

深纺织A 遭遇产业升级阵痛期

深纺织 A (000045) 今日披露 2012 年一季报, 数据显示, 今年 1-3 月公司实现营业总收入 1.91 亿元; 实现净利润 860 万元, 比上年同期下降 39.37%。

深纺织表示, 业绩同比下滑的主要原因是由于公司 TFT-LCD 用偏光片一期项目 4 号生产线进入爬坡阶段, 其工艺优化、客户认证、良品率的提升有一个过程, 在形成量产之前, 相关费用的增加导致公司利润总额同比减少。而基于相同的原因, 深纺织预计今年上半年公司累计净利润可能出现亏损状况。

分析人士指出, 爬坡期由于产品试制、设备调试、工艺优化等环节会产生额外的原材料成本, 同时固定资产折旧增加, 从而出现单线经营亏损现象, 这是行业发展必经阶段。据了解, 境外偏光片企业第一条宽幅生产线的爬坡期通常在一年以上。

不过, 一旦度过产业升级阵痛期, 深纺织偏光片项目将率先受益于行业国产化需求。专业研究机构 Display Search 预测, 2012 年我国将成为世界第三大平板显示生产地, 而内地面板企业为了摆脱国际竞争中的不平等地位也迫切要求实现偏光片的国产化, 这为国内偏光片产业带来机遇。据公司预计, 4 号生产线量产后期公司年销售额或将达到 14 亿元, 迅速拉开与同行差距, 获得规模化优势。(冯宇飞)

国民技术携手赛肯通信 开发双模终端方案

记者获悉, 国民技术 (300077) 近日和赛肯通信股份有限公司 (纽交所上市公司, 交易代码: SQNS) 建立了一项合作伙伴关系。双方将针对中国市场, 合作开发 TD-SCDMA/LTE 双模终端解决方案, 并基于此推出支持多模多频段的 LTE 便携式无线路由器、USB 上网卡等。相关产品将在 2012 年年中左右推出。

赛肯通信首席执行官 Georges Karam 表示, 中国一直领跑 TDD 技术 (包括 TD-SCDMA 和 TD-LTE), 国民技术因其卓越的设计而享有盛名, 新款国民/赛肯 LTE 终端解决方案及产品将是同类方案和产品中先进技术和特色功能较好融合的典型代表。

资料显示, 赛肯通信是一家 4G 芯片制造商, 为全球范围的原始设备制造商和原始设计制造商提供 LTE 和 WiMAX 芯片。公司在 2003 年顺应 WiMAX 市场的商机而成立, 并在 2009 年初抓住 LTE 市场的机遇而扩张。据悉, TD-SCDMA 是一种 3G 通讯标准, LTE 和 WiMAX 均为 4G 通讯标准。(休菁)

乐视影业驻地推广系统 涵盖80个城市

乐视网 (300104) 兄弟公司乐视影业昨日在京发布 PGC 全视频+O2O” 战略, 拟升级为互联网时代电影公司。

乐视影业成立于 2008 年。2011 年, 光线影业前总裁张昭加盟乐视影业任总裁后, 迅速搭建了电影投资、制作、发行和营销的综合性电影公司运营框架。与所有电影公司一样, 乐视影业面临整个电影行业的困局: 进口影片围追堵截, 国产大制作电影因过度营销造成观众的不信任感, 国产小成本电影生存空间日渐萎缩, 观众人次的增长赶不上银幕数的增长, 制作成本与日俱增。

张昭说, 中国只有 5000 万影院观众, 却有 5 亿网民。中国每年有几百部电影却有数以亿计的网络视频。这个巨大的数字反差, 恰恰就是中国电影的机会。将互联网视频的观看行为转化成电影推广方和视频用户之间互动的推广行为, 可为电影的营销收入创造巨大的想象空间。

据介绍, 乐视影业构建了一个城市驻地推广网络系统, 涵盖了全国 80 个城市。在 2011 年年票房达到 500 万以上的 680 家电影院中, 乐视影业驻地系统点对点地覆盖了 600 家。(郗昕所)

金地集团总裁黄俊灿: 房价短期难大涨大跌

证券时报记者 范彪 黄丽

证券时报记者: 金地集团去年的整个策略及策略执行情况如何? 如何评价金地去年的工作成果?

黄俊灿: 就金地集团去年的整个工作成果而言, 我们觉得尚可接受。虽然去年房地产市场环境严峻, 但公司营收仍有增长。金地集团在很多区域的项目其实都做得不错, 比如, 我们在顺德的一个楼盘卖出了别墅价, 单价达到了 1.6 万元, 西安一个项目就卖了 40 亿, 这些都从侧面体现了公司产品的品质。

具体而言, 公司 “一体两翼” 的战略架构在 2011 得到进一步贯彻。2011 年, 在严峻的市场环境下, 公司采取了积极灵活的销售策略, 调整销售节奏和产品结构, 加大推盘量, 优先推出符合市场需求的中小户型产品。

证券时报记者: 金地集团今年的产品策略、投资策略如何? 怎么看待今年的市场?

黄俊灿: 公司估计, 今年房地产市场与去年情况类似, 处于筑平台阶段。同时, 这两年房价大涨大跌的可能性不大, 如果暴涨暴跌, 则说明政策调控效果不好。公司今年的销售目标是基本和去年持平。

我国房地产市场是个政策市, 我们估计短期内不大可能放开房地产公司的融资, 公司策略基本不会

比去年有太大的调整。现在还是主要是练内功, 这项工作行情好时, 企业是不那么重视的。

今年拿地将以二三线城市为主, 公司将继续加大产品标准化的研发与推广力度, 缩短研发周期。产品销售方面, 对于刚需类产品, 要求抓住今年相对有利的政策环境, 加大推盘、加大去化; 同时, 保障高端产品品质, 争取提升高端产品的去化。

证券时报记者: 金地集团如何看待商业地产市场, 是否存在过剩的泡沫?

黄俊灿: 目前, 金地集团操作商业地产的平台公司已经搭建好了, 人也陆续到位。公司目前来自该业务的收入尚不多, 该业务的收入今年也不会有太大增长, 因为项目多在建设中。2014 年左右, 公司主要的商业地产项目会集中释放。而在五六年, 这块收入能占到公司总收入两成左右。

我们认为, 商业地产总量并未过剩, 但是布局出现不均的状况, 可能造成区域过剩。目前, 国内人均零售面积很少, 因此从商业地产总量上而言并没有出现过剩。但目前国内商业地产的分布大多集中在一线城市的部分区域, 这就容易造成区域性过剩。

证券时报记者: 这两年房地产调控深入, 很多房地产上市公司开始开拓其他主业, 如煤矿、有色金

属等, 如何看待?

黄俊灿: 近两年的政策调控使部分房地产企业面临严峻的挑战, 有些企业开始开拓其他主业, 意图拓宽公司盈利渠道, 增强可持续发展能力, 也可以在一定程度上分散房地产调控带来的风险。进入新的行业需面对很多新的挑战, 比如经验不足带来的困难、资金量的投入对于企业承受力的考验、新行业的专业人才缺失等因素。房企必须增强战略研究、管理运营、风险管控、人才储备等各个方面的能力, 努力适应新行业的法则, 才可能将多元化转化为企业发展的真正机会。

证券时报记者: 中国房地产公司的成长、盈利黄金期是否已经过去?

黄俊灿: 我觉得不一定, 现在在市场基本面没变化, 只是政策面变化了。未来还要看基本面、政策面怎么变, 二者未来如果达到一种和谐的共存, 房地产市场还会有春天。

此轮的政策调控将引导市场回归理性健康的发展轨道, 随着行业资源的重新整合, 行业发展观、价值观将得到重新解读。对于金地集团而言, 我们并不希望贪图一时一地的暴利而忽视行业存在的核心价值, 即为更多的人建造更好的房子。在市场调整中, 金地将做好应对调控的长期性和艰巨性的准备, 更好地建立并培养相应的能力, 不断提升产品创新能力, 提高运营管理能力, 增强对市场的判断把握能力, 去适



图为金地集团总裁黄俊灿

黄丽/供图

应当前市场的变化。

证券时报记者: 金地集团旗下丰盛投资最大的特点或者优势是什么?

黄俊灿: 在房地产金融业务领域, 金地集团旗下丰盛投资已经具备了一定的经验和相应的人才储备,

凭借几次成功的基金运作, 在资金募集及管理方面已取得一些经验; 同时, 金地集团作为国内知名的房地产企业, 公司在项目风险评估及项目运作方面也已形成较为成熟的体系。

布局慢半拍 代理商失意智能手机时代

业内人士认为, 出路在于向制造商、销售终端转型, 加强与电信运营商捆绑

证券时报记者 林晔

2011 年是国内智能手机市场迅速扩张的一年, 然而手机代理商的业绩却并不如智能手机销售情况那般火热。去年, 国内两大手机代理上市公司天音控股 (000829) 和爱施德 (002416) 的业绩均出现下滑。业内人士认为, 转型制造商、销售终端, 以及加强与电信运营商的捆绑, 是手机代理商未来的出路。

根据第三方研究机构赛诺统计, 2011 年国内手机总体市场规模达 2.16 亿部, 比 2010 年增长 13.68%, 其中智能手机增长速度远远超过整个行业增速。2011 年国内智能手机市场规模达 7844 万

台, 较上年增长了 150.85%。智能手机市场的扩张在天音控股和爱施德的年报中亦有体现。天音控股年报显示, 受 3G 和智能手机需求增长带动, 该公司去年实现营业收入 241.62 亿元, 同比增长 15.73%。爱施德则实现营业收入 128.75 亿元, 较上年同期增长 18.25%。

但是, 智能手机市场增长没有为两家公司带来利润增长。天音控股去年实现净利润 5066.43 万元, 同比减少 83.69%。爱施德去年实现净利润 3.59 亿元, 同比减少 39.82%。未能在智能手机市场提前布局, 以及清理非智能手机库存的压力, 成为代理商业绩下滑的主要原因。爱施德在年报中表示, 生产厂家尤其是国产手机厂家不断推

出具有高性价比的智能手机, 公司也因此错过了部分国产品牌与运营商的合作机型。天音控股则表示, 库存和应收账款周转率下降, 导致资金需求增长。

手机销售行业资深人士官先生在接受证券时报记者采访时称, 目前手机代理模式分为分销和买断两种方式。这两种方式都要求由代理商向手机厂商一次性购入大量手机, 然后再转手卖给各个零售商。在目前智能手机更新换代如此快速的背景下, 代理商去库存的压力越来越大。爱施德证券部工作人员告诉记者, 今年一季度公司加大了清理库存的力度, 很多非智能手机大幅降价处理。一季报显示, 爱施德一季度亏损达 7895.51 万元, 其中计提存货跌价准备就吞噬了

4210.32 万元的利润。

官先生认为, 目前在运营商的强力推动下, 智能手机逐渐成为手机市场的主流, 智能手机上附带的增值服务, 则成为运营商下一个业务发展的重点。在这种情况下, 代理商在单纯手机销售业务的利润空间也将会进一步压缩。对于代理商未来的发展路线, 官先生认为大致有三个方向。一是转型为手机制造商, 比如天语, 就曾经是三星在国内最大的代理商, 如今变成了制造厂商; 二是自建零售卖场, 成为销售终端; 三是加强与运营商的捆绑, 帮助运营商更多地销售合约机型。从长远来看, 小型代理商将逐渐在这个市场上消失, 最后剩下的都是拥有丰富渠道资源的大代理商。

东方精工1.2亿收购东莞祥艺100%股权

证券时报记者 刘莎莎

在签订《收购意向书》近一个月后, 东方精工 (002611) 日前正式启动对东莞祥艺机械有限公司的收购。东方精工拟使用募集资金 6653.06 万元、自有资金 5346.94 万元, 共计 1.2 亿元收购东莞祥艺 100% 股权。此举将延伸公司产品

链, 提升公司在瓦楞纸箱包装设备领域整体解决方案的能力。

据了解, 东莞祥艺在高速、宽幅瓦楞纸板生产线领域拥有成熟的、且符合市场未来发展趋势的全套技术, 其丰富的制造经验、产品品质、品牌得到了众多纸箱生产企业及设备制造企业的认可, 自 2007 年成立以来, 东莞祥艺的销

售收入每年均保持了超过 80% 的增长速度。

东方精工保荐机构中信建投证券认为, 东方精工的产品和品牌的中高端定位与东莞祥艺吻合, 双方客户资源互补, 并购东莞祥艺将使东方精工快速向产业链上游的延伸, 在短时间产生效益, 贡献业绩。

2011 年, 刚成立三年的东莞祥

艺仅靠在国内市场销售了十几条纸板生产线, 便实现了营业收入 1.7 亿元、税后净利润 1000 多万元。东方精工董事长唐灼林介绍, 东莞祥艺的产品瓦楞纸箱包装设备是目前市场上同类产品售价最高的。在实现了品牌资源的整合之后, 东方精工有望打破欧美对中高端瓦楞纸箱包装设备的垄断地位。

海隆软件 一季度净利增一成

海隆软件 (002195) 今日发布一季报, 2012 年前 3 月, 公司实现营业收入 1.02 亿元, 同比增长 14.58%; 归属于上市公司股东的净利润 1755.85 万元, 同比增长 10.76%, 基本每股收益 0.154 元。公司表示, 预计 2012 年上半年净利润增长幅度预计在 10% 至 30% 之间。

公告显示, 一季度公司接待了包括平安资管、海通证券、瑞银证券、广发证券、日信证券、第创业证券等在内多家机构调研。

(魏宇明)

深沪上市公司2011年度主要财务指标 (76)

本报网络数据部编制

Table with columns for stock codes, names, and various financial metrics (earnings, assets, etc.) for 2011 and 2010.