

中泰化学 预计今年营收达130亿

尽管2012年聚氯乙烯树脂平均价格较去年同期大幅度下降约800元/吨,中泰化学002092却依托成本优势,在实现主营业务收入同比有所增加的同时,实现营业利润近2.5亿元,实现归属于上市公司股东的净利润2.7亿元。2013年,公司预计将实现营业收入近130亿元,同比增幅达83%。

近期,随着中泰化学阜康能源一、二期化工项目80万吨聚氯乙烯树脂、60万吨烧碱打通全部流程并实现满负荷生产,其配套建设的2×15万千瓦热电联产循环经济项目及中泰矿治90万吨/年电石、配套60万千瓦自备电联产项目也相继建成投入运行。

此外,中泰矿治的30万吨/年电石项目去年底土建完成85%,安装完成45%,该项目计划今年一季度末陆续建成投产。届时,中泰化学将形成年产150万吨聚氯乙烯树脂、110万吨离子膜烧碱、128万吨电石、125万千瓦自备电的生产规模,公司主要产品产能居行业前列。

中泰化学表示,将充分利用其电石、电力等成本竞争优势,稳妥有序的扩大电石法PVC和烧碱产能,加快建设石灰石、兰炭、电石等上游产业项目以及发电等配套设施。2013年,公司预计生产聚氯乙烯树脂145.8万吨,离子膜烧碱104.43万吨;实现发电量81.9亿千万时,电石118万吨;实现营业收入129.7亿元。(宋雨)

洽洽食品称 产品多重抽检均合格

针对近日有媒体报道洽洽瓜子“有虫眼”事件,昨日洽洽食品002557发布声明称,公司葵花籽类产品历来接受国家、省、市各级监督抽查,从未出现过虫蚀指标不合格现象。

据了解,合肥市质量技术监督局于2013年2月16日对公司产品进行了抽样检查,共抽查6组样品,其中4组从公司仓库现场抽样,2组直接从市场抽样,检测结果均合格。

洽洽食品表示,瓜子类产品属于农副产品,在生长过程中不可避免地会产生虫蚀,依据SB/T10553-2009《熟制葵花籽和仁》标准中感官要求规定,烘炒葵花籽虫蚀粒应≤1.5%。公司一直严格执行此标准并在生产过程中制定了更加严格的内控标准。(程鹏)

昆百大 22人获股权激励

自2月1日停牌至今的昆百大A000560)今日公布限制性股票激励计划草案,草案共涉及789.74万股股票期权,约占激励计划签署时公司总股本的4.8%。

本次股票期权计划将分两次授予激励对象,首次将授予710.76万股,激励对象包括公司董事(不包括独立董事)、高级管理人员以及公司认定的核心业务(技术)人员共计22人。激励计划首次授予的股票行权价为4.61元/股,有效期为首次授予日起六年。主要行权条件为,以2012年为基数,2013年~2016年公司净利润增长率分别不低于20%、180%、260%、360%。(李俊华)

珠海港 配股申请获证监会批准

珠海港000507今日发布配股申请获得中国证监会核准的公告,根据中国证监会批复,核准公司向原股东配售1.86亿股新股。公司将在核准文件6个月的有效期内,办理本次配股的相关事宜。本次配股按每10股配售3股的比例向全体股东配股,募集资金总额不超过5.61亿元,募集资金主要用于收购云浮新港务有限公司71.63%股权、转让方持有云浮新港的债权以及向富华风能增资。(喻叶峰)

航天机电联手实集团 铺设光伏电站出售之路

航天机电600151昨日公告,公司拟与上实集团下属子公司上海星河数码投资有限公司共同出资成立上实航天星河能源(上海)有限公司,由合资公司收购包括航天机电持有的国内光伏电站项目。公告显示,拟设立的合资公司由星河数码和航天机电分别持股85%及15%,经营范围为国内光伏电站及其他新能源项目的开发、投资、建设和经营管理。(徐婧婧)

铁路货运价格将迎新世纪第十轮上调

分析人士认为对大秦铁路、广深铁路、铁龙物流等上市公司影响不大

证券时报记者 尹振茂

证券时报记者从接近国家发改委价格司的相关人士处获悉,今年铁路货运价格将再度上调。2000年以来,国家发改委已经对国家铁路货物统一运价上调了9次。不过分析人士认为,此次调价对上市公司影响不大。

铁龙物流今日也发布公告称,由于公司与铁路货运价格相关的沙鲅铁路货运业务的运距较短,因此本次铁路货运价格调整对公司铁路货运相关业务的利润没有重大影响。广深铁路则表示,目前尚无法判断该调整对公司业绩的影响。

此前,国家发改委相关负责人在2013年的全国物价局长工作会议指出,2013年要坚持市场化取向,

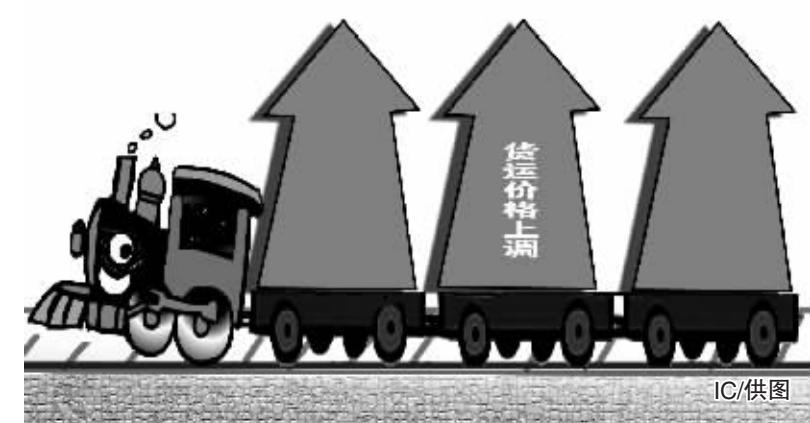
推进铁路货运价格改革。铁道部部长盛光祖在年前的全国铁路工作会议上也表示,2013年全国铁路安排固定资产投资6500亿元,投产新线5200公里以上。而截至2012年三季度,铁道部资产为4.3万亿元,负债2.66万亿元,资产负债率61.81%。由于铁道部债务沉重,并面临着巨额基建投资,铁路货运提价被看成是铁路基建融资的一大渠道。

为缓解铁路货运价格偏低的矛盾,2003年以来发改委对国家铁路货物统一运价上调9次,基本上按照一年一次的频率调整,只有2010年没有上调,最近一次是在2012年5月20日将全国铁路货物统一运价平均每吨公里提高1分,以5号运价来计算,即由平均每吨公里0.063元上调到0.0722元,涨幅超

10%,接近14%,是近年来涨幅最大的一次调整。而公路平均货运价格大概为0.3元/吨公里,因此,调整后的铁路货运价格仍处于较低水平。

针对此次调价对上市公司的影响,一位券商交通运输行业分析师在接受证券时报记者采访时表示,总体上看,铁路货运价格上调对A股的相关上市公司影响不大,因为大秦铁路、广深铁路、铁龙物流等公司执行的是特殊运价,而此前历次调价的范围都是普通货运;按照此次提价范围是普通货运来计算,调价的影响程度从高至低分别是铁龙物流、大秦铁路、广深铁路。对于未来调价的趋势和取向,他认为,铁路运价最理性的方式是以市场化方式运行,趋势上可以参照航空的定价形式,形成透明的提价机制。

2000年以来,国家发改委已经对国家铁路货物统一运价上调了9次,今年将第10次上调铁路货运价格。



IC/供图

上工申贝入主德国百福几成定局

证券时报记者 李雪峰

去年与欧洲中捷同时竞购德国百福的另外两家公司就包括欧洲上工,无论结果如何,我们将尽快发布相关公告。”中捷股份002021证券事务部一位工作人员说。

上述欧洲中捷及欧洲上工分别是中捷股份与上工申贝600843在欧洲的全资子公司,其中欧洲上工曾于2005年成功收购德国上市公司杜克普爱华DA公司)。

如同DA公司拥有百年历史和世界顶尖缝制设备制造技术一样,德国百福的历史则超过150年,是全球缝纫机制造行业的龙头。但就是德国百福这样的知名企业也同样未能抵御全球金融危机带来的需求下滑,该公司已连续数年资不抵债,截至去年11月末账面净资产仅为-400万欧元,较2011年底的-190万欧元有所加剧。有分析认为,若非德国政府于2009年5月份对德国百福进行破产重组,德国百福的资产状况可能更加艰难。

不过欧洲缝纫行业的式微却催生了国内企业的“抄底”热情,从去年上半年开始,欧洲中捷、欧洲上工及另外一家欧洲企业经过多次争锋,最终被德国百福认定为候选并购方。据业内推测,前述第三家欧洲企业也可能具备中资背景。

与中捷股份不同的是,上工申贝在竞购德国百福时显得异常低调,甚至在此前没有发布任何与收购相关的信息,直到春节后首个交易日,上工申贝才突然抛出增发预案,决议以2亿元的对价全资控股德国百福并同时增资。

按照计划,德国百福应在今年1月底之前从欧洲中捷等3家候选并购方中选择1家作为最终的并购方。但有意思的是,在1月31日的公告中,中捷股份指出德国百福依然未能敲定最终的并购方。而半个月后,上工申贝以增发预案的形式变相宣告了德国百福的新主人。

记者随后联系上工申贝内部人士,对方对收购德国百福事宜不愿过多表述,也拒绝透露欧洲上工与欧洲中捷竞购德国百福的细节。

业内人士预计,如无意外,德国百福已成为上工申贝囊中之物,毕竟欧洲上工具备收购欧洲缝纫企业的经验,此次收购德国百福可以借鉴前一次收购行为。

对于这样的结果,中捷股份上述工作人员表示很无奈。当记者问及上工申贝的增发预案是否意味着中捷股份收购德国百福的计划流产时,该工作人员未置可否,表示以公告为准。

记者随后联系上工申贝内部人士,对方对收购德国百福事宜不愿过多表述,也拒绝透露欧洲上工与欧洲中捷竞购德国百福的细节。

业内人士预计,如无意外,德国百福已成为上工申贝囊中之物,毕竟欧洲上工具备收购欧洲缝纫企业的经验,此次收购德国百福可以借鉴前一次收购行为。

■相关新闻 | Relative News

华丽家族拟择机 收购大股东金矿股权

围绕华丽家族600503大股东注入的市场传闻一直不绝于耳,公司今日披露新设子公司公告,令资产注入事宜有了起色。

公告显示,华丽家族拟出资

9900万美元在香港成立全资子公司华丽家族投资有限公司,该公司将根据具体情况择机收购华丽家族控股股东南江集团及其实际控制人的金矿股权。(郎星)

采取灵活多样的方式给予旅游者优惠。

对此,业内人士认为,带薪年休假制度的落实,能极大地刺激旅游消费增长,将至少增收500亿元以上,同时缓解季节性紧张的供需矛盾。

此前的一项数据统计,每个黄金周能实现旅游收入500亿元以上。如果通过可自主支配的假期,合理搭配公众假日,公众可能将会增加1~2个类似于黄金周的度假时段。

纲要提出的发展目标是,到2020年,职工带薪年休假制度基本得到落实,城乡居民旅游休闲消费水平大幅增长,国民旅游休闲质量显著提高,与小康社会相适应的现代国民旅游休闲体系基本建成。未来,国民旅游休闲将纳入各级国民经济和社会发展规划,以及相关行业和部门的发展规划。

为实现这一目标,纲要提出了六项主要任务和措施。其中一项是保障国民旅游休闲时间,落实《职工带薪年休假条例》,鼓励机关、团体、企事业单位引导职工灵活安排全年休假时间。鼓励企业将安排职工旅游休闲作为奖励和福利措施,鼓励旅游企业

4S店提供标准化外包服务,降低运营成本,通过异业联盟,提高客户生活的效率与品质,加强客户黏性,在为客户提供贴心、精彩的汽车生活的同时,形成竞争优势。

此外,要实现品牌二手车与二手车连锁的功能有效互补,充分利用厂家政策,形成收、整、售、修的专业二手车的交互服务通道;形成“品牌中心店加卫星连锁店”的广域覆盖模式。扩展二手车实体服务外延,提高市场公信力,导入金融服务功能,尝试整合市场内经纪公司,逐步掌控本地市场二手车源,形成绝对竞争优势。

在金融服务领域,提高金融服务业务在全产业链中的比例,确定在全产业链中的核心地位。提高车贷业务在新车销售中的比例,扩大销售规模,提高新车投保比率与续险比率,扩大售后收入的规模,扩大融资租赁业务,有效的连接线上业务与线下业务。

郎广彤表示,根据浩物机电“十二五”规划,到2015年,浩物机电将实现销售收入500亿元,净利润6亿元。

突破行业极限 浩物机电构筑最强“生命线”

证券时报记者 刘昆明

传统的4S店经营模式竞争力在逐渐下滑,浩物的战略是找到我们的客户,加强客户服务的深度、广度和精度。”天津浩物机电汽车贸易有限公司总经理郎广彤在接受证券时报记者采访时表示,对于近年来汽车行业增速下滑和传统4S店盈利下滑面临的挑战,浩物机电已经拥有明确的发展战略。

我们认为,自2011年之后的10年,中国汽车销量的增长主要来自于换购和增购,没有多少新购车客户了。”郎广彤表示,这样的环境迫使浩物机电要有新的、明确的发展战略。

据了解,国外比较成熟的4S店,毛利率在16%~17%之间,净利润率在1%~2%之间。

郎广彤表示,国内目前做得较好的4S店还有相对较高的利润率,比如浩物机电的不少4S店每年的单体盈利都在1000万元以上,但是总体趋势是要往下走的,下滑,毕竟在增长,只是产品结构和服务结构在发生变化,这就对传统的以汽车销售和售后服务为主要业务的4S店产生较大的影响。

一方面运营成本在提高,房产和土地都在不断上涨,人工费也在持续提升;另一方面,由于竞争的加剧,市场增速的下滑,整车的销售收人和毛利率都在下降,两头挤压必然会加剧传统4S店的盈利压力。

深度,就是来浩物买车,享受终身服务;广度,凡是客户需要的,都是我们的盈利点;精度,满足客户密切需求。浩物积累了几十万的用户群,未来就是要把客户服务做深做透。”郎广彤说。

从传统意义上而言,4S店上游

连着汽车制造商,下游连着消费者。郎广彤对此表示,核心还是在消费者,如果不能有效整合客户资源,建立客户的黏性,未来就不能体现竞争力,我们需要建立一个平台,将与汽车有关的一切工作、生活内涵都包容进去。”

深度,就是来浩物买车,享受终身服务;广度,凡是客户需要的,都是我们的盈利点;精度,满足客户密切需求。浩物积累了几十万的用户群,未来就是要把客户服务做深做透。”郎广彤说。

从传统意义上而言,4S店上游

连着汽车制造商,下游连着消费者。郎广彤对此表示,核心还是在消费者,如果不能有效整合客户资源,建立客户的黏性,未来就不能体现竞争力,我们需要建立一个平台,将与汽车有关的一切工作、生活内涵都包容进去。”

深度,就是来浩物买车,享受终身服务;广度,凡是客户需要的,都是我们的盈利点;精度,满足客户密切需求。浩物积累了几十万的用户群,未来就是要把客户服务做深做透。”郎广彤说。

<p