

乐山电力有望受益 地方光伏扶持政策

乐山电力(600644)近日公布的一季报显示,公司实现营业收入3.48亿元,同比增长8.6%,实现净利润1057万元,去年同期亏损2131万元,实现扭亏为盈。其中营业利润大幅增加,由去年的亏损4057万元提高到今年的仅亏损564万元。

乐山电力表示,营业利润的增长除了转让子公司股权取得投资收益外,电力业务的增长也功不可没,报告期电力业务售电量同比增长14.07%,而且随着雅砻江片区发电资源的整合,售电差也在扩大,提升了公司售电业务利润率。

目前,公司非公开发行事宜正处于审核阶段,进展顺利。对于投资者担忧的多晶硅业务,非公开发行的顺利推进意味着乐电天威有望逐步走出困境。此次非公开发行的战略投资者天津中环电子信息集团,在半导体材料及器件、新能源等领域拥有充分的产业优势和技术优势,非公开发行的完成将加快多晶硅项目技改进程,尽早复产,实现盈利。

此外,知情人士透露,乐山市政府在国家近期有关光伏产业扶持政策的前提下,正在积极制定《乐山市推进光伏产业健康发展实施方案》,将从政策扶持、重组转型、技术创新等三个方面,明确对多晶硅光伏产业的政策支持方向。

据了解,该实施方案在政策扶持方面,主要是解决企业技改项目在融资和推进等方面的问题,并且针对企业面临的资金瓶颈,乐山市政府在协调金融机构“不抽贷”的基础上,支持市内金融机构抱团支持企业技改资金;在财税上,会减免各类行政性收费,争取优惠政策,特别是积极争取多晶硅企业享受直购电政策和天然气优惠价格。

上述扶持政策的出台,有望减轻乐山电力在多晶硅业务上的亏损压力。(刘昆明)

獐子岛联手京东 推广生鲜O2O

4月26日,獐子岛(002069)与京东集团签署《战略合作框架协议》,利用京东网络营销平台推广鲜活海珍品,打造O2O(线上线下融合)电子商务模式,构建资源直供终端、原产地直面消费者的供应链平台,由此獐子岛将全面布局以互联网技术为核心的O2O消费服务平台。

据了解,獐子岛和京东确定利用双方各自的资源优势,包括海洋产品、物流体系、网络平台、客户资源、便利店体系等,搭建从海洋到消费者的全供应链海洋食品战略合作。根据协议,京东负责在其系统为獐子岛开放端口,獐子岛利用京东的系统完成产品下单服务,并协助与京东合作的便利店完成产品的销售。预期5月中旬开始进行系统测试,6月开始上线运营。(柴海)

中金黄金首季净利 环比增151%

中金黄金(600489)日前公布2014年一季度报,一季度公司实现营业收入79.17亿元,同比增长4.41%;受金价市场持续低迷的影响,实现净利润1.3亿元,同比下降66.15%,但净利润环比(与2013年四季度相比)上升约151%。按照一季度净利润回升速度,公司2014年业绩有望回升。

公司表示,净利润环比大幅增加主要源于公司冶炼企业扭亏为盈,重点项目建设持续推进,集团资产注入进展平稳,以及公司优化“五率”、降本增效、加强管理、增加产量等措施的实施。预计后期经营情况也将进一步好转。(刘杨)

中科英华去年维持盈利

中科英华(600110)日前发布2013年年报,公司实现营业收入19.7亿元,同比增长29%;但受宏观经济景气度、人工和资金成本上升等因素影响,公司主营业务出现亏损,由于当期营业外收入有所增加,公司最终实现净利润553万元,同比增长5.7%;每股收益0.0048元。

公司发布了董事会对有保留意见审计报告的专项说明。中准会计师事务所对于公司2013年度营业外收入八千万元的财务处理出具了保留意见,认为由于厚地稀土的股权交易行为仍在进行中,在股权交易价款尚未最终确定的情况下,未来的交易事项可能会对该项业务的财务处理产生影响。公司董事会认为根据公司与交易方签署的所有合同以及交易方出具的承诺函,八千万元现金补偿事项不会影响正在进行的资产收购后续事项,应当计入2013年度营业外收入。(李瑞鹏)

杭州率先启动房地产分类调控

萧山区出台土地新政,调整开发商购地保证金

证券时报记者 李小平

证券时报记者获悉,日前,杭州市萧山区出台土地新政,调整开发商的购地保证金,与此同时,对拆迁户的安置问题,从原先的分房安置为主调整为鼓励货币安置。此前总理政府工作报告对今年房地产市场定下的“分类调控”基调,终于首先在杭州落地。

调整购地保证金

春节以后,杭州楼市不断涌现的降价盘引发了外界广泛关注,酝酿中的房地产新政也被炒得沸沸扬扬。近日这一说法终获证实。

杭州市国土资源局萧山分局负责人称,日前萧山区政府已通过了关于开发商购地保证金的调整办法。另外,4月23日的区长办公会上,又通过了一条关于拆迁户安置的新政策,将从原先的分房安置为主调整为鼓励货币安置。

据了解,此次萧山区的房地产新政,首先是调整开发商的购地保证金。在保持购地保证金为出让地

价的10%不变以外,设置了上限,最高限额为1000万元。超过1000万元的,也按1000万元收取。第二项是对于拆迁户的安置问题。从原先的分房安置为主调整为鼓励货币安置,不仅如此,拆迁后一年内购房者还可以获得补贴,补贴标准为购房价的2%。

不过,此番杭州市房地产市场出现的新变化,仅限于局部区域。杭州市国土局相关人士对记者称,截至4月25日,杭州市国土局尚未接到土地新政的通知,主城区(不含萧山区、余杭区)招拍挂依旧执行原有政策,没有调整开发商的购地保证金。

值得注意的是,今年的政府工作报告曾给房地产市场调控定下了“分类调控”的基调。对于分类调控,住建部副部长齐骥曾在两会期间表示,今年以来,大多数城市房地产市场稳定,供应量和销售量稳定,但少数城市供求关系紧张,但也有城市存量较大。而且在同一城市的不同区域,供求关系也不尽相同。

在此之前,温州、常州、长沙、福

建等多个地方,都曾风传分类调控措施,但最终都在辟谣之后无疾而终。而今,这一全新的调控模式终于在杭州落地。仅适用于杭州萧山区的土地新政,也体现出“同一城市,分类指导”的原则。

新政出台始末

杭州出台土地新政,与当地不尽如人意的房地产市场不无关系。

杭州市统计局公布的数据显示,今年一季度,杭州市区商品住房成交均价同比下降11.3%,而成交量为1.01万套,同比下降了37.8%。进入四月,成交量虽有所增加,但仍然乏力。楼市的疲软,最终传递到土地市场,进入3月,杭州全市仅8宗土地出让,成交总金额约38亿元,同比和环比数据均出现大幅下降,成交总额更是缩水至上月的四成。

据一家深耕杭州多年的开发商介绍,此前,萧山区政府官员由区委书记亲自挂帅,曾连续拜访多位开发商,向开发商推介今年出让的土地。



杭州楼市今年以来出现松动

资料图

从调整后的土地新政可以发现,为开发商设置购地保证金的上限,可以减轻开发商的资金成本压力。市场分析人士指出,购地保证金的存放时间约为一个月,这部分金额是不计利息的,对于开发商来说是一个不小的资金压力。去年萧山区最高的一次,单笔就收取过高达

两个多亿的购地保证金。现在最高也就1000万元,用这个办法,可以鼓励开发商来萧山拿地。

与此同时,萧山区在城市化建设的大潮中,出现了大量的拆迁户。从原先的分房安置为主,转变为目前的鼓励货币安置。这样的政策转变,有望刺激市场的购买力。

智飞生物产业并购大幕开启

证券时报记者 张伟建

智飞生物(300122)日前披露了2013年年报和2014年一季度报。受产品减值损失和研发力度加大等因素的影响,去年净利润出现较大幅度下滑。今年一季度净利润同比小幅增长。

与此同时,智飞生物两份报表显示,过去一年公司国际化进展顺利,2014年公司还将适时推进外延式发展战略。

国际化进展顺利

去年9月,智飞生物的ACYW135四价流感疫苗获得印度尼

西亚官方清真认证证书。疫苗产品获得“签证”,标志着公司迈出了“走出去”战略的关键一步。

此前公司实施“请进来”战略获得成功:公司与国际医药巨头默沙东的战略合作不断深化,代理默沙东的23价肺炎疫苗等产品市场销售良好。随着拥有默沙东拥有的世界唯一的四价宫颈癌疫苗和五价轮状疫苗等产品在我国内地的注册成功,作为默沙东疫苗产品在中国内地地区独家总代理的智飞生物得以发挥其疫苗销售网络的优势。

推进外延式发展

智飞生物年报中有一句耐人寻味

的话:合适时间做合适的事。公司在2014年将适时推进外延式发展战略。

既定战略在新年伊始便有了进展。今年1月,智飞生物开启产业并购大幕:公司与上海荣盛签订协议,拟收购后者涉及疫苗业务的相关资产。收购成功后,智飞生物将拥有水痘、流感等疫苗产品并获得病毒类疫苗产品的研发销售平台。

证券时报记者从公司年报、一季报获悉,智飞生物资产负债率极低,去年底和今年一季度公司负债占总资产比例仅为六七个百分点。此外,公司现金资产充裕。去年底,公司现金资产余额超过12亿元,今年一季度末,现金资产超过10亿元。低负债率和充裕的现金资产为

索菲亚计划年内新开百家橱柜店

证券时报记者 刘莎莎

从衣柜到橱柜,再到酒柜、书柜、鞋柜,索菲亚(002572)定制家”战略于去年下半年正式起航。据悉,索菲亚第一家橱柜专卖店将于今年7月开业,全年橱柜店面有望达100家,主要集中在二线城市和少量三线城市。

在此前的年度股东大会上,索菲亚总经理柯建生曾表示:公司未来的橱柜业务,仍将当与当前的衣柜业务一样,发展经销商渠道,不开直营店,且采取一个城市一个经销商的扁平化模式进行发展。”按照目前

的开店计划,索菲亚的橱柜专卖店的今年新开100家店,2015年之后计划每年开店400家,最终目标为2000家。

2013年底,索菲亚与法国知名橱柜企业SALM结盟,宣布正式进军橱柜领域。双方已于今年3月中旬正式签约,目前正在筹备设立直营公司。索菲亚相关负责人告诉记者:目前,索菲亚在衣柜市场的一次成功安装率为70%,已远远高于行业水平,而SALM的一次成功安装率可达99%以上。”

光大证券研究员姜浩认为,索菲亚通过多年的培育,形成了扎实

的销售网络及品牌美誉度,在现有销售力量及品牌的支撑下,拓展其他家居门类,成功概率高且范围经济效益应明显。

在橱柜业务快速布局的同时,索菲亚衣柜也在“内功”方面下功夫。据了解,2012年索菲亚衣柜终端的客单价约为1.1万元,截至2013年底已提升至1.3万元。客单价的提升,已成为索菲亚衣柜业务在新开门店之外的重中之重。到2017年,有望达到2万元以上。”索菲亚一位负责营销的工作人员告诉记者。

作为与地产关联度较大的家居产业,是否会较多地受到地产景气

度的影响?对此,索菲亚给出了一组数据:从历年的调控来看,索菲亚的业务并没有直接受到调控结果的冲击,一直保持稳定步向上。从2013年的订单情况来看,终端客户中购买二手房和重新装修房子的占比有上升的趋势,尤其是在北上广深等大城市。作为初装家居市场,每年有1000万套的新房成交;而全国1.8亿的存量房中,以装修周期10年为限,每年将有1800万套房子需要装修或更换。以索菲亚去年的订单来计算,占新房+装修更换市场2800万套的比例极低,还有很大的空间。”

金一文化去年净利过亿 同比增33%

证券时报记者 孟欣

2013年国际金价屡创新低,给黄金珠宝行业带来不利影响。年初刚刚登陆资本市场的金一文化(002721)今日发布2013年年报。公司在多元化营销网络,以及“金一”品牌知名度不断提升等因素作用下,总体经营保持平稳发展。报告期内,实现营业收入32.76亿元,同比增长11.77%;实现净利润1.04亿元,同比增长32.94%。每股收益0.73元。分配预案为每10股派1元。

年报显示,2013年公司在巩固与原有二十多家大型商业银行合作的同时,新增南昌农村商业银行、平安银行、上海银行深圳分行、扬中恒丰村镇银行、江南农村商业银行和青岛农村商业银行等渠道合作伙伴,合作银行渠道进一步扩大。

此外,公司与金店及经销商的合作逐渐成熟,截至报告期末已拥有4家直营店,其中在深圳水贝黄金珠宝集散地开设的2000多平方米的自营店,成为公司产品的集中展示和销售平台。同时,公司新开拓了加盟连锁

营销模式,截至2013年底,公司已拥有加盟连锁店数量52家。

公司表示,2014年仍将重点发展加盟连锁业务,不断加强终端资源控制力。此前,金一文化发布公告称,通过股权转让的方式,将上海金一黄金银楼有限公司持有的20%股权转让给张福泉。根据股权转让条件,预计本年内,该股权转让协议会带来40家加盟店,该种加盟模式也将促进金一文化对加盟商的控制力度。

在金一文化上市期间,公司多次提出未来三年实现“市场覆盖10%”

的战略目标,营销网络的多样化以及加盟连锁店的快速增加,对实现此战略目标具有实际意义,是金一文化进行管理升级、资源整合、品牌提升、渠道创新的有力举措。

据了解,目前国内黄金产品的销售量已居世界前二位,年增长率超过20%,黄金工艺品在黄金产品中所占比例逐年快速上升,据中国黄金协会2013年相关统计数据显示,2010年~2012年中国黄金工艺品市场的年均复合增长率为52.48%,行业市场前景广阔。

万科联手家电企业 推室内除霾

4月26日,由万科倡议、以中城联盟为核心,联合包括格力电器、青岛海尔在内的20多家设备厂商和研发机构在南京共同举行“除霾行动”发布会。万科将联合行业上下游力量,为室内PM2.5污染提供系统性解决方案,除霾系统预计年内可以面世,明年将在万科等中城联盟企业中大范围应用。(邓常青)

云南盐化首季扭亏

云南盐化(002053)日前公布2014年一季度报。报告期内公司实现营业收入4.14亿元,同比减少8.41%;实现净利润823万元,同比增长3.52%。公司同时预计2014年上半年盈利0~1000万元,同比实现扭亏为盈。

面对低迷的宏观环境与行业景气度下行的行业,公司已全面加速推进新产品盐的研发、生产与市场推广工作。目前,公司350克装的绿色食品精制加碘食盐等七个产品陆续进入市场,不仅丰富了公司盐产品结构,亦推动了报告期食盐产品单位综合售价同比上升32.15%,进而带动了公司产品营业毛利总额同比增长6.88%。

同时,公司还采取了积极措施加强对子公司的管理,特别是对晋阳煤化工的管理,增强企业盈利能力,逐步降低了亏损。(李俊华)

粤传媒增设子公司 布局游戏

近期备受关注的粤传媒(002181)发布公告称,全资子公司广州日报新媒体有限公司拟出资在上海蓝天产业园设立全资子公司“上海广游互动娱乐有限公司”(Okeygames Co., Ltd(暂拟名)),细化游戏娱乐业务,拓展游戏海内外市场。

通过增设上述两家公司,将在新媒体公司旗下形成由广州广游信息服务有限公司、上海广游公司、香港Okeygames组成的游戏业务板块,分别负责手游及游戏资讯、网页游戏和海外游戏运营。(阮润生)