

经济总是一个链条,我记得我说过链条是不可能同步运动的,总有先后。那么,什么才能代表一个链条的趋势,很简单,是中间的那一环。季报为我们提供了支撑,不少中游行业的盈利开始了实质性的复苏。在这其中,有些公司发生了根本性的逆转,有些出现了大面积的修复。正如我们选择的云维股份、山东海化、焦作万方、锡业股份等等。同时,我们并没有限于中游。因为当我们对大逆转产生兴趣的时候,发现很多公司通过种种途径也在大逆转。索性,纳入一起来考虑了。

据《理财周报》

经过重组后基本面有重大变化

大逆转的第一种形式,也是最具有爆发力的形式,就是重组了。搜寻发现,5家公司正因此而脱胎换骨。

广州冷机:

植之元隐藏的利润等待爆发

广州冷机大股东东凌实业集团将旗下植之元100%股权与冷机原有资产进行置换,交易价格超过4亿元。从此广州冷机从压缩机转变豆油加工股。今年上半年植之元的预收款比去年都多,达到2.5亿,因此,不排除其间隐藏了大概1个亿的净利润。

ST东航:东上整合的新机会

三季度报显示,ST东航每股收益为0.203元,一季度只有0.008元。实现这一大变化是由于东航拟以换股吸收合并方式重组上航。同时,东航自身的业绩也在好转。今年上半年,由于油价反弹,国航燃油套保为ST东航贡献了29.48亿元,三季度ST东航燃油套期公允价值变动收益约为1.54亿元。

ST东源:金科是下一个保利吗?

ST东源的业绩不好,但是这不重

要了。重要的是借壳方金科集团。

金科集团一直是重庆地产的龙头,今年从销售额到市场占有率都超过了龙湖,居于重庆第一。房地产排名中每年都在前进,今年已排名23名,连续几年排名都紧邻招商地产。

而据业内人士透露,目前的金科集团神似当年的保利,执行力相当出色,规模扩张相当迅猛。

内蒙华电:机构云集背后

翻阅第三季度报告,内蒙华电的股东人数大幅减少,而十大流通股股东出现全是机构的身影。

从单季度每股收益看,逐季大幅提高,超出市场预期。发生这一大转变主要是由于包一、包二电厂与北方电力海电三期资产进行整体置换。海电主营风力发电。

小天鹅:成长进行时

产业整合的协同优势让一只天鹅迅速地成长起来了。美的电器人主小天鹅,使其采取“多元化向专业化”转变,剥离冰箱、陶瓷等非洗业务,专注于洗衣机产品。



重大基本面障碍得到明显改善

回首过去一年,诸多上市公司伤痕累累。一年过去了,很多企业已经从外在的劫难中走出;与此同时,一些一直困惑于内部结构梳理的公司也初现治理改善、财务重整迹象。

*ST伊利:面临脱胎换骨

伊利奶粉的复苏主要在二三线城市以下的市场,这部分市场以前的主要参与者是伊利和三鹿,三鹿的退出使伊利获得了进一步大规模提升市场地位的可能。伊利股份三季度报显示,公司今年前三季度的累计净利润同比增长636.66%,市场恢复速度远超预期。

东方电气:龙头再归来

东方电气成功走出困境的背后是公司在电气设备领域的竞争力以及公司拥有的大量订单。2008年年底,公司在手订单大概有1200亿元,今年前

三季度新增订单478亿。

华北制药:轻装上阵

今年8月,大股东华北制药集团迎来新东家冀中能源后,大股东正在试图进行变革,针对上市公司的变革应该很快就会到来。在此之前大股东华北制药集团的困境相当明显。三季度报还是显出大股东整合上市公司的决心。华北制药由于大幅度计提坏账准备亏损达5亿元,显然是轻装上阵为重组铺路,而最终目标将是整体上市。

徐工机械:整合已到中场

和华北制药的重整“进行时”不同,徐工机械的整合已经到中场。徐工筑路、徐工挖机、徐工工程机械租赁公司及五家合资公司也有机会进入上市公司,并最终实现集团的整体上市。

行业景气度大幅改善

汽车、钢铁、房地产等行业的再次崛起带动了下游需求的复兴,11家公司有望重回牛股轨道。

云维股份、湖北宜化、山东海化:化工企业企稳

下游需求的复兴,云维股份触底反弹。第三季度扭亏为盈,焦炭开工率达到90%。

湖北宜化业绩具有很急性的周期特点,四季度发展期间也是农业春耕期间,化肥业绩会随需求直线上升的趋势进行快速增长。

山东海化具有很大的区域优势,其在山东省及周边的河北、江苏、河南等均是平板玻璃生产大省。这一格局有利于其市场开拓、产品销售和运输。

焦作万方、锡业股份、驰宏锌锗:有色股突围

在铝业行业中,焦作万方可能是最先突围的一员。如果铝价保持强劲,那么该股年报也值得期待。

今年三季度,锡业股份终于迈过最困难时期,8月份单月出口达到150吨,出现了井喷现象,海外需求开始恢复。

且搁置黄金不论,近两月最疯狂的有色品种当数铅锌。驰宏锌锗已然成为黄金股下一个接棒者。

德豪润达、歌尔声学:电子业的新生命力

德豪润达增发有望得到1.6亿股,募

资金总额15.26亿元用于LED产业化项目,跑马圈地为公司注入了新的生命。

全球金融危机之后,国际产业加快了向中国及其他一些新兴国家转移的速度,曾经的蓝牙耳机制造巨头缤特力退出蓝牙耳机制造领域,全部交由歌尔声学代工,歌尔声学由此成为缤特力的首要战略供应商。

瑞贝卡:非洲开拓“新战场”

瑞贝卡,为外向出口型企业。去年第四季度的营业收入环比下滑10.51%。今年,瑞贝卡的业绩随着欧美经济的逐步复苏而强力反弹,订单重新回归。同时公司积极布局非洲,在尼日利亚和加纳分别投资建设1500万条1000万条的化纤大辫项目。

福耀玻璃:专注做好汽车玻璃

随着汽车行业市场逐渐复苏,福耀玻璃开始扭亏为盈。福耀汽车玻璃战略专注,能充分享受国内汽车市场发展带来的增长。

华能国际:成本优势得到发挥

2009年电煤价格开始出现整体回落,合同煤价也低于2008年水平,给华能国际让出了恢复盈利的空间。此外,2008年的多次降息影响已凸现,财务费用率下降也是今年第三季度净利润环比提升54%的原因之一。

战略重大调整后占据主动

5家上市公司通过战略大转移,或回归行业领先的队伍,或打开新的成长空间。

万科:由“保守”到“正常”

万科的2009年,先是被定义为冷静,然后是保守。很快,万科意识到自己的错误,并迅速进行调整“万科只会犯一个季度的错误”,万科董秘谭华杰如此总结万科的教训。今年五月,万科终于在踏空3个月,选择了激进拿地。从5月1日算起至7月16日,万科在全国一共拿下18块地。

万科由年初“保守”到“正常”的重大的战略调整,公司毛利率大幅提升。

山西汾酒:管理层彻底大换血

由于分销整合直销、管理层换届选“新人”有望令品牌的公司“新政”,山西汾酒有望谷底腾飞。

山西汾酒日前已经开始管理层换届的第一步。

秦川发展:整体上渐入关键期

秦川发展由于其新业务的成功扩张,充足的订单以及整体上市预期

下股价将强力回升。

陕西省国资委明确2010年要“着力推进陕西西川机床工具集团公司等一批大集团、大公司整体上市”,集团资产整合应该将进入关键期,市场普遍看好。

江淮汽车:不再“一条腿走路”

就在众多行业分析师认为2009年将是江淮更为艰难的一年之时,江淮汽车却出人意料地实现V形反转,2009上半年夺得MPV销量冠军。江淮汽车在关键时期选择了收缩的战略,将主要的精力集中在新车的研发和生产上。公司业务从商用车为主向商用车、乘用车并举战略转移迈出了关键一步。

盾安环境:从制冷配件到多晶硅

盾安环境不满足于“制冷配件市场占有率”这张王牌,开始寻找其他增长点。盾安环境涉足了包括核电方向、3G,甚至太阳能发电领域。今年11月4日,盾安环境一纸公告如同重磅出击:决定砸18亿跨入新能源产业,在内蒙古建设年产3000吨的多晶硅项目。

Table with 12 columns: 代码, 名称, 收盘, 涨跌(%), 成交量, 代码, 名称, 收盘, 涨跌(%), 成交量, 代码, 名称, 收盘, 涨跌(%), 成交量, 代码, 名称, 收盘, 涨跌(%), 成交量. It lists various stocks and their performance metrics.