

广发证券晨会纪要

市场数据

2012年1月6日

编辑: 于娟

电话: 020-87558888-8413

 邮箱: yj6@gf.com.cn

晨会主题

今日关注

- 国网召开 2012 年度“两会”点评- 2012 年度电网投资基本持平, 特高压推进速度加快, 加快配电网建设改造, 统筹推进智能电网建设, 智能电表招标计划数量同比下降 28.32%, 继续推进节能减排, 统筹推进公司直属单位改革重组。建议积极关注 2012 年行业在特高压和配电网、智能电网建设中出现的结构性投资机会, 积极关注国电南瑞、平高电气、置信电气、许继电气等国网旗下企业。
- 金地集团 12 月份销售数据点评-金地 12 月份销售表现好于万科, 略低于跟踪的 33 大城市; 地产行业企业分化明显, 行业集中度提高; 维持买入评级, 对比各龙头公司, 优选万科, 其次金地。

近期重点推荐

建新股份、凤凰股份、汤臣倍健、仁和药业、纳川股份、格力电器、美的电器、王府井

行业公司点评

- 云南白药 (000538.sz) - 股东股权转让诉讼无碍公司正常经营
- 东阿阿胶 (000423.sz) - 继续推进价值回归战略
- 海思科 (002653.sz) - 稳健成长的专科化学首仿药企业

全球主要市场指数表现

指数名称	最近交易日收盘	涨跌
上证综指	2148.45	-0.97%
深证成指	8600.26	-1.10%
沪深 300	2276.39	-0.97%
中小盘	4584.84	-4.24%
创业板	662.93	-5.63%
道琼斯工业平均	12415.7	-0.02%
纳斯达克综合	2669.86	0.81%
标准普尔 500	1281.06	0.29%
东京日经 225	8488.71	-0.83%
法国巴黎 CAC40	3144.91	-1.53%
德国法兰克福 DAX	6095.99	-0.25%
伦敦富时 100	5624.26	-0.78%
多伦多 300	12237.4	0.09%
雅典 ASE	665.63	-1.20%

国际原材料商品价格

指数名称	最近交易日收盘	涨跌
布伦特原油	112.26	-1.27%
WTI 原油	101.48	-0.32%
黄金现货	1611.6	0.51%
白银现货	29.18	-1.65%
LME 铝	2039	-0.92%
LME 铜	7537.5	-0.46%
LME 锌	1840	-0.24%
CBOT 大豆期货	1208.5	-1.75%
CBOT 玉米期货	642.5	-2.43%
CBOT 小麦期货	627.75	-3.42%

今日关注

国网召开 2012 年度“两会”点评

事件:2012 年 1 月 5 日,国家电网公司第二届职工代表大会第二次会议暨 2012 年工作会议在京召开,其间对 2011 年各项投资做了汇报,并对 2012 年的投资项目和各项工作做出展望。

会议要点:

1. 2012 年电网投资基本持平

2011 年,国家电网完成固定资产投资 3303 亿元,同比增长 13.5%,其中电网投资 3019 亿元,同比增长 14%。2012 年国家电网公司预计将完成固定资产投资 3362 亿元,其中电网投资 3097 亿元,同比增长 2.58%,投资基本持平。

表 1: 2011-2012 国网投资完成和投资计划:

2011 2012E 增速

固定资产投资(亿元) 3303 3362 1.79%

电网投资(亿元) 3019 3097 2.58%

110(66)千伏及以上交流线路开工(万公里) 5.49 6.9 25.68%

110(66)千伏及以上交流线路投产(万公里) 5.48 5.7 4.01%

变电容量开工(亿千伏安) 2.64 3.6 36.36%

变电容量投产(亿千伏安) 2.56 2.6 1.56%

完成售电量(亿千瓦时) 30925 33700 8.97%

2. 2012 年特高压推进速度加快

集中力量推进特高压前期工作,确保特高压“四交三直”(锡盟-南京、淮南-南京-上海、蒙西-长沙、雅安-皖南特高压交流工程,哈密南-郑州、溪洛渡-浙西、哈密北-重庆特高压直流工程)年内核准并开工,力争浙北-福州特高压交流工程,准东-四川、锡盟-泰州特高压直流工程年内核准。我们此前预期明年将会有 2 条特高压交流线路获批,目前来看淮南-南京-上海这条线已经获批,国网明年规划将要新获批 3 条交流线,特高压交流线路推进速度快于我们预期。

虽然 2011 年国网实际获批的线路低于年初规划(2011 年国家电网原计划完成淮南(皖南)-上海、锡盟-南京、蒙西-长沙、靖边-连云港 4 条特高压交流,以及溪洛渡-浙西、哈密-河南等 2 项特高压直流特高压线路的核准工作。从今年实际完成的情况看,晋东南扩建项目顺利完工通过验收,哈密-郑州、溪洛渡-浙西、淮南-上海共“一交二直”3 条特高压输电项目获发改委核准。直流项目如期推进,交流项目由于反对意见较大进展缓慢,推进低于国网之前计划。)我们认为,今年特高压有望在国网的强势推进下基本完成 3 条线的计划。

3. 2012 年加快配电网建设改造。

2012 年加快配电网建设改造。完善配电网规划理论、建设标准和评价体系,制定建设改造规划。加快城市配电网示范工程建设。加强配电网投资管理,加大中低压配电网改造力度,提高运行维护质量。加快农网改造升级工程,规范资金使用,严格工程管理,提高建设质量。国家电网公司提出,2012 年将深入实施“三新”农电发展战略,积极支农惠农。加快无电地区电网建设,解决 9.6 万无电户、40 万人口用电问题。

4. 统筹推进智能电网建设, 2012 智能电表招标计划数量同比下降 28.32%

2012 年国家电网公司将统筹推进智能电网建设,完善智能电网推广计划,规范建设和管理模式。按照整体设计、统一标准、先进实用的原则,设计和建设占地少、造价省、效率高的新一代智能变电站,做到系统高度集成、结构布局合理、技术装备先进、经

济节能环保。

加快智能调度技术支持系统、配电自动化等项目推广。

2011 年国家电网公司安装应用智能电能表 5162 万只,累计实现 7645 万户用电信息自动采集。2012 年计划高质量完成 3700 万只智能电能表安装应用,加快用电信息采集系统建设。从智能电表招标数量来看 2012 年将同比下降 28.32%。

2011 年国家电网公司在北京、苏沪杭、青岛等城市建成了一批电动汽车充换电示范工程。新建充换电站 156 座、充电桩 6252 个。2012 年将继续优化电动汽车充换电服务运营模式,推进重点城市、长三角和环渤海区域服务网络建设。探索建立电力光纤到户、智能小区商业运营模式。

5.继续推进节能减排

国家电网公司提出,2012 年将积极推进节能减排,严格执行国家淘汰落后产能政策和节能减排电价政策。做好清洁能源并网接入和消纳工作。积极开展节能发电调度和发电权交易,推进清洁发展机制(CDM)项目。强化线损精益管理。深化节能服务体系建设,推行合同能源管理。确保完成国家下达的节能减排目标和脱硫脱硝治理任务。

6.统筹推进公司直属单位改革重组。

将支撑电网核心业务的科研与产业全面分开,形成中国电科院、经济技术研究院、能源研究院三个科研机构;形成国网电科院、中电装备、能源开发、鲁能、传媒、国际公司等产业集团;形成电网建设检修、交流建设、直流建设、信息通信、物流服务等专业公司。

广发点评:

本次大会对于 2012 年电力设备行业投资机会具有纲领性的指导意义,从本次会议上可以看到 2012 年电力投资机会主要集中在特高压和配电网这两头,此外,智能变电站建设、节能减排也都将继续稳步推进。考虑到“十二五”智能电表总量的规划要求,为确保总量不超标,明年智能电表计划的招标量同比将大幅下滑,这一就意味着智能电表以及采集器和集中器的招标需求有所下降。最后,国网计划将中国电科院和国网电科院等产业科研分开的方针意味着中科院下属的多家企业有望通过资产注入的方式注入到国网电科院以及中电装备,而考虑到同业竞争的问题,相关资产最终将被注入到包括国电南瑞、置信电气、许继电气等上市公司。我们重申年度策略中提出的观点,建议投资者积极关注 2012 年行业在特高压和配电网、智能电网建设中出现的结构性投资机会,积极关注国电南瑞、平高电气、置信电气、许继电气等国网旗下企业。

联系人: 武夏 021-68817881 wuxia@gf.com.cn

金地集团 12 月销售数据点评

事件: 金地公布 12 月份的销售数据

2011 年 12 月,金地实现签约面积 30.7 万平方米,同比增长 22.2%;签约金额 47.1 亿元,同比增长 18%。全年累计实现签约面积 223.6 万平方米,同比减少 2.4%;累计签约金额 309.2 亿元,同比增长 9.1%。

我们观点如下:

(1) 金地 12 月份销售表现好于万科,略低于跟踪的 33 大城市。金地 12 月销售面积 30.7 万平,环比上升 10.8%,而 33 个跟踪的城市成交面积则环比上升 11.9%,万科环比下降 18.8%,金地单月销售表现好于万科,略低于跟踪的 33 大城市。我们分析其中原因有:一是,金地在 11 月和 12 月份推出了数量可观的商铺和车位,而这部分物业是不受限购等影响,因而导致单月销售环比表现较好;二是,金地为了满足 2011

年全年的销售业绩，加大了销售力度，而万科全年销售表现较好，年底冲刺的动力较弱；三是，金地 12 月份表现低于行业整体增速，应该还是归于产品高端，受限购影响。

(2) 企业分化明显，行业集中度提高。全年金地实现销售额 309.2 亿元，同比增长 9.1%；万科全年实现 1215.4 亿元，同比增长 12.4%。从我们跟踪的 33 个城市销售来看，全年同比下滑了 15.2%，龙头公司的销售始终是好于行业整体表现，这说明了房地产行业的集中度在不断提高，企业之间的分化仍在进行，也进一步验证了我们 2011 年年度策略报告观点：企业看分化、看转型。目前地产行业无疑是进入了冬天，未来企业分化、行业集中仍将会继续。

(3) 维持买入。对比各龙头公司，我们优选各方面均较为优质的万科，其次金地；过去一年来的股价变化也反映出市场对其的综合评判，金地的股价（-27.5%）走势是明显弱于万科（-17.6%），略好于沪深 300（-28.6%）；在行业调控基调不发生大的变化下，这种相对优势应该是能维持的。

风险提示：信贷风险，政策风险，销售风险。

联系人：徐军平 021-68829441 xjp@gf.com.cn

行业研究员重点推荐

公司	行业	最新价	EPS			PE			目标价	目标价
		(元)	2011E	2012E	2013E	2011E	2012E	2013E	(元)	空间
新华百货	零售	21.86	1.3	1.75	2.2	16.82	12.49	9.94	44	101.28%
春兴精工	电子	17.98	0.5	1.05	1.6	35.96	17.12	11.24	35	94.66%
高新兴	通信设备	21.77	0.77	1.13	1.3	28.27	19.27	16.75	45	106.71%
兴蓉投资	公用事业	8.87	0.47	0.56	0.66	18.87	15.84	13.44	15	69.11%
山西汾酒	食品饮料	63.94	2.18	3.23	4.41	29.33	19.80	14.50	113	76.73%
中信证券	证券	9.83	0.65	0.75	0.86	15.12	13.11	11.43	17.55	78.54%
中国太保	保险	18.95	1.48	1.71	1.96	12.80	11.08	9.67	30.56	61.27%
康美药业	医药生物	11.86	0.54	0.73	0.96	21.96	16.25	12.35	21.6	82.12%
德赛电池	电子	21.77	0.85	1.37	2.02	25.61	15.89	10.78	35	60.77%
上海汽车	汽车	13.66	1.97	2.18	2.35	6.93	6.27	5.81	20	46.41%
五粮液	食品饮料	34.15	1.66	2.21	2.74	20.57	15.45	12.46	55	61.05%
仁和药业	医药生物	12.82	0.53	0.7	0.93	24.19	18.31	13.78	21	63.81%
久联发展	化工	18.92	1.17	1.41	1.69	16.17	13.42	11.20	33	74.42%
王府井	零售	33.00	1.57	2.04	2.7	21.02	16.18	12.22	55	66.67%
南京中商	零售	27.18	0.77	1.52	2.1	35.30	17.88	12.94	40	47.17%
万科 A	房地产	7.56	0.99	1.2	1.47	7.64	6.30	5.14	10.5	38.89%
汤臣倍健	医药生物	78.86	1.8	3.2	5.1	43.81	24.64	15.46	110	39.49%
潮宏基	零售	27.00	0.85	1.15	1.64	31.76	23.48	16.46	40	48.15%
海通证券	证券	7.34	0.53	0.65	0.75	13.85	11.29	9.79	13.26	80.65%
双汇发展	食品饮料	69.63	0.98	3.25	4.12	71.05	21.42	16.90	99	42.18%
欣旺达	电子	16.79	0.51	0.92	1.32	32.92	18.25	12.72	25	48.90%
伊利股份	食品饮料	20.91	1.02	1.3	1.6	20.50	16.08	13.07	27	29.12%
保利地产	房地产	10.19	1.35	1.8	2.49	7.55	5.66	4.09	12.5	22.67%

桑德环境	公用事业	26.25	0.7	1.08	1.45	37.50	24.31	18.10	35	33.33%
东阿阿胶	医药生物	44.90	1.34	1.82	2.45	33.51	24.67	18.33	60	33.63%
烽火通信	通信设备	26.53	1.19	1.5	1.82	22.29	17.69	14.58	36	35.70%
人福医药	医药生物	20.95	0.61	0.81	1.02	34.34	25.86	20.54	26	24.11%
奥拓电子	电子	20.32	0.82	1.18	1.6	24.78	17.22	12.70	30	47.64%

备注：行业研究员重点推荐每周调整，本次更新时间为 12 月 23 日

行业公司点评

云南白药（000538.sz）-股东股权转让诉讼无碍公司正常经营

云南省高院已受理陈发树诉云南红塔股权转让纠纷

公司今日公告称：公司收到第二大股东-云南红塔集团有限公司关于云南红塔集团有限公司与陈发树因股权转让纠纷诉讼案件的通知，近期云南省高级人民法院已受理陈发树诉云南红塔股权转让纠纷一案。原告陈发树诉称：要求确认被告与原告签订的《股份转让协议》合法有效；要求判令被告云南红塔全面继续履行《股权转让协议》；要求判令被告云南红塔将所获股息 11,846,504.16 元及其利息和转增股份 19,744,173.6 股赔偿给原告陈发树；要求判令被告云南红塔赔偿截止至 2011 年 12 月 8 日上午 10 点正的总损失并承担案件一审受理费。

股东股权转让诉讼无碍公司正常经营

纠纷背景：2009 年 9 月 10 日，经公开征集受让方，公司第二大股东云南红塔与陈发树签署《股份转让协议》约定：云南红塔将持有的公司无限售流通股 6581 万股（经 2009 年年报转增后为 8556 万股，占比 12.32%）转让给陈发树，陈发树支付人民币约 22 亿元作为履约保证金。但该股份转让事项由于一直未获得相关国有资产监管机构审核批准（云南红塔实际控制人为中烟公司，隶属国家国资委），因此未能实施生效。对公司影响分析：我们认为在此次股权转让诉讼中，上市公司云南白药为中立的第三方，诉讼不影响公司的正常生产经营。

预计全年经营继续保持稳健增长态势

分事业部来看，我们预计：健康事业部增长约 15%，其中养元青销售回款超过 7000 万；新的药品事业部已基本整合完毕，透皮部的人员与架构调整也已实现了平稳过渡，其中中央产品及普药增长 15-20%（普药全年销售回款超过 6 亿），透皮产品销售增长仍维持在 40% 以上。此外，第四季度房地产业务可能进行部分结算，但规模不会太大。

增长确定的好品种，维持买入评级

维持公司 2011-2013 年 EPS 预测分别为 1.75/2.21/2.88 元，对应动态市盈率分别为 29//23/18 倍。我们认为公司经营团队优秀，品牌优势突出，未来三年仍有望保持工业收入和净利润 20% 和 25-30% 的复合增速。目前公司股价对应 2012 年预测市盈率仅 23 倍，维持买入评级。

风险提示

1、激励机制不灵活；2、当地政府对公司经营的影响和干预。3、房地产业务销售及结算进度不确定。4、平安保险参与公司定增的股票近期已经解禁。

联系人：贺菊颖 010-59136691 hjy@gf.com.cn

东阿阿胶（000423.sz）-继续推进价值回归战略

产品价格调整及高管变动公告

今日公司公告称：1、公司决定于公告之日起调整复方阿胶浆零售价，上调幅度不超过 30%，具体将视各地区备案情况确定，届时出厂价也做相应调整。2、从公告之日起上调阿胶出厂价 10%，零售价不变。3、程继忠先生辞去公司销售副总经理职务，辞职后不再担任公司任何职务。

价格调整基本符合预期

由于成本压力较大，公司对阿胶浆及阿胶块的价格都作出了调整。其中：（1）复方阿胶浆为医保乙类药品，定价权在地方物价部门，公司前期已在山东省上调最高零售价 30% 至 46.80 元/盒，在江苏省等地也陆续进行了公示及备案，基药及医疗系统的价格上调工作需视各地招标工作进展情况而定。相应地，我们预计公司在年内将分 2-3 次逐步上调阿胶浆出厂价 30% 左右。（2）阿胶块出厂价从近期开始上调 10% 至 1049 元/公斤，零售价不变，但公司可能通过增加渠道加价水平等策略、以保持渠道拿货的积极性。公司产品价格调整基本符合预期，2011 年四季度已开始控制发货，我们预计阿胶块提价将会比较顺利、年内可能还有调整可能；阿胶浆出厂价调整将逐步实现。继续推进价值回归战略

公司 2012 年会继续通过广告投入及专营店等形式继续推进价值回归战略，产品及企业形象的央视广告投入将有明显上升。我们预计阿胶块及阿胶浆 2011 年销售回款超过 24 亿元，桃花姬单产品销售过亿，过去几年的价值回归战略已产生效果。

量价齐升，一季度最有可能经营超预期的白马股

维持公司 2011-2013 年 EPS 分别为 1.34/1.82/2.45 元，分别同比增长 51%/35%/35%，对应动态市盈率分别为 30/23/17 倍。公司品牌积淀深厚，营销体系相对完善，营销高管离职对公司中长期经营影响不大，长期提价能力仍然存在，我们维持买入评级。我们认为公司一季度经营将会量价齐升，是最有可能经营超预期的白马股。

风险提示

竞争对手扩产及增加市场投入；阿胶系列产品销售调整慢于预期。

联系人：贺菊颖 010-59136691 hjy@gf.com.cn

海思科（002653.sz）-稳健成长的专科化学首仿药企业

专科化学首仿药企业，保持稳健增长态势

海思科主要从事部分专科化药制剂及原料药的研发、生产和销售。公司五大主导产品分别为肝胆疾病用药多烯磷脂酰胆碱注射液，特色抗感染用药注射用夫西地酸钠，肠外营养用药转化糖注射液及注射用脂溶性维生素系列，在其相应的三个细分领域中处于国内领先地位。08 年-10 年，五大核心产品的销售额分别占公司总收入的 76%、80% 和 87%。公司实际控制人为董事长王俊民、副总范秀莲及郑伟，三人共同控制公司的运营。

主要产品分析：在三个细分市场均有优势

（1）多烯磷脂酰胆碱属于肝胆类药品中辅助治疗用药，市场份额最高；目前生产厂家只有原研的赛诺菲-安万特和公司合作方天台山制药。由于该产品生产工艺较为复杂、仿制难度较大，具备较高的进入壁垒。（2）凭借对特定菌群的高敏感度，注射用夫西地酸钠在 2006-2009 年实现了较快增长。目前该产品国内生产厂家仅有三家，公司产品在市场中处于领先地位。（3）肠外营养药物方面，公司的转化糖注射液和注射用脂溶性维生素系列也都有相对较好的市场地位。

公司优势与特色：生产外包，研发首仿

公司立足于市场导向下的处方药新产品创新仿制，在主导产品研发成功后与天台山制

药和美大康药业合作，合作方在公司技术支持下取得药品生产注册批件并进行生产，公司负责产品的全国独家总经销。但公司仍自主生产多烯磷脂酰胆碱原料药、夫西地酸钠原料药和其他化药制剂产品。在合作期内，公司对合作产品享有完整的知识产权，在合作期限内授权合作方无偿使用。

募投项目夯实自身优势

公司本次 IPO 的募投项目主要投向夯实自身竞争优势的研发、生产及销售三个环节，包括：多烯磷脂酰胆碱原料药、夫西地酸钠原料药及新产品生产基地建设，研发中心建设，新产品及营销网络拓展项目建设。

建议询价区间：20-25 元

根据盈利预测假设，我们预计公司 2011-2013 年摊薄后的 EPS 分别为 0.79/1.00/ 1.28 元，净利润增速分别为 2.88%/27.08%/27.99%。根据已有化学制剂主要上市公司估值情况及相对估值法，我们以 2012 年 20-25 倍给公司估值，建议的询价区间为 20-25 元。

风险提示

主导产品被进一步仿制的风险；药品价格调整的市场风险；业务合作风险。

联系人：贺菊颖 010-59136691 hjy@gf.com.cn

广发证券—公司投资评级说明

买入 (Buy)	预期未来 12 个月内, 股价表现强于大盘 10% 以上。
持有 (Hold)	预期未来 12 个月内, 股价相对大盘的变动幅度介于-10% ~ +10%。
卖出 (Sell)	预期未来 12 个月内, 股价表现弱于大盘 10% 以上。

广发证券—行业投资评级说明

买入 (Buy)	预期未来 12 个月内, 行业指数优于大盘 10% 以上。
持有 (Hold)	预期未来 12 个月内, 行业指数相对大盘的变动幅度介于-10% ~ +10%。
卖出 (Sell)	预期未来 12 个月内, 行业指数弱于大盘 10% 以上。

销售经理联系方式

姓名	职务	电话	手机	Email
周文琦	华南区域销售总监	020-87555888-8341	13332875668	zwq@gf.com.cn
喻银军	华南区销售经理	0755-82529234	18666080709	yyj3@gf.com.cn
周晓蕾	华南区销售经理	020-87555888-8792	13585777727	zhouxiaolei@gf.com.cn
张玲	华南区销售经理	020-87555888-8411	18675878188	zl10@gf.com.cn
吴丹	华南区销售经理	0755-23953620	13924200204	wd3@gf.com.cn
张舒	华南区销售经理	0755-82528531	13823115341	zs5@gf.com.cn
瞿娜娜	华南区销售经理	020-87555888-8878	13822273120	qnn@gf.com.cn
冯远波	华南区销售经理	020-87555888-8636	13922131303	fyb2@gf.com.cn
李靖	华北区销售总监	021-68817656	13761448844	lj36@gf.com.cn
孙诚	华北区销售经理	010-59136671	13520224889	sc8@gf.com.cn
贺译萱	华北区销售经理	010-59136682	13401000132	hyx3@gf.com.cn
杨晶晶	华北区销售经理	010-59136680	13911005684	yjj6@gf.com.cn
吕丙风	华北区销售经理	010-59136678	18688908538	lbf2@gf.com.cn
康馨予	华北区销售经理	010-59136681	18611687664	kxy@gf.com.cn
吕洁	华东区销售总监	021-68818680	13564863429	lj37@gf.com.cn
谈臻	华东区销售经理	021-68825857	18621696115	tz2@gf.com.cn
图强	华东区销售经理	021-68828161	13701919550	tq@gf.com.cn
朱子郢	华东区销售经理	021-68814347	13917153297	zzy2@gf.com.cn
杨名扬	华东区销售经理	021-68827521	13601800725	yymy3@gf.com.cn
倪婧	华东区销售经理	021-68824449	13641807271	nj2@gf.com.cn
张源远	华东区销售经理	暂无	13816960636	zzy8@gf.com.cn
陈晨	华东区销售经理	021-68829569	13601952196	gfchenchen@gf.com.cn

免责声明

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被广发证券股份有限公司认为可靠, 但广发证券不对其准确性或完整性做出任何保证。报告内容仅供参考, 报告中的信息或所表达观点不构成所涉证券买卖的出价或询价。广发证券不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任, 除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

广发证券可发出其它与本报告所载信息不一致及有不同结论的报告。本报告反映研究人员的不同观点、见解及分析方法, 并不代表广发证券或其附属机构的立场。报告所载资料、意见及推测仅反映研究人员于发出本报告当日的判断, 可随时更改且不予通告。

本报告旨在发送给广发证券的特定客户及其它专业人士。未经广发证券事先书面许可, 不得更改或以任何方式传

送、复印或印刷本报告。