程机械出口却成为了亮点。挖掘机最为抢眼，一季度累计出口1693台，同比增长了2.92倍；装载机累计出口7548台，同比增长38.29%。光大证券研究员陆洲表示，目前工程机械行业延续去年以来出口的高增长势头，在国内需求下降的背景下，出口的快速增长有效地缓解了销售下滑的局面，也证明了国产工程机械产品在世界市场竞争力增强。（刘兴龙）

年报显示，2011年西王食品销售费用和管理费用分别为1.86亿元和0.89亿元，合计同比增长100%以上。一季度费用率仍然大幅增长，销售费用率和管理费用率分别增长2.13和0.68个百分点。

华泰联合证券蒋小东表示，西王食品目前正处于新建项目刚刚完成的时期，项目效益未充分体现，而费用则照样计提，导致费用率攀升，预计下半年起公司项目实现收入，费用率上升趋势将得到遏制。

产能逐步释放

根据《粮食行业“十二五”发展规划纲要》的发展目标，规模以上粮油加工企业总产值年均增长12%以上，依托玉米主产区大型粮油加工企业、加工园区和产业集聚区，大力发展玉米油等特色油脂加工。

业内指出，国家规划为国内玉米油企业发展指明了方向，行业内的龙头企业也会得到优先支持。

作为国内最大的玉米油专业生产经营企业，未来西王食品的主要看点之一是：随着公司扩建的10万吨精炼油和15万吨小包装项目在今年4月份的正式投产，公司小包装生产能力达到每年30万吨，精炼油生产能力每年30万吨。高利润率的小包装油产能的逐步释放也将为公司业绩提升增加砝码。

此外，蒋小东还认为，年初以来油脂行业景气复苏，最具代表性的油种大豆油现货价格从去年12月的低点至今涨幅达到6%，而广东地区的大豆压榨利润也从负值迅速反弹至获利200元/吨以上。大豆油价格的上涨，将为西王食品产品日后提价提供一定支持。（王锦）

佳兆业 百亿房源备战五月

“五一”将至，多数房企积极筹备推盘计划拟抢占5月份市场。日前，一项名为“百亿刚需购房月”的计划已在佳兆业集团各地公司启动，这是佳兆业有史以来最大的营销活动。该计划将从4月下旬持续到5月底，公司拟集中推出百亿货值的刚需产品。

业内人士专家表示，2012年宏观调控持续，政策资源向首次购房贷款需求倾斜，多数住宅开发商都开始为刚需客户定制住宅产品，并纷纷启动针对首次置业者的产品销售计划。

佳兆业总裁金志刚表示，从2011年开始，公司进入三四线城市，仅2011年即进入16个城市。今年，公司拟推出超过300万平方米的规划可售面积中，有90%是普通住宅。

一季度，佳兆业实现累计合约销售额27亿元，同比增长124%；累计合约销售面积达约44.3万平方米，同比增长204%。金志刚表示，2012年佳兆业的销售计划为165亿元，同比上升10%。为达成年度任务，佳兆业需要采取更为灵活、更为合理的销售策略。据悉，佳兆业今年的推盘区域以珠三角和东北辽宁为重点；在户型的选取上，佳兆业将主打80—120平方米的中小户型。（林喆）

B2B将进入成熟和增值期

中国证券报记者从日前结束的第七届中小企业电子商务会议上获悉，国内媒体型B2B将进入成熟和增值期，部分B2B网站进军专业市场，预计2015年中国或将成为全球最大的网上零售市场。

亿邦动力网CEO郑敏表示，生产和消费大国为原材料“价格中心”向中国转移，行业媒体价值浮现，B2C将拉动全产业链交易网络化。郑敏认为，国内媒体型B2B将进入成熟和增值期，而生活资料网站与B2C对接态势初现，资料类网站向数据和交易方向演进。

据IDC与阿里研究中心报告，电子商务服务企业已突破15万家，其中具有独立运营能力的B2B网站有6300家，收入达1200亿元。2011年行业收入年增长11.78%，而2010年为15%，增长有所减缓。（张洁）

□本报记者 张怡

近年来，高端豪华品牌汽车在中国持续快速增长，引起了全球知名汽车制造商的注意。北京车展俨然成了豪华盛宴，多家豪华品牌企业携丰富的产品谱系参展，满足个性化需求的高端汽车改装商也应声加入。业内人士认为，中国消费者收入水平的提升和消费结构升级趋势，仍将长期利好豪华品牌的发展。

豪华品牌聚齐车展

自2011年以来，中国汽车市场整体增速大幅放缓，但中国消费者对高端豪华、大空间车型的喜爱，使得高端豪华品牌并未受此影响，其中进口车持续火爆增长。来自企业的数据显示，今年第一季度梅赛德斯—奔驰在华销售5.47万辆，同比增长24%；宝马集团第一季度在华销量突破8万辆，同比增长37%。二者均高于中国汽车市场整体增速。

高端品牌+高端改装

北京车展演绎豪华盛宴

中国市场的重要程度不言而喻。此次北京车展，梅赛德斯—奔驰携旗下四大品牌共34款车型亮相。戴姆勒方面表示，中国市场已经成为奔驰在全球的第三大市场，公司预计在未来数年内将发展成为戴姆勒集团全球最大市场。宝马也表示，2011年中国已经是宝马集团在全球的第三大汽车销售市场。同时公司表示，拟以约10亿欧元的追加投资增强华晨宝马的生产实力，使得年产量保持在30万辆以上。

雷克萨斯作为丰田旗下的顶级豪华品牌，则颠覆了豪华车型“油老虎”的传统形象，将豪华、大空间与混合动力相融合，在豪华品牌中脱颖而出。此次车展，雷克萨斯携旗下配备全新纺锤形格栅设计的9大系列11款车型亮相2012北京国际车展，其中包括全球首发的全新一代豪华轿车ES250、全新混合动力车型ES300h、高性能豪华运动型混合动力轿车GS450h以及全新油电混合动力运动轿跑概念车LF—LC等，并

专设混合动力展区，凸显自身技术优势。公司对多款车型配备混合动力，使得产品的油耗大幅降低。

雷克萨斯中国副总经理郎立新表示，雷克萨斯在全球范围内已量产6款油电混合动力车型，销量逾40万，未来公司所有核心车系均将配备油电混合动力车型。

高端定制崭露头角

庞大的中国市场不仅吸引了世界知名厂商的豪华品牌，还吸引来了全球顶尖的汽车改装商。

在刚刚开幕的北京国际车展上，知名个性化汽车改装商和生产商巴博斯亮相。作为梅赛德斯—奔驰的指定个性化改装商，巴博斯的产品产量极少，价格高昂，被庞大集团董事长庞庆华称为“汽车中的头等舱”。此次车展上，巴博斯在中国市场首次推出大量车型，世界上最快的轿车巴博斯火箭800就是其中之一。为满足中国消费者的高端化偏好，巴博斯的业务在中国发展迅