

招金矿业认购 诺斯曼黄金1亿增发股

招金矿业 (01818.HK) 昨日宣布, 将以每股作价 0.04 澳元, 通过子公司认购诺斯曼黄金公司的 1 亿股增发股票, 约占诺斯曼黄金公司近 9% 的股本比例。据悉, 此项交易还需要获得澳大利亚外商投资审查局和中国相关部门的批准。

招金矿业表示, 该交易让公司有机会与具有经验的国际合作伙伴共同开发诺斯曼金矿, 进一步拓展海外资源, 这符合公司的国际化发展战略。

资料显示, 诺斯曼黄金公司主要资产为诺斯曼黄金矿业项目, 估计拥有 340 万盎司的黄金资源。 (吕锦明)

梦洁家纺中期净利增11% 未来或借并购做大

梦洁家纺 (002397) 今日公布 2012 年中报。上半年, 公司实现营业收入 5.66 亿元, 同比增长 2.1%; 净利润 4633.78 万元, 同比增长 11.27%。

受益于产品结构优化, 梦洁综合毛利率为 44.21%, 保持稳中有升。梦洁高端产品营收和毛利的大幅增长, 说明高端消费群体对梦洁品质的认可, 未来我们不排除通过兼并、收购的形式, 延伸梦洁品牌的产品结构和市场覆盖。”梦洁家纺董事、副总经理兼董秘李军表示。

数据显示, 目前国内家纺终端品牌市场规模在 2000 亿元左右。尽管像梦洁家纺类大型企业的上市, 提高了消费者品牌意识, 但尚未出现市场份额超 10% 的行业龙头, 这为家纺上市企业提供巨大发展机会。 (文星明 邢云)

爱奇艺加速内容细分 体育频道正式上线

27 日晚, 百度旗下专业视频网站爱奇艺体育频道正式上线, 全面拉开向体育这一细分专业领域的进军大幕。据爱奇艺总编辑高瑾介绍, 体育频道近期将主要为用户提供中超全部比赛的直播和点播内容、世界顶级斯诺克比赛的直播和转播, 以及高尔夫、极限运动等多种体育赛事。

爱奇艺 CEO 龚宇曾表示, 视频和体育联姻是一定的, 但时间节点非常重要。选择这个时机进军体育这一专业领域, 爱奇艺有自己的考虑。在伦敦奥运会后, 公众对体育的认识已经成熟, 专业认知度和付费习惯也逐渐形成。这个时点推出体育频道, 爱奇艺底气更足。

爱奇艺在伦敦奥运期间曾推出过奥运频道, 据艾瑞 iUserTracker 数据显示, 伦敦奥运会期间, 爱奇艺日均用户覆盖持续增长, 用户浏览时长超过 1 亿小时, 成为首批进入“亿小时”俱乐部的两家视频网站之一。刚刚推出的体育频道则是爱奇艺奥运频道的全面战略升级。 (邹昕昕)

前7月我国港口货物吞吐量增速有所放缓

我国港口吞吐量虽然保持增长态势, 但增速却在放缓。据交通运输部最新提供的数据, 1 月-7 月, 全国规模以上港口完成货物吞吐量 55.5 亿吨, 同比增长 6.6%, 但比前 6 月增速放缓 0.6 个百分点。

7 月份, 我国港口生产经营形势稳定, 货物吞吐量、外贸吞吐量、集装箱吞吐量等主要指标继续保持增长态势。数据显示, 7 月份, 全国规模以上港口完成货物吞吐量 88.06 亿吨, 同比增长 3.4%; 全国规模以上港口完成外贸货物吞吐量 2.49 亿吨, 同比增长 4.2%; 全国规模以上港口完成国际标准集装箱吞吐量 1510.47 万 TEU (标准箱), 同比增长 3.8%。

券商分析师认为, 受欧美经济波及, 集装箱类码头盈利增速将在长期内低于散杂货类码头。下半年港口经济增速可能总体下滑, 有待宏观经济政策出台助力。 (王砚)

船舶市场持续低迷 交易价格指数小幅下跌

中国船舶交易价格指数 (SSPI) 被称为国内航运市场船舶价格的“晴雨表”。据浙江船舶交易市场信息中心近日发布 8 月 11 日至 24 日的监测数据, 170 期 SSPI 为 810.31 点, 较上期下跌 7.01 点, 跌幅 0.86%。

有券商行业研究员分析认为, 国内船舶市场需求呈现结构性变化, 随着船舶能效设计指数 (EEDI) 从明年 1 月开始生效, 环保高效的中型商船成交量将会有一定规模的增长。但是全球航运市场整体持续低迷, 造成我国船舶交易市场有效需求不足, 加上融资困难, 人工成本提高, 船舶企业现在正面临订单不足、资金链紧张的困境。 (王砚)

上半年净赚56.2亿 恒大领跑内地房企

证券时报记者 罗克光

8 月, 随着上半年业绩的陆续公布, 上市房企们交出了一份喜忧参半的“成绩单”。与往年相比, 在国家宏观调控和楼市低迷的严峻形势下, 多数房企业绩出现下滑, 而龙头房企则显露“年年飘红”的态势, 持续打民生地产牌的恒大地产 (03333.HK) 凭借超前的战略布局、明确的产品定位和高性价比的产品, 延续稳健增长的发展势头, 多项关键指标均夺得全国第一。

多项指标夺魁

2012 年上半年, 楼市虽呈现短暂回暖, 但调控依然不放松, 总体形势日趋严峻, 大多房企举步维艰, 恒大在这种形势下却依然延续此前的强劲发展势头, 取得了良好的业绩。

中报显示, 恒大 2012 年上半年, 公司总资产达 1980.8 亿元, 同比大增 34%; 营业额达 370.4 亿元, 位列全国第一, 同比增长 15.5%; 在建面积 3485.3 万

平方米, 位列全国第一, 同比增长 10.1%; 竣工面积 914.2 万平方米, 位列全国第一, 同比大增 36.2%; 截至 6 月 30 日, 恒大已经进入全国 121 个城市, 布局城市数量第一; 项目总数达 218 个, 同比增长 20%。

恒大高性价比产品依然获置业者青睐。中报同时显示, 上半年恒大的销售面积达 576.8 万平方米, 位居香港内房企第一, 而净利润达到 56.2 亿元, 这一数值为万科的 1.5 倍, 使恒大成为全国最薄利多销的房企。值得注意的是, 恒大现金流稳健殷实。中报显示, 截至 2012 年 6 月 30 日, 恒大账上现金余额达

接近 3.7 亿, 其中中国银行 1.1 亿、盛京银行 1 亿、汇丰银行 4000 万、中信银行 8804 万、广发银行 3000 万。此外公司还有高达 27.3 亿之多的短期借款, 这些借款大都需在年底前偿付。

*ST 锌业, 主营业务以锌产品为主, 包括锌锭、热镀锌, 综合利用产品: 硫酸、铜、银等稀贵金属。其大股东是中冶葫芦岛有色金属集团有限公司。2007 年, 中冶集团通过入股葫芦岛有色金属集团有限公司, 从而间接成为 *ST 锌业的实际控制人。

见习记者 冯尧

短短一个月连续出现五笔逾期贷款, *ST 锌业 (000751) 走上资不抵债之路。

该公司今日再次出现逾期贷款公告, 其中在中信银行的借款 6900 万元发生逾期, 加上此前已经逾期的四笔贷款, 总额已经将近 3.7 亿元, 占公司去年净资产的 304.29%。此外, *ST 锌业偿还短期贷款的压力巨大。

27亿短期还款压力

*ST 锌业逾期未能偿付的贷款

产经脉搏 | Industry Pulse |

“特保案”到期 轮胎企业备战对美出口

轮胎企业要想重新打入美国,应在产品结构和营销体系上下苦功

证券时报记者 李巧宁

9 月 26 日, 输美轮胎“特保案”3 年期限将满, 对于我国轮胎行业而言, 这是一个值得期待的日子。“特保案”到期之后是否还存在变数? 我国轮胎企业如何谋划出口战略? 显然是摆在整个行业面前的迫切问题。

美国是中国轮胎出口量最多的国家之一。2009 年 9 月, 当奥巴马宣布对从中国进口的小轿车和轻型卡车轮胎实施为期 3 年的报复性关税时, 即“特保案”, 对中国轮胎行业可能造成的打击可想而知。

然而, 3 年时间过去, 中国轮胎业的出口并没因“特保案”而一蹶不振。中国轮胎企业依靠调整产

品结构, 开拓新市场, 优化出口结构, 将“特保案”可能造成的损失降到最低, 从而保持了轮胎出口的稳定增长, 2011 年中国轮胎出口占到总产量的四成多。如 S 佳通 (600182) 控股的福建佳通轮胎有限公司因“特保案”在 2009 年当年一度曾停止了生产供应美国市场的轮胎产品, 但随后的几年公司通过调整产品结构, 开拓新市场, 产品出口重现曙光。此外, 来自青岛海关的数据显示, “特保案”实施后, 山东轮胎企业对美出口影响较大, 但同期山东对伊朗轮胎出口却增长了 120%。

对中国轮胎企业来说, “特保案”到期后可能面临一段时间的观察期。“特保案”是否会延

通百姓的刚性需求和首次置业者人群。在恒大的产品结构中, 中高端至中高端产品占 70%, 旅游度假产品占 15%, 高端产品占 15%。据统计, 恒大三线城市项目自住比例 86%, 投资仅占 14%; 首次置业比例是 64%, 二次及以上 36%。

此外, 作为中国最早实施二三线城市战略的地产企业, 恒大继 2004 年全面进军二线城市后, 又于 2010 年 3 月前瞻性布局三线城市。业内人士认为, 抢先进入刚性需求旺盛的二三线城市, 为恒大在宏调下赢得业绩增长奠定了坚实基础。

恒大中报显示, 截至 6 月 30 日, 恒大的 218 个项目分布于 121 个城市, 其中不限购城市占比 76%; 218 个项目中, 二三线城市项目占比高达 97.2%, 近 60% 的项目不在限购区域或不受限购影响。相关业内人士认为, 即使在限购区域, 恒大定位刚需的产品依然广受欢迎, 恒大独到前瞻的战略布局和产品策略值得房企借鉴。

数据显示, 恒大前 7 个月累计完成全年计划的 54.1%; 下半年, 恒大将按照预定计划新开 30-40 个项目, 充足、优质的货量及楼市“金九银十”旺季到来, 恒大全年 800 亿销售目标有望再次提前超额完成。

薄利多销称王

业内人士认为, 房地产企业能否

直萎靡不振, 已经连续两年亏损。记者统计发现, *ST 锌业 2007 年亏损 2.88 亿元, 2008 年亏损 9.8 亿元。2009 年, *ST 锌业在获得财政补贴及债务重组收益共计约 4500 万元的情况下, 才勉强盈利 6322 万元。2010 年 *ST 锌业再次亏损, 亏损额 5.8 亿元, 而 2011 年其继续亏损 10.9 亿元。2012 年上半年, *ST 锌业亏损近 3 亿元。五年半时间里, *ST 锌业累计亏损约 28 亿元。

*ST 锌业最让投资者期待的还是重组。然而, 能够有意愿而且有实力对其进行重组的企业寥寥无几。

自 2007 年中冶集团入主以来, 市场一度传来中冶集团有意借 *ST 锌业整体上市。但是最终中冶集团并未如此操作, 而是将资产打包组建中国中冶进行了 IPO, 于 2009 年同时在上证所和港交所两地上市。去年 9 月, 传言中国中冶拟全面整合中冶葫芦岛有色金属集团有限公司旗下的有色资产, 然而 *ST 锌业发布澄清公告进行辟谣, 否认了重大资产重组事项。

债台高筑, 加上盈利能力孱弱, 如果没有大的动作 *ST 锌业在 2012 年靠主业扭亏基本无望, 恐将面临暂停上市的风险。

最大限度让利消费者, 同时获取企业发展所需的合理利润, 已成为决定房企生死的重要因素。而恒大独树一帜的标准化运营与集约化管理模式, 集中采购、统一配送制度形成的规模效益以及工程集中招标、快速开发等策略都大大降低了开发及运营成本, 在微利时代业绩依然靓丽, 为其他房企提供了一套可以借鉴的范本。

恒大半年报显示, 恒大的核心业务利润率排名末位, 但恒大通过薄利多销的方式“以量取胜”, 市场认可度极高, 上半年净利润 56.2 亿元, 是万科的 1.5 倍。恒大用最低的利润率创下了高利润, 成为中国最薄利多销房企。通过管理降低成本以后, 本具备较大利润空间的恒大选择了让利于民, 严格控制利润率, 形成了薄利多销。分布在二三线城市的高增长力项目, 加之极具吸引力的价格优势, 恒大的产品受到刚需置业者的欢迎。

数据显示, 恒大前 7 个月累计完成全年计划的 54.1%; 下半年, 恒大将按照预定计划新开 30-40 个项目, 充足、优质的货量及楼市“金九银十”旺季到来, 恒大全年 800 亿销售目标有望再次提前超额完成。

产经脉搏 | Industry Pulse |

腾讯拟向专业投资者 发行优先票据

腾讯控股 (00700.HK) 昨日公布, 计划向专业投资者发行优先票据, 所得款项净额将用作一般企业用途, 但公司未披露具体的集资规模。

据悉, 腾讯计划寻求此次发行的优先票据在香港联交所上市, 但暂未就票据订立具约束力的协议, 因此本次发行计划未必会落实。腾讯称, 高盛、德意志、巴克莱为联席全球协调人, 并由高盛、德意志、巴克莱、花旗、瑞信和澳盛银行负责管理票据发行工作。 (吕锦明)

世茂房地产上半年 负债率降至68.3%

世茂房地产 (00813.HK) 日前发布的 2012 年半年业绩报告显示, 上半年公司销售额达 225 亿元, 实现毛利 47.12 亿元, 毛利率 34.4%, 负债率由 2011 年底的 81.7% 降至 2012 年中的 68.3%。

上半年, 快速周转及提高现金回笼策略效果显现, 世茂负债率大幅降低。世茂董事局主席许荣茂对此表示, 因市场的不确定性, 世茂加强调整开发及销售策略, 以加速周转、提高现金回笼, 上半年销售及回收资金为 180.9 亿元。许荣茂表示, 下半年, 集团将推出约 220 万平方米的可售面积, 连同上半年 134 万平方米的可售面积存货, 下半年可供出售面积约为 354 万平方米。今年下半年, 世茂仍会坚持不懈地进行内部管理提升工作, 以提高品牌知名度及品牌忠诚度, 致力下半年销售额与上半年持平。”他说。 (张达)

万和电气新能源基地一期投产

证券时报记者 刘莎莎

昨日, 万和电气 (002543) 召开新闻发布会宣布, 公司投入 3 个多亿建设的新能源热水产品生产基地一期工程完工, 并正式投产。

该基地位于佛山高明区杨和镇, 规划占地 800 亩, 一期开发达 350 亩, 生产面积 13 万多平方米。一期预计实现年产能包括: 空气能热水器 15 万台, 平板太阳能板 70 万平方米, 电热水器 300 万台, 能源集成热水系统 30 万套配套能力, 生产规模国内最大。

据了解, 万和电气在燃气热水器市场占有率连续 8 年国内第一,

其出货量连续 4 年领先行业同类产品, 然而, 万和电气并未止步于此。万和电气董事长卢础其曾公开表示: “在目前全球节能减排发展趋势带动下, 新能源产业、新能源产品受到越来越多的关注, 而万和也以新能源产品的推广应用为重要契机, 推动企业向‘全球领先的燃气器具以及生活热水系统供应商’进行战略升级。”

早在 2008 年, 万和电气的多能互补集成热水系统率先亮相, 经过 4 年不断研发、改进, 至今该集成系统代表国内新能源热水产品最高技术水平。杨和新能源生产基地则成为万和电气打

造“全球领先的燃气器具以及生活热水系统供应商”的“航母级”平台。据万和电气总裁叶远璋介绍, “新能源集成热水产品不仅仅是传统热水器更新换代的最佳选择, 更是国家节能减排大势所趋的热水家用、商用传统产品的替代品, 可以给房地产工程项目及商用热水配套。”目前, 该生产基地自动化程度在业内首屈一指并已获批国家发改委 900 多万元的专项资金的资助。

近两年来, 万和电气不断加大对新能源产品的研发投入, 在试验设备上投入巨资建立了多套的焓差试验室、压力强度实验室及相关的性能检测设备, 并建立了清洁能

产经脉搏 | Industry Pulse |