

大元股份、ST天目 原负责人遭上交所公开谴责

因在决策程序和信息披露方面存在违规事实,大元股份(600146)、ST天目(600671)原相关负责人今日遭到上交所公开谴责。

上交所称,时任大元股份总经理兼董事邓永祥以大元股份名义对外签署股权回购协议,对决策程序违规及信息披露违规具有主观故意,应对相关违规负有直接责任。时任副总经理袁野在参与并知晓该交易事项的情况下,未及时向董事会报告,对公司上述违规行为负有次要责任。

此外,杭州现代联合投资有限公司为ST天目原第一大股东,章鹏飞作为现代联合控股股东在信息披露等方面存在相关违规事项,上交所决定给予ST天目股东现代联合及实际控制人章鹏飞公开谴责。(徐婧婧)

传媒娱乐5年投资243个

清科集团发布《2012年中国文化产业投资价值报告》显示,在文化创意产业的细分行业中,传媒娱乐行业近五年获得的投资金额位居首位。

该报告称,2008年至2012年11月,传媒娱乐业投资事件共发生243起,其中已披露金额的案例有166起,披露金额为28.12亿美元,平均单笔投资金额为1694万美元。从历年的投资规模情况来看,2008年是传媒娱乐业投资金额的最高的年份,共47起,其中有32起披露投资金额,总投资额为9.28亿美元。2011年,传媒娱乐业的投资活跃度最高,共发生68起投资案例,其中46起披露投资金额,合计6.06亿美元。而在2012年前11个月,传媒娱乐业的投资案例共发生39起,其中32起案例披露金额,合计5.99亿美元。

在2009年中国境内IPO(首次公开募股)重启以来,4年间传媒娱乐行业共有15家企业成功IPO,其中大多数案例集中于影视制作、出版业等细分领域,半数企业在上市前获得了VC/PE(风险投资/私募股权投资)机构的投资,大多数企业获得了30倍以上的较高发行市盈率。

此外,在教育培训业2008年至2012年11月共发生投资87起,其中已经披露金额的案例有66起,合计12.83亿美元。(伊振茂)

嘉凯城整合产业链 瞄准消费性城镇商业

证券时报记者 文星明 邢云

嘉凯城(000918)今日发布系列公告,将新设嘉凯城商业资产管理有限公司、嘉凯城贸易集团有限公司和嘉凯城物业集团有限公司,用以整合公司商业资产、贸易和物业管理三大业务板块。

其中,嘉凯城商业成立后,将迎合国家大力发展新型城镇化需求,着手调整公司现有自持商业物业形态结构,搭建消费性城镇商业的投资、兼并收购与运营平台,未来集合整个商业运营体系于一身。

除了对集团旗下现有商业资产进行管理优化外,嘉凯城商业的核心业务是向消费性城镇商业探索,培育公司新的业务方向和利润增长点。”嘉凯城董办人员告诉证券时报记者。

打破传统格局

嘉凯城商业的运营将区别于现有市中心大型商业的模式,旨在

打破传统商业地产格局,打造专业的商业运营新模式,创造区域商业价值。

嘉凯城独立董事、浙江大学房地产研究中心主任贾生华教授认为,十八大提出2020年要建成小康社会,新型城镇化是回避不了的问题,这个转型过程给房地产开发提供了更大的空间,嘉凯城积极筹划探索的消费性城镇商业正好符合这个要求。

消费性城镇商业指位于城市中心最贴近老百姓生活的社区商业,以邻里中心、形象街、特色商业街、休闲美食街等形式存在的商业物业,倡导功能性、强调个性化特色和体验式消费。

嘉凯城对商业地产并不陌生。据公开资料,嘉凯城已经成功开发并尝试运营了一些商业项目,如位于上海市中心的嘉杰国际广场、位于南京河西CBD的嘉业国际城、位于苏州市中心的嘉业苏纶场”等。

另外,嘉凯城的第一大股东

浙商集团是浙江省商业龙头企业,具有丰富的商业运营经验。

嘉凯城商业未来将借助大股东实力,最大限度地创造连锁商业地产品牌的商业价值。”嘉凯城一名高管在接受记者采访时表示。

转型加速

应对不断变化的市场环境,嘉凯城加速战略转型,动作不断。

早在今年7月,嘉凯城在半年报中就披露进行管控变革,成立3个区域公司,将集团所有纯房地产开发业务授权给区域公司专业管理,并透露下一步将整合贸易、物业管理、商业资产管理三大业务板块,与集团所有的房地产金融共同构成公司战略性业务,培育新的利润增长点。

9月,嘉凯城宣布旗下全资子公司上海凯思达股权投资有限公司联合中融国际信托有限公司发起设立总计为50亿元房地产基金“嘉瑞长三角优势发展基金”。

11月,嘉凯城又发公告,由凯思达与中融信托分别持股51%和

49%的合资公司宁波嘉晟投资管理有限公司正式成立。

目前,由宁波嘉晟设立的宁波嘉融晟投资合伙企业,正在发行募集规模为8亿元-10亿元的“嘉融优势发展基金I期”,该募集资金拟投资嘉凯城旗下的湖州龙溪翡翠项目,这也意味着嘉凯城成功试水房地产金融业务。

此次,嘉凯城再迈一大步,实践整合公司纯房地产开发以外的贸易、物业管理、商业资产管理三大业务板块。业内人士分析,嘉凯城不离开房地产主业,结合市场发展规律及自身优势,向房地产业务的上下游延伸和深耕,一旦资源整合到位,协同效应和品牌整合效应将在后期逐步凸显。

公司高层表示,整合后的嘉凯城商业,将调整现有自持商业物业结构,更准确地把握商业资产运营的产品定位,对不符合嘉凯城公司在商业资产运营产品定位上的相关存量物业加快去化速度,以把握新形势下的市场机会。

中国移动本月在港启动4G网商用运行

中国移动(00941.HK)香港公司发言人日前透露,内地研发的TD-LTE 4G移动通信网络服务将于本月起在香港开始商用运行。

此前,中国移动行政总裁李跃曾表示,期望借助速度更快的4G移动数据服务,来帮助集团扭转相关业务收入增长减速的势头。(吕锦明)

沃森生物 受让上海泽润58%股权

沃森生物(600142)公告,公司拟以股权转让及增资扩股的方式投资上海泽润生物科技有限公司3.1亿元,股权转让及增资完成后,公司将拥有上海泽润58.09%股权,上海泽润原股东惠生(中国)投资有限公司拥有其41.91%股权。

据了解,上海泽润在预防性和治疗性宫颈癌疫苗研发方面均居于国内领先地位,是国内第一家采用真核表达系统研发并获得临床试验批件的宫颈癌疫苗生产企业,在宫颈癌疫苗方面上海泽润拥有6项已授权中国专利,1项专利已获南非授权。

上海泽润现有上市品种为甲型肝炎灭活疫苗,已进入申报注册阶段的疫苗有两个,目前处于临床前研究的品种还有多价预防性宫颈癌疫苗、重组手足口病(EV71)疫苗、重组戊肝疫苗等。

公司称,此次整合将丰富并拓展公司的重组疫苗品种和产品线。(李俊华)

华夏幸福承建固安航天科技园

证券时报记者 许韵红

昨日,华夏幸福(600340)发布公告称,公司与中国航天科技集团公司、廊坊市人民政府签署战略合作协议,三方将共同推进科技平台、产业园区和产业化基地建设,并全面启动固安航天科技园建设。

按照协议约定,华夏幸福将负责确保固安航天科技园建设在开工建设前后的各项条件以及建设,协调落实产业园建设所需

生活配套和基础设施。该协议的签署,是华夏幸福作为产业新城专家,在推动产业转型升级中又一实践,标志着华夏幸福在推动中国产业转型升级方面迈上了新台阶。据初步核算,华夏幸福2012年主营业务收入将近200亿元,资产规模400亿元。

此次签约,意味着固安、廊坊乃至整个北京南部地区航天产业将获得长足发展。固安产业园区作为此次项目的基地,毗邻京

津,具有产业对接、承接产业转移和技术辐射协同发展的区位优势,并具备科技成果产业化和推进技术进步的产业优势。

中国航天科技集团相关负责人表示,本次项目最终落户固安,正是看中了该地区突出的区位优势和良好的产业发展条件。

目前,中国经济的增长方式正在发生转变,这在华夏幸福所投资建设中的固安地区体现的更加明显,通过强大的产业规划、专业高效的产业链

招商,专业化的投资服务,固安自身产业结构发生了根本变化。在华夏幸福的助力下实现了区域产业转型升级,并拥有了大批行业龙头企业。

据了解,十年来,固安在华夏幸福的促进与投资带动下,目前已建成福朋酒店、中央公园、幸福天街、创业大厦、固安规划馆等项目,拥有完备的城市功能和配套体系,这些都为航天科技园的发展打下了坚实的基础。此外,华夏幸福还在北京周边建设了大厂、怀柔等产业新城。

电缆行业亟待整合,龙头企业有望受益



近年来,中国电线电缆业取得了令人瞩目的成绩,在我国成为仅次于汽车行业的第二大行业,产品品种满足率和市场占有率均超过90%。在世界范围内,中国电线电缆总产值已超过美国,成为世界第一大电线电缆生产国。然而,中国电线电缆行业在高速发展的同时也产生了诸如产能过剩、产业集中度过低、无序竞争等问题。原材料的不断上涨迫使电线电缆业资金链吃紧,加上国外电缆产品的进入,国内市场竞争愈加激烈,中国电缆业如今必须通过兼并重组来增强竞争力、适应环境变化。

电缆行业面临的机遇与挑战

我国经济的持续快速增长,为电线电缆行业提供了巨大的市场空间,据中国机械工业联合会统计,在过去的15年里,电线电缆行业年均增长达15%以上,近年来,我国电线电缆业蓬勃发展并取得了骄人成绩。在“十二五”的相关行业规划中,电力、铁路、轨道交通、能源、建筑、通信、船舶、汽车等产业依然保持较大的投资规模,这必将给电线电缆行业提供许多难得机遇,它仍将是我国充满希望的朝阳产业。具体到国家电网的规划,2009年~2010年是智能电网规划试点阶段,“十二五”智能电网将进入全面建设阶段,特高压作为

我国坚强智能电网的骨干网架,因此也将进入建设高峰期,到2015年,全国总装机容量将达到14.36亿千瓦,“十二五”期间年均增长8%。据了解,我国“十二五”期间国家电网的电网投资将超过1.7万亿元,新增电力装机预计将达到3.8亿千瓦,而“十一五”期间新增的电力装机仅为2.65亿千瓦。这也意味着电线电缆行业再次迎来一个新的发展阶段。

虽然行业快速发展,但目前却面临产能过剩,产品质量堪忧,产品结构落后,行业毛利水平下降等问题严重挑战。首先,目前电线电缆行业生产集中度低。前19家大型企业所占的市场份额只有11.70%,409家中型企业所占市场份额为36.90%。大多数企业局限在规模、价格等方面进行低层次的竞争。其次,主要原材料铜价大幅上涨,导致电线电缆企业资金吃紧,资金周转缓慢。此外,世界电线电缆行业已经形成几大巨头垄断的格局,国外特种电缆产品进入中国市场,更加剧了竞争的惨烈,部分企业已面临生存危机。我们关注到三普药业董事长蒋锡培先生在其《用户》的成熟,“中国制造业的希望”一文中指出,当前,我国的电线电缆行业生产规模投资失控,行业生产能力已严重过剩,低水平重复建设现象严

重,无论是低压、中压电缆,还是高压、特高压电缆生产能力都是过剩的,全行业生产能力已大大超过市场需求,造成很多产品严重供过于求,直接导致整个行业陷入低价恶性竞争状态和产品质量水平不断下降;同时,行业进入“门槛”低,集中度不高,7000多家生产企业,95%以上是中小型企业,许多根本不具备生产能力、质量控制和检测等必要手段的“作坊企业”得以混迹于行业之中,加上原材料不断上涨带来的经营压力,使假冒伪劣、粗制滥造、偷工减料、以次充好现象屡禁不止,非标产品盛行,不但埋下了巨大的安全隐患,还使依法生产的企业及经销商步履维艰。

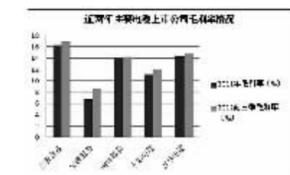
行业集中度有待提升 大型企业有望受益

国内电缆行业生产能力已大大超过市场需求,造成很多产品严重供过于求,直接导致整个行业陷入低价恶性竞争状态和产品质量水平不断下降,但从长远来看,国内电缆行业的低技术含量的产能扩张是不能持续的,原因有以下三方面:第一、电网三产剥离,过去供电系统内的销售渠道多被供电公司三产企业把持,但随着供电公司三产剥离和招标流程的透明化,这些企业失去渠道优势。招标形式逐步完善后,电网系统的采购渠道将向大厂集中。第二、随着电网及建筑工程高端化,市场对品质的偏好越来越强于对价格的偏好,以低价格竞争的小企业将面临越来越大的生存压力。第三、电线电缆行业具有料重工轻的特点,对流动资金的规模和资金周转效率的要求较高,原材料价格的大幅波动,使得中小企业流动资金规模难以满足形势需要,增加了企业资金管理的难度。最终的结果是小企业逐渐退出市场,产业集中度将大幅提高,大型电缆企业将受益。

这种趋势在已上市电缆企业中逐渐体现出来,因为已上市的电缆公司都属于在这个行业中规模较大而且有技术优势的公司。它们一方面依靠专业化与规模化从深度与广度两方面实现扩张。专

业化可使其在高端的细分市场更有优势,享受高端细分市场带来的高盈利;而规模化将有成本优势,而且可让其品牌和营销服务网络拓展至全国,这些企业与中小电缆企业逐步的拉开距离,这种差距可以在上市电缆企业的毛利水平看出端倪。虽然这两年行业竞争激烈,行业平均毛利率在不断下降,但大型企业,如三普药业的毛利率反而有所上升。这表明大型电缆企业的优势开始显现,也意味着行业洗牌的开始。

图1:2011年~2012年主要上市电缆公司毛利情况



资料来源:公开资料

电缆行业亟待整合

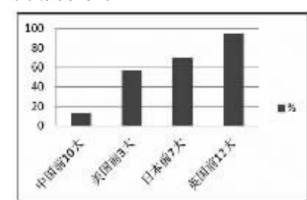
根据欧美日等发达国家线缆行业的发展经验,随着本国工业化发展程度的提高,基础设施的完善,城市化水平的提高,线缆行业必将走向成熟,行业中出现明显两极分化,行业集中度提高。数据显示,美国前十名占有市场份额67%的市场,日本前十名占有市场份额65%,法国前五名占有市场份额90%。发达国家电缆行业经过多年的发展,逐渐形成市场成熟度高,产业集中,产品质量好,科技含量高的特点。这些成绩的取得离不开电缆企业之间的不断整合与并购,这推动了电缆企业各方面的重组、调整,促进资源的最优化配置,使电缆企业能够集中所有的优势迎接市场的挑战。全球电缆巨头耐克森从上世纪80年代起就开始了一系列收购,在此后20年中没有中断过收购步伐,2009年公司销售收入已达到48亿欧元,成为世界第一大电缆制造商,而其他的国际电缆巨头如意大利普睿司曼、韩国LS电缆无不是通过并购成为全球领先的电缆巨擘。

目前中国国内电缆行业集中度低,

导致线缆行业市场处于散点市场状态,电缆企业内部缺乏技术创新,大多数企业局限在规模、价格等方面进行低层次的竞争。随着国内固定资产投资增速放缓及电网及建筑工程高端化,市场对品质的偏好越来越强于对价格的偏好,以低价格竞争的小企业将面临越来越大的生存压力,行业整合很可能从两个方面展开:一是小企业由于技术与资金都不足,在饱受低价竞争后将逐渐退出市场。二是电缆行业中在技术、品牌、资金上占优势的企业将在电缆行业整合中作为并购者,通过行业内并购行业集中度将大幅提高。资金实力雄厚的龙头企业在此次行业整合中将扮演主要并购者的角色。

如今,行业整合已是电线电缆行业的必然趋势,因为只有通过最惨烈最充分的市场竞争,才能让真正有竞争优势的企业获得市场,但是国内电线电缆行业一直保持着较高的增长,生产效率快速提高,产品的升级换代加速,产品结构渐趋合理,行业资本结构日趋多元化,市场化进程明显加快,尤其沿海及经济发达地区的电线电缆制造业优势明显,地区差别进一步扩大。同时通过企业间合并、收购等重组运作,盘活了存量资产,行业集中度有望上升到一个合理的水平。中国电缆企业仍然需要经过一个长期的全球化、市场化的洗礼,才能出现一批具有规模的、市场竞争力的企业。

图2:中国电缆市场分散度远高于欧美国家水平



资料来源:公开资料

行业并购将成为新趋势

从优化行业结构和规范竞争秩序的角度来说,电缆业并购重组是一种新的

趋势。电缆行业整合对行业内的企业来说是挑战也是机遇,企业亟需通过并购重组来增强各方面实力,提升竞争力来应对行业发展需求以及适应环境的变化,并购与重组已成为电线电缆行业当前的主要任务之一。

中国电线电缆并购首先面对的问题是在国内。因为中国现在虽已是世界第一大电线电缆生产国,但是并算不上一个强国,优质电缆企业较少,中小电缆企业占比较大。并购重组是一个资源整合的过程,而没有技术、没有品牌、没有优秀管理,仅仅有产量的企业在资源整合中是没有吸引力的,只有那些拥有技术优势、管理良好的企业才有被并购的价值。从已上市的电缆企业最近一两年的发展动态看,行业内资金实力强的龙头公司已开始着手行业并购。根据三普药业今年9月刊登的重要战略并购公告显示,公司斥资1.72亿收购泰兴圣达和安徽电缆公司的部分股权,成为这两个电缆企业的大股东。今年发生类似收购案例的电缆企业还有宝胜股份、万马电缆。这些企业是目前在已上市电缆企业中规模较大的,它们的一举一动代表行业最新的发展趋势,由此可见行业内资金实力强的龙头公司已开始着手行业并购。既然并购重组是电线电缆行业必走之路,那么与其坐以待毙,不如主动出击。如果掌握了整合资源的并购之道,企业必将获得意想不到的重生,行业也将迎来破茧成蝶的蜕变。

目前电缆行业已上市的企业中,上年营收超百亿规模的公司只有三普药业一家,其在资金、技术、品牌等方面都具优势,公司近一年来的战略收购也格外引人注目,而且公司的发展战略中已开始着手打造管理平台与资本运营平台,加强产业整合力度。这些举动充分显示出公司管理层锐意进取的精神,在这种整合大潮中像三普药业这种行业内的龙头企业有望受益,并获得更多的市场份额。从国际电缆巨头的发展路径看,并购是企业不断成长的过程,优秀的企业就是通过不断克服困难,迎接变化与挑战,最终成为拥有强大竞争力的电缆巨擘。(江远)