

多家煤企发电业务营收逆势增长

□本报记者 郭力方

近日，包括阳泉煤业(600348)、冀中能源(000937)、西山煤电(000983)等近10家煤炭企业陆续披露2011年中报，尽管这些公司上半年总体业务营收和净利润同比均稳定增长，但由于生产成本显著上升，导致煤炭业务利润率普遍下降。而受益于国家鼓励“煤电一体化”政策，凭借煤炭资源优势，多家公司的电力生产业务营业收入明显增长。

煤炭业务成本上升明显

在近期煤企发布的中报数据中，煤炭业务成本明显上升成为企业共有的特点。阳泉煤业、西山煤电和煤气化(000968)等公司上半年煤炭业务板块的营业成本同比分别上升30.42%、37.64%和23.25%，山煤国际(600546)更是高达139.98%。

这一现象在中国煤炭工业协会近期公布的上半年煤炭经济运行数据中也得到了印证。上半年，国内90家大型煤企主营业务成本达8030亿元，同比增长39.8%。对于成本上升的原因，中煤协分析认为，主要是受工业品价格上涨、煤矿安全标准提高、职工收入增加、存贷款利率调整、环境治理投入加大等多种因素叠加的



新华社图片 傅新春 摄

刚性推动。

上述多家公司均在中报中表示，尽管煤炭生产业务依旧是公司业绩增长的主体，上半年营业收入也实现了普遍增长，但成本的上升已成为企业的现实压力。

中央财经大学教授邢雷对中国证券报记者表示，作为上游行业，煤炭企业上升的成本或将转嫁到下游发电、钢铁等企业身上，这将增强下半年国内市场煤价上升的预期。近期国内电煤的市场

需求出现快速增长态势，电煤涨价的预期或将提前到来。

发电业务逆势增收

值得注意的是，在目前国内火电厂普遍亏损、身陷经营困

境背景下，煤炭企业的发电业务竟然逆势增收。在发布中报的煤企中，多家公司上半年发电业务营收均达近亿元，且同比增长明显。

西山煤电上半年电力热力业务合计实现营收9.52亿元，同比增长48.19%；煤气化上半年电力创收359万元，同比增长49.93%；阳泉煤业电力创收7060万元，同比增长也近10%。

分析指出，煤炭企业拥有的煤炭资源优势，是其电力业务能够逆势增收的主要原因。近年来，众多煤炭企业通过建设坑口电厂，发展“煤电一体化”，已从中获益颇多。中国神华作为国内煤炭企业涉足电力最深的企业之一，目前发电装机规模已突破3000万千瓦，已渐渐成为其业务收入增长中的主力板块之一。

中央财经大学教授邢雷分析，建设坑口电厂，发展煤电一体化，变输煤为输电，既可避免长距离运输，降低燃煤成本，又可实现资源的综合开发，节省建设投资，减少环境污染，并使不宜长途外运的低热值煤和洗煤厂的低热值洗中煤也得到了充分利用。因此，他认为，在国家近年来大力鼓励煤电联营的政策背景下，“煤电一体化”有望成为煤炭企业长期的业绩增长亮点。

■ 中报点评

包钢稀土 稀土大涨带动毛利飙升

□本报记者 于萍

包钢稀土(600111)中报显示，公司上半年实现营业收入59.79亿元，同比增长156.81%；实现净利润19.77亿元，同比大增458.51%，每股收益为1.63元。公司综合毛利率高达71.26%，同比提升了28.99个百分点。业内人士认为，国家不断出台的政策将推动稀土产业发展，未来稀土价格有望继续保持高位。

稀土涨价提升公司业绩

上半年稀土产品价格大幅上涨，使得公司按行业、按品种分类的各项销售收入与毛利率均有较大幅度的增长，公司主营业务盈利能力大幅增加。

分行业看，公司稀土原料产品上半年实现营业收入43.41亿元，毛利率达到79.79%，同比增加了33.74个百分点。稀土功能材料实现营业收入9.99亿元，毛利率达到55.06%，同比增加29.86个百分点。分产品看，稀土氧化物、稀土金属以及稀土盐类的毛利率均在70%以上，磁性材料的毛利率也达到了59.12%。尤其是二季度，由于稀土价格大幅上涨，公司二季度的毛利率达到82.9%，环比上升了32.9个百分点。二季度实现每股收益1.23元，环比上升209%。

稀土价格的飙升直接带动了公司业绩增长。宏源证券数据显示，包头轻稀土矿的四种稀土氧化物分别是氧化镧、氧化铈、氧化镨和氧化钕，这四种产品2010年均价为2.96万元/吨、2.38万元/吨、18.45万元/吨和19.43万元/吨，今年上半年均价分别为8.32万元/吨、10.82万元/吨、

价格有望维持高位

目前，我国对稀土产业的各项政策正在不断完善，政策加大了对行业的环保要求，并不断打击非法开采和走私。业内人士认为，包钢稀土已经全面布局开展内蒙古稀土专营、筹建稀土交易所、磁材产业项目建设等工作，将逐步成为北方的稀土永磁体生产基地，在产业链条上具备优势。

从目前来看，稀土价格高企直接拉动了稀土公司业绩提升。由于国家对稀缺资源的严格管理，不少业内人士仍看好稀土未来的价格走势。

宏源证券认为，从供给方面看，2011年稀土开采配额为9.38万吨，同比增长5.15%；出口配额为30184吨，同比增长34.15%，整体情况好于去年。需求方面，受益于战略新兴产业的发展，预计未来3-5年，钕铁硼的增速有望保持年均20%以上，因此2012年稀土价格还将维持高位。

瑞银证券则认为，目前稀土价格的持续高企对于中下游行业需求已经造成一定的负面影响，三季度公司销量能否反弹，需要看价格能否回落至下游能够接受的范围。

食品饮料 业绩增长有望延续

□本报记者 王锦

8月9日，市场继续维持弱势震荡，多数行业表现不佳，但食品饮料业则逆市而上，全天以0.55%的板块涨幅位居申万23个行业第二名，板块之中，包括承德露露(000848)、古越龙山(600059)、双汇发展(000895)、珠江啤酒(002461)等个股涨幅都超过4%。自年初至今，食品饮料板块更是成为申万23个行业中唯一上涨的板块。

良好的市场表现一是基于食品饮料板块相对较强的防御及抗通胀特性，更是与同行业整体业绩的确定性增长分不开。未来食品饮料上市公司的业绩增长有望延续。

业绩增长确定

Wind数据显示，截至8月9日，申万食品饮料行业共有25家上市公司公布2011年半年报，其中，仅有三家ST公司上半年净利润出现亏损，另有量子高科(600149)、兰州黄河(000929)、海南椰岛(600238)三家公司业绩出现下降，其余19家净利润均出现增长。

根据统计，该25家上市公司上半年共实现营业总收入351.71亿元，同比增长30%；实现归属于上市公司股东的净利润27.29亿元，同比增长53.82%。

事实上，多数食品饮料公司上半年都面临着一定的成本上升压力，但终端消费需求的旺盛和各企业对市场开拓力度的加大也使得销售保持一定增

长，加上部分企业产品价格的顺利提升，整体业绩仍保持着快速增长。

南宁糖业(000911)上半年实现营业收入21.42亿元，同比增长40.71%；实现净利润1.43亿元，同比增长100%。业绩增长主要得益于食糖销售价格同比大幅上升以及销售数量的同比增加。

与此同时，对于食品饮料企业而言，伴随着居民生活水平的逐步提高，消费升级需求也带来了产品升级，使得各企业高附加值产品的销售快速增长，也提升了企业的盈利能力。

刚刚公布半年报的张裕A(000869)上半年实现营业收入30.9亿元，归属于公司股东的净利润为8.77亿元，同比分别增长24.50%和49.73%，基本每股收益1.66元。报告期内，公司主营业务保持持续稳定发展，以酒庄酒和解百纳干红为主体的中高档产品的增长表现尤为突出，中高档产品的销售额同比增幅均在25%以上。加之部分产品价格提升，公司综合毛利率同比提高3.87个百分点至75.75%。

同样实现业绩超预期增长的伊利股份(600887)亦是受益于高端产品市场的快速增长，公司多款高端细分产品上半年销售额增幅翻番，带动伊利上半年实现净利润8.16亿元，同比增长136.7%，远高于其营业收入增长幅度。

白酒旺季来临

公布半年报的上市公司中，已有12家公司对前三季度业绩

作出预告，其中，9家上市公司预喜，占比达75%。预喜公司之中，产能增加、销售渠道的进一步拓展使销售持续增长以及产品价格提升等均成为业绩增长的主要原因。洽洽食品(002557)便表示，由于产品销量增长、主要产品提价，预计前三季度归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长幅度为30%以内。

业内人士分析，无论是从行业产量数据、行业收入利润增速，还是从上市公司披露业绩预告的情况来看，未来食品饮料上市公司的业绩增长都有望延续。同时，下半年以白酒、葡萄酒业为代表的部分子行业逐步步入销售旺季，销量增长的同时也会迎来价格提升，对公司业绩的拉动作用明显，部分公司收入和利润增长均存在一定超预期可能。

其中，白酒子行业仍最值得关注。数据显示，6月份全国白酒产量91.9万千升，同比增长33%；1-6月累计产量480万千升，同比增长28%。上半年较高的行业增长速度彰显了白酒旺盛的消费需求，而在需求拉动之下，当前一些中高端白酒的终端价格同出厂价的价格差也在逐渐扩大，给未来的白酒提价留出一定的空间。

宏源证券郦彬指出，伴随中秋临近，高档白酒批零价继续上涨，出厂价上调预期浓厚，业绩也有望超预期增长。同时，一线白酒若继续上调出厂价，预示着二线白酒仍有预留出来的增长空间。

北京楼市集中度显著提升

中原地产发布的最新楼市报告显示，今年1-7月，北京销售额前100名的楼盘总销售额达935.6亿元，占北京楼市整体销售额的比重超过四成，比去年同期提升了近10个百分点。其中，销售额超过10亿元的项目有31个，累计销售金额为513.88亿元，占TOP100楼盘总销售份额的55%。北京楼市的市场集中度显著提升。

在销售额前100名的楼盘中，销售额最高的项目为朝阳区的金茂府，前七个月的签约金额为32.25亿元。而签约金额最低的项目也达到4亿元。

统计数据显示，销售额TOP100的项目中，销售均价最高的项目达到10.82万元/平方米，另外，有16个项目的销售均价超过4万元/平方米。不过，市场的主体依然是3万元/平方米以下项目，这一价格区间的项目达到57个，而且3万元/平方米以下项目的签约套数达到26469套，占据TOP100项目整体签约量的78.4%。截至8月7日，北京期房住宅存量70776套，现房住宅存量37281套，合计达108057套。而市场最近一年的潜在供应量更是可能超过15万套。(林喆)

优酷二季度收入增长1.7倍

毛利润首次转正

视频网站优酷(NYSE:YOKU)9日公布的2011年第二季度财报显示，收入达人民币1.97亿元(8060万美元)，同比增长178%，在投入仍然增加的情况下，毛利润首次由负转正，同时净亏损额大幅减少。

优酷收入主要依靠视频加载广告方式获得。由于量价齐升，品牌广告收入达人民币1.9亿元(2940万美元)，同比增长181%，环比增长50%；毛利润达人民币5290万元(820万美元)，而去年同期毛亏损达人民币1150万元(180万美元)；净亏损额2810万元，同比减少55%。

优酷CEO古永锵说，优酷将继续加大内容购买投入。目前拥有150部热播剧，50部独播剧的优酷已经是最大的网络视频网站。

值得关注的是，优酷CFO刘德乐表示，优酷采用加速法摊销的财务折旧方式，首年所购买的影视剧摊销70%的购买成本。他认为，在其他多数视频企业仍然按照直线法摊销成本的情况下，优酷这种做法在一定程度上集中计提了成本，有利于未来优酷集中释放业绩。

优酷预计，2011年第三季度将继续保持净收入与去年同期相比110%-120%的增长速度。

据调研机构ComScore的最新数据，今年6月优酷月度视频播放量(VV)达63亿，与4月相比增长27%。(海潮)

艺龙二季度酒店预订增长43%

艺龙(NASDAQ:LONG)8月9日发布了第二季度财报，由于酒店业务持续增长，公司第二季度实现净营收人民币1.39亿元，同比增长17%；二季度艺龙的毛利率为74%，净收益为人民币710万元。艺龙预计，第三季度净营收在人民币1.52亿元到1.65亿元之间，相比2010年第三季度同期涨幅在10%到20%之间。

财报显示，酒店预定业务第二季度的营收占比由68%上升至70%。通过艺龙预订的酒店客房数量约为220万间夜，同比增长43%。酒店预订业务总营收较去年同期增长22%，其中在线酒店预订占全部酒店预订的比例首次超过50%。

据了解，艺龙国内可直接预订酒店数达2.1万多家。艺龙CEO崔广福介绍，公司业务增长最快的是中低端酒店，未来公司的主要目标还是在在线旅游，第三季度还会继续加大团购业务的力度。此前，腾讯8440万美元投资艺龙，成为业内关注的焦点，据崔广福介绍，7月艺龙已启动了与腾讯的首批合作项目，艺龙酒店产品、团购产品、旅游业务等在腾讯平台上销售，其中团购平台业务增长最为迅速。

崔广福还表示，目前公司拥有大量现金，同时公司已经做好收购准备，但鉴于在线酒店预订行业收购目标太少，目前还在寻找合适的收购标的。(王荣)

安踏中期净利增22%至10.96亿元

安踏(02020.HK)日前公布2011年半年报，今年上半年，安踏销售额达到44.51亿元人民币，同比增长28.9%；净利润为10.96亿元人民币，同比增长22.5%。

公司业绩增幅好于另一本土体育用品企业李宁(02331.HK)。李宁此前曾预计上半年整体销售收入同比下降5%左右。业内人士称，下半年安踏能保持28.9%的收入增幅，全年销售有望超越李宁。

安踏董事局主席丁世忠认为，卓越的品牌运作及由此带来的市场认可可是安踏业绩上扬的主要动因。安踏方面也称，得益于国民经济的快速发展，大众对体育用品的需求不断扩大，安踏取得了优异的成绩，振奋了民族体育品牌的信心，也昭示着体育行业新一轮快速增长的趋势。

不过，有业内人士指出，当前国内运动行业存在着需求增速放缓、品牌过度竞争等问题，多个品牌也面临着严重的库存压力，加上原材料和劳动力价格大幅上升的影响，短期内难以实现收入和利润的快速增长。

今年上半年，安踏整体毛利率略降0.9个百分点至42.8%；安踏品牌门店数量净增加295家至7844家，开店数量也呈现放缓趋势。(王锦)

怡亚通发力电视购物商城

近日，怡亚通(002183)下属宇商爱购网络科技有限公司与陕西广电网络传媒股份有限公司签订合作协议，为其提供数字电视电子商务业务所需的业务信息支撑系统，共同打造国内首家B2H(Home)电视购物商城。

怡亚通相关负责人表示，此次签约合作是传统媒体电子商务和互联网电子商务的重大突破，不仅继承了原有的语音、数据和视频业务，而且通过网络的综合衍生出图文电视、VOIP、视频邮件和网络游戏等增值业务类型。宇商爱购主要提供包括电子商务的平台维护、商品组织、物流、仓储、配送以及售后等服务。

据了解，宇商爱购正在全国推进B2C平台的构建。目前，宇商爱购整合了怡亚通覆盖全国一、二级城市和主要三级城市的DC(分拨中心)网络，DC网点已超过100个，可控仓库面积近20万平方米、各式运营车辆超过5000辆，物流专业人员近400名。怡亚通相关负责人介绍，宇商爱购可以保证所有订单都会在三日内送到客户家中。(马庆圆)

SOHO中国

斥资18.9亿元浦东购置项目

□本报记者 林喆

SOHO中国(0410.HK)9日公布，近日公司以18.9亿元的价格收购上海浦东新区嘉瑞国际广场，并将该项目命名为SOHO世纪大道”。这是SOHO中国在上海的第九个项目，同时也是公司在上海浦东的第一个项目。

资料显示，SOHO世纪大道是一栋接近完工的办公楼项目，项目占地面积6299.74平方米，总建筑面积60517.12平方米；其中地上24层，总建筑面积为44016.24平方米，地下总建筑面积16500.88平方米。SOHO中国收购了除顶层24层以外的其他部分，总计可售面积为42972.12平方米。

本次购入世纪大道项目，是

SOHO中国进军上海两年来的第九次收购。自2009年8月18日收购东海广场首次进入上海市场后，SOHO中国迅速完成了在南京西路、外滩、虹桥交通枢纽、淮海中路、长寿路、四川北路、徐家汇、浦东等八个黄金商业区的布局，累计收购金额近190亿元。

今年4月1日以来，SOHO中国斥资107亿元在上海相继收购了曹家渡地块、海伦路站地块、SOHO中山广场、四川北路站地块、嘉瑞国际广场等五个项目，距年度150亿元的收购目标越来越近。6月23日，SOHO中国刚刚获得6.05亿美元的境外银团贷款。SOHO中国董事长潘石屹表示，公司目前手持过百亿元的现金，今后将继续关注上海、北京繁华地段的高端商业物业。

装备制造业五个重点方向规划年内发布

□本报记者 王敏

划已经编制完成，正在征求各方意见，计划于今年内全部发布。

据悉，“十一五”期间，装备(机械)工业的产业规模持续快速增长，装备产业规模跃居世界首位。2010年全行业工业增加值占全国GDP的比重超过9%，占全部工业的19.35%。2009年，我国机械装备工业销售额达到1.5万亿美元，超过日本的1.2万亿美元和美国的1万亿美元，跃居世界第一。

“十一五”以来，我国重大技术装备自主化成绩显著，装备保障能力显著增强。高效清洁发电设备已能基本满足国内需求，技术水平和产品产量已经进入世界前列。1000KV特高压交流输变电设备和±800KV直流输电成套设备综合自主化率分别达到90%以上和60%以上，我国成为世界上首个特高压输变电设备投入工业化运行的国家。

据悉，目前大型飞机科技重大专项进展良好，具有自主知识产权的新支线ARJ-21飞机正在进行试飞，预计今年将开始批量交付。

记者了解到，我国装备制造业结构调整取得重要进展，资本结构趋向多元化，主要行业产业集中度不断提高，固定资产投资持续高速增长。同时，科技创新成果成为推动行业持续发展的强劲动力，发展质量明显提高。

工信部有关负责人表示，“十一五”期间，我国机械工业连续五年实现贸易顺差，外贸结构不断优化，出口产品结构进一步优化。在常规发电设备、输变电设备、港口装卸机械、水泥成套设备等制造领域，我国已走在世界前列，工程机械、数控机床等技术含量较高的产品国际竞争力明显增强，出口增长迅速。