

高新兴签近4亿大单 金额占去年营收129%

高新兴(600098)日前发布公告,公司与中国电信揭阳分公司签订“高清视频项目的协议”,合同金额约3.89亿元,约为公司2012年营收的128.71%。

高新兴表示,该合同对公司2013年及以后年度经营成果产生积极影响,公司今日正式复牌。

根据合作协议,该项目新建高清视频监控点3000个,改造高清视频监控点779个;新建高清治安卡口100个(涉及520个高清摄像机),改造高清治安卡口7个(涉及46个高清摄像机)及机房、应用管理平台等相关配套设备、系统的建设。(俞叶峰)

大智慧去年亏损2.67亿

2012年证券市场的持续低迷显然对大智慧(601519)的业绩造成了影响。公司近日发布年报显示,2012年实现营业收入4.7亿元,同比下降17.64%;净利润亏损2.67亿元。公司拟每10股转增3股。

公司认为,2012年业绩变化较大,主要因为受到了证券市场相对不景气影响。去年全年A股市场持续调整,直接影响到上游金融信息服务行业的收入弹性和盈利水平,整个行业面临较大即期经营压力。此外,业绩下滑也是由于公司在数据系统、技术系统、核心资源及服务体系方面加大投入,从而对当期的利润产生影响。

据悉,2013年可能是大智慧发展五年计划中关键的一年。大智慧相关负责人表示,公司已经初步具备了一个完成公司战略所需要的人力资源和平台以及数据平台、服务平台。公司的核心产品预计在2013年二季度开始陆续投放,这将为公司提供重要的收入支持。(黄婷)

金健米业剥离房地产 聚焦粮油主业

日前,金健米业(600127)发布年报,公司在2012年实现营业收入14.72亿元,同比增长3.23%;全年实现净利润523万元。

公告称,公司米、面、油、奶等粮油主业,全部实现盈利,改变往年大部分主业亏损的局面。公司方表示,将继续聚焦主业,坚持粮油食品精深加工发展方向。

公司有关负责人表示,为做实做精主业,金健米业正在逐步开展“瘦身运动”。2012年公司就成功地处置了金色华庭、金海大酒店等非主业资产,公司还拟将下属的金恒房产予以转让。据悉,金恒房产2012年底的评估值为1.11亿元,增值率达79.74%,公司将按评估价值转让给湖南粮食集团有限责任公司。(邢云 文星明)

当升科技转型效果显现 净利大增2113%

近日,当升科技(600073)发布2012年年报显示,面对全球经济复苏放缓、国内经济增速下降的艰难局面,公司全年实现营业收入6.26亿元,实现净利润1487.28万元。

公告显示,虽然营业收入同比出现小幅下滑,但净利润实现2112.55%的增长,产品销量取得10.43%的增长,是公司拓宽市场渠道、优化产品结构、积极延伸产业链等举措的良好效果体现。

报告期内,针对外销产品盈利空间下滑的情形,公司加大国内市场的开发力度,使国内销售量占比提升至57.40%,同比增长23.19%。随着“江苏锂电正极材料生产基地项目一期工程”的竣工投产,公司将实施灵活的营销模式,不断强化与国内外大客户的战略合作,从而保障新增产能得到充分释放。另一方面,公司积极探索多种盈利模式,成立香港子公司,尝试开展进料加工业务模式,为未来开展对外贸易和境外投融资业务提供良好的平台。

公告称,披露的14个在研项目进展情况良好,其中6款产品已开发完成并形成批量销售,4款也已处于客户测试阶段。此外,公司参股的长沙星城完成多款锂电负极材料新产品的开发与顺利实现批量销售,2012年实现净利润332.84万元,同比增长186.26%。同时“电动汽车锂电池负极材料生产基地项目”建设工作进展顺利,为全年的销量提升奠定基础。

值得一提的是,日前外电报道民主刚果将禁止所有未精炼钴精矿的出口引起市场关注。业内人士分析,如果其严格执行该项政策,中国冶炼企业的原料将会出现紧缺,钴价可能会有一波快速上涨行情,公司产品销售价格、出口退税额都将从中受益。(孟欣)

圣农发展受H7N9影响相对较小

——访公司董秘陈剑华

证券时报记者 陈勇

刚经历“速成鸡事件”又遇H7N9“风波”,圣农发展(002299)近来可谓“命运多舛”。

面对H7N9“对家禽养殖业的冲击,这家南方最大的肉鸡养殖企业近况备受市场关注。记者就此电话采访了公司董秘陈剑华,他表示,禽流感的影响目前更多地体现在系统性的风险,相对于对整个行业的冲击,圣农的影响会更小一些。

疫区销售受影响

陈剑华结论更多的是依据公司的客户结构。

圣农发展的销售分为大客户和市场销售两部分,这次受到的影响主要在市场销售的部分。他介绍,圣农鸡头、脖子等部分主要通过各地批发商销往市场。鸡块、鸡翅等客户主要是肯德基、麦当劳等大型品牌快餐连锁店。

他告诉记者,公司目前受到影响的主要是市场销售部分,主要集

中在江、浙、沪等发现禽流感地区,其他地方影响没那么小。在圣农发展的销售比例中,市场销售部分销量占比约为60%,销售金额占比约40%左右,大客户销售部分则反之。江、浙、沪的市场销售,在全部市销的占比约3%~5%之间。

在大客户销售方面,公司现在的销量跟去年下半年相比不降反升。陈剑华说,这其中的原因首先是圣农的这些大客户容量大,速成鸡事件后,大的品牌企业对高品质的鸡肉的需求不断增加,圣农就成为行业内的首选。此外,国家政府部门加强对食品安全的监控,导致这些企业,对品质要求更高。

他说:“大客户的订单和价格之前都已经定好的,因此都比较稳定,价格和量还往上走。”

期待“寒冬”后的春天

据了解,面对目前的特殊时期,圣农发展已采取应对措施。这些措施包括:对所有的养殖场进行全场封锁,杜绝非工作人员进出;对所有

工人建立自查报告制度,对有感冒、咳嗽症状的员工进行异常跟踪排查。此外,公司还加强养殖场内部消毒和防范,定期进行取样监测。

陈剑华表示,作为专业的养殖企业,等疫情来再做相关的工作已经来不及了,圣农每天都把防疫工作放在第一位。他告诉记者,圣农发展的疫病防控还得益于自身相对封闭的地理环境优势。公司养殖基地地处闽北山区,不处在候鸟迁徙线路上。2003年和2006年的大规模禽流感,均未对公司生产造成影响。

圣农发展近日公布年报,去年业绩跌至盈亏平衡点,一季度报更是报亏逾7858.66万元。对此,陈剑华表示,去年公司业绩不振主要受几重利空叠加所致。首先,去年三季度,玉米、豆粕等原料价格暴涨;其次,去年国内需求下降导致价格一直低迷;第三,前几年养殖行业的高收益,吸引很多资金投入养殖行业,导致社会供给偏多;另外“速成鸡事件”对养殖行业造成影响。陈剑华说,这几方面的影响都消除需要



2013年4月初,南京进香河农贸市场家禽点内的六七家经营户都已歇业。IC/供图

时间。

他认为,目前市场已经出现宰杀存栏禽类的现象,增量养殖部分也因为市场情况而动力不足。本轮禽流感如果在比较短的

时间内控制住,那么未来国内肉禽会出现比较大的短缺,到时价格回升的力度会相当惊人。如果影响时间较长,企业就需要勒紧腰带过日子,等到春天来临。

华新水泥总经理李叶青: 2013年水泥行业将偏暖

证券时报记者 陈性智

4月19日,在华新水泥(600801)的年度股东大会上,该公司总经理李叶青预测,水泥行业2013年全年偏暖,公司将加大环保投入。

据悉,2012年第四季度,华新水泥完成净利润3.14亿元,约占全年净利润的56%。

李叶青预测,2013年全年水泥行业偏暖,价格不会有太大变化,但相对于去年会偏高。公司水泥销售约三分之一在国家重点工程,三分之一在城市,三分之一在农村。目前国家重点工程的销售与去年没有大的变化,预计全年也变化不大;城市的需求不会下降太多,虽然商品房需求下降,但保障房需求上升;公司今年销售的增长点主要在农村市场,公司加大对农村市场的销售投入。目前公司出货量为每天15万吨。

李叶青同时认为,由于煤炭价

格下降,公司今年水泥成本也会下降,预计平均成本下降10元吨。

对于公司环保产业的发展,李叶青称,目前公司环保产业主要是市政废弃物处理,包括市政垃圾和市政污泥。公司水泥窑协同处置市政废弃物不会产生二噁英,100%无害、安全,标准远远优于国家标准。处理成本比垃圾发电要高,但现在处理市政废弃物垃圾发电获政府补贴每吨比水泥窑协同高80元。公司在处理市政废弃物形成产业化后,会向国家申请政策支持。

据悉,目前华新水泥市政废弃物处理项目共有12个,8个在建,其中武汉市1000吨/天,武穴350吨/天项目预计今年上半年投产。公司会继续加大环保投入。

对于投资者关心的项目投资问题,李叶青表示,塔吉克项目今年8月份投产,预计经营状况会比国内要好。公司在西藏地区第二条水泥生产线——日喀则2000吨/天生产线已获国家发改委批准。

国民技术新品处培育期 短期业绩仍有下降风险

证券时报记者 水青

国民技术(600077)近日发布了2012年年度报告。报告显示,2012年公司实现营业收入为4.28亿元,实现净利润为5499.23万元,实现基本每股收益为0.20元,同比均出现一定程度的下滑。

此前,公司发布的2013年第一季度业绩预报显示,第一季度净利润同比大幅下降70.61%~75.13%。

据行业分析师预测,由于USBKEY安全主控芯片市场竞争加剧,移动支付产业政策和行业标准导致的业务发展风险,募集资金使用效益不佳,同时新产品贡献利润尚待时日,短期内公司业绩仍旧面临下滑的风险。

公告称,2012年,公司主营产品USBKEY安全主控芯片由于市场竞争趋于白热化,销售数量和价格均有所下降。

对于市场近期关注的金融IC卡,年报中也指出,公司金融IC卡芯片研发在国内率先达到

可量产水平。公司的一款芯片被列入银联卡芯片集成电路安全检测(试点)名单,公司正在争取尽早通过认证进入市场。

另外,金融社保卡芯片已在部分城市批量应用,但对公司业绩贡献有限。

在可信计算研究方面,公司开发新一代可信计算解决方案。目前芯片产品已在微软、INTEL完成测试,成为当前符合可信计算技术新国际标准TPM2.0的唯一可量产芯片。

另外,在2.4GHz技术的移动支付产品方面,目前,其应用已推广至深圳、哈尔滨、青岛等地,但市场推广艰难,使得公司的研发投入难以达到预期的市场效益。

对于未来发展,公司管理层表示,将坚持发挥在USBKEY安全主控芯片的领军优势,开发USBKEY安全主控芯片新品。其次,努力拓展2.4G移动支付技术在其他城市公共交通系统、校园、企业等环境的应用。第三,抓住金融IC卡推广、PA、TD-LTE终端等难得的市场机遇,扩大安全芯片、通讯芯片及终端的业务。

长虹压缩机发力海外 业绩持续增长可期

证券时报记者 刘昆明 颜金成

2012年长虹的压缩机出口业务保持了30%以上的增长,我们预计未来几年这一趋势还将延续。”长虹家用电器产业集团相关负责人在接受证券时报记者采访时表示,从产业配套和各种成本分析,全球压缩机产业的研发和生产中心都将从欧美发达国家向中国或印度等亚洲地区转移。”

公司预计,2013年长虹压缩机业务有望成为全球第一。

海外市场高速增长

长虹集团旗下上市公司华意压缩(000404)2012年年报显示,2012年全年长虹压缩机海外出口1009万台,同比增长42.92%,实现营业收入18.56亿元,同比增长29.51%。

华意压缩董事会秘书王华清在接受证券时报记者采访时表示,近年来华意压缩机海外业务增长迅速与行业大环境及公司产业结构调整密切相关。随着欧美发达国家压缩机配套产业的退出及人力成本的快速增加,欧美压缩机企业的竞争力下降,目前全球压缩机产业向亚洲地区转移已成为共识。欧美压缩机企业的退出,释放的市场空间给包括华意压缩在内的亚洲压缩机企业众多机会。

据了解,华意压缩海外业务主

要集中在欧洲,大约占了出口比例的七成,其次是中东和南美,东南亚市场还在开拓,有较大的增长潜力。

由于内销市场相对饱和,海外市场的拓展一直是长虹压缩机业务的重要战略。”王华清表示,我们根据全球经济形势和产业发展情况,预计未来几年压缩机海外出口业务平均还能有20%以上的增长,长虹压缩机作为龙头企业海外业务增长速度将会超越行业平均增速”。

向高端产品要利润

数据显示,2012年长虹压缩机业务产能超过2800万台,实际产量则达到2831万台,约占全球市场份额的15%~20%,占国内市场的26.44%,连续第三年成为全球压缩机第二,离全球第一位恩布拉克产销量仅有一步之遥。根据长虹的规划,华意压缩2013年的压缩机产量将超过3000万台,有望成为全球压缩机第一。

不过,长虹压缩机高层也坦言,如果单纯以产量为目标,成为全球第一还只是第一步,国内的压缩机企业大部分集中在中低端的产线,国内压缩机产能已经出现严重过剩,但是从产品结构而言,高端产品供不应求,这就要求长虹压缩机向高端产品进军。据王华清介绍,变频压缩机、超高效压缩机的毛利率将达到25%到

30%,比普通压缩机的14%至15%高出很多。

据了解,2012年华意压缩机产品构成中,高效和超高效的压缩机产品占比超过25%,2013年则可能接近40%。2011年华意压缩产品毛利率仅有9%,2012年则提高到14%以上,这与公司高端产品占比上升密不可分。

为了进一步抢占高端市场,在长虹的支持下,华意压缩今年一季度成功完成定向增发,募集资金用于新建年产500万台超高效和变频压缩机生产线项目、年产600万台高效和商用压缩机生产线项目,前者已经在去年开工建设,预计今年四季度能够投入生产,后者正在紧锣密鼓地进行前期工作。

此外,为进一步吸收全球先进的压缩机技术,华意压缩收购了全球第四大轻型商用压缩机制造商西班牙Cubigel公司,从而形成轻型商用压缩机生产能力,成功进入全球商用压缩机市场。

实际上,长虹早有意借华意压缩拓展白电版图,对西班牙公司的收购,被视为华意压缩拓展欧洲、美洲、东南亚等地区业务的重要一步,也是长虹全球化的关键步骤。目前,华意压缩旗下加西贝拉公司欧洲技术营销中心已经在西班牙巴塞罗那挂牌成立,长虹将进一步增强和巩固在欧洲地区的市场规模和竞争能力。

东凌粮油进军品牌包装油领域

证券时报记者 刘莎莎

从南沙年加工150万吨大豆二期扩建项目的建设及达产、南沙二期项目配套码头的修建与竣工,到出售孙公司新增老基地,再到定向增发的成功发行。东凌粮油(000893)扩大产能的同时淘汰落后产能,并已成功迈向下游产业链,进而向附加值更高的品牌包装油领域进军。

据悉,东凌粮油南沙年加工150万吨大豆二期扩建项目,已于去年四季度开始投入生产。由此,南沙基地的产能从150万吨/年跃升至300万吨/年。

在码头建设方面,公司称,由于我国粮油企业的原材料大豆大部分由国外海运进口,到达海港码头后进

行分装,再以水陆联运的方式运回各加工企业厂区,因此物流运输成本是企业运营成本的重要组成部分。

东凌粮油称,随着年加工150万吨大豆二期扩建项目的建成,原有码头已无法满足新增产能的需要。作为定增募投项目的南沙二期扩建配套码头项目,公司先行运用自有资金垫付,配套码头工程已完成主体建设。随着该项目的顺利投产,东凌粮油不仅可以保持区域产能优势,还将进一步提升综合竞争实力,为其向下游产业链大力发展奠定坚实基础。

此外,随着生活水平的不断提高,消费者对食品安全意识的不断增强,中小包装品牌食用油是粮油企业发展的必然趋势。东凌粮油定增项目中的食用油综合加工生产线

及食用油包装项目,正是基于该公司向下游产业链拓展的发展战略。

此外,随着增城《关于开展“三旧”改造的告知函》,新增基地所属全部地块的城市规划已调整为商业用途。东凌粮油顺势进行产能优化布局,将厂龄较长,机器设备老化,产能利用率低的新塘基地出售。据悉,新增地之元挂牌出让后,其转让价格较净资产账面价值增值超过200%。这为东凌粮油提供了一次性收益超过1亿元。

东凌粮油称,2012年为“战略转型年”。去年,公司进入品牌包装油领域,实现从中间产品到终端消费品领域的拓展,不仅完善东凌粮油从产品研发、加工到销售、营销的运营体系,更顺应了市场的发展趋势。