

# 铜仁项目曾两度废标 华平股份预中标藏隐忧

有新兴的前车之鉴,华平股份表示能否最终中标尚不确定

证券时报记者 李雪峰

我都不知道你什么身份,我跟你说什么?”针对记者问及的铜仁公安局城市报警与监控系统建设(系统集成商)项目招标的具体情况,贵州铜仁市公共资源交易中心交易科的工作人员直接拒绝回应,且不愿接受进一步的书面采访。贵州铜仁市公共资源交易中心为铜仁项目的招标单位。

据记者统计,铜仁项目自6月20日发售标书至今近5个月,前后经历了3次招标、2次废标。目前的预中标公司为华平股份(300074),而据华平股份证券事务代表黄巧连透露,公司能否最终中标尚不确定。

## 招标过程离奇曲折

与9月5日铜仁交易中心宣布高新兴(300098)预中标铜仁项目后,引发上市公司股票连续涨停不同,华平股份昨日二级市场走势较为犹豫,全天换手率从平时的0.5%左右飙升至4.9%,资金出逃迹象明显。

正如股吧里一位投资者所言,华平股份只是预中标,若有竞标方提出异议,不排除废标的可能。更令投资者难以释怀的是,高新兴也曾预中标铜仁项目,结果被铜仁交易中心认定为废标,高新兴及其股民惨遭忽悠。

在铜仁交易中心6月11日发布的首轮招标公告中,铜仁项目对竞标方提出了9个要求,除了常规的税务登记、组织机构代码、资信证明等,还要

求竞标单位注册资本在亿元以上并有公安部出具的检测报告。作为项目的主要受托人,铜仁交易中心招标室的杨建敏全程参与了招标事宜。

7月11日开标的首轮招标以失败告终。铜仁交易中心给出的答复是,黄爱军、刘军等5位评审专家认为3家投标供应商的招标文件存在重大问题。不过,该中心并未详细列示存在何种问题,这令后续的竞标单位一筹莫展。

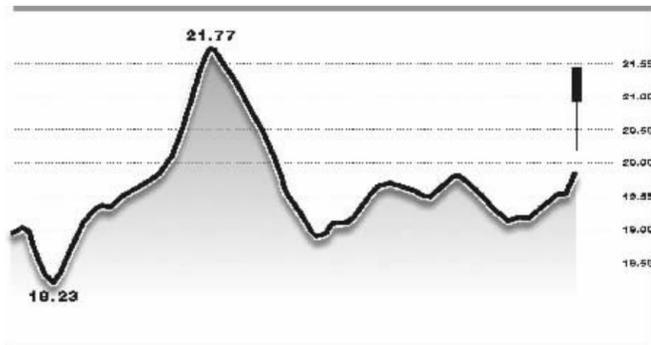
时隔一月有余,铜仁交易中心再次举行招标,以高新兴为代表的5家公司参与竞标,随后高新兴被宣布预中标。然而,一个星期后,铜仁交易中心再次宣布竞标无效,高新兴的大单亦随之消失。

在官网的公开回复中,铜仁交易中心指出,高新兴等5家竞标人要么投标文件内容不完整,要么有关技术参数不符合招标要求。

而在铜仁项目9月29日启动的第三轮公开招标中,高新兴竞标失利,其竞争对手华平股份预中标。

对于先被废标、后未中标的原因,高新兴证券事务代表汪正武表示并不清楚个中细节。铜仁方面是招标方,决定权在他们手中,我们无法左右他们的决断。”汪正武表示,关于铜仁项目,确实有一些传闻,但并无具体事实,因此不能妄自揣测。

目前,高新兴已就落标事宜向铜仁交易中心提出异议,根据规定,若铜仁交易中心采纳高新兴的异议,则



与9月5日高新兴预中标铜仁项目后的市场表现不同,华平股份昨日二级市场走势较为犹豫。张长春/制图

华平股份预中标一事或将流产。

## 项目中标变数

铜仁项目的招标公示期是7天,在11月16日之前,华平股份管理层及投资者都不能确保最终会中标该项目,毕竟铜仁交易中心存在“前科”。

尽管我们希望16日最终中标,但公示期确实存在一定风险,如果不幸废标,我们也会提出异议。”华平股份证代黄巧连说,现在只能耐心等待。

有分析指出,此前铜仁交易中心就是在公示期最后一天宣布高新兴竞标无效,这7天之内究竟发生了何种变故,是否有第三方对高新兴竞标行为发难,局外人难以知悉。不过,汪正武对记者表示,高新兴确实是按照铜仁交易中心

的要求严格竞标,至于废标原因至今都是谜。

记者昨日拨通了杨建敏的手机试图了解事情原委,但杨建敏丝毫不愿提及铜仁项目,并表示该项目有关事宜应咨询铜仁交易中心交易科。记者随后拨通了交易科的电话,但接电话的工作人员拒绝透露姓名,并对记者的采访要求百般阻拦。

记者注意到,在高新兴被宣布废标之后,杨建敏曾对媒体表示他也不清楚高新兴被废标的原因,而昨日杨建敏则直接将种种疑问推给了交易科。

由于铜仁项目的委托方是铜仁公安局,因此记者昨日也辗转联系了铜仁公安局,工作人员确认了铜仁项目,但拒绝透露细节。

# 7家标杆房企全年销售目标提前完成

见习记者 冯尧

2012年初,业内曾普遍预测今年将是房企最艰难的一年,然而现实却有些出人意料。

记者统计发现,包括万科、保利地产、中海地产、恒大地产在内的16家标杆房企中,已有7家在前10月提前完成了全年销售目标。尚未达标的房企,也多数已完成了销售目标的八至九成。

## 7家标杆房企提前达标

房企近期公布的前10月销售数据都不错,不需要在年底前做最后的冲刺,不少房企已提前达成全年销售目标。

记者统计的16家标杆房企中,保利地产、中海地产、绿城集团、世茂房地产、招商地产、越秀地产及远洋地产均已实现全年销售目标。

今年有望进入“千亿俱乐部”的保利地产与中海地产,前10月销售业绩较去年同期大幅提升。其中,保利地产前10月实现签约金额833.29亿元,同比增长32.91%,超额完成年初制定的800亿元销售目标。在行业内尾随“大哥”万科,暂列销售榜眼。

而中海地产今年的业绩更具含金量。前10月,中海累计实现销售额1006.8亿港元,同比增长28.9%。值

得一提的是,在房企普遍以价换量的背景下,中海仍保持了较高的利润率。上半年该公司毛利率高达48.38%,超过万科26.5%的毛利率。

此外,招商地产虽未公布10月销售数据,但其此前公布的前三季销售额已超全年目标。前三季,招商地产销售额为247亿元,而其年初制定的目标为210亿元,前9月即超过全年目标17.6%。

## 雅居乐佳兆业销售遇阻

在多数房企销售超预期的同时,仍有两家标杆房企的表现不尽如人意。

其一是雅居乐地产,前10月,雅居乐实现合约销售额约238.5亿元,相比去年同期下跌了8.9%,仅完成全年销售目标的77%。

此前为雅居乐销售作出较大贡献的清水湾项目,今年销售持续低迷。一个明显事实是,在雅居乐每月公布的销售数据中,已连续两个月未曾提及该项目。瑞士信贷更在10月中旬的一份报告中指出,雅居乐海南清水湾项目前三季销售额为45亿元,按照这样的销售速度,若要达成该项目全年销售80亿元的目标,会有一些的挑战性。

另一家房企是去年高速扩张的“黑马”佳兆业。前10月,佳兆业累计销售128亿元,仅完成全年销售目

标165亿元的78%。

在16家标杆房企中,唯一没有制定全年销售目标的是房企龙头万科。万科对于今年的业绩预期显得相当谨慎,公司总裁郁亮年初曾否认万科有具体销售目标,他为万科制定的目标显得非常具有弹性——顺势而为”。

万科去年全年的销售额为1215亿元,今年前10月,其销售额已达1100亿元,距离去年全年的销售额仅差100余亿元,业绩超去年显得相当轻松。

## 受益降价与目标制定保守

部分大型房企提前且超额完成全年销售目标,得益于降价促销的销售策略及销售目标制定相对保守。”深圳某大型房企一高层人士向记者表示。花旗也发布研报称,受调控政策影响,开发商年初制定年度目标时比较保守,有不少企业的销售目标甚至与去年持平。

但也有部分房企曾在年中调整过销售目标。如中海地产将年初制定的800亿港元销售目标调至1000亿港元,世茂房地产销售目标也从年初的307亿元上调至350亿元。

部分房企主动上调全年销售目标是根据市场形势做出的反应,此外也要求房企本身有充足的货源。”上述房企人士认为。在她看来,在去年库存量巨大的背景下,房企今年才能够根据市场变化,灵活调整推盘节奏,使销售业绩

超过预期。

不过,这并不是房企的普遍现象,能够提前完成销售目标的,几乎都是快周转的大型房企。”她同时表示,对于今年余下的两个月,有业内人士认为,全年销售计划的提前完成,使得房企年底会更加注重利润,促销的力度将明显减弱,整体市场价格将维持平稳微涨态势。世茂房地产高层近日就透露,未来数月仍会依市场情况调整销售策略,致力提高利润率。

## 16家房企销售目标完成情况

房企	前10月销售额	全年销售目标	完成率
万科	1100亿元	/	/
保利地产	833亿元	800亿元	104%
中海地产	1007亿港元	1000亿港元	101%
恒大地产	728亿元	800亿元	91%
绿城集团	413亿元	400亿元	103%
金地集团	256亿元	309亿元	83%
融创中国	274亿元	300亿元	91%
碧桂园	360亿元	430亿元	84%
富力地产	265亿元	320亿元	83%
龙湖地产	319亿元	390亿元	82%
世茂房地产	392亿元	350亿元	112%
远洋地产	271亿元	270亿元	100%
雅居乐地产	239亿元	310亿元	77%
佳兆业	128亿元	165亿元	78%
越秀地产	116亿元	100亿元	116%

招商地产公布的前三季数据,已超过全年销售目标 冯尧/制图

# 钢贸商好日子不期而至

证券时报记者 余胜良

就在市场还在为钢贸的窘境扼腕叹息之际,钢贸商的好日子不期而至。这是今年以来行业最好的时候。”我的钢铁”咨询总监徐向春表示。

不过,钢贸商的利润空间到底有多大,还很难评估。“不同钢材品种,不同地域,以及进货价格都会影响利润空间。”徐向春说。

与钢贸商日子好转对应的是,钢材社会库存连续5周下降。

据“我的钢铁”库存调查统计,截至11月9日,全国26个主要市场五大钢材品种(螺纹钢、线材、热轧板卷、冷轧板卷和中厚板)社会库存量为1208.5万吨,较前一周减少25.2万吨,国庆节后连续第五周下降,降幅有所扩大。钢材总库存水平为2009年12月以来的最低水平,与去年同期相比(2011年11月11日),总库存减少134.3万吨。

出现上述局面背后的原因是,固定资产投资旺盛而钢材产量下降。据国家统计局公告,10月国内固定资产投资增长继续回升,而中钢协预估数据显示,10月下旬国内粗钢日均产量在下降,这使得钢材供求矛盾缓解。

在10月份举行的一场钢铁业内训会议上,来自珠三角的多家钢贸商反映盈利情况不错。实际上,钢贸行业利润好转自9月份已经开始。9月6日,上海地区二级螺纹钢的价格为3400元/吨,而昨日该价格为3740元/吨。9月以来,钢材价格结束了漫长的下跌期,开始趋稳回升,在此阶段,钢贸商进货皆有利润空间。

钢铁生产企业的利润情况也不错,螺纹钢的利润在300元-500元吨,如果进行深加工,利润可以达到700元/吨。”我的钢铁”副总经理贾良群认为,今年10月份是钢铁行业的

# 停产保价显效 稀土价格触底反弹

证券时报记者 郑昱

今年以来“跌跌不休”的稀土终于迎来了价格触底反弹。记者从生意社获得的监测数据显示,近期部分稀土产品价格出现了不同程度的上涨,截至11月12日,镨钕合金价格较月初上涨13.16%,氧化镨上涨2.63%。

近日包钢稀土(600111)、广晟有色(600259)等稀土概念股在二级市场开始走强,也给疲弱的有色板块带来了一抹亮色。

对此,包钢稀土董秘张日辉告诉记者:“这与停产保价有很大关系,但稀土后期的走势暂时不好判断。”据悉,包钢稀土所属的应用包头稀土矿的焙烧、冶炼分离企业,以及应用南方稀土矿的全南包钢稀土分公司、信丰包钢稀土分公司于10月23日停产至11月23日,同时包钢稀土相应暂停了向有关焙烧、冶炼分离企业的原料供应。

来自生意社的监测显示,11月11日稀土指数为431点,较2011年12月以来的周期内最高点1000点下降了56.9%,较2012年11月6日最

低点425点上涨了1.41%。

东方证券一位不愿具名的分析师表示,今年1-9月,稀土制品累计出口同比仍下滑了27.62%,海外需求不振,加之国内稀土下游传统产业如玻璃、陶瓷,新兴行业如荧光粉、储氢合金等对稀土的需求量也在下滑,2012年稀土下游需求整体低迷。供应方面,由于2011年稀土价格暴涨导致私挖乱采,稀土行业累积了过多库存,2012年行业始终处于艰难的去库存过程。行业主导企业通过停产来调节市场供求关系,以应对不断下滑的稀土价格。

## 宝钢年内第二次上调钢材出厂价

宝钢12日公布12月份价格政策,对包括热轧卷在内的主流产品出厂价上调100元/吨。这是宝钢继今年3月以来,第二次全面上调产品出厂价格。

钢铁现货平台“西本新干线”高级研究员邱跃成认为,近期板材市场表现明显强于长材,尤其是热轧板卷表现强劲。目前全国的热轧板卷均价相比9月初已累计上涨750元/吨,其中10月以来的价格涨幅在300元/吨左右。

“我的钢铁”研究员王一舟认为,虽然目前宏观经济出现企稳回升迹象,钢铁下游行业存在一定的补库需求,但冬季持续降温将进一步影响工地开工,尤其是担当近期需求主力的铁路、公路等基础设施建设将受阻。此外,受制于年底信贷还款高峰来临,加之贸易商囤货积极性较差,预计今年的冬储行情需求有限。

邱跃成认为,相对于市场表现来看,宝钢12月份出厂价的上调幅度比较温和,这也反映出宝钢对后市仍较为谨慎的心理。预计在宝钢之后,后期出台的大型钢厂12月份出厂价均会全面上调。(据新华社电)

# LED巨头强强联合 三安光电5亿入股璨圆光电

见习记者 缪媛

一个是国内发光二极管(LED)行业领头羊,一个是台湾地区最早上市的LED企业,三安光电(600703)入股璨圆光电可谓强强联合。

公告显示,三安光电全资子公司厦门市三安光电科技有限公司,拟使

报料热线

电话:0755-83501747  
邮箱:baoliao@stcn.com

用不超过23.52亿新台币(约为5.06亿人民币),认购台湾证券交易所上市公司璨圆光电以私募方式发行的不超过1.2亿股私募普通股。交易完成后,厦门三安将以19.9%的持股比例成为璨圆光电第一大股东。三安光电表示,双方将在采购、生产、销售等环节展开全方位合作,为打造世界级的LED企业打下坚实基础。

据悉,璨圆光电是中国台湾地区最早上市的LED企业之一,目前该公司的综合实力排名台湾地区第二。经过长期的研发及技术积累,璨圆光

电取得的核心专利技术共计约190件,其中发明专利超过半数。璨圆光电在蓝光、绿光、紫外光外延片及芯片方面具有较强的竞争力,并取得了众多国际一流厂商的供应商认证,具有较强的国际市场影响力及市场开拓能力。

三安光电则是国内LED行业领军企业,其LED外延片及芯片生产规模居国内第一。公司拥有完整的产业链,产品范围覆盖上游芯片及下游应用端,具有垂直整合制造优势和丰富的市场资源。目前三安光电拥有近200项专利技术,其产品性能指标居世界领先水平。

截至2012年上半年,璨圆光电总资产约40.24亿元人民币,净资产约27.87亿元人民币,上半年主营业务收入约5亿元人民币,亏损4624万元人民币。

据了解,璨圆光电销售市场以韩国、中国台湾和其他地区为主,内地市场的销量不到其收入的10%,而三安光电以强大的生产规模和垂直整合制造优势领先国内市场,未来双方在采购、生产、销售等环节展开的合作,有助于巩固双方各自在产品和市场领域的优势,增强双方在LED产业的国际竞争力。