

中恒电气 有望分享4G盛宴

证券时报记者 李小平

随着 4G 的到来,中恒电气 (002364)开始憧憬建网带来的盛宴。中恒电气年报称,随着中国移动 TD 六期工程的推进,公司在通信市场面临良好的市场机遇,会对公司 2013 年的经营业绩起到积极作用。

年报显示,中恒电气去年共实现营业收入 3.96 亿元,同比增长 11.02%;净利润 8564.15 万元,同比增长 57.52%。去年前三季度,公司收入为 2.17 亿元,净利润 0.32 亿元。这也意味着,公司大部分收入出自去年四季度。

年报显示,2012 年 11 月、12 月,中恒电气主打产品通信电源迎来了一个交货高峰。中恒电气称,随着中国移动 TD 六期工程的推进,同样会对公司 2013 年的经营业绩起到积极作用。也就是说,中移动建网的进程,决定着中恒电气的成长性。

今年,中国移动将进一步推进 TD 六期工程第二阶段建设。通信电源作为无线基站的核心环节,不仅收益新建基站建设,同样受益于共建基站与基站升级对电源功率扩容的需要。而中恒电气的主业在通信电源领域,与动力源、艾默生电气和合达在通信电源方面四分天下有其一。

根据原定计划,中国移动将 TD 六期分为两个阶段实施,第一阶段建设 6 万个左右的基站,第二阶段建设 7 万个左右的基站,两个阶段共计 13 万个基站左右。与此同时,根据中国移动规划,今年移动新建基站建设规模同比基本翻倍,再考虑到可能还会有一定规模的 TDS 基站升级需求,对于通信电源的需求规模同比将超过 100%。中恒电气的通信电源收入占比接近 70%,而来自中移动的收入占比超过 50%。

海格通信模拟仿真业务 未来占公司收入逾3成

证券时报记者 尹振茂

继收购摩洁创新 90%股权之后,海格通信 002465 昨日在北京又与摩洁创新正式签订全面战略合作协议。

海格通信副总经理杨炜岚昨日在接受证券时报记者采访时表示,在此次收购之前,摩洁创新是准上市公司,公司原计划在 2012 年底报材料,但最终被海格通信收购。通过此次收购,海格通信成为 A 股第一家主业涉及模拟仿真领域的上市公司。

杨炜岚称,摩洁创新目前的业务全部是军品业务,但收购后公司会搭建一个民品业务团队来开拓民用市场,两条腿走路,期望未来民品收入超过军品收入。预计 5 年后海格通信的模拟仿真业务占公司收入的比重将达到 30%~40%。”

进入 21 世纪以来,飞行模拟器的国产化成为可能,同时国防现代化建设对先进训练设备需求的不断增加也使市场规模不断扩大,包括摩洁创新在内的一批研发单位先后研发出符合我国军用要求的飞行模拟器。当前,中国空军的装备建设已进入了跨越式发展的新阶段,同时对于飞行模拟器的需求也产生了强大的市场需求推动作用,现有厂商都出现供不应求的局面。

在军品市场外,摩洁创新产品还可用于高铁、通用航空、娱乐等众多民用行业领域。如中国高速铁路和城市地铁等轨道交通的长足发展,为仿真模拟产业提供了一个巨大的市场机遇——轨道交通驾驶模拟训练。杨炜岚向记者介绍,目前国内建有 7 个高铁模拟训练中心,每个中心需要 20~30 台模拟器。目前,这些训练中心的模拟器都是从法国进口,每台 2000 万元。海格通信认为,该产品国产化后具有一定的价格优势,进口替代是大势所趋。

神剑股份 去年净利增长25%

证券时报记者 程鹏

神剑股份 (002361)2012 年度实现营业收入 82365.97 万元,较上年增长 18.56%;实现归属于上市公司股东的净利润 5976.57 万元,较上年增长 25.28%。公司拟每 10 股派发现金红利 2 元 (含税),送红股 2 股 (含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 8 股。

神剑股份预算 2013 年度实现销量增长 30%,达 78500 吨左右,实现营业收入 107075.76 万元,公司营业利润 8262.82 万元,预计实现净利润 7244.40 万元。

2013 年,神剑股份计划通过销售适销对路的新产品,特别是 5101、5122、4401 型号产品;改革销售人员奖励促销机制,提高销售人员的工作积极性;积极开拓国际市场,实现外贸业务的持续快速增长。

转融券业务今日正式试点运行,90 家上市公司进入首批标的名单

转融券试点短期对行业估值影响不大

证券时报记者 曹攀峰

备受瞩目的转融券业务今日正式试点运行,90 家上市公司进入首批标的名单。接受证券时报记者采访的多位研究员表示,短期来看,该业务的推出对行业估值影响不大。

据证券时报记者梳理统计,这 90 家上市公司涉及 20 多个申万二级子行业,其中,银行、券商、地产、煤炭开采、食品饮料、有色金属等行业入围公司最多。

方正证券两融业务分析师邓焜称,两融业务运行以来,融券业务占两融业务比重几乎可忽略不计,没有体现出监管层希望的价格发现功能。而随着转融券业务推出,融券业务比重有望逐步上升。

所谓转融券业务,是指公司将自有或融入的证券出借给证券公司,供证券公司办理融券业务的经营活 动。目前可出借标的的公司主要为银行、基金、保险公司等机构投资者。该业务推出的重大意义在于一改往日只能从券商融券,从而导致券源不足的现状,以后投资者可以从银行、基金、保险公司等机构客户中融到券源,融券做空将成为投资者投资的常态。

以去年白酒塑化剂事件时的贵州茅台 (600519)为例。当时,白酒行业遭遇重大利空,龙头贵州茅台也卷入其中,以 11 月 19 日至 12 月 11 日塑化剂事件最严重的时期为例,该公司期间累计获融资额达 12.2 亿,以期间均价每股 203.8 元

计算,相当于融资买入 598.6 万股;而期间累计融券卖出的股数 211 万股。融资买入仍是融券卖出的 2.8 倍。而日常两融数据中,融资与融券的比重更是“畸形”。以 2 月 26 日最新数据为例,该公司融资余额为 11.7 亿元,以 12 月 26 日每股 177.4 元的收盘价计算,相当于 659.5 万股;而昨日融券余量仅有 47 万股,融资余量相当于融券余量的 14 倍。

深圳某资深食品饮料分析师称,转融券业务的推出,有利于进一步体现资本市场价值发现功能,让上市公司股价更符合该行业及公司的估值。

事实上,经过资本市场近 5 年的下跌,上市公司的股价已处于低

位,各个行业的估值也趋于合理。以白酒行业为例,按照 2013 年的预测利润来算,该行业龙头贵州茅台的市盈率仅有 10 倍左右,整个白酒行业的平均市盈率仅有 14 倍,饮料制作行业的市盈率为 16 倍。

国信证券某不愿具名分析师则认为,转融券业务短期内不会对上市公司及相关板块的估值造成印象,原因在于,一是在市场运行之初,由于是新事物,投资者也需要慢慢学习,相信不会有投资者愿意出重金参与该项业务中;二是试点的 90 只个股中,多是机构重仓的蓝筹股,融券做空者的对手盘毕竟是基金、银行和保险等机构投资者,投资者也不会轻易融券卖空。

■ 新闻短波 | Short News |

富瑞特装 去年净利增六成

富瑞特装 (600228)今日公布业绩快报,由于公司去年订单情况良好,募投项目及超募项目等项目陆续投产实现产能,因此产销规模扩大,销售收入大幅度增长。公司去年实现营业收入 12.4 亿元,同比增长 54.18%;净利润 1.14 亿元,同比增长 62.06%。

公司表示,去年特瑞特装经营规模扩大,销售收入增长,利润提高,基本每股收益 0.85 元,同比增长 41.45%。(袁源)

中联重科开国内 首家工程机械7S店

昨日,中联重科 000157 7S 店在厦门市翔安区开业。这是中联重科计划建设的首批全国 12 家 7S 店中的第一家,也是全国首家工程机械制造商自主经营的 7S 店。该店配备有产品展示大厅、备件库、维修厂房,能够提供包括整车销售、零配件供应、售后服务、信息反馈、二手车业务、专业培训、金融工具支持等七大类服务。据悉,公司拟在全国重要省会城市设立 7S 店,以稳步推进区域产业发展计划。

中联重科相关负责人表示,此服务资源区域本土化的模式将使服务响应速度得到显著提升。(邵云 文星明)

亿纬锂能 电池业务同比大增

在刚刚公布的亿纬锂能 000014 2012 年报中,该公司锂离子电池产品同比实现了 79.79% 的增长。公司表示,2013 年锂离子电池有望实现 200% 的增长。

年报显示,2012 年亿纬锂能实现营业总收入 6.06 亿元,同比增长 27.01%;净利润 9832.13 万元,同比增长 14.62%;加权平均净资产收益率达到 14.32%。

作为亿纬锂能的龙头产品锂离子电池,过去一年销量实现稳中有升,完成销售收入 4.47 亿元,同比增长 6.83%。而该公司的锂离子电池业务在成功并购惠州聚能后,逐渐显现“1+1=3”的“叠加效应”。亿纬锂能首次尝试购并方式扩大竞争力,进而推动了其锂离子电池业务的快速增长,有望发展为电子烟电池的龙头企业。(刘莎莎)

浩宁达 2012年净利增8%

虽然创维电视曲线介入重组的事项暂时告吹,但并不妨碍浩宁达 002356 在近期成为市场关注的焦点。而公司今日披露的 2012 年度业绩快报显示,去年公司全年净利润略有增长。

公告显示,浩宁达 2012 年实现营业收入 6.11 亿元,同比增长 15.18%;实现利净利润 2237.86 万元,同比增长 8.13%。公司称营业收入增长主要得益于努力加强了市场开拓工作。

据了解,目前汉桥机器厂共持有浩宁达 63.75% 的股权,友嘉 (香港)实业有限公司则直接持有汉桥机器厂 49.4% 的股权,而友嘉 (香港)实业同时为港股上市公司大同机械的全资子公司。(马宇飞)

TCL集团今年重点提升手机产品竞争力

华星光电还将增加大尺寸产品销售,销量目标1800万片

证券时报记者 黄丽

2012 年,在并不理想的产业环境下,TCL 集团 000100 四大主导产业除手机业务之外,均实现了较快的增长。

TCL 集团董事长李东生昨日在接受记者采访时表示,今年公司将重点提升手机产品竞争力,同时努力实现中国市场的突破。他还表示,2013 年 TCL 集团将迎来一个更好的年景,尤其是 TCL 固定资产最大的一个项目——华星光电有望通过提升大尺寸产品占比,不断提高销售收入。

2012 年,华星光电在运营首年即实现规模化生产,报告期创造利润 3.15 亿元,对此李东生表示,受益于面板行业新增产能释放速度放缓及市场需求的有效提升,预计 2013 年面板行业景气度将继续回升,全年行业有望实现供需平衡。

今年,华星光电除了继续保持 32 寸产品现有的市场份额外,将增加推出大尺寸产品,主力品种为 48 寸、55 寸产品,此外还有 28 寸、46 寸等各类产品也将投入生产及销售。随着华星光电未来逐步提升大尺寸产品的占比,销售收入也将进



一步提升,面板整机一体化协同效应也将不断增强。今年华星光电制定的销量目标为 1800 万片。

针对记者提出的华星光电目前销售渠道的问题,李东生表示,华星光电对内部的销售比重不到 50%,其更多的是外部客户,现已有的客户,户包括三星、冠捷、海信、长虹、康佳、创维等彩电厂商。

2012 年,TCL 通讯亏损 1.69 亿元。对此,李东生表示,虽然去年 TCL 通讯未能实现盈利,但是公司专注智能手机转型收获成效,智能手机销量占比由前年的 3.2%提升至去年的 15.3%,带动产品平均价格由 31.3 美元至 36.2 美元。此外,公司还加大了对中国市场的开拓,销售网点已增至 8000 多家,为

深圳华强电子市场全国布局初步形成

证券时报记者 水菁

2012 年,深圳华强 (000062)继续推进业务格局的优化调整 and 电子市场的异地拓展,电子市场全国布局已经初步形成,公司经营业绩也迅猛增长。

深圳华强今日公布年报显示,2012 年公司实现营业收入 15.59 亿元,同比增加 128.14%;实现归属于母公司的净利润 28121.99 万元,同比增加 469.10%。

去年,深圳华强在国内多个城市开办电子专业市场,逐步实现实体市场的全国连锁布局。但为了应对宏观经济下滑和电子商务对一部分实体市场形成的冲击,深圳华强主动放慢了拓店节奏,延后了部分门店的开业时间,报告期内公司共开设 4 家新店。截至报告期末,公司共拥有已开业店 12 家,经营面积合计 26 万平方米,已签约待开业店 6 家。

在围绕“华强电子世界”打造实体市场基础的同时,公司继续推进

网上网下两个市场的建设。其中,“华强电子网”全年销售收入同比增长 14%;新签合同数、会员续签率、网站浏览量等指标均有提升;网站全球排名一直保持业内领先。但受实体经济不景气和有效客户增速减缓的双重挤压,营业收入增速放缓。此外,公司新开发建设了 O2O 平台“鲜贝网”,并积极发展 3C 产品网络分销平台,为中小品牌厂商和网商提供“一站式”电子商务解决方案及配套服务。目前,公司为九阳、联创、

拓朴、创维、飞利浦等品牌商提供网络分销服务,目前分销网络核心客户达 20 家,分销平台客户超过 1500 家。2012 年业务规模有较大增长。

在电子信息数据产业方面,“华强北·中国电子市场价格指数”和“中国 IT 市场指数”两大指数影响力已开始向国外机构、证券基金机构等扩散。目前,国务院、国家工信部、国家商务部、国家发改委均采用“华强北·中国电子市场价格指数”数据。

受益橡胶价格低廉 双箭股份业绩大涨

证券时报记者 张霞

受益主要原材料天然胶和合成胶价格持续低位震荡,双箭股份 (002381)2012 年实现营业收入 11.83 亿,同比增长 3.28%;实现净利润 1.09 亿,同比增长 157.64%。公司拟向全体股东每 10 股转增 10 股,派发现金红利 3 元 (含税)。

2012 年 3 月以来,受欧债危机发酵,全球经济复苏乏力的影

响,全球橡胶需求量大幅下降,全行业供大于求,库存高企,股价持续走低,年均价格同比跌幅超过 25%。虽然在年底有所反弹,但上周二,全球最大的橡胶生产国泰国宣布停止执行购胶计划。受泰国政府宣布停止购胶消息影响,周一至周三泰国 20 号标胶 STR20 共下跌 10%至 3085 美元/吨,我国上海现货云南国营标一胶价下跌 10%至 25700 元/吨。

此外,据国际橡胶研究组织

(IRSG)预计,2013 年全球天然橡胶消费量较上年增长 5.9%至 1160 万吨,全年的供应量将达到 1180 万吨,较 2012 年增长 3.2%,供大于求仍将延续。这些状况都对天然胶和合成胶价格成本占产品成本的比重在 50%以上双箭股份形成利好。

双箭股份认为,橡胶输送带带行业正朝着节能、节材、安全、环保型发展。由钢丝绳、尼龙、涤纶、芳纶为骨架材料的输送带将快速发展,更

注重提高抗冲击、防撕裂、耐磨耗等性能和使用寿命;具有各种用途的阻燃输送带、环保型密闭式输送带、大倾角输送带、高强度提升带、耐热、耐油、耐酸碱输送带以及各种功能性和特殊需求的高强度输送带将迅速发展。

因此,近年来双箭股份在向这些方面进行产品结构调整。目前,双箭股份已经被全球三大铁矿石巨头列为合格供方,输送带采购量将逐步放大。