

# 董事长详解节能环保设备“心脏”升级

## 金通灵布局高端流体机械领域

□本报记者 王小伟

金通灵2013年实现营收7亿元,同比增长16%;实现归属于上市公司股东的净利润254万元,同比扭亏为盈。公司预计2014年1季度净利润为200万-500万元之间。业内人士表示,通过多年技术积累,公司业绩在2013年成功实现反转,今后数年有望迎来开花结果期。

金通灵董事长季伟在接受中国证券报记者专访时表示,公司产品面对节能环保、新能源市场,将充分受益于行业增长。凭借多年的积累,公司已形成良好的产品梯队,大型工业鼓风机、离心压缩机、小型蒸汽轮机都是节能环保、新能源“心脏”类产品。经过转型调整,公司将专注于高端流体机械领域,力争实现高端流体机械类替代进口。

### 技术门槛较高

中国证券报:据中国风机协会统计,金通灵2006到2012年销售规模连续7年保持行业第一。作为国内最大的离心风机制造商,公司在技术壁垒较高的高端流体机械领域如何进行战略布局?

季伟:2008年公司迎来大型工业鼓风机发展的高峰期,但是随着国家大型项目减少,期待工业鼓风机产品再现年均大幅增长已不现实,公司于是确定未来高端流体机械类产品的发展方向。产品开发的前提是满足国家产业升级需求,技术门槛高,国内大量依赖进口,市场广阔,同时国内同行较少介入开发,公司采取自主开发与国内外技术引进“两条腿”走路。通过4-5年的潜心开发,公司产品布局已初步成形,产品梯队包括离心压缩机(单级高速鼓风机、蒸汽压缩机、空气压缩;磁悬浮离心智能压缩机、离心式二

氧化碳压缩机在开发中)、小型蒸汽轮机等。公司全部产品定位在环保节能类、新能源类核心产品,并依托核心产品进行系统集成。

### 打破外企垄断

中国证券报:公司“流体机械路线图”从低到高分别是鼓风机、离心压缩机、蒸汽轮机、燃气轮机,金通灵战略升级的目标产品离心压缩机的市场如何?

季伟:离心单级高速鼓风机主要用于工业、城市污水处理的曝气处理工艺,是污水处理领域的核心设备,占污水处理工艺70%的能耗。国内主要污水处理用鼓风机70%以上依赖进口;大型火力发电湿法、胺法脱硫工艺中氧化鼓风机,是脱硫工艺的主要设备,占脱硫工艺80%以上的能耗。目前市场由丹麦HV、英国豪顿、德国TLT等外资品牌控制。国内市场总量年均50-60亿元左右。

公司的离心蒸汽压缩机产品采用MVR工艺,可以使高浓度的水在蒸发过程中,通过蒸汽压缩机进行回收,进行循环利用,使效率大幅提高50%。MVR工艺不仅应用于重度污水处理,还用于生物食品结晶等领域,其实质就是重新利用自身产生的二次蒸汽的能量,减少对外界能源需求的一项节能技术。离心蒸汽压缩机是MVR工艺中的核心设备,目前主要依赖进口,主要品牌有德国彼乐、法国FLAKE,行业统计市场总量约30亿元左右,未来5年在国家不断提高节能环保要求的背景下,预计该领域将实现爆发式增长。

离心空气压缩机则主要用于电力、冶金、制药、汽车等领域,国内市场总需求量80-100亿元。目前离心空气压缩机市场被国外品牌把持,阿特拉斯、英格索

兰等5家外资品牌份额超过90%。

这些核心设备采用国外品牌时,由于交货期、价格、后续服务等因素给国内企业带来诸多不便与压力,国内客户对国产品牌有着迫切的需求。金通灵通过4-5年的努力,实现了离心压缩机类产品的脱胎换骨,打破了国外企业的垄断。

此前公司承受了较大的压力,一方面研发投入很高,另一方面也需要市场慢慢认可。但公司战略升级之路是对的,目前公司已形成完整离心压缩机产品梯队,产品技术通过与美国专业离心压缩机设计机构ETI合作,在国内具有排他性。通过引进先进加工、检测设备,公司建成了世界一流的离心压缩机生产流水线,克服了高强度材料、热处理、高速转子动力设计等一系列技术壁垒。

5年来,公司的污水处理曝气用单级高速鼓风机、脱硫氧化用单级高速鼓风机、MVR用蒸汽压缩机在线运行达到250台套以上,风量范围80-2200立方米。公司离心空气压缩机在线运行产品达到65台套。公司离心压缩机产品由于不断得到认可,随着节能环保需求提升,公司业绩有望进入上升通道,未来5年力争实现10%-15%的市场份额。同时公司加速磁悬浮离心制冷压缩机、二氧化碳离心压缩机等工艺离心压缩机的开发,尽快拓宽离心压缩机的应用领域,实现替代进口。

### 布局汽轮机蓝海

中国证券报:小型蒸汽轮机被誉为流体机械领域的皇冠,公司产品和技术特点如何?

季伟:金通灵定位在1-150MW蒸汽轮机,与国家“千人计划”专家团队合

作,历时3年研发成功。公司小型汽轮机的平均效率比国内产品高出15%,采用先进高负荷气动热力学设计和多转子结构,达到低参数高效率的目的。该类技术属国内首创,市场中现有汽轮机启动时间通常在3小时,而公司的产品启动只有半个小时左右。

中国证券报:汽轮机市场前景究竟如何,公司订单情况怎样?

季伟:1-150MW的高效汽轮机适用于生物质发电、垃圾发电、光热发电、分布式燃气发电、余热回收、地热等领域。根据国家“十二五”等相关能源规划,以上市场空间巨大。公司的小型蒸汽轮机由于效率等优势,在同效率情况下与西门子、GE等外资品牌同台竞争。2013年4月,公司与河北槐阳生物质热电有限责任公司签订了首台汽轮机合同,规格型号为B7.5-4.9/0.7,目前运转情况良好。后续槐阳生物质电厂30MW的发电岛合同已签订,预计2015年3月份投运。

目前公司汽轮机工厂建设已经基本结束,处于设备安装、调试阶段。为快速推进小型汽轮机商业化,2014年将努力实现生物质发电岛、余热回收集成、垃圾焚烧发电岛、太阳能光热发电岛四个领域示范工程订单。

中国证券报:公司产品线较多,运营中会否面临一些风险?

季伟:总体来看,工业鼓风机类产品经过15年左右的积累,在技术、产业转型、人才团队、市场认可等方面均可控,未来风险较小;离心压缩机通过4-5年的技术开发,市场在逐步认可,5年内将成为公司重要的业绩增长点;小型汽轮机处于产品开发的产业化阶段,产能有待释放,商业化市场尚形成,公司将把握好节奏有序推动,风险可控。

(范凯对此文亦有贡献)

# 中国太保去年净利增长82%

□本报记者 高改芳

中国太保3月30日晚间披露年报。中国太保2013年实现营业收入1931.37亿元,同比增长12.6%;实现净利润92.61亿元,同比增长82.4%;每股收益1.02元,同比增长72.9%。公司净资产989.68亿元,较上年末增长了2.9%;加权平均净资产收益率9.5%,较上年提升3.4个百分点。偿付能

力充足率283%,保持在充足水平。

2013年中国太保内含价值为1443.78亿元,较上年末增长6.7%。2013年,公司寿险实现一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%,近三年复合增长率达到7.1%。

太平洋产险全年保险业务收入817.44亿元,同比增速17.3%,实现持续快速健康发展。值得一提的是,互联网、电话销售的重要程度越发显现。2013

年,太平洋产险电网销车险业务累计实现保费收入同比增幅超过30%,领先整体车险增幅13个百分点。电网销车险发展优于整体车险。

中国太保管理资产稳定增长,截至2013年末达7466.39亿元,较上年末增长9.9%。其中投资资产6667.99亿元,较上年末增长6.3%,投资收益率5.0%,投资资产的净值增长率达到4.3%。第三方管理资产

798.40亿元,较上年末增长53.3%,第三方管理费收入2.23亿元,同比增长72.9%。

截至2013年12月31日,不动产资产管理累计规模达到73.21亿元,比去年同期增长9.0%。已持有的三个投资性不动产项目合计实现净投资收益(租金回报率)5.8%,比去年同期上升0.6个百分点;实现投资收益率(收入回报率)5.3%,比去年同期上升0.4个百分点。

# 中国中铁净利润增长近三成

## 经营业绩再创新高

□本报记者 陈静

中国中铁2013年度超额完成全年经营计划,全年实现营业总收入5604.4亿元,同比增长15.8%;归属于上市公司股东的净利润93.7亿元,同比增长26.85%。公司拟每10股派息0.66元。

中国中铁表示,公司将围绕“推进两大转变,实现二次创业”的基本发展战略,争取通过3至5年在关键环节改革上取得实质性成果,为实现中国中铁做强做优、建设世界一流企业奠定坚实基础。

### 经营业绩再创新高

中国中铁董事长李长进在年度报告

中表示,面对复杂多变的经济形势,公司推进“保增长、保稳定”的中心工作,经营业绩再创新高。

年报显示,公司在基建、勘察设计等主营业务持续稳定增长,同时矿产资源、金融等新兴业务进展顺利。公司全年新签合同额为9296.5亿元,同比增长27.2%。由于基建市场形势进一步好转,公司基建建设业务新签合同额同比增加1945.8亿元,同比增长36.3%。其中,铁路板块增幅较大,同比增加912.6亿元,增长72.6%;此外,市政、房建和轨道交通业务也有较大增幅。

截至2013年年底,公司未完成合同额17152.5亿元,同比增长31.8%。其中,基建建设13857.9亿元,勘察设计与咨询服务

209.7亿元,工程设备和零部件制造业务193.7亿元,其他方面2891.2亿元。

其他业务方面,公司多元化业务进展顺利,其他业务板块营业收入达到673.18亿元,同比增长18.63%,经营规模不断扩展。其中矿产资源业务由于铜钴矿正式投产,实现收入18.82亿元,同比增长128.81%;物资贸易业务实现收入528.11亿元,同比增长19.36%;金融业务实现收入16.45亿元,同比增长26.25%。

### 面临良好发展机遇

业界人士认为,在国家持续推进铁路、公路基础建设的大背景下,中国中铁面临着良好的发展机遇,作为行业龙头,

# 长安汽车自主品牌有望提速

## 2014年销量目标250万辆

□本报记者 刘兴龙

3月25日,长安新奔奔在成都正式上市。根据长安汽车的布局,新奔奔推出之后将携手奔奔MINI共同冲击小型车市场。长安汽车总裁张宝林在接受中国证券报记者采访时表示,长安汽车2014年销量目标为250万辆。其中,自主品牌将成为“亮点”,销售目标设定为60万辆,同比增幅约50%。

### 年内多款新车上市

2014年1-2月,长安汽车累计销售42.13万辆,同比增长25.56%。其中,自主品牌乘用车累计销售11.93万辆,同比增长24.58%,高于行业19个百分点。张宝林透露,长安汽车2014年销量目标为250万辆,同比增长预计为18%。

想要实现销量同比大幅攀升,新车

型上市无疑是必不可少的手段。3月25日,长安新奔奔在成都正式上市。据了解,新奔奔推出之后,并不会取代奔奔MINI,其定位略高于奔奔MINI,形成一高一低齐头并进的组合。显然,长安汽车有意通过产品的丰富来扩大微型车市场占有率。

张宝林介绍,继新奔奔之后,将会有一系列的新车型上市。“新产品方面,今年北京车展上CS75将亮相,悦翔V7也将上市。此外,合资企业也有一些新产品推出。”

近些年,相比于竞争激烈的轿车领域,SUV车型的毛利率水平更高,于是许多车企都将SUV作为重点开发的领域。2013年广州车展上,长安全新的SUV车型CS75首度亮相。该车型的亮点是配置较高,配备了多功能方向盘、一键启动系统、座椅加热、定速巡航、电子手刹、大尺

寸液晶显示屏以及自动空调等。

杭州加入“限牌”城市行列引发了社会广泛关注,随着雾霾和污染问题日益突出,微型车市场竞争越来越激烈。对此,长安汽车副总裁龚兵表示,“如果有好的品牌,即便微型车市场这个细分市场在下降,好产品的份额会增加。我们对新奔奔有信心。”

### 自主品牌销量预增五成

2009年底,借由重组昌河、哈飞,长安汽车跻身中国“四大汽车集团”行列。但长安汽车重组进程曲折艰难,2013年底,昌河汽车率先脱离中国长安,哈飞汽车也迟迟未能实现1+1>2的效果。

按照各个汽车企业公布的2014年销售目标,北汽集团的销量计划达到260万辆,销售收入预计将超3000亿元,销量数据有望超过长安汽车的250万辆。张宝林

直言:“面对竞争,我们将不断加强研发能力,通过平台策略,推出全新的产品。”其中,扩大自主品牌的规模将成为长安汽车发展的重点领域。据了解,在2014年销售目标中,自主品牌车型销售目标为60万辆,较2013年的不足40万辆,预计增幅将达到50%左右。

近日,长安汽车发布公告称,拟以挂牌价43998万元竟购控股股东中国长安拟转让的合肥长安汽车有限公司100%股权。收购完成后,合肥长安将投产自主品牌乘用车,以解决产能不足的困境。

合肥长安原来生产昌河牌微车,产品竞争力不强。其中2012年销售2.1万辆,2013年销售2.3万辆,未达盈亏平衡。根据规划,长安汽车未来三年将在合肥长安生产奔奔MINI、CX20和悦翔三款车,同时缓解CS35、逸动等重点车型的产能不足。

## 上海文广整合改革方案出炉

东方明珠、百事通同时公告,公司接控股股东上海广播电影电视发展有限公司通知,根据上海文广整合改革方案,自即日起原上海文化广播影视集团的事业单位建制撤销,改制设立的国有独资上海文化广播影视集团有限公司正式运营,上海东方传媒集团有限公司以国有股权划转方式与上海文化广播影视集团有限公司实施整合。改制后,上海文化广播影视集团有限公司通过其控股子公司累计持有东方明珠45.2283%股份。

在此基础上,上海文化广播影视集团有限公司将根据东方明珠、百视通的相应定位,用市场化方式对相关业务逐步进行梳理,分步解决相关业务和资产的调整问题,目前没有涉及上述两家公司资产重组的具体方案。两公司股票自3月31日起复牌。(钟志敏)

## 置入资产作价28亿元 弘高设计拟借壳东光微电

东光微电3月30日晚间发布重组预案。公司拟通过资产置换和发行股份购买资产方式收购北京弘高建筑装饰工程设计有限公司100%股权。发行完成后,公司主营业务将变更为建筑装饰类。

东光微电拟以截至预估基准日除6000万元现金外的全部资产和负债与北京弘高慧目投资有限公司、北京弘高中太投资有限公司、北京龙天陆房地产开发有限公司、李晓蕊合计持有的弘高设计100%的股份进行置换,置入资产的交易价格超出置出资产的交易价格的差额部分由东光微电发行股份购买。置出资产的预估值约为6.45亿元,置入资产弘高设计100%股权的预估值约为28亿元。置入资产与置出资产差额约21.54亿元,由公司依据交易对方各自持有的弘高设计股权比例向其发行股份购买,发行价格不低于定价基准日前20个交易日均价,即7.98元/股。据此计算,公司合计发行股份约26994.56万股。

重组完成后,弘高慧目、弘高中太、龙天陆和李晓蕊将分别持有公司约30.46%、29.44%、5.07%和1.02%股权,其中弘高慧目和弘高中太构成一致行动人,将合计持有公司59.90%股权,并成为公司的控股股东;何宁及其夫人甄建涛为弘高慧目和弘高中太的控股股东,将成为上市公司新的实际控制人。

据了解,弘高设计拥有建筑装饰工程设计专项甲级资质,名列2012年度中国建筑装饰行业百强企业第15名。公司目前拥有集工程设计、景观设计、家俱设计、艺术品陈设设计为一体的完整设计体系,并拥有近两百名资历丰富设计人员和各专业设计师。2013年弘高设计营业收入为21.75亿元,归属于母公司所有者的净利润为1.52亿元(未经审计)。交易对方承诺,拟置入资产2014年度、2015年度、2016年度实现的净利润分别不低于2.19亿元、2.98亿元、3.92亿元。(丁菲)

## 九安医疗 iHealth处于前期导入期

九安医疗公告,近期“可穿戴设备”、“移动医疗”概念股受到市场关注,但截至2014年一季度,iHealth系列产品的营业收入占公司主营业务收入比重仍比较小,目前仍处于前期导入阶段,新产品的研发投入、市场推广费用较大。

上周公司股价自19.57元上涨至24.24元。对此,九安医疗表示,公司内外部环境未发生重大变化,公司及控股股东、实际控制人不存在应披露而未披露的重大事项;公司控股股东及实际控制人在公司股票交易异常波动期间未买卖公司股票;公司不存在违反公平信息披露规定的情形。(王荣)

## 华工科技总裁王中：看好智能装备前景

3月28日召开的2013年年度股东大会上,华工科技总裁王中表示,“蓝宝石”的单一应用不能给公司和激光装备产业带来持续发展,看好智能装备在激光应用产业的发展前景。

王中表示,3C应用最近几年不断创新概念,但实际上功能性诉求越来越没有空间,对产业和公司的带动能力较小,对公司激光切割和机密加工设备的需求带动也不如以前。

“虽然公司在蓝宝石应用方面作好了技术和产品准备,但蓝宝石并不太适合做3C产品应用,仅从材料角度来看,脆性就是个问题,且概念应用的生命周期相当短。”王中表示,真正能够带来持续回报的是适应现在需求,以人为本的智能装备机械。“制造装备最核心的还是智能装备。激光智能装备方面,我们要从销售单一设备转变为销售小系统、生产线。”

王中表示,2014年公司经营目标为25亿元。“这个数字公司作了认真准备和研究。”对于今年的增长机会,公司激光通信板块机会在于4G建设,激光装备在于智能装备,传感器主要增长则在于汽车电子。(向勇)

## 西南证券积极研究互联网金融

在西南证券28日召开的2013年度股东大会上,公司总裁余维佳透露,公司正在积极研究互联网金融下券商业务模式的转变,公司打造的综合业务平台成效显著。

余维佳表示,公司在营业部层面建设综合业务平台,提高两融、股票质押及回购、OTC、新三板等中间业务比例,将营业部建设成为公司综合业务平台的前端和触角,传统通道业务收入占比由以往的90%降低到去年的75%,今年将进一步降低到60%左右;此外公司还积极改善客户资产结构,2013年客户资产增长了30%,其中大部分是机构客户。

年报显示,2013年公司传统通道业务收入占比持续下降,而信用交易业务提速,其中两融业务收入同比增长207.43%。余维佳透露,西南证券目前已经实现全牌照经营,对可用资金的规模需求较大,未来在香港子公司、直投业务、另类投资等业务方面均有较大规模投资。(周渝)

## 西宁特钢：江仓能源矿业权未转移

西宁特钢3月29日公告,对公司26日发布的关于实际控制子公司青海江仓能源公司2011年探矿权转让事项的说明公告做补充说明。补充说明称,此次探矿权证的转让是为了满足开发主体统一的要求而进行,并在转让的同时以“合作协议”方式明确了江仓能源公司对江仓三、四号井田矿产资源的开发权和收益权;同时,由该公司继续进行采矿证申办相关工作,并承担矿业权价款等相关费用,表明与矿业权紧密关联的权利、义务并未转移。

从近三年的实际运行情况看,上述“合作协议”得到了严格履行,江仓能源公司能够有效控制和获得江仓三、四号井田的实际经济利益。根据“实质重于形式”的会计原则,以及“会计准则第6号—无形资产”中合同性权利的相关规定,江仓能源公司在探矿权证转让后未终止确认该部分无形资产,同时对相关的经营收入及利润予以确认。

目前,木里矿区的整合尚未结束。公司正积极向青海省政府相关部门以及木里煤业集团进行协调,请求尽快完善江仓能源公司的合规经营手续。(马勇)