

双重压力引发洗牌 上市印染企业景气提升

证券时报记者 李小平

按照惯例,每年10月前后,印染行业步入生产旺季。不过,与以往不同的是,今年印染企业分化明显,由于染料成本上涨和环保整治压力,中小染料企业今年的日子普遍不好过,而大型的上市印染企业却在行业洗牌中受益。

浙江绍兴是国内染料和印染的主要产地,位于绍兴滨海工业区的鑫盛印染公司,每年仅染料成本就需1亿元以上。据该公司负责人傅见林介绍,染料价格在今年年初就有涨价的苗头。尤其在近几个月内涨得更凶,如分散染料中分散红3B100%、分散黑ECT300%涨价,出现了翻倍上涨。

据了解,在个别品种的带动下,今年染料行业的整体涨幅较为明显。分散染料从去年年底的1.7万元/吨,涨至目前的3万元/吨;活性染料从2万元/吨,上涨到目前的3万元/吨。也就是说,不到1年时间,分散染料和活性染料涨幅分别高达76%和50%。

绍兴县印染协会有关人士对记者称,染料企业涨价是没办法的事,这也是企业的自主行为。但经过前段时间绍兴200多家印染企业联合“上访”,最近染料上涨的势头有所平息,但仍不能断言今年染料涨价势头就此止步。

正常情况下,染料成本基本控制在印染成本的20%左右,印染企业还有利润空间。”傅见林称,由于染料企业纷纷涨价,而印染企业的加工费却无法水涨船高,这迫使绍兴部分印染企业只好采取减产或停产措施。

在原料大幅上涨的同时,印染企业还需面对环保压力。7月30日,工信部出台2013年印染企业准入公告,决定会同环保部共同开展2013年印染企业准入管理工作。在大幅调高准入条件的同时,落后产能的淘汰也在加紧进行。工信部出台的2013年首批淘汰落后企业名单中,130余家印染企业合计淘汰23.4亿米落后产能。

在绍兴地区,受环保压力和染料价格大幅上涨的影响,很多中小印染企业不得不减产、停产,甚至退出。印染行业出现了快速洗牌,而大型印染企业却得以抢占市场份额,并顺利将原料价格上涨的成本传导至产品价格。今年上半年,航民股份600987印染产品三次提价,在一定程度上消化了成本上涨带来的压力。

从相关上市企业的印染产业来看,毛利率不约而同地出现提升。去年上半年,航民股份、美达股份000782、美欣达002034的印染产业毛利率分别为20.92%、4.25%和9.52%,而到了今年中报,各自的毛利率已提升至21.58%、7.17%和14.45%。

业内人士认为,随着染料价格大幅上涨和环保政策趋严,国内印染产业的产能将收缩,而大型的印染企业盈利能力较强,可以通过上调印染产品价格,实现成本转嫁;同时,上市企业在环保方面也具有优势,印染行业的洗牌有利于大型染企抢占市场份额。

天音控股 “欧朋”中标移动采购

天音控股000829公告表示,公司控股的北界创想(软件)北京软件有限公司,今日收到中国移动通信集团终端有限公司《中标结果通知书》。在中国移动通信集团终端有限公司第三方应用客户端预装项目中,北界创想应答产品线五和产品线六的“欧朋浏览器”应用,经综合评审被确定为该项目的中选应用。

根据此前招标内容介绍,产品线五和产品线六包括的中国移动定制机预计销量共计为1300万台。公司称,本次中标将有助于持续提升欧朋浏览器的品牌影响,对未来继续发展和扩大用户群体有着积极的作用。(郭渭鹏)

雅化集团绵阳项目 技改扩能取得新进展

雅化集团002497今日公告称,公司在绵阳生产点的技改项目通过相关安全生产考核和设计审查。主要包括年产1000万米导爆索生产线扩能改造项目通过试生产安全条件考核,年产1亿米高强度导爆管扩能改造项目通过初步设计审查,新建DDNP起爆药自动化生产线通过初步设计审查。

公司称,年产1000万米导爆索生产线扩能改造项目投产后,将进一步调整公司产品结构,增强公司的产品市场竞争力和可持续发展能力。同时,年产1亿米高强度导爆管扩能改造项目和DDNP起爆药自动化生产线初步设计审查过关后,将陆续投入建设,进一步满足高强度导爆管产品的市场需求,提高DDNP起爆药生产的本质安全水平和产品质量水平。(何顺岗)

旺季不旺 白酒土豪转型小清新

证券时报记者 郑昱

参加了那么多次糖酒会,今年秋季的新品数量最多。”正在武汉参加秋季糖酒会的一名白酒经销商用“眼花缭乱”来形容连日观感。记者了解到,多家白酒行业上市公司不约而同推出定位于年轻消费群体的“青春小酒”,以分羹中低端及时尚市场。

从白酒龙头近期动作来看,纷纷一改过去“土豪”的阵势,转向“小清新”路线。上述经销商则表示,行业调整期最明显的一大特征,就是企业集体推中低端新品。

泸州老窖旗下的泸小二酒在糖酒会期间举行上市推介,定位为年轻时尚的“潮白酒”。记者注意到,泸小二虽然仍以经典浓香型的清透细腻、甘甜清爽为口感特征,但从外观来看,该产品形象简洁,图案卡通,迎合80后、90后的时尚个性。

无独有偶,郎酒也于日前启动“亲民”战略,齐推十余款大众产品。其中,郎牌特曲小Q号称集70后的稳重、80后的阳光、90后的火热于一身,可以作为基酒调配出时尚鸡尾酒。此外,山西汾酒、沱牌舍得等知名酒企也分别推出面向年轻消费群体的新款白酒。

整体来看,这些白酒新品不仅



IC/供图

命名契合流行趋势,形象设计也简约时尚,市场售价在中低端水准,约为几十元到数百元不等。泸州老窖方面表示,传统白酒的面孔越来越个性化,一两百毫升装的小瓶酒已经成为新品的主要趋势,包装则流行透明简洁风,用意正是拉拢年轻时尚的消费群体。

当高端白酒市场迈入迅速萎缩的寒冬,各家酒厂纷纷出招,或整体降价图发展,或翻新花样抢市场。业内人士认为,白酒行业已经进入深度调整期,白酒公司在消费环境生

变的背景下,及时调整方向成为理性选择。

记者关注到,贵州茅台、五粮液在秋季糖酒会上也重点推广中端产品。贵州茅台集团的习酒品牌推出定位于中端市场的习酒系列产品,五粮液宣布腰部产品特曲、头曲将在一两年内实现分销网络布局。

虽然中低端的“小清新”风格白酒近日大行其道,也有不少业内人士持有谨慎态度。西凤酒古酒营销中心总经理助理刘胜认为:受三公消费政策等影响,高端白酒受到严

重打压,转战中低端是不得已而为之。而年轻时尚化白酒是中国白酒的一个补充,针对的群体比较小众化,并不具备太大的市场。”

白酒行业仍处于调整期。”国都证券研究员卢珊表示:从秋季糖酒会情况来看,未来白酒价格逐渐回归理性、产品恢复消费属性是大势所趋。中秋国庆旺季不旺,行业需求仍然没有明显好转,白酒行业未来将面临更大的分化,最终品牌力强、准确切中目标消费群体的企业将脱颖而出。”

花样年前9月完成目标56% 转型受阻

证券时报记者 冯尧

众房企销售业绩大幅增长,花样年控股01777.HK销售成绩单却显得不太好。记者昨日从花样年方面获悉,今年前9月,该公司累计合同销售金额为56.3亿元,仅完成全年销售目标的56.3%。

不少业内人士分析,花样年销售业绩惨淡与其多元化转型有关。目前,该公司除了尝试分拆物业管理公司和进军小贷外,还试图将酒店资产资本化。然而这些尝试进展并不顺利,花样年面临着销售和转型双双受阻的境地。

销售目标难完成

根据花样年方面透露,该公司9月实现合同销售金额约8.9亿元,销售面积约13.56万平方米。而前9月,该公司累计实现合同销售金额约56.3亿元,累计销售面积约73.53万平方米。

以年初花样年制定的100亿元销售目标计算,仅完成全年目标56.3%。花样年去年完成了80亿元的销售额,因而今年的销售业绩表现并不突出,目前来看,完成全年100亿的销售目标尚存难度。

值得注意的是,花样年在接下

来可供销售的项目并不多。花样年表示,10月将有5个项目加推新单位,包括桂林花样城、成都花样城、惠州别样城的住宅单位,成都龙年国际中心会推出Loft公寓,苏州太湖天城推出度假公寓。

辉立证券研究员陈耕认为,花样年销售低于预期的主要原因应该是与销售计划有关,即便未来加大推货量,但完成100亿元的销售目标仍有难度。“正常来说,房企三四季度是推盘和销售旺季,但经历过钱荒之后,房地产市场下半年的前景实际上并不乐观。”他说。

转型内外交困

事实上,花样年今年销售业绩成绩单难以拿出手,也与其“分心”其他产业有关。今年6月14日,花样年曾发布公告称,建议分拆旗下主营物业管理和社区服务的“彩生活集团”在港交所上市,并预期在2013年底以前完成分拆。

此外,花样年还开始尝试小额贷款业务。6月23日,由花样年全资发起的桂林市合和年小额贷款有限公司正式开业。除了尝试分拆物业管理公司上市和进军小贷,花样年还试图将其酒店资产资本化。7月2日,花样年与高盈资本签

约,就酒店房产信托基金项目达成合作。

“以其目前不到百亿的销售规模,能否有足够的资金和实力完成类似酒店信托基金、小额贷款对资金需求极高的业务扩张,将是其面临的现实最大问题。”一家在香港上市的内房企高层人士如此评价。

该人士分析称,花样年想将物业管理公司打造为增值服务平台的想法显得过于简单。因为物业管理一直都不是高利润行业,服务水平越高,则利润越低。”

此外,花样年在酒店房产信托进展并不乐观。根据协议,花样年将为高盈在国内物色潜在酒店并购项目,并提供品牌运作和经营管理。据悉,花样年首期资金将在半年内完成注入,预计规模约100亿元,将收购运营10至15家酒店,第二期资金将于一年内注入,预计投资30家酒店。

记者查阅资料发现,花样年2010至2012年三年中,酒店业务亏损额分别为1483.6万元、3986.9万元、5375.6万元。在酒店业务方面尚处在起步阶段的花样年,未来能否成功运营10多家甚至30家酒店有待检验。

销售业绩不振的花样年已经引起评级机构警惕。标普近期指出,花

样年债务融资支持的扩张很激进,其杠杆水平恶化程度可能比此前预期的严重。

保利地产9月签约金额 同比增长24%

保利地产(600048)今日公布公司9月份销售数据。2013年9月,公司实现签约面积85.57万平方米,同比增长8.94%;实现签约金额96.15亿元,同比增长23.92%。2013年1-9月,公司实现签约面积787.48万平方米,同比增长17.68%;实现签约金额886.68亿元,同比增长17.24%。

保利地产同时公告,公司新购得8个地块,成交总价为78.95亿元。其中包括,公司通过挂牌方式取得珠海市横琴新区综合服务区块,项目用地面积约为9.59万平方米,规划容积率约为22.82万平方米,成交总价约为13.35亿元,土地用途为商业用地。公司目前拥有该项目100%权益。(靳书阳)

■相关新闻 | Relative News |

业外资本抢滩养生洋酒

正当白酒行业处于深度调整之时,业外资本反而另辟蹊径抢滩酒业。在日前举行的武汉糖酒会上,主业为房地产、文化产业的广东星达集团推出的一款“朝朝向上”养生洋酒吸引了众多目光。

据悉,朝朝向上养生洋酒定位高端,一款规格为700毫升的产品,零售价高达2000多元,比市面上轩尼诗、马爹利、人头马等干邑品牌的主流产品零售价高出50%。星达集团董事长叶锦福介绍,朝朝向上是洋酒中的养生酒、养生酒中的洋酒,它先把30多种中药材放在白酒与干邑的混合酒基中浸泡两年,然后再加上干邑陈化3个月才能上市。他相信随着消费者对养生的日益重视和生活品质的提高,时尚、经典型的养生洋酒消费会成为饮酒的一种新趋势。

据业内人士分析,在国际市场上,保健酒、养生酒、营养酒的消费量占酒类消费总量的比例约为12%,在我国,白酒的市场容量是5000亿元,若按12%比例计算,保健酒的市场规模应达600亿元左右,与目前保健酒130亿元的市场规模相比,具有巨大的成长空间。(郑昱)

泰和新材获建 博士后科研工作站

近日,泰和新材002254申请的全国博士后科研工作站获批准设立,这为公司引进高层次创新人才开拓了一个重要渠道,将进一步提高公司科研开发水平,实现科技创新。

泰和新材博士后科研工作站建立后,将以高科技特种纤维为主要研究方向,与高校、科研院所加强信息交流和项目合作,通过引进和吸收博士后科研人员,发挥其在相关领域科研资料齐全、信息灵敏的优势及科研方面的先进技术,结合公司在氨纶、芳纶等产业化方面的多年经验,探索创新,围绕高科技纤维、原料等上下游领域,增加科技攻关力量,加快研发步伐,从而推动高性能纤维的发展。

据了解,泰和新材是专业从事高性能纤维的研发与生产的高新技术企业,建有国家高性能芳纶纤维创新中心,拥有国家认定企业技术中心、国家芳纶工程技术研究中心、山东省芳纶纤维重点实验室等行业领先的研发平台。公司拥有较强的研发实力,率先实现了氨纶、间位芳纶、对位芳纶在国内的工业化生产,产品质量在全球具有较高的竞争力,是我国化纤行业的标杆型企业。(崔晓丽)

国庆7天支付宝 手机转账用户增400%

支付宝提供的数据显示,国庆7天使用支付宝转账的用户超过250万人次,同比增长400%,交易额同比增长近10倍。其中无线端使用支付宝转账到卡的笔数占全部转账的近80%。目前,支付宝无线端转账到银行卡服务均为零手续费。

国庆7天使用支付宝为信用卡还款的用户则达到近300万人次,同比增长52%,交易额同比增长56%。其中移动支付更获青睐,国庆长假期间,使用支付宝钱包(即支付宝手机客户端)进行信用卡还款的笔数占到全部还款的54.8%,占比超过一半。

国庆期间央行相应系统升级,个人用户通过银行网点、网上银行等渠道进行跨行转账业务受到一定影响,而支付宝的相关服务基本正常。(朱凯)

压力再大也要做好随时起跑准备

——专访南洋股份董事长郑钟南

证券时报记者 邓常青

日前,南洋股份002212)董事长郑钟南接受了证券时报记者专访。郑钟南有两句话让记者印象深刻,一句是他的开场白:“我们这个行业现在压力很大。”另外一句则是在采访快结束时,他站起来说:“我们随时准备起跑,只要行业一回暖,我们就有机会快速奔跑。”

据了解,南洋股份主营产品为电线电缆,产品应用于电网、交通、房地产等行业,属于典型的周期性行业。2011年以前公司盈利过亿,2012年以来盈利下滑。用郑钟南的话说,以前他可以“轻松应对”,现在则是“夜不能眠,苦思对策”。

最让郑钟南难受的是行业的价格战。电线电缆行业集中度低,由于

行业不景气,价格战便更盛行。南洋股份产品定位于中高端,但有时也要放下身段低价竞标。另外,由于一些非上市公司同行的不规范竞争,为南洋股份产品价格定位带来了不少压力。

数据显示,南洋股份电线电缆近两年的毛利率下降到13%~15%。郑钟南给记者算了一笔账:资金回笼比以前慢导致资金成本高了不止少压力。

虽然处在行业低谷期,但南洋股份一直致力于对新产品的开发。据郑钟南介绍,南洋股份用于新能源及变频节能的特种电缆已经实现投产,未来进口替代的发展空间很大;超高压电缆技术也取得重大突破,其生产装备配置及工艺水平已经居于国内一流水平。

公司进行了合并,这有利于降低经营和管理成本,提高效率。此外,郑钟南的苦思甚至触及了公司的治理结构。郑钟南目前持有南洋股份57%的股份,其儿子和女儿也都在公司担任高管。公司正在向外积极寻找主管销售和人力资源的副总,不要以为南洋是家族企业,只要是对企业发展有利的职业经理人,我们都可以接纳。”郑钟南表示。

虽然处在行业低谷期,但南洋股份一直致力于对新产品的开发。据郑钟南介绍,南洋股份用于新能源及变频节能的特种电缆已经实现投产,未来进口替代的发展空间很大;超高压电缆技术也取得重大突破,其生产装备配置及工艺水平已经居于国内一流水平。