

浙江龙盛受益维权提价 上半年净利增102%

染料双雄浙江龙盛(600352)和闰土股份002440)的和解收到成效。浙江龙盛公布的半年报显示,公司上半年实现营业总收入72.75亿元,同比增长73.37%;净利润5.48亿元,同比增长102.64%;扣除非经常性损益的净利润4.92亿元,同比增长150.58%。

浙江龙盛上半年的业绩增长与一场维权行动密不可分。去年年底,浙江龙盛将上海奥昶实业发展有限公司和闰土股份推上被告席,称两公司染料产品涉嫌侵犯涉案专利保护的染料制品,要求其停止生产、销售和许诺销售受涉案专利保护的染料制品等。

浙江龙盛和闰土股份同处浙江道墟,系染料行业的两大龙头,其中,分散染料的产能分别是12万吨和10万吨,浙江龙盛、闰土股份占据了60%-70%的市场份额;活性染料方面,浙江龙盛的产能是7万吨(国内5万吨+印度2万吨),闰土股份是2万吨,合计约占国内30%份额。行业地位和历史恩怨,使得两公司在地方政府的推动下,最终握手言和。

染料双雄的和解,加上今年国家对环保的整治力度不断升级,部分染料企业由于环保原因而减产、限产,使得行业的竞争格局发生了较大变化。今年以来,分散染料已提价6次至3万元/吨,累计涨幅超过50%,这也成为浙江龙盛上半年业绩增长的主力。闰土股份的半年报虽未披露,但其大幅增长已成定局,该公司曾预增50%至70%。

记者了解到,分散染料第三、第四大企业浙江吉华、江苏之江由于环保问题,目前开工率约50%。前三家分散染料企业占据75%的市场份额,未来一旦由于环保原因导致不达标的企业停产、限产,染料价格有望迎来新一轮上涨。因此,不少机构预计,分散染料价格将向2008年高点每吨3.5万元逼近。

另外,这一纸诉讼使得染料行业抄袭恶习有所收敛。据悉,浙江龙盛通过专利维权行动,使得分散染料产业形成了有序竞争格局,专利权的有偿使用和限量使用,更进一步巩固了公司在染料行业的龙头地位。今年上半年,浙江龙盛分散染料专利许可税前收益2800万元,知识产权转让税前收益8000万元。(李小平)

航天机电上半年净利1.7亿 或将获注军工资产

航天机电(600151)今日公告,2013年上半年公司实现营业收入12.10亿元,同比增长77%;实现净利润1.7亿元,同比增加4.72亿元。航天机电同日发布公告称,公司将向国家开发银行股份有限公司上海分公司申请24亿元的300MW光伏电站项目长期贷款。

航天机电表示,自建光伏电站项目实现销售,投资收益及产业链利润得以体现,成为公司利润增长的首要原因。航天机电上半年新增路条459MW,已出售电站150MW,其在甘肃、宁夏、青海等地区的光伏终端市场取得突破的同时,积极开发中东部地区新兴市场。

根据公告,为了继续支持航天机电光伏电站项目的开发与建设,国开行上海分行同意就公司甘肃、宁夏、青海、陕西、新疆等地区300MW光伏电站项目的开发与建设提供24亿元长期贷款,贷款期限15年,贷款利率为基准利率。

航天机电同日公告,公司控股股东上航工业推荐何文松为董事候选人,并提议修改航天机电章程,增设副董事长。公告显示,何文松现任上海航天设备制造总厂厂长兼党委副书记、科技委主任。

根据公开资料,上海航天设备制造总厂也称149厂,是上海航天技术研究院下属一家大型军工企业,位于上海市闵行经济开发区,主要承担多种型号的运载火箭的总装研制生产、防空导弹武器系统发射设备的研制生产和空间飞行器的研制任务。作为上海航天技术研究院下属军工企业领导者,何文松即将作为董事人主航天机电,同时,又是上市公司控股股东直接提名,这或许预示着军工资产注入航天机电已经提上日程。(徐婧婧)

华夏幸福 打造河北大厂影视产业园

日前,华夏幸福(600340)与中国国际电视总公司河北大厂举行签约仪式,将共同打造大厂高新影视文化科技产业园。

大厂高新影视文化科技产业园,地处潮白河工业园工业区与住宅区的过渡带上。园区规划面积726亩,包括高科技拍摄录制区、后期特效制作区、数字化舞美基地、创意创作区、数字体验馆、教育研发区等六大功能分区。园区建设实行统一规划、分期实施、滚动发展的原则,整个园区计划分三期进行。(许韵红)

上市公司抢食4.5万亿环保产业蛋糕

证券时报记者 张奇

近日,国务院印发了《关于加快发展节能环保产业的意见》,提出环保将成为国民经济新的支柱产业,到2015年节能环保产业总产值要达到4.5万亿元。

同时,今年以来A股上市公司纷纷加码环保业务,另有一些企业跨行业并购环保资产,都期望在环保行业未来的盛宴中分一杯羹。但业内人士提醒,跨行业并购存在一定的风险,需谨慎对待。

环保公司纷纷加码

8月15日,先河环保发布公告并购美国CES公司,将以423.3万美元收购CESS1%股权,并承诺增资200万美元,占股至60.5%,标的资产CES是世界级重金属检测技术领先企业。

8月16日,东江环保拟以7700万元收购东莞恒建环保100%股权,标的资产恒建环保主营含铜废液处理利用业务,是东莞地区仅有的两家取得同类危险废物经营许可证的企业之一。

兴业证券分析师汪洋指出,环保行业内并购轮番上演,步伐越走越快。先河环保并购CES是为了提升技术、延长产品线,抢占重金属监测产品的制高点;东江环保的此次并购,则是为获取东莞含铜废液危废废物处置的特许经营资质。

而据证券时报记者粗略统计,今年以来约有10家环保上市公司加码环保业务。

其中,中电远达在今年上半年彻底转型为环保业务后,7月又计划募集16.69亿元,用于收购脱硫脱硝及在建项目合计1268万千瓦。公司目前发力水务、节能、核能环保等领域,并开始率先布局环保期货

交易市场。

7月29日,城投控股抛出置换注入上海市环境工程设计科学研究院100%股权的协议,这是城投控股继去年6月收购大股东旗下环保资产后,再度借助大股东的支持实施公司产业结构调整。

华西能源上半年也计划募资8.71亿元投资低排放余热高效节能环保炉产业化项目等共计3个项目。

跨行业并购需谨慎

作为一个政策带动性较强的产业,今年以来节能环保屡屡得到高层重视。《意见》明确当前促进节能环保产业加快发展的四项重点任务:一是围绕重点领域,二是发挥政府带动作用,三是推广节能环保产品,四是加强技术创新。

《意见》提出了近三年促进节能环保产业加快发展的目标:到

齐心文具联姻法国利来客 初步锁定246家洋客户

证券时报记者 郑昱

齐心文具(002301)近日与法国Lyreco,s.o.s(利来客)签署战略联盟协议,引起业内普遍关注。

公司董事长陈钦鹏昨日在接受证券时报记者专访时透露,此次中外联姻之后,利来客将其在中国大陆的欧洲企业介绍给齐心文具,初步对接的大客户有246家。

246家洋客户

陈钦鹏透露,在首批对接的246家大客户中,从区域来看以北上广深居多,上述大客户在同等条件下将优先选择齐心文具的产品和服务。他告诉记者,利来客是欧洲第二大的办公用品合约销售

企业,有很多总部在欧洲的全球性客户,此次合作之前双方进行了长期沟通,近期才最终确定合作意向。

据介绍,齐心文具与利来客全球性客户的在华合作将采取直销模式。这是继2013年一季度中标国家电网4.39亿的直销采购订单之后,齐心文具在直销业务上取得的又一项阶段性进展。

据陈钦鹏介绍,之所以携手利来客,不仅看中其掌握的客户资源,齐心文具更重视的是对方先进的管理水平和运营经验。他告诉记者:利来客公司的订单及时率高达90%以上,毛利率也高达40%,税后净利率达到8%。这在文具行业是全球领先的水平,高于美国文具巨头史泰博,利来客先进的运营

经验恰好是齐心文具需要学习和完善的。”

后续业务独立操作

按照合作协议,利来客将齐心文具确定为在中国大陆唯一的合作伙伴,由齐心文具去接洽、报价、服务利来客在华客户。陈钦鹏强调,后续合作将由齐心文具独立操作,不会受制于人。”

根据双方签订的协议,齐心文具也将向全球客户推荐利来客的相关服务,但仅限于欧洲、加拿大和亚太地区。陈钦鹏表示,这对齐心文具而言并不意味着用市场换销量,因为齐心文具在上述区域是分销业务而非直销业务,且在相当长时间内都会沿用分销模式。

獐子岛上半年净利下滑超六成

证券时报记者 柴海

獐子岛(002069)今日发布2013年上半年业绩报告,上半年实现营业收入11.3亿元,同比增长7.9%;归属上市公司股东净利润5270.6万元,同比减少66.23%;同时预计1-9月业绩仍将下滑50%-80%。

前三季业绩承压

半年报显示,獐子岛虾夷扇贝收入保持稳定。据悉,其在虾夷扇贝活品市场份额常年保持75%左右。公司由食材企业向食品企业转型的目标有效推进,海参加工品收入增长了21.14%,水产加工业收

入同比增长了54.22%,大洋资源活品首年运营,收入达到3000余万元。

据了解,公司产品虾夷扇贝采取的是“野生野长”的播撒方式,亩产具有一定的惯性。受导致2012年虾夷扇贝亩产下降的自然因素持续影响,2013年上半年虾夷扇贝亩产虽然环比恢复性增长,但仍比仍然下降,导致净利润同比大幅下滑。

据悉,鲍鱼是獐子岛扇贝、海参、鲍鱼”三大主力产品之一,主要在三季度销售。据统计,威海市水产品批发市场近期鲍鱼均价同比下降约7%。按獐子岛2012年鲍鱼销售收入约4亿元测算,下跌7.4%将影响收入2000多万元。

四季度预期回升

根据公司公告,四季度历来是獐子岛的主要业绩来源,2009年、2010年、2011年獐子岛第四季度利润分别达到全年的40%、40%、32%。

2013年半年报显示,多项因素支撑这一情况重演:2013年内虾夷扇贝亩产将保持环比回升的态势;在海参市场整体不景气的背景下,水产加工品、海参产品的收入均大幅增长,大洋资源活品开始贡献业绩,尤其是上半年獐子岛海参收入增长超20%、价格增长近10%、毛利率提升约1个百分点。

据了解,公司在育种育苗领

域取得进一步突破,一批优质高产新品种、新技术在獐子岛落地,苗种业正在成长为新的利润增长点;三倍体牡蛎育苗首次量产约3000万枚、虾夷扇贝育苗创历史新高超60亿枚、自然采苗稳产产近20亿枚、海参自然采苗技术基本成熟、虾夷扇贝育苗实现良种全覆盖。

海洋食品产业的快速成长,有利于獐子岛突破自身资源的约束去整合全球优质海产资源,实现更加长远的稳健增长。近期獐子岛在不断增强对这一领域的投入,如聘任来自美国海洋食品上市公司金宝汤的冯玉明为执行总裁,分管全球战略资源与产品研发,建成亚洲领先的贝类加工中心等。

混合并购是指企业对那些与自己生产的产品不同性质和种类的企业进行的并购行为,其中目标公司与并购企业既不是同一行业,又没有纵向关系,并购双方也没有显著的投入产出关系,有别于通常意义上的横向和纵向并购。

近期湘鄂情对中显环保的并购案,就是混合并购。湘鄂情7月26日发布公告拟收购中显环保51%股权,暂定价为2亿元。据一位参与此次并购的投行人士介绍,类似湘鄂情的传统行业上市公司在原主营业务受困的情况下,采用跨界并

购的方式进军环保产业,是对自己穿越围城的突破。

跨向环保行业的并非湘鄂情一家,京运通7月底公告拟以1.86亿元的价款收购环保公司山东天璨100%股权。京运通对于溢价5倍的收购,解释为看好标的公司在环保领域的业务发展潜力。

此外,2013年7月26日,国家环境保护部对外合作中心与置信电气在北京签署合作协议,双方将在节能环保金融服务、节能环保咨询服务和节能环保产业服务领域密切合作,也可看作是跨界行业合作的一个代表。

但湘鄂情和京运通的跨行业并购,自公布以来饱受二级市场的非议,矛头都指向其收购的环保资产盈利能力并不突出,短期内的爆发存在不确定性。

湘鄂情和京运通也都默认这个事实,对于未来三年较高的业绩承诺,能否达标还是一个疑问。

过规模提升、运营成本下降等方式,进一步提升毛利率。”

据他介绍,公司在2012年度完成了直销业务在北上广深的布局,并在此基础上搭建了面向全国直销平台。公司直销业务主要服务优质大客户,中资公司方面主要目标锁定全国五百强,今年以来在事业单位、医院客户方面也取得了一定突破。

来自国信证券的分析指出,新一届政府强调反腐与节俭也将推动政府部门、国有企业甚至民营企业加快实施阳光采购,促使中国办公用品招标市场快速、健康地形成和发展,有利于齐心文具直销业务扩张,公司直销业务从2011年底开始快速增长,毛利率呈现逐步上升的趋势,在毛利率上升驱动下,预计净利率也将逐步改善。

陈钦鹏告诉记者:公司在经营方式上以直销、分销等方式拓宽公司营销渠道。目前分销占据大部分比例,销量上依然有较大增长空间。而直销则是公司战略性业务,未来也有较大发展空间,直销业务将通

直销毛利率上升

陈钦鹏告诉记者:公司在经营方式上以直销、分销等方式拓宽公司营销渠道。目前分销占据大部分比例,销量上依然有较大增长空间。而直销则是公司战略性业务,未来也有较大发展空间,直销业务将通

新湖中宝竟得 温州银行13.96%股权

新湖中宝(600208)入股温州银行一事终于尘埃落定。

8月19日,新湖中宝在浙江股权交易中心参与了温州银行增发股份的竞拍,最终以3.8元/股竞得温州银行定向增发股份3.5亿股,涉及金额13.3亿元,占温州银行增资扩股后总股本的13.96%。

温州银行此次增资扩股的规模为7.8亿股,增资完成后股份总额为25亿股。今年4月,新湖中宝就表示,公司拟以不低于3.8元/股的价格,认购温州银行3.3亿股-3.75亿股。据此看来,新湖中宝的此次竞拍结果,完全在此前的预料之中。

目前,新明集团和温州市财政局均以7.43%的股权,同为温州银行第一大股东,但此番认购完成后,新湖中宝将成为温州银行单一第一大股东。不过,目前温州银行国有法人股的持股比例为24.7%,前十大股东中,温州市财政局、温州财务公司、温州城市建设投资有限公司均为关联股东,合计持股17.23%。另外,隶属于国资委的浙江东日持股5.17%。所以,此番增发结果,不会引发温州银行的控股权之变。这也意味着,温州民营资本控股银行的梦想,依然还在路上。

不过,新湖中宝称,温州银行作为温州地区具有一定经营规模和经营品牌的城市商业银行,在温州金融综合改革中将发挥积极作用,并可能分享到金改的政策红利。

另外,在昨日召开的股东大会上,新湖中宝55亿元增发方案,无悬念获得股东大会通过。

作为房企再融资第一单,新湖中宝原本以为此次股东大会会吸引大批媒体记者和股东代表与会。始料未及的是,在昨日的股东大会上,出席现场会议的股东及股东授权代表仅5人。(李小平)

金地商置获注6住宅项目 商业地产难整合

证券时报记者 冯尧

金地商置(00535.HK)在年初成功更名后,迎来了母公司金地集团(600383)的首次注资。

记者昨日从金地商置方面获悉,该公司获母公司注入6个住宅地产项目,作价12.73亿元以发行新股支付。值得一提的是,金地商置原本被视为金地集团商业地产平台,但却被注入住宅项目,或因金地集团商业项目偏少,短期内可能难以整合。

根据金地商置方面透露,此次母公司金地集团一口气注入6个住宅地产项目,这6个项目应占权益建筑面积约89万平方米。而金地商置方

面将以发行新股方式,支付收购价12.73亿元。与此同时,金地商置还向4个执行董事发新股集资7.5亿元,用以公司运营资金。

尽管金地集团去年来港买壳时,拟将金地商置定位为专注商业地产发展的海外旗舰,但此次注入资产清一色为住宅项目,遍及西安、沈阳、宁波、天津及北京。据悉,上述项目截至7月底账面净值共折合11.68亿元,而母公司购入上述项目成本价为8.74亿元。

而在今年上半年,金地商置曾两次出手拿地,所拿地块也均为住宅用地。今年3月,该公司斥资8.58亿元将沈阳市浑南新区一宗住宅地块收入囊中,这也是

金地集团入主后首次在内地拿地。5月29日,金地商置与大连博慈以6.287亿元联合竞得大连市一宅地。

一位长期关注内房股的券商人士分析称,目前金地商业资产规模很有限,需要通过住宅地产平台盘活起来。金地商置规模和利润都在做大做强,为未来融资做好铺垫,所以短期看金地商置主要还是发挥融资功能,中长期看是定位商业地产开发和持有。”该人士称。

金地商置方面也表示,中长期公司将定位为全国性的综合体开发商和精品商业持有者,但中短期将发展快速周转的销售型物业,包括住宅和商业物业,以平衡现金流并加快发展速度。

尽管金地集团近年来不断开拓商业项目,但其商业项目大多仍处于建设阶段,短期内难以实现整合注入其商业平台。”深圳一位龙头房企高层坦言。

据了解,金地集团位于深圳岗厦、西安以及绍兴的商业项目均在推进中;而北京金地中心也正在改造升级中;去年金地与郑州市政府正式签订框架协议,高端商业综合体项目“金地广场”将落户郑州。目前来看,金地集团能够打包注入金地商置的商业项目的确寥寥无几。

金地集团总裁黄俊灿曾在股东大会上表示,目前金地大部分的商场都处于在建状态,预计将会在2014年陆续开业。