

白酒一季报报现增长压力

五粮液洋河首季销售现个位数增幅

预收账款降逾四成

□本报记者 王锦

多家白酒公司公布业绩，尽管去年受到多重负面因素影响，但由于一定的滞后效应，白酒企业去年业绩仍旧不俗。洋河股份去年净利增长53%，古井贡酒去年增幅达28%，青青稞酒增幅也达到42.44%。不过，“三公”消费受限使得高端白酒承压，今年一季度影响更为明显，五粮液和洋河股份今年一季报情况较为悲观，两大酒企营收增幅均为个位数，洋河净利润增幅也仅为6%。

洋河股份拟10派20元

洋河股份年报显示，2012年公司实现营业收入172.70亿元，同比增长35.55%；归属于上市公司股东的净利润61.5亿元，同比增长53.05%，基本每股收益5.7元。公司拟用未分配利润每10股派发现金红利20元（含税）。

古井贡酒公布年报，2012年公司实现营业收入41.97亿元，同比增长26.88%；净利润7.26亿元，同比增长28.11%；每股收益1.44元，公司生产经营状况持续改善。公司拟10股派发现金5元（含税）。

青青稞酒年报也显示，2012年公司在经济变局、行业竞争升级的压力下，保持了增长势头，实现营业收入11.97亿元，归属于上市公司股东的净利润3.01亿元，分别较上年增长42.18%、42.44%。

一季报报现增长压力

五粮液公布一季报，一季度实现营业收入86.76亿元，同比增长5.41%；归属于上市公司股东的净利润36.27亿元，同比增长18.91%。有分析人士表示，去年下

半年五粮液提高了部分产品的团购价格及新进经销商价格，在此背景下，一季度销售收入仅增长5%，说明一季度公司产品实际销量出现明显下降。由于经销商减少预付款，五粮液一季度末预收款项为38.63亿元，下降40.26%。该人士还称，预收款项减少反映行业景气度下行，白酒公司销售承压，后续业绩释放乏力。

洋河股份一季报同样不乐观。一季度实现营业收入63.23亿元，同比增长6.06%；实现净利润23.56亿元，同比增长6.53%。预收款项也比年初下降43.41%。

事实上，对于今年白酒行业形势，业内均较为悲观。洋河在年报中将今年营收增长目标确定为10%。古井贡酒则称，“三公”消费受限，团购渠道受阻，高档白酒承压；整个白酒行业面临食品安全危机，消费者信心有待重塑；产能过剩，供大于求，及相关政策变化导致白酒行业告别高速增长阶段，消费理性回归；高端市场大幅放缓，中高端较快增长，结构分化加剧，品牌企业优势将凸显，行业内兼并重组或不可避免。

相较年报，古井贡酒一季报营收及净利增幅均有所收窄。一季度公司实现营业收入15.65亿元，同比增长18.71%；实现归属于上市公司股东的净利润3.07亿元，同比增长20.12%。

一季度销售旺季中高端白酒销量下滑、价格下跌已成为普遍现象。此前白酒龙头贵州茅台公布的一季报也显示出销量下降的迹象，贵州茅台一季度实现营业收入71.66亿元，净利润35.93亿元，同比分别增长19.1%和21%。

不过，相较高端产品的悲观，主导大众消费市场的三线白酒

增长仍较为稳定，青青稞酒一季报显示，一季度实现营业收入5.7亿元，较上年同期增幅为31.03%，

主要原因系公司持续加大营销投入，销售有所增加；净利润1.6亿元，较上年同期增幅为34.59%，主

洋河股份抛10亿元回购计划

每股拟不超70元

□本报记者 王锦

股价的连续下行逼出了洋河股份的回购预案。公司公告称，由于受到国内外宏观环境和证券市场波动等多种因素的影响，公司近期股价表现偏弱。公司管理层认为目前公司股票的市场价格与公司的长期内在价值并不相符，公司投资价值存在一定程度的低估。因此，在当前市场环境下，公司结合自身财务状况和经营状况，计划以适当的价格回购部分社会公众股，体现公司对长期内

在价值的坚定信心。

自股东大会审议通过回购股份方案之日起12个月内，公司将通过深交所集中竞价交易方式回购公司社会公众股份。根据公司关于制定股份回购计划的长效机制》中回购价格确定原则，并结合公司目前的财务状况和经营状况，确定本次回购股份的价格不超过每股70元，本次回购股份的资金总额不超过10亿元。在此条件下，预计可回购1428.57万股，占目前公司已发行总股本的1.32%。

公司董事会认为公司制定股

一季度增长12%

金枫酒业溢价收购绍兴白塔两成股权

□本报记者 王锦 万晶

金枫酒业公布2013年一季报，一季度实现归属于上市公司股东的净利润7538.24万元，同比增长12.10%；基本每股收益0.17元。

公司同时公告称，为进一步提升黄酒产业核心竞争力和行业影响力，加快区域市场突破，实现黄酒产业区域扩张，公司决定以现金增资方式收购绍兴白塔酿酒有限公司20%股权。

据介绍，绍兴白塔注册于浙江省绍兴市，始创于1964年。绍兴白塔持有的商标主要有“白塔”、“越亭”、“越江”、“越冠”、“荷雕”等，其

中“白塔”黄酒是国家原产地保护产品、浙江省著名商标。绍兴白塔拥有基酒约8000吨，全年最大酿造产能约6500吨，瓶酒灌装产能约1万吨。目前绍兴白塔注册资本为1280万元，自然人许建林为该公司唯一股东。以2012年4月30日为评估基准日，绍兴白塔净资产为4316.02万元，金枫酒业出资人民币1079万元，以溢价方式认购绍兴白塔的新增注册资本的增资部分，并将相应持有该公司20%的股权。

公司董事长葛俊杰表示，通过收购绍兴白塔，有利于金枫酒业加快向外埠市场的渗透，有利于金枫酒业在传统型黄酒品类中

要原因系公司销售收入增长较快，同时费用保持在合理的水平，净利润增加。

份回购计划的长效机制，实施本次回购股份将有利于维护全体股东特别是社会公众股股东的利益，有利于提升公司资本市场形象，增强全体股东对公司未来发展的信心，有利于培养投资者长期稳定持有公司股票，同时也有利于促进公司未来业务的长期可持续发展。

今年以来，洋河股份股价持续下挫，跌幅已经超过34%，公司百元股地位不保，至4月22日收盘，洋河股份报收61.07元，下跌1.21%。

中国证券报记者了解到，目

的扩充，从而使海派黄酒的创新和时尚与绍兴酒的传统和历史有效结合，为金枫酒业在品牌战略实施上开拓更为广阔的空间。同时绍兴白塔拥有自营出口权，产品主要出口日本、美国、英国为主的国外市场。在出口渠道上，金枫与白塔销售可以互相补充。

此外，为加强集团内部资源的联动和共享，增强公司业务谈判能力和渠道掌控力，推进多酒种发展战略，公司决定经销全兴酒业销售（上海）有限公司白酒产品，预计协议签署后十二个月内采购白酒金额不超过4000万元（不含税）。

中信重工在持续创新中实现转型发展

2012年，是中信重工机械股份有限公司发展历程中具有里程碑意义的一年。

面对复杂的内外外部环境，公司以战略自信、体制自信、文化自信、团队自信，以“创新发展”为统领，积极应对，稳健发展，砥砺前行，创造了艰难的辉煌。

公司成功登陆A股市场，并入选上证180指数样本股，成为有影响力的A股上市公司。企业营业收入、利润总额、净利润等主要经济指标创历史最好水平，保持行业领先。公司的国际化、科技研发、管理创新及企业文化建设成果丰硕，绩效突出，全方位提升了中信重工的综合竞争优势。

公司始终把技术创新作为核心战略，以技术创新引领市场，通过技术、人才、资本、文化四大驱动力，推动企业从制造型企业向高新技术企业转型，从主机供应商向成套服务商转型，从本土化企业向国际化企业转型，努力把企业打造成具有核心竞争力的现代化企业。

一、创新商业模式，成套产业成就经营蓝海

中信重工最根本的创新是商业模式

的创新，即由单纯的生产制造模式转变为“核心制造+成套服务”模式。着力构建“核心制造+成套服务”这一全新商业模式，中信重工依托工艺、主机和品牌优势，做多领域、有特色的成套服务商，2012年取得显著成效。基本形成了水泥、石灰、余热发电、球团、干熄焦等板块和国际、国内两个市场均衡发展。成套总量实现突破，新增订货占比超过50%。成套营销和执行体系基本形成。

通过商业模式创新，中信重工在成套总包商业领域逐步实践着包括EPC（设计、采购、施工）、EMC（合同能源管理）、买方信贷、卖方信贷、票据买断、融资租赁等在内的多种成套模式。

2012年2月21日，中信重工为客户提供融资解决方案，开启供货方、客户、金融服务合作新方式，推动金融资本与产业资本的有机结合，与柳州正菱集团签订日产6000吨水泥生产线（含余热发电）成套项目合同。

4月27日，中信重工自主研发并总承包的河南省首条利用新型干法水泥生产线协同处置生活垃圾示范工程成功投产，并新签多条总包合同，这是继水泥余热发电之后，中信重工在水泥行业节能环保领域取得的又一重大技术创新成果，也是城市生活垃圾处置技术工艺的革命性突破。10月29日，由中信重工EPC总包的国内首个“综合处理废弃物新型复合水泥技术工

程”合作框架协议正式在锦州签约。12月18日，中信重工与河南泰隆建材集团公司签订谷城宝天曼高岭土综合开发利用项目总承包合同。该项目集新型固体废物处理技术、余热利用、垃圾处理、矿渣立磨和高岭土综合利用为一体的高效、节能、综合利用项目，具有重要的示范作用。

在余热发电领域，纵深发展。2012年4月8日中信重工总包的中国平煤神马集团首山焦化干熄焦余热发电项目正式开工建设。该项目是目前国内最大的EMC合同能源管理项目，也是河南省首个采用合同能源管理模式来实施的干熄焦项目。是目前国内在干熄焦余热发电领域技术最先进、装机容量最大的项目。

在活性石灰领域，保持传统优势。在球团领域，走出联合体新路子。在褐煤提质以及矿山成套领域，中信重工正依托自身主机优势，通过关键工艺的突破把市场做大。

同时，成就了公司国际化的新亮点。2012年2月，中信重工总承包的多米尼加共和国伊斯特瑞拉公司水泥一期项目正式开工建设。这是中信重工在拉丁美洲的第一个水泥成套项目，内容包括粉磨站EP总包与日产2500吨水泥生产线及其余热发电工程。11月9日，中信重工与多米尼加伊斯特瑞拉公司再次携手，签订日产2500吨水泥熟料线和余热发电EP总包合同。

2012年，成套项目为企业带来了56.9亿元的新增合同，同比增长2011年增长19.34%，奠定了中信重工在国内外经济持续下行的巨大压力下保持稳健前行的坚实基础。

二、创新推进国际化战略，海外市场亮点频现

国际化始终是中信重工近几年发展战略创新的重点。虽然2012年全球市场持续低迷，对于中信重工而言，却是国际化进程中最具突破性和挑战性的一年。

公司在海外搭建了国际研发平台，并顺利进入研发阶段，海外业务的营销、研发和服务三大功能基本形成。技术与营销、营销与服务、总部与海外公司深度融合，国际市场全面拓展，海外资产为中信重工创造了良好效益，国际市场订单有效增加了公司任务总量。

中信重工全资收购的西班牙公司实现逆势增长，不仅创造了2012年的良好业绩，也为2013年储备了足够的订单。2012年，通过注资改扩建和引入总部机制，CITIC Censa公司已成为中信重工面向个欧洲、非洲、中东等国际市场的海外核心

制造基地。

以淡水河谷液压旋回破碎机投用和已安装18台球磨机为标志，全球8个地区的安装项目取得重大进展，公司产品的设计、服务和质量等得到客户高度认可。2012年12月，由中信重工设计、制造并负责安装调试的澳大利亚SINO铁矿Φ7.9×13.6米球磨机、Φ12.2×11米自磨机成功运行，首条线产出第一批铁精粉，在矿业市场产生良好反响。

2012年12月17日，中信重工独家买断澳大利亚SMCC的100%知识产权。作为全球最大的矿山设备制造商，此举使中信重工成为全球最先进的选矿工艺技术的拥有者。基于SMCC的知识产权，中信重工将提供矿业项目的破碎流程设计、地质冶金建模、破碎厂优化、矿山到磨机研究、破碎建模与模拟、工厂预算和详细设计的前期及可行性研究等破碎咨询服务。

同时，在成套业务上实现重大突破。以多米尼加、乌兹别克斯坦水泥总包为标志，公司水泥大成套打入国际市场。

随着海外机构与团队的不断壮大，中信重工目前已发展成为一家具有品牌影响力的国际化公司。

中信重工董事长任沁新表示，2013年，中信重工将继续深化国际化战略，持续推进国际化进程，进一步完善海外布局和营销网络，组建或重组智利、南非、北美、印度公司和技术服务公司，形成更加广阔的市场覆盖，提升中信重工的品牌影响力，强力拓展全球市场，实现总量突破，为公司发展提供强力支撑。

三、坚持科技创新，技术引领成效凸显

2012年，中信重工坚持技术先导战略，持续完善工程技术、产品技术和工艺技术“三位一体”的研发体系，不断完善和强化技术创新平台建设，发挥技术中心整体功能，建立起扁平化、专业化、高效化的运作体制，构建自身核心优势，新产品贡献率达到74.3%，实现技术创新6.5亿元。

在核心技术上，公司成立了低温介质余热利用研发中心，形成了以水泥余热发电、干熄焦余热发电、烧结窑余热发电及硅冶炼炉余热发电为优势的一系列技术。新开发的干熄焦余热发电技术已在平煤首山建设示范工程，密闭炉炼烧结矿余热发电技术已具备工程化条件，活性石灰超低温余热利用正在落实示范项目。

在成套技术领域，公司实现了产品研发与市场需求有效融合。2012年4月，由公司总承包的山东彼那尼荣安水泥二期工程顺利竣工点火。这是中信重工按照国际

先进标准精心打造的环境友好型、集熟料煅烧和余热发电为一体的“交钥匙”水泥工程，成为推进我国水泥行业转型升级、低碳发展的新样板。

同时，公司新推出集新型干法水泥、余热发电、矿渣微粉、城市垃圾处理为一体的“复合绿色水泥技术工程”。

在新技术、新产品方面，上海电力褐煤提质项目通过72小时连续运行。4000T/h半移动式破碎站系统、PXZ1750旋回破碎机、提升机防爆变频控制系统、加氢反应器螺栓等高端产品的研制成功，以及国内首台集机电液及智能技术于一体的Φ5米开敞式、无轨运输硬岩掘进机的投产，使公司新产品市场更加广阔。

特别是在矿业领域，澳大利亚SINO铁矿世界最大Φ7.9×13.6米球磨机及Φ12.2×11米半自磨机成功投产，巴西淡水河谷液压旋回破碎机投入运行，并进入满负荷生产状态，显著提升了公司在全球矿业领域的地位。公司全资100%收购澳大利亚SMCC公司全部知识产权，进一步奠定了中信重工在全球矿业的龙头地位。

2012年，是公司技术成果数量最多、层次最高的一年。“水泥窑纯低温余热发电成套工艺技术及装备”获国家科技进步二等奖，“矿井提升智能恒减速电液制动系统”获中国机械工业科技进步一等奖和国家能源科技进步二等奖，“绿色焊接技术研究及应用示范”获河南省科技进步一等奖和中国机械工业科技进步一等奖，“工业水泥窑协同处置城市生活垃圾新技术”荣获金袋鼠世界创新奖。

2012年，公司申请专利68项，授权54项，其中发明专利22项，完成重点研发项目45项，新产品试制18项，新产品鉴定6项，再创历年新高。公司荣获“2012年中国制造业10大创新企业”、全国“制造业信息化科技工程应用示范企业”及“河南省优秀技术创新企业”等荣誉称号。

四、创新服务模式，新型服务体系初步建成

2012年，中信重工创新服务理念，本着“一切以客户需求为中心，一切以客户满意为目标”的宗旨，致力于为客户创造价值，建立起用户服务、大客户服务、备件服务三位一体的新型客户服务体系。

公司的新型客户服务体系建设既是体系创新、观念创新和管理创新，又是对传统客户服务体系和营销管理体系的一个挑战性的重大创新。

任沁新董事长表示，该服务体系实现了信息化和工业化的融合，是现代化的新型客户服务体系，这项创新在国内重机行

业也是首创。它不仅创新了企业合作模式，推动双方企业走向战略合作的新高度，也为公司未来发展开拓了广阔空间。

该体系是重型装备制造商与现代信息技术服务商携手，联合打造的现代化的新型客户服务体系，是传统服务模式向现代服务模式转型的创新突破。远方的客户，可以实时享受到来自供货商中信重工随时随地、全天候、全过程、全方位、全身心的，对产品全寿命周期保姆式的优质服务。为客户在线提供查询、诊断、监控、技术、备件、指导等多种服务。并可通过3G视频功能，用手机等移动终端与多媒体服务计划调度控制中心交流，清晰地看到设备现场运转情况，帮助客户现场解决一系列问题，实现服务增值。

该体系集成计算机电话集成技术、交互式语言应答导航技术、自动呼叫分配技术等多项技术，集科学化、智能化、信息化为一体，从客户实际需求出发，为客户提供真正有价值的服务。体系具备计划调度控制中心、服务过程管理、产品全生命周期管理、统计分析、技术支持、备件服务、远程在线监控、实时诊断、客户体验等多项功能。

依托新型客户服务体系，中信重工将实现从传统服务增值理念向现代服务产业的转变，打造服务产业核心竞争力，使客户体验到无处不在的满意和可信赖的贴心服务。

2013年，中信重工将在全球推出自己的服务品牌，率先在SINO铁矿项目和巴西取得突破。将服务作为一个独立产业，以国际服务、国内客户运行监控、客户系统设备升级改造为切入点，积极谋划，务求实效，努力将服务产业打造成公司新的增长亮点。

五、推进创新管理，企业素质进一步优化

2012年，公司成功A股市场，不仅是搭建了一个新的融资平台，提升了公司的品牌价值和市場影响力，更是建立了企业长期发展的制度保证。企业转型为规范化的股份制上市公司，逐步建立和完善了规范、透明、活力的体制机制，募集资金额全部用于深化内涵式扩大再生产上，项目进展顺利。

创新人才使用管理模式，推进人才工程，实施“监蓝领”工程和首席技术专家制，加快建立一支专业素质高、创新能力强，且规模适当、结构合理的人才队伍，实现员工与企业共同成长，极大激励了人才队伍的创新活力。

生产系统创新生产组织模式，提高精

益规划建筑面积约513万平方米，平均楼面地价约2776元/平方米，和2012年全年水平基本持平。

截至3月底，万科净负债率为29.6%，持有的货币资金约522.6亿元，与年初基本持平。

万科董事会秘书谭华杰介绍，1季度国内主要城市的新房供应面积持续低于成交面积，成交批售比（成交面积/同期批准预售面积）已由2012年底的1.10上升至1.44。但从可售住宅的存货规模来看，目前14城市的库存仍有1.08亿平方米，只是略低于历史高位水平。存货去化周期自去年下半年以来变化也不大，目前为10.7个月，说明新房市场并未出现明显的短缺现象。

骆驼股份入围铅蓄电池合规名单

□本报记者 向勇

国家环保部网站22日消息，为贯彻落实《国务院关于切实加强环境保护重点工作的意见》和《重金属污染综合防治“十二五”规划》要求，环保部开展了铅蓄电池和再生铅企业环保核查工作，并形成了第一批10家符合环保法律法规要求的铅蓄电池和再生铅企业名单公告（第一批）》10家企业中包括骆驼股份。骆驼股份高管表示，环保监管会越来越严，环保核查结果在未来可能会决定企业生死。

环保部表示，为进一步提升企业污染防治水平，该部将持续开展铅蓄电池和再生铅企业环保核查工作，发布符合环保法律法规要求的铅蓄电池和再生铅企业名单公告，并对已公告的铅蓄电池和再生铅企业进行复核和抽查，发现不符合环保法律法规要求的，将撤销并予以公告。

上海电力一季度净利润增38.14%

□本报记者 李晓辉

上海电力2012年年报显示，2012年实现收入155.44亿元，同比下降13.42%，实现归属于上市公司股东的净利润8.83亿元，同比上升90.65%。基本每股收益0.4127元。

年报称，2012年，受宏观经济增速放缓和区外来电大幅增加影响，公司售电量290.19亿千瓦时，同比下

降1130%，这是营收下降的主要原因。截至2012年底，公司权益装机容量为716.19万千瓦，同比增加218%；2012年，公司完成合并口径发电量30597亿千瓦时，同比下降11.49%。

同日发布的2013年一季报显示，2013年1—3月实现营业收入38.50亿元，同比小幅下降，归属于母公司净利润2.38亿元，同比增长38.14%。

细化管理水平，充分发挥生产指挥中心智能化生产组织平台的作用，实现了短流程项目按期交货的新突破，合同履约率进一步提高，重点项目合同履约率达到96.5%。公司成立招标采购中心，加大招标比价采购的范围和力度，对大宗原材料、机电配套件等实施统一招标，降低采购成本。

面对严峻的经营环境，公司始终把市场放在第一位来抓，创新营销模式，实施技术、营销一体化战略，形成了以“成套、主机、备件、新产品、铸锻”为框架的营销组合。

六、创新企业文化，杨奎烈精神感动中国

以“创新”精神引领企业文化创新，凝练出以打造百年基业为目标，以“诚信”为核心，以经营理念为基础，以“焦裕禄精神”为精髓，以岗位诚信体系为特色的诚信文化体系，有效推动了中信重工发展方式的转变，成为驱动企业转型发展的巨大力量。

2012年，公司成功树立和推出了时代先锋—新时期焦裕禄式的好干部杨奎烈，成为全国人民学习的榜样，为公司持续发展注入了新动力。

新时期焦裕禄式的好干部杨奎烈同志，为工作、为企业鞠躬尽瘁，死而后已，其事迹感人至深，催人泪下。他的事迹得到李长春、刘云山、李源潮、王兆国等党和国家领导人的亲笔批示，引起了人民日报、新华社、光明日报、中央电视台等中央主流媒体和省市媒体的聚焦宣传。

公司上下广泛开展和深入推进“学奎烈、见实效”活动，在弘扬先进中凝聚发展合力。从董事长、总经理到各级管理者和一线员工，以焦裕禄和杨奎烈为榜样，团结、拼搏、奉献在各自的工作岗位上，视工作为事业和生命，认真抓落实、求实效，确保完成全年各项工作任务。

公司董事长、党委书记任沁新以对企业文化深刻理解和推动企业文化成功的实践，获评“2012年度中国企业文化建设十大典范人物”和“全国金融系统企业文化建设标兵”荣誉称号。

企业文化形成的软实力已成为中信重工科学发展生不息的活水之源。

2013年，是加快实施“十二五”规划的关键年，也是全面落实党的十八大精神，推进企业科学发展新跨越的突破年。中信重工将以“变革、创新、发展”为指针，强化技术引领，创新商业模式，拓展成套市场，提升服务增值，培育新的经济增长极，在应对挑战中实现新跨越。

—企业形象—