

比亚迪上半年净利飙涨25倍

见习记者 翁健

比亚迪 (002594) 今日发布半年报,公司上半年实现营业收入 260 亿元,同比增长 15%;实现净利润 4.2 亿元,同比增长高达 25 倍。公司表示,下半年将推出多款新车型,传统汽车业务有望复苏,同时将巩固公司在国内新能源汽车的领导地位。

在具体业务方面,比亚迪汽车业务实现收入约 136 亿元,同比增长 17%;手机部件及组装业务实现收入约 92 亿元,同比增长 7%;二次充电电池及新能源业务实现收入约 26 亿元,同比增长 9%。

对于下半年汽车业务的展望,比亚迪表示渠道布局很好地契合了市场需求结构的转变,未来将显著受益于三四线城市的需求增长,S7 车型的推出将加速集团传统汽车业务的恢复。

同时,出于对新能源汽车领域的看好和政策的扶持,比亚迪认为未来两年是新能源汽车发展的拐点,将加快新能源汽车于海内外市场的推广步伐,并将针对个人消费者市场,推出第二代双模电动汽车“秦”车型。

国兴地产向新当家增发募资15亿

证券时报记者 李雪峰

入主国兴地产 (000838) 不足 10 天,重庆财信企业集团便对其紧急输血。

国兴地产今日披露,拟以 6.21 元/股价格向重庆财信房地产开发有限公司增发 2.4 亿股,合计融资 14.9 亿元,其中 10.5 亿元用于实施国兴地产北岸江山东区住宅项目,剩余资金则用于补充流动资金。

上述唯一的定增对象财信地产系国兴地产新任大股东,同时亦为国兴地产原第二大股东财信集团旗下核心资产,财信集团持有其 100% 股权。今年 8 月 20 日,财信地产拟分别受让国兴地产原大股东北京融达投资及财信集团所持国兴地产 1810 万股、3601.89 万股,共作价 4.98 亿元。

目前股权转让工作正在办理过户,财信地产将持有国兴地产 29.9% 股权,晋升为国兴地产第一大股东,而北京融达投资则继续持有国兴地产 17.42% 股权,成为其第二大股东。

若本次国兴地产增发成功,则财信地产持股比例将增至 69.86%,成为国兴地产绝对控股股东。此前,财信地产入主国兴地产一度被视为借壳行为,而此次财信地产对国兴地产的定向增资无疑提升了前述借壳预期。尤其是在房地产再融资出现松动的背景下,由资质更为良好的财信地产直接参与资本运作更具现实意义。

此次增发募投项目为国兴地产北岸江山东区住宅项目,事实上早在 2011 年 6 月,财信集团即向国兴地产借款 2.37 亿元用于补充后者流动资金,基于该支持,国兴地产北岸江山项目当年 10 月份开盘后迅速助力公司次年扭亏,由此国兴地产 2013 年顺利摘帽。对于财信集团掌门人卢生举而言,通过将财信地产的核心资产及国兴地产的上市资格连为一体更能实现整体价值的提升。

梦洁家纺首推股权激励业绩要求超券商预期三成

证券时报记者 文星明 邢云

梦洁家纺 (002397) 公布上市后首次股权激励案 (草案),拟授予包括董事涂云华在内的 137 名核心管理、业务及技术人员共计 890 万份股票期权,占公司总股本的 5.89%。其中首次授予股票期权 803 万份,预留股票期权 87 万份。

根据预案,此次激励计划有效期 5 年,分 4 次平均行权。行权条件为:以 2012 年净利润为基数,2013 年到 2016 归属于上市公司股东净利润增长率分别不低于 55%、85%、115% 和 145%;同时满足 2013 年净资产回报率不低于 7%、2014 年到 2016 年净资产回报率不低于 8% 等要求。

经记者统计,券商对梦洁家纺 2013 年到 2015 年的平均每股盈利预测分别为 0.44 元、0.52 元、0.63 元;而按照梦洁家纺本次股票期权所设定的行权条件,未来三年每股盈利最低需达到 0.59 元、0.71 元和 0.82 元,超出券商预测逾 30%。

我们推出方案首先应确保可执行性,个人认为目前的行权条件符合公司发展实际情况。”针对记者行权条件是否设置过高的提问,梦洁家纺董事兼副总经理李军直言,股权激励的主要作用是在激励核心员工持续努力付出的同时,获得一定的合理回报,与公司一同成长,如果因行权条件设置过高而无法行权,股权激励就失去了意义。

南京中商第三方支付呼之欲出

该公司上半年净利大增32倍,中期拟10送7转3派1元

证券时报记者 袁源

南京中商 (600280) 的“云中央”电商平台又跨出重要一步,证券时报记者了解到,公司正在申请第三方支付牌照。

得益于百货销售规模增长和地产结转收入增加,南京中商上半年实现营业收入 39.99 亿元,同比增长 38.05%;实现归属于股东的净利润 2.79 亿元,同比增长 3212.72%。同时,公司拟实施“10 送 7 转 3 派 1 元(含税)”的利润分配方案。

“百货+地产”并进

南京中商高管在接受记者采访时表示,实际上,南京中商已不是单纯的百货公司,商业百货零售和商业地产开发已成为未来两大主营业

务方向,并且后者将成为贡献公司营业收入的重要一极。

南京中商上半年业绩显示,双轮驱动的发展战略成效显著。上半年,在百货零售行业增长速度趋缓的背景下,公司合并报表中新增嘉兴、句容、铜陵和济宁 4 家购物广场。今年 6 月,公司位于南京的河西店开业,而扬中、铜陵店也即将于 9 月份开业。由于租赁门店系雨润集团开发,控股股东以 3 年免租形式支持上市公司,公司确定的目标是新开门店争取一年后实现盈亏平衡。

除此之外,今年开始,南京中商持续加大提升管理效率,管理费用下降 7.35%。上述高管称,由于管理和经营绩效改善,到目前为止已开业的零售门店几乎实现零亏损。”

针对南京中商目前的资产负债率,有投资者担心公司因快速扩张

造成资金链紧张,对此,公司表示,获取资金的成本与发展风险成正比相关,公司贷款利率相对于基准利率上浮不超过 5%,远低于房地产行业平均水平。债权人信任公司的发展前景和偿债能力,公司才有可能获得资金。”

据透露,今年,南京中商商业地产业务进入利润的集中结转期,以后每年都将新增 10 亿元~20 亿元的销售收入。公司在徐州、宿迁、淮安、泗阳等地均有商业地产开发项目,今年开始逐步预售,回流现金也将支撑后续项目的开发。

申请第三方支付牌照

南京中商不仅在实体零售百货及地产业中攻城略地,同时也在电子商务领域悄然排兵布阵。

记者日前采访时了解到,公司正在成立专门团队讨论建立南京中商自有的第三方支付渠道,内容涉及项目可行性分析,牌照的申请,支付网络系统构建等等。而从今年年初开始筹建电商平台至今,不过才半年时间。

9 月底,我们会推出南京中商线上线下同步的大型综合性电子商务平台云中央,以 600280.com 为域名。目前云中央网站展示的环境仅是公司锻炼团队的小窗口。”上述高管表示。

据了解,云中央定位为整个雨润集团的电子购物平台,同时囊括雨润食品的旗舰店,出售雨润生鲜食品。网站已经形成包括母婴用品、化妆品、食品、服饰鞋包等在内的全品类销售。

资料显示,南京雨润云中央电

子商务有限公司由南京中商 100% 控股,公司法人为上市公司实际控制人祝义财,注册资本 5000 万元。

“大约 80 人的电商团队已经到位。”公司表示,云中央不仅为中商现有百货品牌提供线上销售平台,同时将独立对外招商,开放供应端端口,由商家直接入驻。”

在公司看来,随着互联网对消费者购物方式和生活方式颠覆式地改变,电子商务已经成为零售百货必不可少销售渠道,并且增加云中央的电商平台几乎没有增加公司任何成本。渠道多元化,线上线下同步,同时后台资源共享,全渠道零售将比纯电子商务网站更具备成本优势。

据了解,目前阶段,云中央的商品尚未完全准备就绪,因此,大力度的推广工作会放到 9 月底进行。同时,公司正就建立第三方支付系统准备报批材料。

广州药业29日更名为白云山

广州药业 (600332) 今日公告,将于 8 月 29 日变更名称、证券简称以及标志,相关议案已于 8 月 23 日由董事会审议通过。

广州药业称,经上交所核准,2013 年 8 月 29 日公司 A 股股票简称变更为:白云山,H 股股票简称也将于 29 日变更为白云山。

此前,根据广州药业 2012 年年度股东大会决议,公司已申请变更工商登记,更名为“广州白云山医药集团股份有限公司”,注册资本变更为约 13 亿元,并相应变更经营范围。据介绍,新广药白云山不仅包含了原广州药业的资产,同时还注入了原白云山 A 的资产和广药集团的部分资产。(杨苏 甘霖)

华数传媒上半年互联网业务增111%

华数传媒 (000156) 今日发布 2013 半年报,上半年公司实现营业收入 8.55 亿元,同比增长 24.14%;净利润 1.25 亿元,同比增长 55.27%。

值得注意的是,华数传媒互联网业务约实现收入 4890 万元,同比增长达 111.21%,在各项业务表现中成为一个亮点。公司从一开始就认识到互联网电视业务的盈利模式目前尚未成熟,但是一个拥有巨大发展潜力的市场,2013 年公司积极加强在该领域的布局。半年报数据显示,公司互联网视频业务发展势头良好,月度用户覆盖已超过 4000 万。(吕婧)

海康威视上半年净利同比增35%

安防行业龙头海康威视 (002415) 公布的半年报显示,1~6 月公司实现营业总收入 39.09 亿元,同比增长 38.67%;实现净利润 9.86 亿元,同比增长 35.05%,高于行业整体平均 20% 的增速。公司预计,今年前三季度净利润为 16.1 亿元至 18.57 亿元,同比增长 30%~50%。

海康威视表示,报告期内,公司通过产品的不断推陈出新,确保了核心业务毛利率继续保持在较好水平,综合毛利率达到 48.05%。此外,公司十分重视技术创新,上半年研发投入达到 3.5 亿元,同比大幅增长 63.5%。

与此同时,“海康电商”正式上线,意味着海康威视正式进军民用安防领域。近年来民用安防市场逐年壮大,每年呈 30%~40% 的速度递增。(吕婧)



附近有一个钢厂,几十年堆积的钢渣下沉到地里,对后期盾构机掘进会造成困扰。由于目前的盾构机无法实现大范围切割钢渣,因此该工程的盾构机理人需要加深,这无疑提高了工程的整体难度。

去年,隧道股份完成了资产重组,控股股东上海城建集团将基建投资、设计施工板块注入上市公司。通过此次资产重组,公司完善了基础设施建设的产业链,实现投资、设计、施工、运营一体化,增厚了资产规模。

隧道股份董秘田军对记者表示,随着资产规模的提升,以及南京地铁机场线的成功中标,公司未来将同中国中铁、中国铁建等央企在整条地铁线路的超大订单项目获取上具备竞争能力。

立足上海辐射全国

激烈的市场竞争中,隧道股份

借助技术优势,成为上海滩地铁建设领域的“老大”。上世纪九十年代初,上海地铁一号线一期工程开工,彼时的隧道股份便承接了大部分隧道掘进的任务。据杨磊介绍,公司曾经占据了上海地铁施工 80% 的市场份额;如今,随着市场规模的不断扩大,隧道股份仍能将 30% 的市场份额牢牢掌握。

值得注意的是,在“后世博”时代上海基建项目逐年减少。去年上海轨道交通招标数量为零,杨磊坦言,这给隧道股份带来了不小的挑战。为应对这种局面,隧道股份积极拓展上海市以外的市场。一些省会城市的重要地铁、隧道项目,均留下了隧道股份的痕迹。

隧道股份的市外业务拓展取得明显成效。即便在今年上半年上海基建项目逐渐回暖的情况下,公司在上海地区营收也只占到 55.1%,其他地区合计仍有占 44.9% 的比例。田军表示,公司将拓