

中弘地产 拟出资1亿元参股基金

证券时报记者 王非

近日,中弘地产(000979)发布对外投资公告,公司拟以自有资金出资1亿元参股设立中信夹层投资基金(上海)一期。

中弘地产表示,此次投资的目的在于拓展公司业务,提升公司盈利水平,为广大投资者创造良好的回报。此次对外投资由公司自有资金解决,不会对公司财务及经营状况产生不利影响,近期不会对公司的经营效益产生影响。

据了解,此次投资参股的中信夹层基金拟注册地在上海,目标规模50亿元,不超过60亿元,该基金重点关注并购融资、企业股权质押融资、矿产能源和房地产等权属可登记的资源资产抵押融资等领域的投资机会。

沙河股份 进军河南洛阳房地产市场

证券时报记者 向南

沙河股份(000014)与受河南博浩置业有限公司委托的陈养启、陈旭光协商,拟定在河南省洛阳市共同投资设立洛阳深业博浩地产有限公司,项目公司注册资本金1000万元,陈养启、陈旭光持有40%股份,沙河股份持有项目公司60%股权。项目公司设立后,甲乙双方均有义务按照持股比例投入项目公司经营发展所需资金。项目公司主要通过招、拍、挂方式从国土部门获取土地并进行房地产开发。

沙河股份表示,项目公司拟参与竞买地块具有开发难度低、周边房地产需求相对旺盛、经济价值增长潜力大的特点;项目体量较大,能满足沙河股份今后一段时间土地储备的需要,且位于洛阳市重点地带,对于扩大沙河股份在河南省的品牌影响力有着重要意义。

东北制药 主生产线停产检修45天

证券时报记者 余胜良

东北制药(000597)今日公告,根据全年生产经营计划安排,针对夏季高温、高湿的特点,公司于7月15日起对维生素C等产品的的主要生产线进行停产检修,本次检修为例行检修,预计停产检修时间为45天左右,其他另有几个次要产品生产线一同检修,由于公司是例行检修,公司已经为本次停产检修预先进行了备货,因此本次停产检修不会影响公司本年度维生素C等其他次要产品的正常产量,也不会影响公司正常销售,不会对营业收入及业绩产生影响。

中山公用 6700万增资两子公司

证券时报记者 文泰

中山公用(000685)公告,公司向全资子公司中山市污水处理有限公司现金增资4700万元。公司认为增资将增加市污水公司的资本和资金实力。另外,中山公用公告显示,公司向参股公司中海广东天然气有限责任公司现金增资2000万元。公司表示此次增资为中海广东公司双方股东根据项目建设投入需要进行同比例增资,有利于中海广东公司业务发展。

TCL集团武汉打造300亿产值战略基地

证券时报记者 黄丽 向南

TCL集团(000100)7月13日与武汉市东西湖区政府签署了《战略合作框架协议》,公司拟将武汉市东西湖区作为中部战略基地,聚集空调与家电等主要产业,吸引上下游企业落户,形成公司在中部的研发基地、生产基地与品牌基地,“十二五”期末,公司产业集群在东西湖区的年产值力争达到300亿元(其中带动上下游企业产值约110亿元),武汉市将为其提

供2500亩土地。这是TCL集团继上个月在内蒙古投资建液晶电视生产基地后,再次在中西部发力。

在协议中,TCL集团将聚焦家电产业(包括空调、冰箱、洗衣机等)在东西湖区建立中部重要生产基地、中部销售物流中心及品牌推广基地,助力提升武汉市的家电产业链竞争优势,东西湖区政府将对TCL家电产业给予全力支持,并提供土地、税收等方面的优惠政策。

TCL集团计划于2011-2012年再投入3-5亿元扩大TCL空调武

汉基地的产能,计划形成年产空调350万套的能力;公司拟建立研产销一体化体系的TCL冰洗武汉基地项目(主要生产冰箱、洗衣机),重点发展“节能、高效、高端”冰箱与洗衣机产品,争取2015年冰箱与洗衣机年产量各达到300万台,该项目优先落户东西湖区,规划用地约700亩;公司还拟组织建设TCL家电产业武汉配套工业园,规划用地约600-800亩,计划发挥品牌企业“领头羊”效应,吸引上下游的家电主流零部件供应商落户,并积极

协调瑞智压缩机优先在东西湖区投资建厂。

TCL集团还将在金银湖区域投资建设TCL国际E城。该项目占地约1160亩,其中张柏路东侧地块为160亩,环湖中路北侧地块为1000亩。TCL国际E城将打造集高科技研发、商务办公、休闲娱乐与低碳居住为一体的生态智慧新城,建成后将吸引TCL研发部门以及上下游约300家企业进驻。

TCL集团表示,战略合作使公司可以充分融入武汉市地方经济建设,

提升公司在中部地区的生产规模以及向相关产业的渗透发展,形成新的经济增长点,同时也有利于公司产业规模的进一步扩大。

该投资的背景是,在武汉市发展的大格局中,东西湖区政府明确提出2015年全区工业总产值突破2000亿元,实现工业“倍增计划”,成为武汉市新的重要经济增长极。

TCL集团表示,新的发展阶段,公司作为全球性规模经营的消费类电子企业,公司的发展战略将向中部倾斜,优先在东西湖区聚集产业资源。

河南开征价格调节基金波及三煤企

证券时报记者 魏晴明

面对不断走高的消费者物价指数(CPI),河南省日前出台《河南省价格调节基金征收使用管理办法》,7月4日起率先对煤炭行业实施。

《办法》显示,凡在河南省从事煤炭生产、销售的企业按销售量缴纳价格调节基金,价格调节基金征收标准为:原煤20元/吨,洗选煤30元/吨,焦炭35元/吨。征收到的基金将用于调节煤炭供求,平抑省内电煤价格,扶持“菜篮子”工程建设等七类。

价格调节基金对于河南煤企并不陌生。2008年,河南省郑州市就规定,从当年的10月1日起,凡在

郑州市行政区域内的煤炭生产企业,都要按每销售1吨煤炭缴纳10元的标准缴纳煤炭价格调节基金。但由于随后煤炭价格出现下跌,煤企压力增大,方案最终没有具体执行。

征收煤炭价格调节基金也并非河南首创。在过去两年,山西、内蒙古及贵州省先后颁布了价格调节基金。以贵州省为例,从2011年1月1日起,贵州省属煤炭生产企业每月按照规定的标准向省地税局大企业税收管理局申报缴纳煤炭价格调节基金。煤炭价格调节基金征收标准按煤炭品种分类确定,在征收税费时一并收取,原煤(含洗混煤)每吨30元、洗精煤(含无烟块煤)每吨50元、焦炭每吨70元。在接到上述通知后,盘江股份

公告称,按照上述规定,公司2011年预计缴纳煤炭价格调节基金1.67亿元,预计2011年度利润总额减少1.67亿元。而在去年,盘江股份的净利润为13.45亿元。

目前,河南从事煤炭生产、销售的企业主要有平煤股份、神火股份和大有能源三家。因此,河南省此次颁布的《办法》势必对上述公司的收入造成负面影响。

去年,平煤股份吨煤净利49元/吨,神火股份吨煤净利148元/吨,大有能源吨煤净利89元/吨。假设按照此次标准征收20元/吨,扣除所得税后为15元/吨,河南上述三煤企的吨煤净利将分别变为34元/吨、133元/吨和74元/吨,影响幅度为-31%、-10%和-17%。

受益区域航运发展 中昌海运加速扩张

证券时报记者 刘莎莎

背靠上海和舟山港域两大优越地理区位的中昌海运(600242),近日受“国务院批准设立舟山群岛新区”消息的影响,股价连创新高。今后,中昌海运不仅受益于上海国际航运中心的建设,还将得益于浙江省港航强省战略和舟山群岛港域发展的推动。

面对造船交付周期长,市场需求多变的情况,中昌海运一改过去购买二手船为主的运力扩张方式,从去年初开始订造新船,大大降低了船队的年龄结构。目前,公司船队平均年龄为16年左右,较去年的20年已有较大下

降。而运力较去年底增长了62%,已达9艘36万载重吨。2012年,还将有2艘4.75万吨新船交付。由此看来,中昌海运的船队规模以每年平均至少1条船的增速在扩张。

在扩大船队规模的同时,中昌海运的单船规模也有走向大型化的趋势。随着两艘新船交付,目前平均载重吨已实现3.74万,提高17.7%。随着船队规模的扩张及优化,公司竞争有望逐步得到加强。”中信证券分析师张宏波如是说。

待两艘4.75万吨的散货船交付使用,中昌海运的船队规模将达45万载重吨左右。2012年,中

昌海运的运力有望发展至50万载重吨。此外,该公司将力争5年内投资建造两艘17-20万载重吨的散货船参与承运武汉港铁矿石中转等项目的一程运输业务。目前,中昌海运仅为宝山钢铁提供二程矿砂的运输业务,一年矿砂运量有300万吨左右,货量较有保证。

在股东大会上,董事长周健民表示,公司未来的方向将是海运和物流,二者并进,实施疏浚业务,同时走向多元化。

反周期运作,低迷时期购买船只,提升运力。”周健民踌躇满志地表示,未来两三年,公司将极大受益于上海、浙江舟山等区域内航运的快速发展。

航天机电与嘉峪关市 签光伏发电合作意向

证券时报记者 张珈

7月12日,航天机电(600151)和甘肃省嘉峪关市政府签署了《项目合作意向书》。

嘉峪关市政府负责以最优方式提供用于建设500兆瓦太阳能光伏发电项目的工程用地,在此基础上,航天机电负责在2011年至2015年的5年间,完成500兆瓦光伏电站建设。

嘉峪关市政府在协助航天机电对合作项目的立项审批、向国家及省发改委申请上网电价、向银行取得部分项目融资等方面给予大力支持。

航天机电计划于2011年在

嘉峪关市先行投资4.5亿元,完成30兆瓦太阳能光伏电站的建设。嘉峪关市政府全力协助航天机电完成该30兆瓦项目政府立项和电价审批,并获取省级和国家政府部门的批准。

航天机电计划于今年在嘉峪关注册成立太阳能光伏发电工程公司,负责承担合作项目建设及其后续的电站运营工作。

此外,嘉峪关市政府负责在该公司的登记注册、环评、水资源论证方面给予大力支持,对该公司的企业所得税及行政事业性收费等给予优惠。嘉峪关市政府还将在适当的时机积极推荐当地公司与该公司进行合作或参股。

晨鸣纸业： 淘汰落后产能损失不大

证券时报记者 向南

晨鸣纸业(000488)今日公告,在工信部公布的淘汰落后产能企业名单中,涉及晨鸣纸业8条生产线,共计4.75万吨产能,其中的1575型、1760型造纸生产线,于1983年建设,项目总投资1200万元,其中设备投资230万元,产能为1.5万吨,占公司产能的0.36%。

富裕晨鸣纸业有限责任公司2400型造纸生产线1条,1760型造纸生产线1条,1575型造纸生产线1条,1260型造纸生产线1条,1092型造纸生产线两条,以

上6条生产线于1969年至1974年建设,项目总投资4700万元,其中设备投资2014万元,产能为3.25万吨,占公司产能的0.77%。

晨鸣纸业表示,淘汰的造纸生产线主要设备均为二十世纪七、八十年代设备,整体装备水平老化,设备陈旧、工艺落后,产能小,能耗高,利润低,不利于公司的发展和转型。

公司积极响应国家关于淘汰落后产能的政策,加快产业结构调整升级,推进节能减排,提升公司市场竞争力,决定对以上产能落后设备予以淘汰。本次淘汰不会对公司造成重大资产损失。

证券代码	证券简称	每股收益(元)		每股净资产(元)		净资产收益率(%)		每股经营性现金流量(元)		净利润(万元)		分配转增预案
		2011上半年	2010上半年	2011年6月末	2010年末	2011上半年	2010上半年	2011上半年	2010上半年	2011上半年	2010上半年	
002253	川大智胜	0.16	0.07	5.09	5.23	3.04	1.4	0.36	-0.06	1198	530	不分配不转增
002475	立讯精密	0.38	0.39	6.47	9.43	5.72	13.29	0.34	0.17	9941	5063	不分配不转增
002519	银河电子	0.31	0.35	7.12	14.12	4.37	12.04	-0.91	0.15	4384	3712	不分配不转增

新开普:小身材引领大舞台

李彦

号称银行卡、电信卡之外的“第三大卡”——校园卡,因其未来市场总投资额约为140亿的巨大市场空间,而被商家奉为一支潜力无限的“绩优股”。

在众多热捧的商家中,郑州新开普电子股份有限公司无疑是佼佼者,做为行业内智能一卡通整体解决方案的领军企业,公司不仅充分享受着校园一卡通市场快速增长所带来的高额回报,更以远超前于校园领域16.23%的年均复合增长率(2006年-2009年)的发展速度奠定了其在校园智能一卡通领域突出的竞争优势。从公司提供的2008年-2010年的经营数据可以看出,公司营业收入、利润总额及净利润复合增长率分别高达45.48%、67.17%和64.59%,并即将成为行业内首家登陆创业板的企业。

“快鱼吃慢鱼”迅速占领校园智能一卡通市场

智能一卡通系统主要由智能卡、智能终端机具和系统软件等组成。智能一卡通行业的上游供应商为智能卡、芯片以及其他电子元器件制造企业,因竞争较为充分,成本优势凸现,下游同样呈现需求旺盛发展的态势,主要应用具备“社区”概念的学校、企事业单位和城市三大领域。智能一卡通行业主要解决的问题是通过软件平台的开发,终端设备嵌入式系统的设计以及制造,信息集成的业务以及销售服务技术支持的体现,来满足下游客户的个性化需求。

在教育部建设数字化校园的要求下,主要的传统一卡通机具和集成厂商纷纷倾力在校园市场,因此,智能一卡通在校园领域应用最早、发展最快、功能也最齐全。多年的市场竞争淘汰了大多数中小一卡通机具厂商,以新中新、新开普等为代表的高校一卡通机具厂商“快鱼吃慢鱼”,迅速占领主要市场,并以专业的形象树立了很好的行业口碑。据了解,目前Top6的机具厂商已

经占据了80%的校园存量市场的份额。公司创立之初,选择市场聚焦战略,率先向校园市场推出以M1卡为载体的一卡通解决方案,通过十年来的升级改造,目前公司的校园一卡通产品已发展成为集身份识别、小额消费、资源管控、信息集成为一体的整体解决方案,同时为更多的客户提供了高端的数字化校园解决方案。

新开普在智能一卡通行业发展方向上的前瞻性和技术与功能上的的推陈出新,加速了原有市场的洗牌,提高了行业技术和经验壁垒,使得公司的高校市场占有率也借此迅速提高至9%,高校市场的渗透率已经达到19.2%,用户黏性达80%以上。

“哑铃型”经营模式加上个性化定制服务 构成领先的竞争优势

如今的新开普已完全有别于集中在传统的简单功能板块、利润空间小、靠增加产量来获取收入的大多数智能一卡通企业,面对客户有关多功能实现、多部门共享、多点接入的复杂要求,公司能够提供从整体平台搭建、应用系统软件研发以及核心硬件终端设备生产、安装及调试的全面、整体化的一揽子解决方案,以增加其产品和服务的经济附加值,进而提升自身的盈利能力和利润空间,公司各功能板块的综合毛利率在2008-2009年间一直保持在50%左右。

实际上,对于智能一卡通行业,行业壁垒主要体现在应用解决方案的定制能力和技术经验壁垒。对客户个性化需求的深入了解以及行业应用和开发的丰富经验、业务流程的高标准安全制定,都是做好解决方案的前提。对此新开普特有的“研发设计+销售客服”的“哑铃型”经营模式和独特的规模化个性化定制模式使公司在智能一卡通行业中取得了领先的竞争优势。

截至2010年底,公司目前研发人员占比为23%,营销人员占比达18%。同时,遍布全国的23个营销与客服网点,对市场的动态和客户的需求最为敏感,是市场最快的响应者。这种经营架构,有利于规模化个性化定制模式的推广,即由公司强大的定制能力满足众多客户复杂多样的个性化需求,实现“多品种、小批量”的范围经济;同时公司也将成功开发的具有明显优势的个性化产品向其他客户进行推广和批量开发、生产,从而获得成本优势,实现范围经济中的规模经济。

两个模式的叠加效应使得新开普在实际的市场开拓方面超越了很多竞争对手。首先国内大型软件企业众多,虽然都基本具备智能一卡通所需应用软件、嵌入式软件的开发能力,但面对一卡通行业客户的个性化需求和定制要求,大型软件企业的产品适应性和经济性不够;同时面对较重的研发任务与技术支持要求,多数一卡通系统供应商很难实现在满足客户多样化定制需求,提供整体解决方案的同时避免由此带来的经营风险。游刃有余的运作,使得公司在较短时间内迅速跻身为行业内为数不多的能够为学校、城市、企事业单位提供全面解决方案的企业之一,市场占有率近年来呈持续上升趋势。

手机近场支付——智能一卡通行业腾飞的加速器

目前,新开普在直销模式下,校园一卡通领域的收入占比平均为73.1%,其次是企事业单位一卡通领域,收入占比平均为25.03%。城市一卡通领域处于起步阶段,但已显示出良好的发展势头,年均复合增长率高达185.83%。未来几年,受益于智慧化建设的快速发展以及手机近场支付业务的大力推动,公司将继续保持高速增长。

新开普在介入智能一卡通行业之初首选校园领域主要基于对校园一卡通市场的持续看好。目前,我国一类重点大学一卡通已经比较普及,而二、三类本科院校和专科学校正处于建设高峰期,并向

中职院校、中学快速扩展。截至2011年4月,我国具有普通高等学历教育资格的院校共有2412所,在校生数量为2800万人。按照一卡通行业通常招标、报价以及业内标准,每一万人的高校建设一套功能完备的智能一卡通系统需要投资约500万元推算,我国高校一卡通市场总投资额约为140亿元,若再考虑在校生高达4200多万人的中职、高中也正在推进校园一卡通建设,即使假设人均投资仅为150元,其市场容量也将超过60亿元,由此可见校园一卡通的市场总容量可达200亿元。

据统计,2006年至2009年,校园一卡通系统的建设投资规模仅为4.12亿、4.53亿、5.12亿、6.47亿,不到我国同期教育信息化投资规模的2%,远远低于市场总容量。未来看,手机一卡通业务将成为校园一卡通的主力加速器,是将手机与智能卡一样作为智能一卡通系统运作的信息载体应用于一卡通系统,并在传统一卡通的基础上升级扩展。

基于“面向行业应用”为主的市场拓展策略,三大运营商近年来开始快速推进手机近场支付业务,这将是物联网和移动互联网融合的成功商业模式,随着运营商和银联的大力推动,将为一卡通行业带来前所未有的发展机遇。

在运营商选择一卡通解决方案供应商时,新开普以完整的解决方案的能力,在校园一卡通市场突出的地位以及拥有遍布全国的客服体系,而成为佼佼者。2010年公司手机一卡通业务的合同及订单金额已达8400多万元,实现收入达5089.68万元,占当期销售收入的36.35%。其中84.11%来自于校园手机一卡通业务。

新开普是目前国内少数同时通过中国电信、中国移动两家研究院测试的厂商之一,并已成为中国电信手机一卡通业务全国推广的深度合作伙伴,相信未来新开普在手机一卡通方面的强大竞争力将把公司推向新的高峰。(CIS)