

兖州煤业新签 省内电煤合同量减少14%

证券时报记者 向南

兖州煤业(600188)今日公告,公司已签订2012年度省内电煤销售合同772万吨,比2011年度省内电煤销售合同量,减少了127.5万吨或14.2%。平均含税基准价为589.09元/吨,比2011年度省内电煤销售合同约定的平均含税基准价,上涨了17.8元/吨或3.1%。

在省内电煤合同中,签订2012年度国家重点电煤销售合同429万吨,同比合同量持平;平均含税基准价为529.05元/吨,相比国家约定的平均含税基准价,上涨了25.19元/吨或5%。此外,签订2012年度省补重点电煤销售合同325万吨,比2011年度省补重点电煤合同量,减少了38万吨或10.5%,平均含税基准价为663.76元/吨,与2011年度省补重点电煤销售合同约定的平均含税基准价,上涨了33.13元/吨或5.3%。减少比例最大的是追加电煤销售合同,2012年度签订18万吨,比2011年度追加电煤合同量,减少了89.5万吨或83.3%;平均含税基准价为672元/吨,与2011年度追加电煤销售合同约定的平均含税基准价,上涨了32元/吨或5%。

去年全国铁路煤炭 发送量达22.69亿吨

证券时报记者 魏曙光

行业最新统计显示,2011年12月份,全国铁路煤炭发送量完成19495万吨,同比增加2045万吨、增长11.7%。全年完成22.69亿吨,同比增加2.68亿吨、增长13.4%。

其中电煤12月发送量完成13915万吨,同比增加805万吨、增长6.1%,全年完成14.88亿吨,同比增加21657万吨、增长17%。主要煤运通道中,2011年大秦线完成运量44017万吨,同比增加3513万吨、增长8.7%;侯月线完成18413万吨,同比增加539万吨、增长3%。

1月大宗商品 供需指数由负转正

证券时报记者 郑昱

大宗商品数据商生意社昨日发布,2012年1月大宗商品供需指数(Bulk Commodity Index,简称BCI)为0.2,这反映该月制造业经济较上月呈扩张状态,但扩张程度偏弱。

这是自2011年8月以来,BCI首次由负转正。据悉,BCI选取最具代表性的100种基础原材料,统计月度上涨品种数和下跌品种数,通过监测大宗商品供需关系,反映经济运行状况。其中,2011年11月BCI指数为-0.7,反映该月制造业经济较上月呈严重收缩状态,收缩程度继续加深,制造业经济问题很严重。2011年12月BCI指数为-0.19,反映该月制造业经济仍处于收缩状态,但收缩程度较上月大幅缩小,制造业经济有企稳迹象。

去年北京 个人住房贷款下降明显

证券时报记者 张达

央行营业管理部昨日发布的最新数据显示,2011年,北京保障性住房开发贷款增长势头强劲,个人住房贷款下降明显。

截至2011年12月末,北京保障性住房开发贷款比去年年初增加189.7亿元,新增额占全部住房开发贷款新增额的82.6%。个人住房贷款余额3550.5亿元,比去年年初仅增加73.6亿元,较2010年的437亿元大幅减少。其中,用于购买新房的个人住房贷款比去年年初减少7.7亿元,用于购买二手房的个人住房贷款比去年年初增加81.2亿元。

一淘:2012年 网购商品涨价或成常态

证券时报记者 朱凯

阿里巴巴旗下购物搜索引擎一淘网发布的2011年第四季度全网B2C商家商品价格指数显示,进入第四季度后,国内B2C(简对电子商务)市场商品平均价格呈现明显上涨趋势,网络零售品价格增幅略高于同期CPI(消费物价指数)增幅,尤其在“十一黄金周”前后达到最高点。

一淘分析认为,2012年网购商品价格上涨或成行业常态,而从另一方面来看,今年也将是我国B2C企业发展成熟、实现盈利的一年。

服装家纺公司业绩报喜难掩四季度增速下滑

证券时报记者 张珈

有了前三季度行业高景气的基础,服装家纺上市公司2011年业绩“涨”声一片。但自去年四季以来,在经济减速及社会消费增速放缓的背景下,行业的收入与毛利正经受考验。

据Wind统计显示,截至1月31日,两市32家服装家纺公司中已经有21家亮出2011年度业绩预告或业绩快报。其中,富安娜、美邦服饰等19家公司预增或预平,占已披露数据公司比例超九成。仅有中国服装、金飞达两家公司预计业绩同比下滑。

预计2011年业绩增长的服装家纺公司之中,目前增长幅度最大的是江苏三友。该公司表示,由于业务量同比上年有较大幅度的增长,预计2011年度净利润较上年同期的增长幅度为150%~180%。预计业绩增幅可能达50%以上的还有罗莱家纺、富安娜、报喜鸟等10家公司。

此外,探路者和七匹狼两家公司已经披露2011年度业绩快报。其中,探路者2011年实现营业总收入7.53亿元,较上年同期增长73.42%;净利润为1.06亿元,较上年同期增长97.52%。探路者表示,财务指标的高速增长主要得益于公司主营业务发展良好,市场规模不断扩大,经营业绩持续提升。七匹狼2011年实现营业收入29.21亿元,同比增长33%,实现净利润4.1亿元,同比增长45%,报告期内公司订单增长带动销售收入提升。

值得注意的是,虽然目前服装家纺行业上市公司盈利处于历史较高水平,但2011年四季度以来,受国内外整体经济疲软影响,服装家纺行业销售增速已经出现下滑。

据华泰联合证券针对上市公司销售跟踪显示,家纺类上市公司2011年12月销售状况良好,但四季度整体增速下滑,服装类

上市公司12月销售也好于11月,但四季度同样出现整体增速下滑。同样不容乐观的还有出口形势,统计数据数据显示,2011年12月份纺织服装出口增速下滑严重,同比增长只有9.2%,且连续4个月出现下滑趋势。

除却经济减速的影响,有不少业内人士将下滑原因归纳为暖冬及品牌服装整体大幅涨价等因素。认为入冬晚、春节早的事实造成零售渠道库存的累积,影响零售商现金流,使得零售商在货品预订和新店扩张方面趋于保守。2011年入冬以来,全国大部分地区气温较往年高,暖冬导致应季服装消费需求减少,虽然这

一情况在12月份气温急降以及各大零售企业开展促销活动后得到改善,但11月~12月步入网购活动高峰期,较大力度的折扣也对线下实体店的销售造成了分流。

对此,国信证券分析师方军平表示:2011年主要服装家纺上市公司表现整体略低预期,虽然男装、户外子行业表现优秀、消费能力仍增长强劲,但家纺等领域四季量价增速均有回落。不过从总体来看,消费驱动型经济增长仍是未来经济结构调整的大方向,专业化分工和文化沉淀仍是品牌服饰投资的着力点,符合消费升级方向的品牌公司在2012年将借助渠道的扩张得到进一步发展。”



程鹏/摄

■特写 Feature

开平服装出口商的五年生意路

证券时报记者 靳书阳

大年初二,广东开平某服装厂经理华先生正与朋友闲谈,接到一个来电,交谈几句后,华先生撂下电话,疑惑的表情却仍然停留在脸上。这个林老板的厂子出口额过亿,最高峰时手下有800个工人,平时都懒得理我们这些开小厂的同行,今天怎么突然主动上门拜访?”

话说完没几分钟,林老板就来到了办公室。简单寒暄一会儿后,林老板就切入了正题,希望华先生能够把一些做不完的订单分给他一部分。“你那个厂子规模那么大,以前小单是不接的啊,现在怎么了?”华先生不解。

林老板沉默片刻,说起了他这五年来的经历。

2007年,是林老板的牛仔裤加工出口生意最为红火的时候,他手上已经积累了几千万的流动资金。那时候不算加班费,工人工资1500一个月,向欧洲出口一条裤

子,能赚十一二块钱。虽然比不上他1999年创业时一条裤子赚二十块钱的好光景,但随着生产规模扩大,2005年起每年的净利润都已經超过千万。

令他万万没有想到的是,2007年头脑发热的一个决定让他陷入了今日的泥潭。当时,地方领导找到林老板,表示可以低价批给他土地建厂房,扩大生产规模。他们说趁着年景好,赶紧扩大生产,争取上市,县里也有面子。”

在地方官员的鼓动下,林老板开始转变经营模式。过去,他只做来料加工,经过有关部门的牵线搭桥,他向德国订购了一套织布机,自己生产布料,自己加工。而厂房建设的工程,自然也有“特定”人选负责。

直到织布设备运抵工厂的那天,林老板才觉得自己的赌注下得有点大。“盖楼房要打地基,但是安装设备要打地基,你们没听说过吧?”由于织布机高速运转,一点

点震动都会影响织机寿命及断纱率,为了使设备平稳运转,织布设备在安装之前必须打牢地基。这等于重新把地面修整了一遍,建设费用大大超出预算。6000多万元的设备,加上厂房建设,一个亿的投资。不仅大部分底座都用了,还跟银行贷了不少钱。”林老板回忆说。

设备调试一个多月后,已经是2008年。金融危机爆发后,欧洲的订单一下子少了许多。据林老板介绍,由于织布机运转时磨损严重,这套设备按照“工作量法”进行折旧,满产状态下只能使用八年。但只要订单足量,按照当时的价格,一年还可以获得2000多万元的毛利。可是由于订单不足,2008年只能达到三四成的产能。

从2009年起,虽然订单数量恢复了一些,但困扰林老板的问题更加棘手。九十年代末,找一个工人一个月给1000,加班费一个月也就五六百,每月发工资时都乐呵呵的。现在一个月给2000,工人都招不满。

90后的农二代一样很娇气,有些人干一年,就够路费和买电脑手机的钱,第二年就换个轻松点的工作。”林老板感慨道。

过去的一年,欧债危机的爆发使得该地区对开平服装的需求进一步萎缩。最让林老板苦恼的是,人民币强劲升值的趋势,让他遭遇了成本上升和利润摊薄的双重挤压。现在往欧洲卖一条牛仔裤,只能赚两块钱。我也搞不懂汇率到底是怎么回事,可我就不明白,100块钱越来越不经花,怎么相比美元还越来越值钱呢?”

既然不赚钱,你还要订单干什么?”华先生不解。

“不开工,就不能从银行贷到款,生意还要维持下去啊,好多老板不也没把生产线彻底停掉么?”走出办公室,林老板感慨,以前他生意最好时也只开部奥迪A6,现在他反而把座驾升级为奔驰600。

我想开了,越是心虚,越要装出点气魄给别人看。”林老板说完,开着大奔一骑绝尘。

广深沿江高速年底通行 深高速托管经营深圳段

证券时报记者 向南

上月18日,广深沿江高速公路一期工程通车,据称广深沿江高速公路全线将在今年年底贯通,该条高速公路深圳段由深高速(600548)受托建设,之后也将由其代为管理。但这条与广深高速位置相近且平行的公路,将分流广深高速客源,而广深高速的主要受益者为合和公路基建(00737.HK)。

广深沿江高速公路是连接广州黄埔区及深圳南山区的高速公路,长约90公里,分为三部分建设,分别为广州段、东莞段和深圳段。广深沿江高速深圳段全部建在海

中,为双向八车道高速公路,长约30.5公里,业主为深圳市政府下属的深圳市投资控股有限公司,深投控成立全资子公司深圳市广深沿江高速公路投资有限公司进行项目建设,而深高速则受托管理深圳市广深沿江高速公路投资有限公司。

预计今年年底广深沿江高速深圳段将会建成通车,深高速将受托管理深圳段。”深高速证券事务部工作人员表示,届时将会以收取托管费用的方式取得报酬,但预计对公司的业绩贡献有限。“广深沿江高速深圳段的管理模式,可以参考公司已经受托管理的龙大线。”该工作人员表示。资料显示,深高

速对龙大线的托管费用与龙大线业绩挂钩,2500万元/年封顶。

据了解,广深沿江高速原本希望深高速成为业主之一,但深高速发现,深圳市区已无土地可以征用修建该公路,只能采用修建近海大桥的方式,建筑成本与修建跨海大桥无疑,每公里费用需要3.5亿元,整个项目需要上百亿元。最后采用深圳市政府全部投资的方式,深高速代为管理。

广深沿江高速修建之初,就是为了减轻广深高速通行压力。1994年通车的广深高速公路,目前已是超负荷运作,这条高速公路原设计为日通车能力八万辆次,现在每天实际通

车十几万辆次,周末接近二十万辆次,高峰时曾超过三十万辆次。

深高速证券事务部工作人员表示,广深沿江高速通行,对广深高速而言可谓有好有坏,广深高速有时堵车几个小时,使得高速公路的称谓名不副实,进入的车辆减少,会提高车主的服务感受。在广深高速进行收费的是当初的投资方和公路基建。

深圳通往广州的高速公路众多,其中有一条深圳到广州增城的梅观高速-莞深高速,分别由深高速和东莞控股(000828)运营,但预计广深沿江高速对这条公路的分流有限,因为两者起终点都相距比较远,覆盖客源不同。

齐星铁塔 去年中标总价2.62亿

近日,齐星铁塔(002359)收到国家电网公司招投标管理中心及相关代理机构的中标通知书,在国家电网公司四川藏区电网建设及灾后加固提高项目线路材料的招标活动中,齐星铁塔为此项目第一分标“铁塔”的中标人,其中2个包,中标总价为3489.5万元。

今日公告还显示,齐星铁塔为国家电网公司集中规模招标采购2011年第一、三、四、五、六批项目主设备/材料中标人及国家电网公司四川藏区电网建设及灾后加固提高项目线路材料铁塔中标人,2011年中标总价为2.62亿元。目前,上述合同已部分履行完毕,剩余部分正在履行中。

魏隋明)

去年多数车企未完成销售目标 合资企业好于自主品牌

盖世汽车网最新分析报告显示,去年中国车市整体低迷,主要乘用车企业中大部分没能完成销量目标,合资企业的销量完成情况总体好于自主品牌。

2011年完成销量目标的车企主要有华晨宝马、上海通用、东风日产、一汽大众、东风悦达起亚、上汽通用五菱;完成率在90%~100%之间的主要有北京现代、广汽丰田、长城汽车、上海大众、北京奔驰、一汽丰田、长安铃木、神龙汽车、东风本田;完成率在80%~90%之间的主要有吉利汽车、上海汽车、天津一汽、广汽本田、奇瑞汽车;完成率在70%~80%之间的主要有华晨汽车、马自达中国总销量、比亚迪、东风风神、江淮

上海通用、上海大众和一汽大众中,上海通用和一汽大众均超额完成目标,而上海大众仅完成目标的97.2%。

日系合资企业中,销量完成情况最好的是东风日产,2011年销售80.86万辆,超额完成其77.2万辆的目标。其次是广汽丰田和一汽丰田,分别完成2011年初制定的销量目标的97.9%和96.4%。长安铃木也完成目标的95.7%。东风本田和广汽本田因年中下调了销售目标,若以年初目标计,分别只完成目标的90.6%和82%;若以年中目标计,则东风本田完成销量目标,广汽本田则完成了目标的93.8%。一汽马自达和长安马自达总销量仅完成目标的76.7%。

其他主要合资车企中,上海通用和东风日产的完成率最高,马自达较低。乘用车(狭义)销量前三企业

代。东风悦达起亚2011年销量增长29.9%至43.25万辆,完成其43万辆的目标。而北京现代销量仅增长5.2%至73.98万辆,完成其75万辆目标的98.6%。

在自主品牌车企中,长城的完成率最高,江淮乘用车和东风风神较低。据乘联会数据,长城汽车2011年销售97.4%,同比增长22.5%。吉利汽车、上海汽车、天津一汽和奇瑞汽车则分别完成其销量目标的88.3%、84.4%、84.3%和80.4%。华晨汽车2011年销量下滑14.3%至15.24万辆,仅完成其销量目标的77.4%。比亚迪、东风风神和江淮乘用车则分别完成各自目标的74.7%、73.8%和72.1%。

(张达)

去年北京 个人住房贷款下降明显

证券时报记者 张达

央行营业管理部昨日发布的最新数据显示,2011年,北京保障性住房开发贷款增长势头强劲,个人住房贷款下降明显。

截至2011年12月末,北京保障性住房开发贷款比去年年初增加189.7亿元,新增额占全部住房开发贷款新增额的82.6%。个人住房贷款余额3550.5亿元,比去年年初仅增加73.6亿元,较2010年的437亿元大幅减少。

其中,用于购买新房的个人住房贷款比去年年初减少7.7亿元,用于购买二手房的个人住房贷款比去年年初增加81.2亿元。

一淘:2012年 网购商品涨价或成常态

证券时报记者 朱凯

阿里巴巴旗下购物搜索引擎一淘网发布的2011年第四季度全网B2C商家商品价格指数显示,进入第四季度后,国内B2C(简对电子商务)市场商品平均价格呈现明显上涨趋势,网络零售品价格增幅略高于同期CPI(消费物价指数)增幅,尤其在“十一黄金周”前后达到最高点。

一淘分析认为,2012年网购商品价格上涨或成行业常态,而从另一方面来看,今年也将是我国B2C企业发展成熟、实现盈利的一年。