

和佳股份 终止河北景县亿元项目

和佳股份(600273)发布公告称,鉴于景县人民医院部分工程与公司提出的“整体打包招投标”的合作条件存在差异,最终导致双方无法履行此前签订的《合作框架协议》,公司与景县人民医院达成一致意见,决定终止本次合作计划。

2013年2月1日,和佳股份发布公告称,与河北省景县人民政府就有关“景县人民医院新址项目后续工程建设合作事宜”签署了《合作框架协议》。根据框架协议,河北省景县人民政府全权委托和佳股份为景县人民医院新址项目后续工程建设提供整体打包服务。总金额为不超过1.02亿元。

和佳股份相关负责人告诉记者,公告该事项后,双方均安排专人,并设立工作推进小组,就景县人民医院新址项目后续工程启动的各项准备工作进行了反复沟通,但由于景县人民医院在向公司购置医疗设备总金额不达公司预期,故终止本次合作。本次合作终止不影响公司今年业绩。(俞叶峰)

润邦股份上半年净利翻番

润邦股份(002483)今日公布的半年报显示,公司1~6月份实现营业总收入8.9亿元,同比增长31.82%;实现归属于上市公司股东的净利润8124万元,同比增长116.65%,每股收益达0.23元。

报告期内,润邦股份起重装备业务继续保持良好增长态势,同时由于公司部分产品生产线逐渐成熟并形成规模化生产,生产效率得以提升,有效降低了制造成本,提高了产品盈利能力,使得公司上半年整体毛利率水平有所上升。根据预测,公司前三季度实现净利润变动区间在9539万元~1.09亿元。(袁源)

安凯客车 中期净利增六成

安凯客车(000868)今日披露,上半年公司共生产各类客车5275台、销售5293台,同比增长了7.24%和12.98%;实现销售收入20.56亿元,同比增加40.51%;其中归属于上市公司股东的净利润2501.24万元,同比增长60.8%。

安凯客车相关负责人表示,“新能源汽车扩建设及关键动力总成制造、研发一体化项目”已于6月底完成制件车间施工和内部验收工作,预计焊装车间和总装车间将于今年10月份完工并投入使用。国家电动客车整车系统集成技术工程研究中心“已基本完成主体建设,待双规范工程验收通过。公司达州投资项目正按计划顺利推进,项目正在报批过程中。(程鹏 童璐)

森马服饰业绩恢复增长 上半年净利同比增14.4%

森马服饰(002563)今日公布的半年报显示,上半年实现营业收入27.25亿元,同比增长8.51%;净利润2.84亿元,同比增长14.4%。

从财务状况来看,森马服饰目前握有现金超过40亿元,现金流充足;资产负债率较低,且长、短期借款为零,负债多为经营性负债,资产质量较高,不存在对外担保,稳健的财务状况有利于公司未来的持续发展以及以投资、合作等方式推进多品牌发展战略的实施。

从业务发展来看,森马旗下的巴拉巴拉品牌是全国性的童装品牌,在童装行业品牌知名度、市场规模及由经营业绩等方面遥遥领先于竞争对手,在童装行业仍处于快速增长的背景下,巴拉巴拉继续保持较高速度的增长。(朱戴兵)

5000台超级电视售罄 乐视再次进账2250万

昨日,乐视网(600104)推出的5000台超级电视再度被抢购一空,进账约2250万元。就在上个月,2万台超级电视已为乐视TV带来超过1亿元现金收入。

乐视网副总裁张志伟表示,由于超级电视受到消费者的持续追捧,生产、物流、客服体系全速运转,但仍无法满足所有用户的需求,发货周期被迫从两周延长至三周。

据介绍,乐视正联合富士康增加新的生产线以提升产能,缩短供货周期。超级电视烟台生产线即将全面投产,未来也将会在北京设立生产线。随着新生产线的投产,超级电视的供货压力将会得到缓解。(邹昕昕)

李东生:有信心持续改善TCL集团盈利水平

证券时报记者 黄丽

在上半年净利润翻番的情况下,TCL集团(000100)经营业绩有望持续向好。TCL集团董事长李东生昨日接受记者采访时表示:我对今年下半年TCL集团整体盈利能力持续改善抱有信心。”李东生的这份信心来源于旗下各项业务多年来的战略布局及市场积累。

华星光电不断提升产能

TCL集团旗下盈利贡献最大的华星光电,今年上半年通过满产满销,给集团带来了8.92亿元的净利润。下半年,公司将通过持续的技改投入不断提升产能,同时还将通过快速开发新技术、新工艺抢占行业

发展的制高点。

李东生称,其实华星光电在去年底就做了技改投入,公司计划10月份能够把玻璃基板的月产量提升到130K以上,预计比公司最初设计的产能提高30%左右。目前,公司正在做下一轮的技改投入,希望明年华星的供货能力能进一步提升。

此外,TCL集团正积极研究建设第二个工厂的可能性,这项工作已进行了半年多。公司考虑建设下一代工厂主要解决两个问题,一是要形成更有竞争力的规模效应;二是下一代的工厂将会导入新的工艺技术,以确保公司在产业链中形成技术优势。目前公司在华星工厂已经导入了中式线,公司还将继续开发新的生产工艺和技术,包括金属

氧化物等产品,按计划年底将推出该类新产品。

智能手机销售占比扩大

今年二季度,随着TCL智能手机出货量的快速增长,通讯业务实现扭亏,盈利3299万元。下一步,公司将继续加大智能手机的研发投入,扩大销售规模。李东生透露,公司全年智能手机的销售目标是1800万台,占公司手机销售的比重将达到35%左右。在此基础上,公司有信心完成全年增收25%的目标。

据李东生介绍,今年上半年,TCL集团大力发展智能手机业务,报告期智能手机销量同比大幅增长113.3%达470.1万台,使公司

瓜子大王钟情牛肉酱 洽洽食品9600万拿下洽康

证券时报记者 程鹏 童璐

瓜子大王”洽洽食品(002557)的多元化战略进一步深化,开始卖起了“小康牛肉酱”。洽洽食品今日公告,公司拟以首发超募资金9600万元收购江苏洽康食品有限公司60%股权。收购完成后,洽洽食品将控股洽康食品,实现公司向调味品行业的战略拓展。

公告显示,洽康食品主营蔬菜制品(酱腌菜)、调味品(半固态)、酱生产、销售业务。其中江苏小康持有洽康食品60%股权,韩圣波持有洽康食品40%股权,是江苏小康及洽康食品的实际控制人。公司主要资产为经评估确认后注入的流动资产

产、固定资产和无形资产,暂无其他经营活动。

本次收购完成后,江苏小康将实施清算,办理注销手续,洽康食品将承接江苏小康的各方面优势,拥有江苏小康的品牌、渠道以及经营性资产。

据悉,江苏小康曾被誉为“餐桌上的隐形冠军”,成立于1995年,是江苏省最大的酱制品制造企业及全国牛肉酱品类的行业龙头,旗下拳头产品“小康牛肉酱”为中国四大名酱”之一,公司市场覆盖苏、皖、豫、鲁、粤等省份,并已初步开拓欧美、东南亚等国际市场。

韩圣波同时作出承诺,以洽康食品2012年备考的扣除非经常性

损益后的预计净利润值900万元为基础,收购完成后3年的净利润年复合增长率不低于30%,即业绩承诺期净利润不低于4668万元,如未达成,其差额部分将由其以现金方式予以补足。

洽洽食品表示,本次对洽康食品控股的收购,能够完成公司在调味品行业的战略进入。公司可利用该品牌及渠道基础,发挥其区域品牌影响力及核心技术能力,实现公司在食品行业产业链的延伸。

洽洽食品2013年中报显示,公司葵花子类产品收入占比为79.02%,薯片占比为6.26%,其他类为13.11%。

宜科科技融资3亿延伸汉麻产业链

证券时报记者 朱戴兵

8月13日停牌的宜科科技(002036)今日披露了公司的配股融资计划。公司拟向全体股东按照不超过10:3的比例配售股份,配股总数量不超过6067.47万股,募集资金总额不超过3.35亿元,全部投入汉麻新型纺纱项目。

公告显示,上述汉麻纺纱项目达产后,预计每年的平均利润约5737万元。而宜科科技2012年净利润也只有1430.71万元,这意味着如果项目顺利实施并实现预期,公司盈利能力有望大幅度提高。

宜科科技近几年来一直致力于产业升级及战略转型。今年7月19日公司发布《关于整合公司部分资

产的公告》,确定整合原有传统业务中黏合衬生产业务,后续不再生产黏合衬产品,集中资源向发展前景更好的产业倾斜。仅过了一个月,公司便公告了募投汉麻新型纺纱项目的配股融资方案,产业转型的步伐明显加快。

资料显示,早在2007年宜科科技就与雅戈尔一同设立了汉麻产业投资控股有限公司,注册资金2亿元,公司持有51%的股份,全部以自有资金投入,建设汉麻纤维生产加工基地。2009年汉麻纤维生产基地正式投产,汉麻纤维作为新型功能性纺织原料,也随着汉麻产品的投放市场逐步被消费者认知。2012年度,汉麻产品进入军品列装,标志着对汉麻产品的天然功

能性、绿色环保性的认可,公司是否有望获得更大军品订单尚需持续关注。

据了解,2010年至2012年宜科科技汉麻业务的营业收入分别为2573万元、2613万元、7279万元。从营收数据显示,汉麻业务在经历产业初始阶段后,逐步进入快速成长的轨道。此次募集资金全部投入的汉麻纺纱项目,是汉麻产业链的延伸,也表明公司在汉麻纺纱新技术研发方面取得了重大突破。

值得关注的是,宜科科技控股股东雅戈尔集团股份有限公司承诺以现金全额认购其可配股份,此举表明雅戈尔集团对汉麻产业的发展前景充满信心。

移动电商今年交易额将达1300亿

证券时报记者 郑昱

电商继续不断抢占传统零售市场的份额。中国电子商务研究中心最新发布的数据监测显示,上半年全国网络购物交易额达7542亿元,同比增长47.3%,占到社会消费品零售总额的6.8%,预计今年全年有望达1.74万亿元。值得注意的是,移动电子商务正成为传统电商企业争夺的“大蛋糕”,预计今年交易规模将达1300亿元。

监测数据表明,上半年苏宁云商电商业务实现商品主营销售收入106.13亿元,同比增长101%,成为上半年B2C(商户对客户)行业一大看点。另外,2013上半年唯品会营收约为40.47亿元;当当网上半年

营收约达27.7亿元。

根据中国电子商务研究中心监测数据,截至2013年上半年中国B2C网络零售市场(包括开放平台式与自营销售式),排名第一的天猫占50.4%份额;京东紧随其后名列第二,占据20.7%,较2012年上半年略有提高;位于第三位的是苏宁易购,市场份额达到5.7%。中国电子商务研究中心分析师莫岱青认为,B2C市场格局基本稳定,电商“三国演义”市场格局隐约浮现,但腾讯电商异军突起,行业格局未来或存变数。

记者注意到,今年上半年,移动电子商务成为传统电商企业争夺的一块“大蛋糕”。京东、苏宁易购、淘宝天猫、凡客诚品等各大主流电商,

均相继推出各种类型操作系统的手持客户端产品。业内人士预计,未来有更多的传统电商企业将进入该领域,展开较量。

截至今年6月,中国移动电子商务市场交易规模达到532亿元,同比增长44.1%。依然保持快速增长的趋势。中国电子商务研究中心预计,到2013年末,这一数字有望达1300亿元。

莫岱青表示,移动电子商务的快速增长,一方面因为移动用户爆发式增长,成为移动电商迅速发展的动力;另一方面,购物类应用商店大行其道,大幅促进移动购物频率;此外,传统电商沉淀并且进一步拓展移动电商,为移动电子商务的发展奠定了基础。

平均产品售价由去年同期的35美元提升至40美元,盈利能力大幅提高。值得一提的是,手机业务经过2年时间由功能机向智能机的转型,上半年逐步形成了有利的市场格局,公司在欧洲市场和美洲市场智能机销售比例大幅提高,这使得通讯的海外销售增长非常强劲,下半年将继续保持这一趋势。

改善多媒体业务盈利

今年上半年,受国内经济增长持续放缓以及节能政策退出等因素的影响,虽然TCL多媒体业务销量同比增长21%,但净利润水平有所下滑。对此,李东生表示,下半年将准备通过产品创新、产品优化,提高

中高端产品占比来进一步提升公司的盈利能力。

李东生称,要提升多媒体业务的利润水平主要在两个方面,一是要提高产品的边界贡献,目前公司产品与其他领先品牌的产品相比均价偏低,所以公司在提升高端产品均价方面有一定空间。另一方面,通过产品技术的创新,将使得智能电视的未来有更大的想象空间,所以公司希望在新的技术创造方面有所突破。

李东生还表示,作为公司董事长,我会用比较宽松的心态去看待多媒体业务下半年的成绩,我个人更看重多媒体如何来打造长远的竞争力,希望通过产品技术的突破及商业模式的变革,来提升多媒体业务的核心竞争力,这样对公司未来发展的意义会更大。”

华润双鹤: 817软袋输液产能有保证

证券时报记者 王小霜 刘冬梅

昨日,华润双鹤(600062)召开2013年中期业绩说明会,今年上半年,公司实现主营业务收入37.75亿元,同比增长2.94%;净利润3.41亿元,同比增长1.03%。

回顾上半年,华润双鹤董秘范彦喜认为,公司的产品结构发生了较大的变化,过去是单一的输液产品,现在公司有了产品群,已经形成了一定的治疗产品梯队。并且截至上半年,公司治疗性输液收入3.45亿元,同比增长26%,占比已经提高到25%,而去年年底占比才百分之十几。

据介绍,今年华润双鹤重点产品销售变化比较明显。目前,公司销售额上亿的产品达到10个,小儿氨基酸、氨溴索输液在今年也有望成为亿元级产品。同时,公司销售额达到5000万的有6个产品。转化糖、肾科和果糖2013年的销售额也有望突破5000万元。

另外,华润双鹤的基础输液

今年1~6月累计收入10.14亿元,销量7.5亿元瓶袋,其中软袋收入同比增长12%。817软袋输液产品收入同比增长142%,上升速度很快。公司总裁李昕表示:817的产能是可以保证的,公司产能每个月1800万袋左右,目前销量是每个月1400~1500万袋。”

当有投资者问道,华润双鹤的直立式软袋已获得包材批件,未来如何协调直立式软袋和817销售情况?李昕表示,主要根据中标情况来调整销售策略,817的技术水平比较高,但是直立式软袋价格和市场认可度高,预计增长速度较快。

国家工商行政管理总局决定,自8月15日至11月底,将在全国范围内开展医药领域的反商业贿赂整治行动。谈到对公司的影响,李昕认为,“如果通过这次活动净化了医药销售环境,对我们是有利的,医院肯定会选择大型品牌的医药企业合作,一些小企业很难与我们竞争。公司未来将主要以学术研讨会的形式进行产品宣传。”

龙湖地产 上半年净利38.5亿创新高

龙湖地产(00960.HK)昨日

发布的中期业绩显示,2013年上半年,集团合同销售额为223.9亿元,同比增长28.2%,完成全年460亿元目标的近50%,超出历年水平。同时,集团净利润达到38.5亿元,创历史新高。

据了解,龙湖地产上半年回款率创历史新高至100%,在手现金为131.7亿元,平均借贷成本降至年利率6.35%,净负债率64.1%,低于集团控制上限。截至6月30日,已售出但未结算的合同销售额为604亿元,为集团未来营业额的持续稳定增长奠定坚

实基础。

与此同时,龙湖地产稳步推进“增持商业”的长期战略,目前的投资物业全部为商场。截至6月30日,集团已开业商场面积为54.8万平方米,整体出租率为98.2%。租金总额3.2亿元,扣除营业税后的租金收入3亿元,同比增长34.3%。

龙湖地产首席执行官邵明晓表示,集团将继续加大区域纵深,提升趋向市区的投资比重并控制单个项目的开发规模,以期将可售物业的周转保持在高水平,保持集团稳定发展。(张达)

太安堂前三季度 业绩预增40%~60%

太安堂(002433)今日公布的半年报显示,上半年公司实现营业收入2.87亿元,同比增长40.52%;实现净利润3975.2万元,同比增长40.92%。公司预计,由于产品销售的快速增长以及收购项目效益的体现,今年前三季度业绩同比增长40%~60%,净利润区间为8425.68~9629.34万元。

太安堂表示,公司产品以中

药材为主,其中22个药品是国内独家产品,目前公司大部分的药品生产均获得国家新版的药品GMP认证,生产能力瓶颈问题得到有效解决。此外,太安堂上半年还完成了对并购企业宏兴集团的整合,宏兴集团收入和净利润的快速增长也成为公司净利增长的主要来源。

(邓常青)