

高德红外:探测器打破国外技术封锁

证券时报记者 曾灿

第七届中国(北京)国际光电展览会昨日在京开幕,会上,高德红外 002414)正式对外发布了其最新研制的二类超晶格红外探测器,引行业瞩目。除此之外,证券时报记者还了解到,消费类红外产品可能成为公司今年的业绩亮点。

高德红外董事长黄立介绍,公司二类超晶格红外制冷探测器芯片已通过国家相关部门的科技成果鉴定,且已具备小批量试制能力。与目前国际市场上主流的碲镉汞红外探测器相比,二类超晶格红外探测器材料均匀性好、成本低;与量子阱红外探测器相比,量子效率更高,性能更好。

此外,根据业内专家介绍,二类超晶格探测器的上述特征,将使得其能广泛应用于现代化高端武器装备及卫星系统,具备对碲镉汞探测器的替代能力。该类探测器的全波段覆盖能力对反导系统意义重大。基于二类超晶格双色探测器的红外制导系统,可以有效消除飞机干扰弹对导弹目标的影响,实现精确打击。

记者了解到,二类超晶格制冷探测器芯片此前仅有美国、以色列等少数国家能够生产,而高德红外目前已完成了从原材料生产、芯片加工、到制冷封装的全套工艺打通,实现从材料到组件的全国产化,技术已达到国际先进水平,成功打破国外封锁。

从光博会现场的展出情况来看,高德红外目前已推出了覆盖短波、中波、长波的多种型号超晶格制冷红外探测器产品,且可以根据客户需要进行量身定制。

除了上述高端军品之外,高德红外还在光博会上展出了多功能手持式红外热像仪(IR520)、便携式红外热像仪等民用红外产品。事实上,自去年红外非制冷探测器芯片实现量产以来,高德红外在民用领域的布局也在逐渐加快。证券时报记者了解到,公司今年还将有一款新型民用产品面市,该产品在功能和价格方面均具备一定优势。

“公司 2015 年将继续保持总体平稳的发展态势,有机会实现略为高速的增长。”黄立在谈及高德红外今年的发展态势时表示,公司加大了对民用产品的营销力度,组建了专门的经营团队,搭建了网络销售平台,若进展顺利,民用领域可能成为公司今年的业绩亮点。

豫金刚石:一季度大单晶利润贡献率已达25%

证券时报记者 马晨雨

豫金刚石(300064)在昨日举办的 2014 年度网上业绩说明会上表示,公司将继续完善人造金刚石产业链纵深建设的总体发展战略。随着高级人造金刚石项目和金刚石砂轮项目的相继投产,微米钻石线项目产能的全面释放,公司的经营业绩有望再上新台阶。

豫金刚石在 2015 年第一季度销售收入和净利润分别为 1.57 亿元和 0.21 亿元,同比增速分别为 25%和 31%,在传统人造金刚石基本维持价量稳定的情况下,增长主要来自新产产品金刚石线锯和大单晶的放量。

大单晶也称为大颗粒人造金刚石,豫金刚石总经理刘永奇在业绩说明会上表示,金刚石大单晶将会成为公司 2015 年的经营增长新亮点。公司目前已经可以合成出 8mm 以上的优质金刚石大单晶,并且是唯一一家掌握了在大型六面顶压机上进行批量合成 3mm 以上的金刚石大单晶合成技术的公司。公司 2014 年大单晶销售及利润的贡献率约为 10%,而 2015 年仅一季度大单晶的利润贡献率已高达 25%。公司预计 2015 年全年大单晶放量将呈上升趋势。

目前豫金刚石可以实现工业用片状大单晶和宝石级大单晶的工业化规模生产。尤其是宝石级大单晶制作的首饰,可与天然金刚石相媲美,以至于珠宝专家仅凭肉眼或是借助低倍放大镜已经无法区别。宝石级大单晶所呈现的完美品质和批量化生产带来的更低成本,将会为珠宝首饰消费领域带来重大变革。

投资者特别关心公司如何将宝石级大单晶推向消费市场。公司董事会秘书张凯表示,公司有可能通过与珠宝、工艺品公司探讨合作,共同推动大单晶产品在饰品消费领域的发展,提升公司品牌在新应用领域的影响力。

张凯在业绩说明会上进一步透露,目前豫金刚石宝石级大单晶的整体毛利率为 50%-70%,大单晶项目的扩产将是豫金刚石 2015 年的发展重点。根据国泰君安研究报告预计,人造钻石下游市场空间高达数千亿元,2015 年将是豫金刚石宝石级大单晶放量元年。

*ST博元公告揭示公司造假常用三伎俩

证券时报记者 余胜良

*ST 博元 600656)今日公布会计差错更正和会计政策变更公告,从该公告不难看出常用造假方法:虚构资金、多次采购虚造营业收入,以及通过玩弄会计准则让报表更好看。

造假方法之一:通过银行转账虚增资产。*ST 博元 2011 年股改资金中 3.74 亿元由珠海华信泰投资有限公司通过中信银行转入,当天转给东莞市景瑞实业投资有限公司。根据公司今日会计更正公

告,*ST 博元调减 2011 年末、2012 年末、2013 年末资本公积 3.74 亿元,同时调减资产或调增负债 3.74 亿元。

造假方法之二:反复采购虚增销售收入。*ST 博元 2012 年、2013 年向同一人控制的两单位先采购后销售。此次,*ST 博元调减销售收入 1.26 亿元,调减成本 1.22 亿元,调减费用及资产减值损失 91.32 万元,调减 2012 年、2013 年净利润 276 万元,调减 2014 年初净资产 276 万元。

*ST 博元虚假采购和销售,大

规模虚增了预付款,会计差错更正后 2014 年年末预付款项减少了 2.58 亿元,只有 462 万元。也造成去年营业收入和营业成本虚增了将近一个亿,其中虚构的营业成本占其原数额的近一半。

虚增营业收入是比较常见的造假手段,外界也很难发现,但是这种方式造假会增加税费,如果利润增多,还会增加所得税,像万福生科上市增加营业收入和净利润后,纳税也大幅度增加。*ST 博元造假暴露之前每年净利润都很少,可以规避所得税。

造假方法之三:玩弄会计准则。*ST 博元支付给湖北天瑞酒店的股权转让款,因股权未变更为公司子公司珠海信实企业管理咨询有限公司。公司此次调整减少长期股权投资 3558.55 万元,减少投资收益-1427.57 万元。

资料显示,经 *ST 博元 2010 年第一次临时股东大会审议通过,*ST 博元全资子公司珠海信实以现金 3159.11 万元及债权 1400 万元参与对天瑞酒店同比例增资扩股。按道理而言,天瑞酒店是珠海海信的子公司,不过 *ST 博元将其作为

参股公司,在会计处理上,成了长期股权投资。

玩弄会计准则可以粉饰报表,有些公司可以通过调整折旧年限来增加或减少利润,还可以通过提前或者延后确认收入调节利润。

除此之外,*ST 博元 5 月 4 日收到董事金建飞、独立董事张晓丹提交的书面辞职报告。金建飞辞职原因是原推荐股东不再持有 *ST 博元股份,张晓丹则因个人原因申请辞去董事职务。两人都是今年 1 月份才担任该职务。绿大地造假被查处时,也出现董监高频繁变动。

兰石重装募资12.5亿 加大核电和煤化工投入

证券时报记者 马玲玲

兰石重装 603169)今日发布非公开发行预案,公司拟非公开发行股票不超过 8000 万股,发行价格不低于 15.71 元/股,拟募集的资金总额不超过 12.5 亿元。募集资金将用于拓展核电和煤化工项目。公司股票今日复牌。

兰石重装的募集资金将主要用于三个项目,其中投资 4.5 亿

元用于青岛兰石重型机械设备有限公司专业核电装备生产厂房建设项目,并投资 1.5 亿元用于兰石重装“出城入园”产业升级完善项目,投资 3.5 亿元用于新疆兰石重装能源工程有限公司建设项目,其余 3 亿元用于补充流动资金。

目前兰石重装主营业务已形成炼油及煤化工高端压力容器装备、锻压机组装备、换热设备和核

电及新能源装备等多个高端装备研发设计制造的发展格局。但公司主要收入来源为炼油化工压力容器装备、换热设备、锻压机组装备,上述产品营业收入占 2014 年度营业收入的 87.57%,公司煤化工设备和核电设备收入占 2014 年度公司营业收入的比例分别为 7.05%和 0.30%,占比较小。

兰石重装表示,随着核电和煤化工行业的快速发展,此次募

投项目实施达产,公司的产品结构将更为优化,为公司增加新的盈利来源。

其中兰石重装“出城入园”产业升级完善项目将充分发挥公司兰州新区新建厂房和其他设备的产能,调整产品结构和布局,将不锈钢和特种材料、精细化工产品集中在洁净联合厂房生产,增加重型炼化产品、大型球罐和洁净产品的生产能力,新增产能 9100 吨,新增

产能有助于公司进一步提升公司市场份额。

新疆兰石重装能源工程有限公司建设项目实施完成后,将形成年产加氢反应器、气化炉、C3 分离器等煤化工装置 1.8 万吨。兰石重装表示,该项目是减轻我国对石油进口依存度、减少环境污染、保障我国能源安全和经济可持续发展的战略举措。能源替代品是煤化工的潜在市场,市场前景广阔,是未来发展的重点。

世联行:打造“金融+资管+电商”三驾马车驱动新格局

证券时报记者 岳薇

纽约的这个电话就先不打了?世联行董秘袁鸿昌笑着和在场的投资者们“协商”,现场一片欢声笑语。

为向大众展示如何在世联行的网络平台上找房买房,袁鸿昌通过世联行今年 3 月新推出的一款名为“集房”的 APP,先后在长沙和纽约各锁定了一套房源,并现场拨通了长沙的一位经纪人的电话,询问买房事宜。不明就里的经理人耐心解答,惹得现场投资者忍俊不禁。

日前在深交所、深圳证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,袁鸿昌展示的这一幕,只是世联行今年启动移动互联网深度转型的一个缩影。

除了去年代理销售额达 3218 亿元,跑赢大市以外,世联行已启动金融、资管和电商三驾马车驱动发展的新格局,并以涵盖“集房”、“集客”、“集金”三个独立 APP 的“世联集”系列抢占移动互联网服务入口。

传统业务逆市增长

根据国家统计局数据,2014 年商品房销售额 76292 亿元,下降 6.3%;其中,住宅销售额下降 7.8%,办公楼销售额下降 21.4%。而世联行 2014 年全年实现代理销售额 3218 亿元,同比略增 1.35%,跑赢大市。

在世联行的主营业务中,代理销售业务占比 65%,其持续增长保证了全年收入和利润同比上平均超过 20%。

而在今年一季度,全国商品房销售额 1.2 万亿,世联行的代理销售额达到 628 亿元,代理销售业务实现收入 5.07 亿元,同比分别增长 23%和 16%。该公司目前累计已实现但未结算的代理销售额将在未来的 3 至 9 个月带来约 15.9 亿元的代理费收入。

数据显示,截至今年一季度末,公司代理销售业务的市场占有率已经从 2014 年的 4.5%提升到 5.2%。袁鸿昌表示,这相当于全国每卖 20 套新房,其中就有 1 套由世联行经手,公司今年的内部目标剑指 4000 亿。

新三驾马车驱动

“三十年为一世而道更”,互

联网深度转型成为活动当天世联行高管和投资者们交流的核心话题。

尽管世联行在传统代理业务上不断保持增长,但公司表示,房地产规模化扩张的时代已经走到尽头,比拼销售额的黄金时代业已终结,以传统销售型服务为主导的地产格局将被重构。

而相比重视规模扩张,互联网思维更强调了客户需求的重要性。自去年 6 月以来,在“祥云战略”的推动下,世联行开始全面打造房地产 O2M 商业模式。半年过去,一个新三驾马车驱动的新格局逐渐浮出水面。

从营收结构看,2013 年,世联行的代理、顾问业务收入合计占公司总营业收入的 90%以上。至 2014 年,两项业务收入在营业收入中所占的比例较上年同期下降了 11.57%。而随之崛起的则是金融、资管和电商等三项业务,占营收近 20%,同比上升 11.6%;毛利贡献度从 8.27%上升至 24.55%。

数据显示,世联行去年金融服务业务实现收入 2.69 亿元,同比增长 286%,增长主要来源于家圆云贷产品的收入。家圆云贷产品在 2013 年 7 月推出,2014 年在“祥云战略”的推动下,其销售迅速上量。2014 年,家圆云贷产品共计放贷 19518 笔,金额达 19.7 亿元,平均每笔贷款约 10 万元,其小额分散的特征尽显。该业务为公司带来收入 2.45 亿元,占公司金融服务业务收入 91%。

投资者对家圆云贷今年的规模颇为关心,世联行财务总监王海晨表示,其规模预计将赶超去年,短期内世联行将通过 P2P 渠道为家圆云贷解渴,而就长期资金来说,公司将与银行合作,实现云贷资产出表的资产证券化,这也是公司今年的工作重点之一。做到这一点,资金问题将不再是世联云贷业务规模扩张的瓶颈,世联也将逐渐回归其“房地产服务提供商”的本源。

除家圆云贷以外,装修贷、尾盘基金、P2P 等多元金融产品也正在推向市场。涵盖“集房”、“集客”、“集金”三个独立 APP 的“世联集”系列是其中的代表。袁鸿昌介绍道,“集金”是 P2P 平台、“集房”是房屋信息平台、“集客”则是针对经纪人的房源共享平台。

此外,世联行的资产服务业务



实现收入 3.07 亿元,同比增长 132%;去年新加入的电商业务主要是通过收取团购服务费获取购房团购优惠,实现收入 6838 万元。

据悉,在今年一季度,三大业务开局良好,在主营业务的占比进一步扩大至 29%。其中,金融服务业务实现收入 9362 万元,同比增长 474%,已占去年金融收入的 1/3;电商业务实现收入 5762 万元,上年同期暂未有此项收入;资产服务业务实现收入 8734 万元,同比增长 31%。

进入二手房市场

作为目前 A 股唯一的以房地产增量交易为主的服务商,世联行在存量房市场的占有率并不大,其经纪业务收入规模在公司营业收入的占比非常小,自 2014 年半年报起,经纪业务与其他业务合并列示。

不过,经过多年高速增长,增量市场增速下滑,新房主导市场迈向存量房市场为不可避免的趋势。只要有利于扩大交易入口的,就要去占领。”袁鸿昌向投资者们表示,公司将通过战略合作切入存量房市场,丰富人口资源,实现传统经纪业务的转型。

而就在 3 月,世联行宣布拟与合作伙伴投资 4.2 亿元收购 Q



投资者走进世联行活动现场

岳薇/供图

房网 15%股权。众所周知,Q 房网目前已转型为一家开放的独立经纪人平台,利用互联网和云端大数据提供二手房服务,而独立经纪人模式是国际通行的二手房服务模式。

世联行表示,本次收购是基于公司既定的三大战略,即进入存量市场、扩大人口份额、深化用户服务。公司表示,并没有过多涉足二手

房交易业务,而是本着二手房金融平台的思路来介入市场,在二季度投资者应该能看到公司在二手房金融方面的动作。

活动当天,投资者对世联行是否会涉足养老地产也颇为关心。王海晨表示,对于养老地产业务,公司目前还在探索中,会考虑介入养老地产服务方面的业务,但公司不会介入房地产市场开发。

