

## ST兰光 预计今年盈利6.2亿

ST兰光(000981)公告,公司2011年前三季度实现营业总收入34.09亿元,同比增长44.22%;净利润5.13亿元,同比增长163.89%;每股收益0.67元,同比增长139.29%。

同时,公司还发布了2011年全年的业绩预告,预计2011年公司实现净利润6.2亿元,每股收益0.78元,同向大幅上升。由于在2011年5月完成了重大资产重组事项,公司2011年利润表包含有宁波银亿房产2011年的经营成果,公司主营业务、盈利等方面均已发生重大变化,故今年全年业绩与去年同期相比上升幅度较大。(孙琳)

## 露天煤业 三季度净利增26%

露天煤业(002128)第三季度净利增幅较上半年明显提速。公司公布的第三季度报告显示,7-9月实现营业收入14.74亿元,归属于上市公司股东的净利润2.97亿元,同比分别增长6.85%和26.09%,每股收益0.22元。

今年1-9月,露天煤业实现营业总收入49.03亿元,同比增长11.56%,净利润10.2亿元,较去年同期减少4.67%,每股收益0.77元。公司预计,2011年全年归属上市公司股东的净利润同比增长幅度为-15%~15%。2010年度,公司归属上市公司股东的净利润为14.56亿元。据悉,业绩变动主要是柴油等原材料价格持续上涨及所得税税率由15%调整到25%所致。(高璐)

## 盐湖股份 三季度预增170%以上

受“两湖合并”后净利润数额增加以及氯化钾产品销售价格上升的双重影响,盐湖股份(000792)预计三季度业绩大幅增。

2011年前三季度,盐湖股份预计归属于上市公司股东的净利润同比增长120%~150%,预计盈利23亿元~25亿元之间,基本每股收益约1.5214元。其中,第三季度(7-9月)归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长170%~210%,预计盈利7亿元~8亿元之间,基本每股收益约0.4902元。(周欣鑫)

## 东方精工 出口目标有望超额完成

虽然欧债危机拖累欧美经济复苏,但东方精工(002611)凭借产品的性价比优势获得了国外客户的认可,出口比例达40%左右,今年的出口目标有望超额完成。

从公布的三季报来看,前三季度东方精工实现营业收入2.7亿元,净利润5215万元,同比分别增长32%和70%。其中,三季度单季营业收入0.98亿元,净利润1813万元,同比分别增长34%和53%。

东方精工目前产能利用率满负荷,并已开始接受明年订单。四季度,东方精工将新增一座厂房,可增加3台/月的产能。作为国内最早从事瓦楞纸箱多色印刷成套设备生产的企业之一,东方精工将首先受益于国内和新兴市场消费升级和劳动力替代趋势,以及在欧美市场的性价比优势。随着明年募投项目的逐步投产,预测未来三年东方精工都将保持较快的复合增长率。”招商证券分析师刘荣认为。(刘莎莎)

## 嘉凯城 预计四季度业绩好转

嘉凯城(000918)今日公布2011年度三季度报告,公司1-9月实现营业收入41.57亿元,归属母公司净利润1.15亿元;7-9月实现营业收入13.90亿元,归属母公司净利润1.08亿元,同比下降逾八成。

公司方面表示,持续的地产宏观调控政策对公司经营业绩产生了一定影响,目前业绩下滑主要是因为本年度项目多数集中在四季度结算,随着部分项目陆续竣工并转入结算,预计财务数据会有好转。

据悉,基于2010年的一系列股权收购和招拍挂竞标,嘉凯城期内新增土地储备面积超过400万平方米,且分布广泛,形成了项目在一二三线城市的全国布局,能够根据政策变化动态调整项目,较好地平滑市场风险。同时,公司产品形态多样化,可根据不同情况设计不同产品形态,更好贴近市场需求,亦降低了市场风险。

从三季报披露的股东名单来看,前10大流通股股东有基金、私募、一般法人及QFII,QFII持有嘉凯城589.4万股。(文星明)

# 东方钽业募资9.5亿谋多元化发展

证券时报记者 王悦

东方钽业(000962)今日发布配股说明书,拟以总股本3.56亿股为基数,按每10股配售2.5股的比例向全体股东配售8910万股,配股价为10.68元/股。此次配股预计募资不超过9.5亿元,用于“极大规模集成电路用靶材高技术产业化示范工程”等四个项目,以实现产品多元化发展。公司控股股东中色东方承诺以现金全额认购可配股份。

据悉,“极大规模集成电路用靶材高技术产业化示范工程”总投资9804万元,将建设国内最大的钽金属系列靶材研究、生产基地,进一步拓宽公司钽产业链条,成为东方钽业主导产品钽粉、钽丝之后在钽产品深加工领域又一新的利润增长点。

钽及钽基材料高技术产业化示范工程”计划投资7879万元,以扩大公司钽系列产品生产规模,达产后将形成国内最大的钽及钽基超导材料、钽基金属管丝材生产基地,为公司规模化进入附加值

更高的国际钽制品的高端市场奠定基础。

年产3000吨钽及钽合金高技术产业化示范工程”计划总投资7.25亿元,其中拟用募集资金2.71亿元。该项目将使东方钽业在稀有金属领域从钽铌钨小金属扩展到该领域内的大金属——钽,改变目前以钽粉、钽丝产品为主的经营模式,逐步实现产品多元化。

“60吨年一氧化钽高技术产业化项目”计划总投资1.23亿元,该项目将公司“低价氧化钽或钽粉的制备方法”发明专利以及多年积累的其他科研成果产业化,对于扩大公司在电容器用钽、钽粉行业的市场占有率具有重要意义。

上述四个项目达产后,公司预计可增加年销售收入12.5亿元,利润总额2.15亿元。

作为世界第一大钽丝供应商,东方钽业在全球市场的占有率达60%。主导产品钽制品、碳化硅微粉、球镍在2008年、2009年、2010年及2011年上半年实现的收入占公司主营业务收入的比例分别为80%、71%、86%和81%。以钽



资料图

业为核心,东方钽业近年来不断拓展金属新材料市场,通过逐步横向并购整合,公司目前已经开始形成碳化硅、钽材、钽材超导加速器腔等新材料领域的多业务发展模式。

多元化发展带给公司的是持续

增长的利润。9月30日东方钽业发布业绩预告称,由于2011年前三季度主导产品销售价格大幅增长,高端产品比重加大、产品结构的调整等原因,预计今年前三季度实现净利润1.94亿元~2.14亿元,同比增长

逾4倍。东方钽业表示,本次募投的四个项目标志着公司已全面切入新材料领域,公司未来仍将以钽业为基础,继续发展其他金属新材料业务,创造新的利润增长点。

## 业绩不减速 中高端白酒三季度风景独好

证券时报记者 张珈

由于上半年白酒行业淡季不淡、中报业绩整体飘红,不少业内专家预计在国内外经济环境不确定性增加的背景下,白酒行业三季报再超预期的可能性不大。从近期山西汾酒股价下跌等信号来看,市场出现白酒估值偏高的担忧。但相关统计数据表明,行业依然维持量价齐增的高景气状态,发改委9月颁布的限价令对前三季业绩影响不大。

据Wind数据统计显示,截至10月19日,两市酿酒行业之中,有9家公司披露三季度业绩预增公告,此外贵州茅台、惠泉啤酒2家公司已披露三季报。其中仅兰州黄

河和惠泉啤酒业绩同比出现下滑,增幅靠前的公司集中于白酒子行业。总的看来,啤酒公司依然承受成本压力,红酒行业面临进口冲击,白酒依然是业绩最为瞩目的子行业。

以水井坊为例,由于利润率较高的中高端酒销售增长,公司预计今年前三季度净利润同比增长50%~100%,较上半年34.1%的增幅进一步提升。截至今年上半年,水井坊中高端酒收入占比提升至93%,中高端酒毛利率达到79.85%。无独有偶,金种子酒预计今年1-9月净利润较上年同期增长150%以上,也较上半年134.43%的增幅进一步提升。洋河股份则对前三季业绩进

行向上修正,预计前三季业绩预增70%~90%,公司销售继续保持强劲增长势头。

不过,也有个别公司业绩增势低于预期,如古井贡酒虽然前三季大幅预增130%,预计实现净利润约3.29亿元,但由于上半年已实现净利润2.88亿元,据此三季度净利仅4000万元左右。来自国泰君安的报告表示,费用的季度调节应是古井贡酒三季度单季利润增速略低的主要原因。

近年来,中高端白酒公司纷纷启动品牌升级,对产品结构进行优化,毛利率也持续攀升。行业龙头贵州茅台前三季度毛利率高达91.53%,同比增长0.33个百分点。由于贵州茅台53度飞天茅台的零售价与出厂价

价差持续创历史新高,中信证券分析师黄巍认为,销售结构优化将继续推动贵州茅台毛利率上升。

值得注意的是,白酒行业高景气之下也有隐忧。现有白酒企业不断进行产能扩张,而行业相对较高的毛利率又吸引新进入者纷至沓来,行业竞争正不断加剧。

证券时报记者近期在深圳大型卖场的烟酒专柜走访时了解到,虽然53度飞天茅台、52度水晶瓶装五粮液、15年红花郎等超高端、高端白酒依然供不应求,不同程度出现断货,但不少中低档白酒却乏人问津、出现滞销。有业内专家就此强调,中小企业盲目扩张需要引起警惕,中低档白酒品牌忠诚度不高,受行业竞争加剧的影响较大。

## 长盈精密前9月净利劲升八成

证券时报记者 水青

长盈精密(001115)今日发布三季报。受智能手机需求持续增长的带动,公司第三季度的经营业绩再次实现了强劲增长。2011年1-9月,公司实现营业收入5.74亿元,同比增长60.98%;净利润1.21亿元,同比增长80.28%,并大大超过中期52.43%的净利润同比增幅,呈加速增长态势。前三季度,公司实现每股收益为0.7元,比上年同期增长40%。

面对智能手机与平板电脑发展带来的新机遇,长盈精密表示,将加快募投项目实施,解决产能不足问题,并进一步加大研发力度,

增加新的产品门类。针对高端智能手机和平板电脑外观金属化的趋势,公司特别提出,将加大公司在金属结构件产品方面的投入,在产能和产品档次上适应国际大品牌的需求。

截至三季度末,公司募集资金已累计投入2.35亿元。其中,生产通信终端及数码产品精密型电磁屏蔽件项目已累计投入募集资金4524万元,预计该项目将于2012年6月30日完成建设并达产;另外,公司利用超募资金1亿元投资的深圳厂区产能扩建项目已产生效益,三季度内就实现收益1312万元,预计将于2012年5月31日完全达产。

## 西王食品四季度产品将提价

证券时报记者 文星明

西王食品(000639)今日发布三季报,公司三季度实现营业收入5.71亿元,同比增长55.74%;归属于上市公司股东的净利润为4010.06万元,同比增长78.56%;每股收益0.32元。

今年1-9月,公司营业收入增加68%,主要由小包装玉米油销量上升所致。据了解,除了销售网络的持续完善,公司对品牌营销也坚持高端高价战略。四季度,公司将抓住中秋后食用油行业传统的提价窗口期,对产品进行提价。过去3年里,西王食品已3次引领涨价。

此前,西王食品领导曾公开表示,公司正努力成为“金龙鱼”、“中粮”、“鲁花”之后的中国第四大油脂品牌,打造中国食用油行业“两大模式、四大品牌”的新格局。业内人士认为,目前西王食品在重点区域的渠道铺设基本完成,未来的运营重点将转向加强区域渗透、提升单个终端效率倾斜;此外,公司10万吨玉米油精炼项目和15万吨灌装项目进展顺利,明年投产后西王年精炼能力将达到30万吨,灌装能力也将达到30万吨,与精炼能力匹配,进而实现公司全面小包装战略。营销手段与加工能力持续改善,将使得销售量和公司毛利获得提升。

## 制造+服务 金正大向现代农化服务商嬗变

证券时报记者 贾小兵

从在贵州投资磷资源项目,到在河南、安徽、辽宁等地兴建生产基地,再到依托生产基地建立新型农化服务中心,金正大(002470)正逐步形成“资源有依靠、技术有优势、服务有特色”的纵深一体化产业链发展态势与格局。公司正由单纯的二次加工型企业逐步向具有资源、技术与服务优势的一体化综合化工企业转变。

金正大日前披露的三季报显示,受益产品销量增加等因素,公司前三季度实现营业收入63.35亿元,同比增长46.5%;净利润3.98亿元,同比增长52.58%。公司今

年实施的渠道建设和服务升级对提升业绩贡献明显。

8月22日,金正大继在贵州瓮安建设磷资源循环经济产业园项目向上游延伸后,又迈出了向下游渠道建设与服务升级的重要一步。金正大与河南邮政强强联手,就技术研发、基地建设、渠道开拓、服务升级等方面展开全方位合作。

金正大董秘陈宏坤表示,金正大与河南邮政建立的以资本为纽带、以服务为核心、以网络为支撑、以生产基地为依托的战略合作,是公司未来经营的一个样本,也是一个新的起点。今后金正大将通过资本层面的合作,更好地巩固与各类优质客户的合作关系,加大

与其他省市邮政合作的力度。

设立全资子公司辽宁金正大,通过就地生产销售继续扩大公司在东北地区的市场份额,是公司由集中生产向分散加工转变的又一实践。由此,公司表示将逐步进行全国布局,打造以临沂、菏泽和贵州为化工及新型肥料生产中心,其他省市分散加工与服务的一体化战略布局。

同时,金正大及时启动了县级农化服务中心建设项目。陈宏坤介绍,该项目旨在创建一站式增值服务体系,通过全面创新合作模式,在我国重点产粮大市设立以金正大投资为主体的农化服务中心,打造以资本为纽带的利益共享机制。9月9日,“金正大农化服务中心”已正式成立。

陈宏坤表示,未来,金正大将在玉米、小麦、水稻等作物及农业示范区内选择种粮大户、科技示范户和农民专业合作社,以其为示范单位,进行测土配方施肥技术指导下的全程服务,同时结合公司推出的缓控释肥“种肥同播”技术服务,提供作物全生育期跟踪服务,以技术优势、服务优势不断占领高端肥料市场。

公司将用3~5年时间,在山东、河南、河北、辽宁、黑龙江、安徽等省粮食大县,依托山东、河南、安徽、辽宁生产基地的辐射功能,逐步建立起完善的农化服务中心网络,由此,金正大也将实现其从制造向“制造+服务”的嬗变。

## 西水股份 5.7亿转让参股公司股权

西水股份(600291)拟将持有的锐锐资产管理股份有限公司18.62%的股份,合计3.59亿股,以5.7亿元的价格,转让给华浩信联(北京)投资有限公司和天津志远天程商贸有限公司。

其中,公司向华浩信联转让所持锐锐公司10.36%的股权,向志远天程转让所持锐锐公司8.26%的股权。同时,公司拟将对锐锐公司的增资扩股权转让给志远天程,全部义务由志远天程承担。

本次转让锐锐公司股权有利于降低公司对外投资比例,改善公司财务状况,进一步提高现金流,降低公司经营风险。回收资金可用于公司的战略调整,努力为股东创造更大的经济效益。(范彪)

## 农产品 稳步推进归核化战略

10月19日上午,由农产品(000061)承办的世界批发市场联合会(World Union of Wholesale Markets,简称“世批联”)2011大会在深圳隆重开幕。

世批联成立于1955年,是全球农产品批发市场行业唯一的国际组织,总部设在荷兰海牙。这是世批联会议首次由中国企业承办,也是首次由企业承办农产品批发市场行业级别最高、影响力最大的全球性行业峰会。

农批市场业务是农产品主要利润来源,对公司的利润贡献由2007年的78.1%提升至2010年的94.1%。公司先后在深圳、南昌、上海等21个城市投资经营了32家大型农产品综合批发市场,并建立网络交易平台,基本完成了全国农批市场的布局规划。

公司近日的多项投资举措,均显示出公司针对主业的投资进一步增强。公司方面介绍,出资成立深圳农产品交易所股份有限公司,是公司构建电子交易网络大平台战略的延伸和扩展化,未来有望结合现有交易中心公司,综合开展平台交易结算服务、新产品培育与发展等业务;增持天津海吉星股权使其成为公司全资子公司,有利于更好地推进京津国际农产品物流加工区项目建设;下属云南东盟国际农产品物流有限公司引进战略投资者将在分散公司投资风险的同时,借此获得增量资金和更多的项目规划、建设和运营资源,有利于后期项目顺利进展;转让青岛青联股份有限公司股权,既符合公司既定的“归核化”战略,又使公司减少了来自青联公司的报表亏损。

(陈隼)