

三家企业发布业绩快报

□本报记者 周婷

今日三家公司公布了2007年业绩快报,其中除莱茵生物增收不增利之外,金螳螂和威海广泰的几项指标都有明显增长。

金螳螂(002081)快报显示,2007年营业收入346,645.23万元,同比增长95.27%,净利润9,007.31万元,同比增长35.04%,基本每股收益0.96元,同比增长35.21%。

公司认为,2007年度营业收入、利润总额、净利润的增长幅度都超过了30%,原因在于:报告期内,公司业务总量和单个业务平均体量不断上升,省外工程业务和高端装饰工程业务不断增加。此外,报告期内公司执行新会计准则,收入确认方法由完成合同法改为完工百分比法。

莱茵生物(002166)业绩快报显示,2007年营业收入123,026,991.23元,同比增长9.65%;实现营业利润14,308,319.20元,同比下降38.48%;实现利润总额22,714,284.26元和净利润21,006,767.31元,同比分别下降6.12%和5.97%。

公司认为,公司产品主要销往国际市场,2007年下半年国际市场对中国食品安全问题充满担忧,导致中国植物提取物行业受到较大冲击;同时,人民币兑美元汇率大幅上升,也导致公司承受了较大的汇兑损失。因此,虽然公司营业收入较上年同期有一定的提升,但产品毛利率下滑幅度相对较大,导致公司营业收入下滑幅度较大。

威海广泰(002111)业绩快报显示,报告期内营业收入33,466万元,较上年同期增长37%,营业利润5692万元,较上年同期增长36.96%,利润总额5679万元,较上年同期增长36.03%,净利润5141万元,较上年同期增长44.17%。

公司认为,由于2007年度产品销量较上年同期增加,财务费用比上年同期减少,报告期净利润较上年同期增长。

芭田股份
调高净利润预增幅度

□本报记者 周婷

芭田股份(002170)今日公告,因成本控制能力加强、产品利润空间增加,预计2007年度归属于母公司所有者的净利润同比增幅将比原公告有大幅提升。

此前公司公告预计,2007年度归属于母公司所有者的净利润比2006年度增长30%—50%,而现在预计这一增幅将达到50%—70%。

公告称,净利润增加的原因在于公司加大了对销售、采购和生产等方面管控力度,降低原材料单位耗用成本,控制吨肥制造成本;拓展新的销售市场,推动品牌效应,产品出现供不应求;此外,产品议价能力较强,保证了产品的利润空间。

芭田股份同日的公告还称,公司募集资金投资项目之一“徐州芭田年产60万吨复合肥项目二期工程”的投资方发生变化。由于国有资产投资政策原因,沛县国有资产经营有限公司将不再参与该二期工程项目增资,原定增资的300万元由公司以自筹资金投入。

资料显示,2006年8月,公司和沛县国有资产经营有限公司签署了《徐州市芭田生态有限公司增资扩股意向书》,该工程增资总额为人民币6000万元,其中公司以募集资金增资5700万元,沛县国资增资300万元,建设期为一年。公告称,现在该项目开工进展一切顺利。

广百股份
区域连锁百货龙头

百货零售业一直是广百股份(002187)的核心主业,公司现有10家百货门店,营业总面积达21.12万平米,门店网络主要分布在广东省内,2006年广州市内的营业收入占百货门店总收入比达94.15%。公司目前已经成为广东省销售规模最大的百货零售商之一。

主力门店配置趋于合理。长期以来,北京路店是公司盈利唯一主要来源,而随着天河店和新一城店的设立,收入和利润集中来源于北京路店的局面有望改变,主力门店配置趋于合理。

联销是公司最重要经营模式。公司采用的经营模式主要有联销、购销及物业出租,其中,联销是公司百货经营最重要的销售方式,也是公司盈利的主要来源,且贡献比例逐年增长。

公司业绩持续增长,销售规模计划达到40亿元。2004年—2006年,公司营业收入复合增长率为16.34%,净利润复合增长率高达32.73%。未来,公司计划在2—3年内增加门店3—5家,争取在广东省内的连锁网点规模达到15家,使销售规模达到40亿元。

公司近期发布公告称:预计2007年归属于母公司所有者的净利润同比增长50%—80%。我们认为,公司实际盈利增长情况将好于这一水平,预测2007年净利润为1.50亿元,每股收益为0.94元,预测2008年—2010年的每股收益分别为1.22元、1.60元、1.88元。根据公司在行业中所处地位及新开门店所带来的较好成长性,我们认为可以给予公司2008年40倍—43倍动态市盈率,公司合理股价区间应该在48.8元—52.5元。

风险提示:广州地区市场竞争状况日趋激烈;公司经营业务相对集中;第一次尝试购物中心模式;租赁物业存在经营风险。(日信证券 邓亮)

飞亚股份全年亏损
大股东产权转让合同已经签订

□本报记者 周婷

因大股东改制而停牌至今的飞亚股份(002042)今日公布年报。数据显示,净利润-5882.84万元,基本每股收益-0.58元。同时,会计师在年报上出具了带强调事项的无保留意见。

公司年报还披露,市国资委已与华孚控股有限公司正式签订股权转让合同,市国资委已将控股股东安徽飞亚纺织集团有限公司集团公司100%的股权转让给华孚控股。公司股票也因此停牌。

公司董事会认为,大股东改制是造成2007年度公司经营困难的主要原因之一。年报中表示:“下半年,受集团公司产权制度改革等影响,职工思想产生较大波动,生产经营受到严重影响,公司发生了较大亏损。2007年12月27日终因资金短缺,公司暂停生产。”

数据显示,2007年飞亚股份实现纱产量19650吨,同比降低13.95%,坯布产量4231万米,同比降低20.95%,销售收入43,131.06万元,同比下降12.86%,实现营业利润-5928.42万元,同比下降352.37%。

公司认为,作为国有控股的

附注十三之2项充分披露了拟采取的改善措施,但其持续经营能力仍然存在重大不确定性。”

实际控制人将变更

年报称,实际控制人淮北市国有资产监督管理委员会与华孚控股有限公司已正式签订股权转让合同,市国资委已将控股股东安徽飞亚纺织集团有限公司集团公司100%的股权转让给华孚控股。公司股票也因此停牌。

公司董事会认为,大股东改制是造成2007年度公司经营困难的主要原因之一。年报中表示:“下半年,受集团公司产权制度改革等影响,职工思想产生较大波动,生产经营受到严重影响,公司发生了较大亏损。2007年12月27日终因资金短缺,公司暂停生产。”

数据显示,2007年飞亚股份实现纱产量19650吨,同比降低13.95%,坯布产量4231万米,同比降低20.95%,销售收入43,131.06万元,同比下降12.86%,实现营业利润-5928.42万元,同比下降352.37%。

公司认为,作为国有控股的

飞亚股份全年亏损

税率进一步降低,纺织品出口受到很大的影响。此外,纺织原料价格逐步上升,工资性费用、折旧费用、利率的变动等其他各项费用的提高,使成本和费用大幅增加。

而另一方面,纺织品市场竞争激烈,产品售价无法有效提高,产品销售属于微利状态。各地治理环境污染措施使主要客户印染行业限产,采购量减少。受此影响,本公司产品销售量及价格都有所下降,从而影响利润下降。

而从主观原因分析,公司技改项目造成成本和费用的增加,但产能和效益没有得到充分的发挥。产品档次不高,附加值偏低。同时,有梭窄幅布机400多台改成宽幅有梭布机的过程,也影响了公司坯布的产量。

未来风险机遇并存

董事会认为,尽管面临诸多困难,但未来公司风险与机遇并存。

从宏观环境角度看,纺织行业目前处于平稳增长期,但人民币升值加快,出口退税率下调,成本压力上升,央行实行从紧的货币政策以及淘汰落后产能等,都给公司的生

产经营带来很大压力。

从公司自身情况看,目前,公司产品品种结构老化,抗风险能力不强,随着市场竞争的日益加剧,产品价格下降,产品的利润空间进一步缩小,经营成本不断上升,也加大了公司的经营风险。

公司预计,从整个棉纺织产业链的形势来看,行业弱势格局明显,价格跌势趋向明显。市场行情在短期不会有明显的改善,唯有搞好市场定位,进行市场分析,以确定生产出适销对路的产品,提高企业的市场占有率,方能战胜当前纺织行业恶劣的市场环境。

公司认为,引进新的战略合作者之后,公司将获得优质资产注入,将有利于公司摆脱困境。

根据公司2008年度经营计划,预计主营业务收入45,000万元,生产棉纱18000吨,其中,色纺纱1500吨,生产坯布4200万米。

公司预计,由于停产影响,预计2008年一季度亏损1400万元;而在华孚控股注入优质资产、技改措施实施等因素共同作用下,预计全年将扭亏为盈。



昨日国统股份、海利得在深交所中小板上市。图为浙江嘉兴市常务副市长裘东耀、海利得董事长高利民、新疆维吾尔自治区主席助理王会民、国统股份董事长季公来共同举杯,庆祝公司股票成功挂牌。

本报记者 吴铭 摄影报道

国统股份

管道龙头 市场成长空间巨大

□本报记者 李若馨

被投资者称为行业细分龙头的国统股份(002205),一上市仍然受到了市场的追捧,首日收涨316.8%,收报32.05元,明显高于市场预测的20至25元。市场人士认为,在未来10年,全国共将新增26285公里标准管,市场增长空间巨大,而PCCP正是国统股份的主营产品,由此点燃了投资者的热情。

缺水现状造就PCCP巨大市场

“中国是一个缺水的国家,南方有很多的水,但是北方存在缺水的问题,与水务有关领域将成为投资热点。”说这句话的是有华尔街投资“黄金眼”之称的吉姆·罗杰斯。而国统股份所处的行业正是这样一个蓬勃发展的领域。

PCCP是由钢管、预应力钢丝和混凝土三种基本材料在预应力技术的施加和控制下构成的一种复合管材,是国外在大中型输水工程中普遍采用的先进管材,它主要应用于跨流域长距离引水、输水,城市输水管线,农业输水管线和城市配水主管线。有统计数据显示,全国最近10年共需要新增26285公里PCCP标准管,平均每年新增PCCP标准管约2628公里,市场增长空间巨大。按照国统股份证券部负责人的话就是,美国从上世纪30、40年代就开始使用PCCP并一直延续至今,而中国则是从上世纪90年代才引进使用的,市场的发展潜力不言而喻。

而仅以国统股份过去三年的营业收入来看,公司2004年、2005年和2006年分别实现营业收入15174.83

万元、14089.51万元和15724.61万元,而到了2007年6月末,公司已实现营业收入9746.37万元,全年业绩呈现迅猛发展势头。公司方面称,这一组数据体现了中国的PCCP领域在2007年以前始终处于孕育和开发阶段,2007年开始进入一个飞速发展的全新阶段。

保持高于行业的产能利用率

虽然市场巨大,但真正能分得这块蛋糕的却是少数几家企业。记者了解到,目前国内已有PCCP生产企业近40多家,共计建成了50多条生产线,各种管径的PCCP年设计生产能力达1800km左右。但真正有能力承揽全国性大型项目或具有全国范围竞争能力的只有位列第一梯队的山东电力管道公司和国统股份,以及第二梯队的6家企业。

国统股份方面认为,PCCP行业存在较高行业壁垒的原因主要有三:其一,有PCCP需求的大型项目招标对投标人历史业绩要求较高;其二,PCCP生产施工设计的国家标准严格;其三,国家实施严格的生产许可证制度,一方面对拟进入该行业的企业形成障碍,另一方面也不允许行业内小口径生产企业生产大口径PCCP,使得具备大型PCCP生产许可证的企业在市场上具有较强的垄断性。

据了解,目前PCCP行业各种管径设计产能约年生产1800公里,2006年实际产量为600公里,行业整体产能利用率约33%,而国统股份2007年全年产能利用率将达98%以上。证券部陈经理进一步说明,目前公司在手的合同量达8个亿,维持在高位产能利用率不成问

题,近两年内,公司的产能利用率至少在80—90%。更值得一提的是,国统股份的实际控制人是实力强劲的建材央企中材集团,在这样一个为政府工程提供产品的领域,央企的影响力不容小视。

政府项目依赖程度高

虽然市场需求旺盛,企业竞争力强,但国统股份的发展也并非全无隐忧。据了解,2006年南水北调中线京石段应急供水工程PCCP销售收入,占公司营业收入的比例达56.89%;2007年1—6月南水北调中线京石段应急供水工程PCCP销售收入为7715.95万元,占公司营业收入的79.17%。由于PCCP采取的是订单式的生产,对单一工程项目的过分依赖无形中增加了企业的经营风险。

对此,国统股份方面表示,由于PCCP应用的特殊性,大口径管道多为政府采购,公司的主要订单来自于单一项目和少数客户也就不为怪了。公开资料显示,目前公司仍有6笔合同仍在履约期内,其中包括乌鲁木齐水电林业局城市供水项目、哈尔滨市供水工程有限责任公司(二期工程二标)城市供水项目、北京河山引水管有限公司城市供水项目。

另外一个值得注意的风险在于原料价格的波动。据了解,PCCP的主要原材料是钢材,约占PCCP成本的60%。据国统股份测算,钢材市场价格变动1%,公司的销售净利率将影响0.33%。2008年新一轮的铁矿石谈判虽尚无价格定论,但涨价已无悬念,公司今后在这方面恐怕要承担更大的成本压力。

另外一个值得注意的风险在于原料价格的波动。据了解,PCCP的主要原材料是钢材,约占PCCP成本的60%。据国统股份测算,钢材市场价格变动1%,公司的销售净利率将影响0.33%。2008年新一轮的铁矿石谈判虽尚无价格定论,但涨价已无悬念,公司今后在这方面恐怕要承担更大的成本压力。

另外,国统股份的产能利用率也存在一定的风险。公司2007年产能利用率约98%,而2008年产能利用率约80%。如果2008年产能利用率下降,公司的盈利能力将受到一定影响。

我们认为,国统股份的经营风险主要来自以下几个方面:一是市场竞争风险。随着越来越多的企业进入PCCP市场,市场竞争将更加激烈,公司的市场份额可能会受到挤压。二是原材料价格波动风险。钢材价格的波动将直接影响公司的生产成本,进而影响公司的盈利能力。三是项目集中度高风险。目前公司的主要收入来源集中在少数几个大项目上,一旦这些项目出现问题,将对公司的整体经营造成较大影响。

我们认为,国统股份的经营风险主要来自以下几个方面:一是市场竞争风险。随着越来越多的企业进入PCCP市场,市场竞争将更加激烈,公司的市场份额可能会受到挤压。二是原材料价格波动风险。钢材价格的波动将直接影响公司的生产成本,进而影响公司的盈利能力。三是项目集中