

东方园林 93亿元订单在手

东方园林(002310)今日公布的2011年年报显示,目前公司已进入全国30多个城市,已签约未完成施工的战略合作框架协议及工程施工合同约93亿元,为公司未来的业务发展奠定了良好基础。

东方园林去年实现营业收入29.1亿元,同比增长100%,继续保持了高速增长态势;净利润4.5亿元,增长74.31%,控股股东何巧女提议,2011年度实现的未分配利润全部用于补充公司业务发展所需流动资金,不进行现金分配,向全体股东以资本公积金转增股本,每10股转增10股。

此外,东方园林4月20日与澳大利亚的新道信国际集团有限公司签订了《中外合资经营合同》,拟共同投资1400万元,设立“新道信东恺(上海)建筑工程有限公司”,开展室内外装饰工程及设计、建筑咨询、建筑工程施工等业务。(向南)

露天煤业 拟每10股派5元

露天煤业(002128)公布的2011年年报显示,由于销售结构调整及煤炭综合售价提高,公司实现主营业务收入65.02亿元,同比增长16.08%;归属于上市公司股东的净利润约16亿元,同比增加9.95%;每股收益1.21元。公司拟向全体股东每10股派5元(含税)。

公司计划到2015年煤炭生产能力达到5000万吨,以巩固东北经济区褐煤企业的优势地位。2012年计划原煤生产、收购量4250万吨,比上年4400万吨降低3.41%;2012年利润总额预计比上年19.31亿元降低1%~10%。(高璐)

罗莱家纺 一季度管理费增六成

罗莱家纺(002293)今日公布的一季报显示,报告期内公司管理费用增长61.44%,主要是公司规模扩大,人员增加、加薪等原因。

罗莱家纺一季度实现营业收入6.14亿元,实现净利润1.06亿元,分别同比增长5.35%和6.33%。一季报的多项指标显示,公司看好未来市场,正快速扩张规模。其中预付款项期末比年初增加33.48%,主要是报告期内预付供应商的原材料款项增多;其他应收款期末比年初增加33.25%,主要是报告期内支付直营商场进场的押金增多;在建工程期末比年初增加79.72%,主要是报告期内南通生产基地工程继续投入。

罗莱家纺预计上半年净利润同比增幅小于50%。(向南)

深圳业主数量突破10万 万科提出“万有引力”定律

4月21日,万科(000002)深圳公司召开新闻发布会,公司总经理周彤表示,目前万科在深圳的业主规模已突破10万人,在当地的市场占有率达到13%的历史新高。

万科深圳同时在发布会提出了“万有引力”定律,在地产市场进入下半场的阶段,“万有引力”将成为万科新的竞争利器。周彤解释,“万有引力三大定律”,一是质量定律,万科内部的调研结果显示,业主选择万科的前三大原因分别是物业服务、房屋质量和产品设计;二是距离定律,万科物业和社团业主的距离越近,万科品牌就越赢得认同;三是互动定律,据统计84%的业主再次置业首选万科,88%的业主会推荐亲友购买万科物业。

对于万科深圳出现的装修房质量问题,周彤表示,万科深圳的装修房比重达到八九成,数量非常大,确实存在一些不尽人意的问题,但万科不会回避,会承担相应责任,万科加大装修房的战略也不会改变。(方元)

华侨城 武汉欢乐谷“五一”开园

华侨城(000069)日前发布的2012年一季度报告显示,报告期公司实现营业收入25.41亿元,同比增长13.39%;归属于上市公司股东的净利润2.91亿元,同比增长11.46%。

一季度,华侨城全力推进重点项目建设。其中,武汉华侨城项目是公司近期项目建设的核心。作为武汉第一座大型主题公园,该项目已于今年一季度末实行“定向”试营业,即将于“五一”节假日正式开园迎宾,水公园和精品酒店也将于今年陆续开业。

此外,华侨城文化创意业务工作已实质启动,资源整合已取得阶段性进展。(黄丽)

重庆啤酒一季报出炉 大成系淡出股东名单

目前公司股东中几乎没有主动配置型机构持股者

证券时报记者 王瑾

重庆啤酒(600132)今日公布了一季报,股东名单是其中最大的看点。随着公司乙肝疫苗研制几乎没有悬念地失败,十大流通股东名单中,大成系基金和泽熙投资均已难觅踪影。

在去年年报中,被称为私募界“一哥”的泽熙投资去年第四季度大量买入重庆啤酒。其中,私募泽熙瑞金1号当年末持股量已达940.3万股,持股比例1.94%,位列重庆啤酒第四大股东,而在今日公布的一季报中,泽熙早已淡出了十大股东之列。

另外,曾经重仓重庆啤酒而马失前蹄的大成基金,仍在继续减持。在去年的年报中,大成系三只基金共计持有重庆啤酒1876.65万股,占比3.87%,而在今日的一季报中,大成系基金均无一例外地淡出了十大股东名单。

个人投资者袁超,去年末曾以277.8万股的持仓量、0.57%的持股比例,位居流通股东第十位,而在一季报中也不见了踪影。

由于上述投资者的淡出,嘉实沪深300指数证券投资基金管理人以158.38万股的持仓量,成为除嘉士伯和重啤集团以外的第四大流



通股东。华夏沪深300指数证券投资基金则以106.7万股的持仓量,居流通股东第九位。

有业内人士认为,目前重庆啤酒股东中几乎没有主动配置型机构持股者。重庆啤酒作为沪深300成分股,嘉实基金和华夏基金对其都可能是被动配置,且从2010年以来持股数量变化不大。

一季报还显示,1~3月份,重庆啤酒实现归属于上市公司股东的净利润3704.14万元,同比增长6.78%;每股收益0.0765元。

上周重庆啤酒公布了乙肝疫苗总结报告,显示疫苗无显著疗效,业内人士认为该项目继续进行后续研究可能性较小。

据了解,公布的报告为单独用药组的临床试验总结报告,而联合用药组的总结报告目前尚未出炉。公司董事长黄明贵对媒体表示,乙肝疫苗二期临床试验结论报告需等相关部门和专家进行评估后再决定后续事宜。

■相关新闻 | Relative News |

酒鬼酒一季度业绩飙升 净利润增速超营收逾两倍

酒鬼酒(000799)今年一季度业绩飙升,公司营业收入增长183%,净利润增幅却高达467%,净利润增速超出营业收入增速两倍以上。

公司今日披露的2012年一季报显示,公司期内实现营业收入5.26亿元,同比增长183%;净利润1.19亿元,同比增长467%。净利润同比大增,也使得酒鬼酒扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率从去年一季度的2.39%提高到今年同期的8.1%。

资料显示,酒鬼酒业绩爆发自去年三季报中即可见一斑。2011

年前三季度,公司净利润为8600万元,同比增长46.27%。其中,第三季度的净利润增幅即高达165.29%。去年全年,公司实现主营业务收入9.62亿元,同比增长71.61%;实现净利润1.93亿元,同比增长142.54%。

市场营销方面,公司在湖南省基本实现了省内市场无缝覆盖,湘酒第一品牌地位逐步确立。另外,全国重点市场的布局也基本完成。以长沙为基地的湖南营销中心、广州为基地的南方营销中心、石家庄为基地的北方营销中心三足鼎立之势形成。

(靳书阳)

古井贡酒一季度净利增53%

二线白酒企业古井贡酒(000596)今日披露了一季报。

公司第一季度实现营业收入13.19亿元,同比增长40.06%;净

利润2.56亿元,同比增长53.2%。

据悉,与去年同期相比,今年一季度业绩增长的主要原因是营业收入增加和产品销售结构好转所致。

(靳书阳)

小股东质疑融资成本高 东方金钰董事长回应称不算高

证券时报记者 向南

在东方金钰(600086)日前召开的股东大会上,从浙江余姚专程赶来的小股东张先生质疑公司珠宝翡翠业务毛利率只有28%,却愿意以18%的成本借贷,对此,东方金钰董事长赵兴龙称贷款利率和同行比起来不算高。

东方金钰向公司二股东中信信托融资之举始于2010年6月14日。

当时东方金钰控股子公司兴龙珠宝与东方金钰第二大股东中信信托签署《人民币资金贷款合同》,由兴龙珠宝向中信信托借款8000万元,从2010年6月14日到2011年6月14日止,贷款年利率13.6%。2011年6月14日,双方续签协议,贷款年利率调整为18%。

东方金钰年报显示,去年公司翡翠业务毛利率为28.77%。张先生认为,以这么低的毛利率,除掉人员工资、经营成本等,公司很难实现18%的净收益,高成本借贷等于是为金融公司打工。

赵兴龙回应称,当时公司是看中一块翡翠急需资金,在翡翠5分利也很常见。此外,中信信托是公司第二大股东,信托年利率一般在20%以上,中信信托正是考虑到公司股东的身份,才降低了利息。

尽管引起市场巨大争议,不过,赵兴龙表示目前暂时没有计划归还这笔资金,他认为翡翠的升值速度远远超过18%的融资成本。

最近几年翡翠价格猛涨,但东方金钰翡翠业务毛利率为

28.77%,赵兴龙解释称,公司在切开原石之后,购买原石的成本即计入财务,而此时产品可能还没有销售出去。此外公司规范经营,进口原石需上缴税费等费用,导致原石实际价格增加33.84%。他谈到,公司位于腾冲3万平米的交易市场即将竣工,未来公司进口原料成本有可能降低。

去年东方金钰主营业务同比增长98%,但是珠宝玉石首饰业务却同比减少27.65%。对此赵兴龙表示,公司有发展计划,要储备一定原料,不会轻易卖出去。

东方金钰此次股东大会,吸引了不少外围投资者,部分投资者表示,此次参会是为更好地了解公司,考虑是否参与增发。东方金钰去年推出增发方案,今年2月份修改增发方案,将发行价格由19.42元/股下调至12.09元/股。

中国西电巨亏5.18亿 子公司拟12亿投资理财

由于产品毛利率大幅下降,中国西电(601179)去年巨亏5.18亿元。公司同日公布,公司下属两家控股子公司拟使用约5.97亿元人民币,开展外汇金融衍生业务计划,另一控股子公司拟以不超过6亿元人民币,进行有价证券投资。

中国西电今日公布的年报显示,2011年输变电国际市场需求总体有所下滑,国内市场需求出现结构性变化,行业产能明显大于需求,产品毛利率下降幅度较大,加之原材料等刚性成本上升,报告期内实现营业收入112.5亿元,归属母公司净利润-5.18亿元。

在公司去年出现巨额亏损的情

况下,公司三家控股子公司2012年仍计划大手笔进行金融投资。

在今日公告中,中国西电通过了三家控股子公司2012年进行金融投资的议案。其中,西电电力系统和西电国际两家控股子公司拟开展外汇金融衍生业务,计划为远期外汇合约4403.26万欧元(约3.67亿元)和3650万美元(约2.3亿元)。另一控股子公司西电财司将开展证券投资业务,其有价证券投资总额不超过6亿元人民币。

今年一季度,中国西电继续亏损。同时公布的一季报显示,一季度公司实现营业收入20.31亿元,净利润亏损1.68亿元。

(庄瑾)

记者观察 | Observation | 现金分红有多慷慨 关键看股息率派息率

证券时报记者 建业 程疆

自从监管层出台政策鼓励上市公司现金分红之后,2011年大手笔分红公司不在少数,许多公司看起来非常慷慨。不过,若以股息率和派息率来衡量上市公司派出的“红包”是否丰厚,恐怕要得出不同结论了。

另一方面,由于此前A股市场长期不重视现金分红,许多投资者对现金分红的好恶仅止于分红的绝对数量,而这种对现金分红的粗浅认识很可能将投资者引向歧途,鉴于此,上市公司的信息披露或许也有改进的空间。

日前,贵州茅台抛出诱人分红预案,拟每10股派发现金红利39.97元,共计派发股利41.5亿元,创下A股历史上最高分红纪录;张裕则宣布每10股送3股派15.2元(含税),送出了公司史上最厚的红包。

乍看之下,两公司的现金分红绝对都相当可观,但若与其股价相比,这部分现金不算太多。

贵州茅台年报披露前一天的收盘价为208.11元/股,每股派现近4元,股息率还不到2%;按照同样方法计算,张裕的股息率也仅为1.6%左右,而现行一年定期存款利率为3.5%。也就是说,如果投资者在2011年初买入贵州茅台或张裕的股票,在不考虑资本利得和二级市场股价波动的条件下,2011年底获得的回报还抵不上一年期银行存款。

股息率并非判断上市公司“红包”是否丰厚的唯一标准。考虑到有些公司在一定时期内盈利情况并不乐观,派息率也成为派现多寡的衡量指标。该指标主要反映上市公司在利润中能拿出多大比例来给股东分红。

仍以贵州茅台和张裕为例,贵州茅台2011年净利润约87.6亿元,现金分红占比47.4%;张裕净利润约19亿元,现金分红占比约42%。与国外成熟市场平均40%的派息率相比,两家公司并不算慷慨。即使是一贯吝啬现金分红的A股市场,近两

年的平均派现率也在30%左右,比较而言,两家公司的派息率也并不高。

一般情况下,由于股票投资的风险大于银行存款,因此股息率高于同期银行存款利率才具有吸引力;而派息率体现了公司在回馈股东和未来发展之间的平衡,30%至60%是公认比较合理的区间,称得上高派现的则至少应在50%以上。

据记者统计,在已披露的2011年分配方案的A股公司中,上述两项指标领先贵州茅台和张裕的不在少数。因此,投资者在判断上市公司分红力度的时候,表面的分红绝对值并没有太大的参考意义。投资者若仅看分红的绝对值,往往容易作出错误判断,加大投资风险。

目前,还没有法律法规强制上市公司在披露分配方案时一同披露股息率、派息率等参考指标,信息披露的不足导致专业知识稍逊的普通投资者很容易被现金分红的绝对值所迷惑。如何帮助投资者理解派现额背后的实际价值,需要监管层、上市公司和投资者多方努力。

华谊兄弟携手电信 打造“微电影微剧”频道

4月22日下午,华谊兄弟(300027)2012电影“H计划”发布会在北京召开。公司公布了2012年至2013年14部新片计划,并宣布与中国电信展开战略合作,携手打造中国最大的付费“微电影微剧”频道。

2012年,华谊兄弟电影业务将集中爆发。冯小刚执导的新作《一九四二》目前已进入后期制作阶段,将领衔多部电影覆盖重要档期;而《太极》三部曲系列、《烈杨家将》、《十二生肖》、《画皮2》等影片也将陆续上映。今年8

月,公司还会在台湾地区推出杨雅喆作品《女朋友 男朋友》。

业内人士分析,华谊兄弟2012年合计票房贡献有望突破20亿元,超过公司2010年16亿元的票房纪录。

华谊兄弟在发布会上还宣布将与中国电信达成战略合作,双方将共同打造国内最大的付费“微电影微剧”频道,平台由华谊兄弟独家负责平台运营管理以及引进内容提供商、营销策划等工作。该平台将致力于为中国电信1.2亿天翼手机用户和6800万宽带用户用户提供微电影微剧视频服务。

(严慧慧)

汇川技术经营中心转向苏州

汇川技术(300124)日前在苏州举行了2011年度股东大会。这也是公司头一次在苏州召开股东大会。据悉,苏州基地已经成为公司的经营中心,全面承接公司的生产制造,深圳将转型为公司的全国研发中心和财务中心。

由于深圳场地有限,出于快速发展的需要,汇川技术IPO募投项目的选址落在了苏州吴中区经济开发区旺山工业区。

公司董事长朱兴明介绍,随着资金到位,该基地去年下半年逐渐完成建设和设备安装调试,公司的

生产制造转移工作也同步展开。到今年2月1日,生产向苏州的转移基本完成,公司产能也迅速提升至原来的2倍~3倍。苏州基地已经成为公司新的生产制造中心,而未来将协同计划中的超募资金项目实施更好地发挥规模效应。

对于海外市场,朱兴明认为,进军海外市场步子快慢并不是最重要要的,我们不想采取低价策略,步子会迈得慢一点”,汇川技术还不具备大规模在海外实现销售的能力,目前还是充分利用自身优势,用公司明星产品去打开海外销售的大门。(叶青)